



UNIVERSIDADE DE BRASÍLIA
FACULDADE DE DIREITO

PAULO SOARES SAMPAIO

**CAPITAL SOCIAL NAS ENTIDADES DE
GARANTIA MÚTUA DE CRÉDITO
NA ITÁLIA E NO BRASIL:
uma análise jurídico-institucional comparada**

BRASÍLIA
2019

PAULO SOARES SAMPAIO

**CAPITAL SOCIAL NAS ENTIDADES DE
GARANTIA MÚTUA DE CRÉDITO
NA ITÁLIA E NO BRASIL:
uma análise jurídico-institucional comparada**

Tese apresentada ao Curso de Pós-Graduação em Direito da Universidade de Brasília como requisito parcial para a obtenção do grau de Doutor em Direito. Área de Concentração: **Direito, Estado e Constituição**. Linha de Pesquisa: Transformações na Ordem Social e Econômica e Regulação.

Orientador:

Prof. Dr. Márcio Iorio Aranha

Co-orientador:

Prof. Dr. Moisés Villamil Balestro

Brasília
2019

PAULO SOARES SAMPAIO

**CAPITAL SOCIAL NAS ENTIDADES DE
GARANTIA MÚTUA DE CRÉDITO
NA ITÁLIA E NO BRASIL:
uma análise jurídico-institucional comparada**

Tese apresentada ao Curso de Pós-Graduação em Direito da Universidade de Brasília como requisito parcial para a obtenção do grau de Doutor em Direito. Área de Concentração: **Direito, Estado e Constituição**. Linha de Pesquisa: Transformações na Ordem Social e Econômica e Regulação.

Aprovado em 18 de março de 2019.

BANCA EXAMINADORA:

Prof. Dr. Márcio Iorio Aranha
Universidade de Brasília – UnB

Prof. Dr. Moises Villamil Balestro
Universidade de Brasília - UnB

Prof. Dr. Valcir Gassen
Universidade de Brasília – UnB

Prof. Dr. Bruno Meyerhof Salama
Fundação Getúlio Vargas - FGV

*À Luiz Carlos Machado Sampaio,
com gratidão e carinho pelos ensinamentos mais importantes da vida.*

AGRADECIMENTOS

O trabalho aqui apresentado é o fruto do trabalho de muitas pessoas. Os agradecimentos aqui colocados são um reconhecimento simbólico do esforço, do tempo, e por alguns, de um grande sacrifício pessoal dedicados para que este autor pudesse escrevê-lo.

Agradeço à Diretoria do Banco Central do Brasil, que apoiou este projeto e concedeu a licença que viabilizou a realização do Doutorado e das pesquisas de campo no Brasil e na Itália com os associados das entidades mútuas de crédito. Agradeço de maneira especial à Sílvia Marques de Brito e Silva, chefe do Departamento de Regulação do Sistema Financeiro Nacional, pelo apoio à realização do Doutorado, a Cleófas Salviano Júnior, pelas sugestões quando da proposta do projeto, e aos colegas Aloísio Tupinambá Gomes Neto e João Barata Ribeiro Blanco Barroso, pelo incentivo sempre presente.

Sou grato ao Sebrae Nacional pelo apoio à realização desta pesquisa, não somente com a disponibilização de dados e suporte documental, mas também com o contato com as sociedades de garantia de crédito. Aos gestores Adalberto de Sousa Luiz, Weniston Ricardo Andrade Abreu e Osmar Rossato, um especial agradecimento pelo apoio incondicional recebido em todas as etapas do trabalho. Ao consultor Luiz Humberto de Castro, registro meu agradecimento pelas lições de sua experiência.

À Valerio Vacca, da Banca D'Itália, o agradecimento pelas discussões preliminares referentes ao sistema, bem como pelo apoio documental normativo e de análises.

A Leonardo Nafissi, da Fedart Fidi, um agradecimento especial pelo apoio à realização da pesquisa, pelas discussões sobre o futuro dos confidi e ainda pelo empenho em assegurar o apoio pelas instituições pesquisadas; sem seu apoio esta pesquisa não teria sido possível.

É imperioso registrar um agradecimento especial às entidades de garantia mútua, as quais, sem exceção, foram transparentes e amplamente colaborativas, disponibilizando a documentação do processo, informações sobre as práticas e realizando o agendamento das entrevistas. A colaboração se mostrou presente em todos os níveis da organização das entidades, dos conselhos de administração aos analistas de garantia. Com o risco de omitir injustamente nomes, registro a gratidão pelo apoio irrestrito a esta pesquisa de Augusto Luiz Sperotto, Edson Carollo, Odanir Guerra, Marco Rothe, Gabriel Fuhr, Wilson Silva, João Paulo Webers e Larissa Lira, da Garantioeste; Teresa Pellegrino, Maria Pellegrino, Antonella Macculi, Valentino Abbatantuono e Antonio Santamaria, do Cofidi.IT; Roberto Vincentini, Sandro Rozzino, Marco della Mora e Federico Paron, da Confidimprese FVG.

Aos professores Márcio Iório Aranha e Moises Villamil Balestro, da UnB, Carlo Trigilia, Lucilla Coniglielo e Elisabetta Jafrancesco, da Università degli Studi di Firenze; e a Luca Erzegovesi, da Università degli Studi di Trento, agradeço a orientação, os ensinamentos e o apoio na longa trajetória deste trabalho.

Às equipes das bibliotecas universitárias de Florença, da Universidade de Brasília, da Fundação Getúlio Vargas, e ainda da biblioteca do Banco Central do Brasil, agradeço pela busca incansável dos artigos que subsidiaram a parte teórica deste trabalho de pesquisa.

À equipe administrativa da Secretaria de Pós-graduação da Universidade de Brasília, com a eterna gratidão à Euzilene Moraes pela sua dedicação e suporte em todos os temas administrativos da Universidade de Brasília.

Aos empreendedores entrevistados, o agradecimento pelo tempo e pela imensa colaboração ao responder de maneira clara todas as perguntas da *survey*. Obrigado também por compartilhar suas experiências empresariais e de vida.

À minha esposa Ana Cristina Barreto Peixoto Sampaio e Mariana Luísa Barreto Peixoto Sampaio, o agradecimento pela abnegação, com o pedido de perdão pela longa ausência necessária à realização das pesquisas de campo. O amor de vocês tornou o projeto possível.

A meu irmão André Luiz Soares Sampaio, o agradecimento pelo apoio a meus pais na longa ausência necessária à construção desta Tese.

A meus pais, Luiz Carlos Machado Sampaio e Jacy Soares Sampaio, a gratidão pelo apoio irrestrito a meu desenvolvimento em toda a minha trajetória de vida. A vocês, peço perdão por tantas ocasiões nas quais não pude estar presente.

Por fim, a Deus, com a imensa gratidão por me dar forças para seguir em frente nos momentos mais difíceis desta caminhada.



“We simply cannot take the capitalist system, which produces such plenty and so many solutions, for granted. Prosperity requires not just investment in economic capital, but investment in social capital.”

(Mark Carney, Governador do Banco da Inglaterra e ex-Governador do Banco do Canadá)

RESUMO

Esta tese analisa o papel do capital social na relação entre o quadro regulatório e a construção da confiança nos âmbitos interpessoal e institucional pelos associados das cooperativas de garantia de crédito italianas e das sociedades de garantia de crédito brasileiras. Em razão dos múltiplos significados atribuídos ao capital social e às principais variáveis e teorias a ele relacionadas, são apresentados na primeira parte do trabalho uma revisão dos conceitos do capital social, das teorias da ação coletiva de Olson e Ostrom, de normas e instituições, de crédito, de governança nas cooperativas e de confiança e cooperação, principais conceitos teóricos necessários para a compreensão dos temas abordados pela pesquisa. Na segunda parte da tese são apresentados as tipologias e os modelos básicos de funcionamento das entidades de garantia mútua de crédito, e um breve histórico, o panorama geral, as características operacionais e a evolução do quadro normativo referente às cooperativas de garantia de crédito italianas (confidi) e as sociedades de garantia de crédito brasileiras. Na terceira parte, são apresentados a metodologia adotada no trabalho, as entidades de garantia de crédito pesquisadas e um resumo dos resultados da pesquisa empírica realizada, que envolveu a realização de 214 entrevistas com empreendedores associados às entidades de garantia mútua no Brasil e na Itália. Os resultados da pesquisa mostram que, contrariamente às afirmações presentes na literatura, o capital social não se encontra presente nas entidades de garantia mútua. A pesquisa verificou ainda que a correlação entre o quadro regulatório e a confiança é fraca tanto no âmbito da confiança entre os associados da entidade de garantia mútua quanto no âmbito institucional, evidenciando a limitação do quadro normativo na construção da confiança, e a função expressiva da norma. Por fim, na quarta parte da tese, é apresentada sugestão para a arquitetura de um sistema de garantias mútuas aos microempreendedores individuais, microempresas e empresas de pequeno porte, bem como propostas de aperfeiçoamento do quadro normativo, com a criação de uma nova instituição financeira: a agência de fomento aos microempreendedores individuais, microempresas e empresas de pequeno porte, ampliando a sustentabilidade e o escopo de atividades da instituição de garantia e, como alternativa normativa, proposta de aperfeiçoamento à norma reguladora das cooperativas de garantia de crédito.

Palavras-chave: Capital Social. Confiança. Garantia Mútua de Crédito. Análise Jurídico-Institucional.

ABSTRACT

This thesis analyses the role of social capital in the relationship between the regulatory framework and the development of interpersonal and institutional trust by the members of Italian credit guarantee cooperatives and Brazilian credit guarantee societies. Since several meanings are given to the concept of social capital and to its main related variables and theories, the first part of this work presents a review of the concepts of social capital, of Olson's and Ostrom's theories of collective action, of norms and institutions, of cooperative governance and of trust and cooperation, main theoretical concepts needed for the understanding of the issues addressed in this research. The second part of the thesis presents the typologies and the basic operating models of mutual credit guarantee entities, and a brief history, a general overview, the operational characteristics and the evolution of normative framework of the Italian credit guarantee cooperatives (*confidi*) and of the Brazilian credit guarantee societies. The third part of the work presents the methodology used in the research, the mutual credit guarantee institutions surveyed and a summary of the results of the conducted empirical research, which involved 214 interviews with entrepreneurs associated to the surveyed credit guarantee institutions in Brazil and in Italy. The results of the research show that, contrary to the statements in the literature, social capital is not present in the surveyed credit guarantee institutions. The research also showed that the correlation between the regulatory framework and trust is weak, both for interpersonal trust between the associates of the credit guarantee institutions and for institutional trust, highlighting the limitation of the contribution of normative framework to the construction of trust to its expressive function. In the fourth part, a suggestion of a microentrepreneurs' mutual credit guarantee system architecture is presented, as well as proposals for the normative framework, including the creation of a new financial institution: a small business development agency, enhancing the sustainability and the scope of activities performed by the guarantee institution and, as a normative alternative, suggestions for the improvement of the credit guarantee cooperatives normative resolution.

Keywords: Social capital. Trust. Mutual Credit Guarantee. Legal-Institutional Analysis.

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 - Critérios de mensuração do capital social.....	65
Figura 2 - Intercâmbios sociais e capitalização.....	68
Figura 3 - Modelo teórico do capital social de Lin (1999; 2001).....	69
Figura 4 - Relação entre reputação, confiança, reciprocidade, nível de cooperação e benefícios.	74
Figura 5 - Relações entre regras formais, regras informais e regras-em-uso.....	92
Figura 6 - O modelo de construção de confiança proposto por Ostrom (2003).....	96
Figura 7 - Prazos médios dos processos judiciais de execução de garantias.....	136
Figura 8 - Participação das micro e pequenas empresas na carteira de crédito ativa das pessoas jurídicas no sistema financeiro nacional.....	138
Figura 9 - Fontes de financiamento utilizadas pelas micro e pequenas empresas.....	142
Figura 10 - Fluxo das expectativas relativas ao julgamento (J) e à capacidade de performance (P) nas relações de confiança correspondentes às relações de consultoria, garantia e empreendedorismo (trustor/ trustee).....	173
Figura 11 - Classificação de sistemas de garantia.....	188
Figura 12 - Esquema básico das garantias oferecidas pelas sociedades de garantia.....	195
Figura 13 - Evolução do número de confidi associados à Fedart Fidi.....	206
Figura 14 - Distribuição do número de sócios nos confidi supervisionados pela Banca D'Italia.	207
Figura 15 - Mercado de crédito no segmento das micro e pequenas empresas formais e informais.....	244
Figura 16 - Fluxograma da concessão de crédito com a garantia de uma sociedade de garantia de crédito.....	246
Figura 17 - Arquitetura de um sistema de dois níveis de garantia de crédito.....	247
Figura 18 - Evolução do montante de garantias outorgadas de 2005 a junho de 2018, em milhões de reais.....	254
Figura 19 - Evolução do número de garantias outorgadas de 2005 a junho de 2018.....	255
Figura 20 - Garantias concedidas pelas sociedades de garantia de crédito, em milhões de reais.	256
Figura 21 - Número de operações realizadas pelas sociedades de garantia de crédito.....	257
Figura 22 - Distribuição do número de garantias outorgadas por porte da empresa no ano de 2017.....	258

Figura 23- Distribuição do montante de garantias outorgadas por porte da empresa, em milhões de reais, no ano de 2017.	259
Figura 24- Distribuição do número de garantias outorgadas por porte da empresa no ano de 2017.	259
Figura 25 - Modelo geral de organização das sociedades de garantia de crédito.....	262
Figura 26 - O modelo de Santos (2006).	277
Figura 27 - O modelo de Casarotto e Usuy (2009).....	279
Figura 28 - Modelo teórico expandido do capital social.	327
Figura 29 - Representação expandida das variáveis institucionais.....	328
Figura 30 - Representação desdobrada das variáveis institucionais.....	328
Figura 31 - Localização geográfica da microrregião de Toledo.....	339
Figura 32 - Evolução do valor das garantias outorgadas por ano, do número de operações anuais e do número de associados.	347
Figura 33 - Localização da cidade de Bari, no sudeste da Itália.	349
Figura 34 - Localização da cidade de Udine, no nordeste da Itália.	357
Figura 35 - Conhecimento de executivos no confidi e na instituição concedente do crédito.	373
Figura 36 - Conhecimento do entrevistado pelos executivos do confidi e da instituição concedente do crédito.	373
Figura 37 - Conhecimento da empresa pelos executivos do confidi e da instituição concedente do crédito.	374
Figura 38 - Conhecimento da capacidade efetiva de pagamento da empresa pelo confidi e pela instituição concedente do crédito.	374
Figura 39 – Transparência no relacionamento pelo confidi e pela instituição concedente do crédito.	375
Figura 40 - Variáveis referentes às redes de relacionamentos na sociedade de garantia de crédito e na cooperativa de crédito.	376
Figura 41 - Variáveis referentes às redes de relacionamentos na cooperativa de crédito e na associação comercial e empresarial de Toledo.....	378
Figura 42 - Abertura dos empreendedores à cooperação nas relações comerciais em Toledo, Udine e Bari.....	379
Figura 43 - Abertura dos parceiros comerciais dos empreendedores à cooperação nas relações comerciais em Toledo, Udine e Bari.	380
Figura 44 - Abertura geral à cooperação em Toledo, Udine e Bari.....	380

Figura 45 - Escala de Uphoff para as entidades de garantia mútua de crédito em Toledo, Udine e Bari.	381
Figura 46 - Escala de Uphoff para as cooperativas de crédito em Toledo e para os bancos de crédito cooperativo em Udine e Bari.	382
Figura 47- Escala de Uphoff para a associação comercial e empresarial em Toledo e para as associações de categoria profissional em Udine e Bari.	382
Figura 48 - Escala de Uphoff nas cidades de Toledo, Udine e Bari.	383
Figura 49 - Médias referentes às regras de solidariedade, mutualidade e reciprocidade (Uphoff) nos âmbitos associativos e comunitário nas cidades pesquisadas.	384
Figura 50 - Capacidade de organização dos associados da sociedade de garantia de crédito / confidi.	384
Figura 51 - Capacidade de organização dos associados da cooperativa de crédito / banco de crédito cooperativo em Toledo, Udine e Bari.	385
Figura 52 - Capacidade de organização dos associados da associação comercial e empresarial / associação de categoria profissional em Toledo, Udine e Bari.	385
Figura 53 - Capacidade de organização dos habitantes das cidades de Toledo, Udine e Bari.	386
Figura 54 - Médias referentes à capacidade de organização dos grupos (Olson) nos âmbitos associativos e comunitário nas cidades pesquisadas.	387
Figura 55 - Avaliação dos entrevistados quanto à confiança nos demais associados, referente a questões econômicas e financeiras, nos âmbitos associativos em Toledo.	388
Figura 56 - Avaliação dos entrevistados quanto à confiança nos demais associados, referente a questões econômicas e financeiras, nos âmbitos associativos em Udine.	389
Figura 57 - Avaliação dos entrevistados quanto à confiança nos demais associados, referente a questões econômicas e financeiras, nos âmbitos associativos em Bari.	389
Figura 58 - Avaliação dos entrevistados quanto à confiança na correção e rigor do comitê de crédito das entidades de garantia mútua em Udine e Bari.	390
Figura 59 - Avaliação dos entrevistados quanto à confiança geral relativa ao pagamento pontual de dívidas nas cidades de Toledo, Udine e Bari.	391
Figura 60 - Avaliação dos entrevistados quanto ao conhecimento da lei e das consequências do não pagamento das dívidas nas cidades de Toledo, Udine e Bari.	392
Figura 61 - Avaliação dos entrevistados quanto ao conhecimento do contrato firmado com a entidade de garantia mútua de crédito e suas penalidades nas cidades de Toledo, Udine e Bari.	393

Figura 62 - Avaliação dos entrevistados quanto ao conhecimento do contrato firmado com a instituição financeira e suas penalidades nas cidades de Toledo, Udine e Bari.	393
Figura 63 - Avaliação dos entrevistados de seu grau de conhecimento quanto às normas que envolvem a garantia e a recuperação de crédito pelas instituições financeiras em Toledo....	394
Figura 64 - Avaliação dos entrevistados de seu grau de conhecimento quanto às normas que envolvem a garantia e a recuperação de crédito pelas instituições financeiras em Udine	395
Figura 65 - Avaliação dos entrevistados de seu grau de conhecimento quanto às normas que envolvem a garantia e a recuperação de crédito pelas instituições financeiras em Bari.	395
Figura 66 - Distribuição das notas atribuídas à importância das leis e regulamentos na decisão de se associar à sociedade de garantia de crédito em Toledo.	396
Figura 67 - Distribuição das notas atribuídas à importância das leis e regulamentos na decisão de se associar ao confidi em Udine.	397
Figura 68 - Distribuição das notas atribuídas à importância das leis e regulamentos na decisão de se associar ao confidi em Bari	397
Figura 69 - Ativismo punitivo nos âmbitos associativos em Toledo.	400
Figura 70 - Ativismo punitivo nos âmbitos associativos em Udine.	400
Figura 71 - Ativismo punitivo nos âmbitos associativos em Bari.	401
Figura 72 - Importância atribuída à reputação nos âmbitos associativos, institucionais e comunitário em Toledo.	402
Figura 73 - Importância atribuída à reputação nos âmbitos associativos, institucionais e comunitário em Udine.	403
Figura 74 - Importância atribuída à reputação nos âmbitos associativos, institucionais e comunitário em Bari.	403
Figura 75 - Conhecimento da reputação nos âmbitos associativos e institucionais em Toledo.	405
Figura 76 - Conhecimento da reputação nos âmbitos associativos e institucionais em Udine.	406
Figura 77 - Conhecimento da reputação nos âmbitos associativos e institucionais em Bari.	406
Figura 78 - Efeitos do não-pagamento do empréstimo nos diversos âmbitos associativos, na instituição financeira concedente do crédito e sobre os negócios em Toledo.	408
Figura 79 - Efeitos do não-pagamento do empréstimo nos diversos âmbitos associativos, na instituição financeira concedente do crédito e sobre os negócios em Udine.	408
Figura 80 - Efeitos do não-pagamento do empréstimo nos diversos âmbitos associativos, na instituição financeira concedente do crédito e sobre os negócios em Bari.	409

Figura 81 - Principal razão para o pagamento das dívidas em Udine.	410
Figura 82 - Avaliação da criação de oportunidades comerciais nos diversos âmbitos associativos em Toledo.	411
Figura 83 - Avaliação da criação de oportunidades comerciais nos diversos âmbitos associativos em Udine.	411
Figura 84 - Avaliação da criação de oportunidades comerciais nos diversos âmbitos associativos em Bari.	412
Figura 85 - Avaliação da utilização futura da garantia das entidades de garantia mútua de crédito em operações de crédito.	413
Figura 86 - Serviços adicionais que deveriam ser prestados pelas sociedades de garantia de crédito na avaliação dos entrevistados em Toledo.	414
Figura 87 - Serviços adicionais que deveriam ser prestados pelos confidi na avaliação dos entrevistados em Udine.	415
Figura 88 - Serviços adicionais que deveriam ser prestados pelos confidi na avaliação dos entrevistados em Bari.	415
Figura 89 - Investimentos em quotas-parte de uma cooperativa de garantia de crédito pelos entrevistados em Toledo.	416
Figura 90 - Idade dos entrevistados em Toledo.	584
Figura 91 - Sexo dos entrevistados em Toledo.	584
Figura 92 - Porte das empresas entrevistadas em Toledo.	585
Figura 93 - Criação de postos de trabalho pelas empresas entrevistadas em Toledo.	586
Figura 94 - Ramo das empresas entrevistadas em Toledo.	586
Figura 95 - Tempo de associação dos entrevistados à Garantioeste.	587
Figura 96 - Tempo de associação dos entrevistados à Associação Comercial e Empresarial de Toledo.	588
Figura 97 - Frequência de participação dos entrevistados nas reuniões da associação comercial e empresarial de Toledo.	588
Figura 98 - Tempo de associação dos entrevistados a uma cooperativa de crédito em Toledo.	589
Figura 99 - Frequência de participação dos entrevistados nas reuniões da cooperativa de crédito em Toledo.	589
Figura 100 - Finalidade da última operação de crédito realizada pelos entrevistados em Toledo.	591

Figura 101 - Garantias reais que poderiam ter sido prestadas pelos entrevistados em Toledo.	591
Figura 102 - Número de operações realizadas pelos entrevistados com a garantia da Garantioeste.....	592
Figura 103 - Valor do último financiamento realizado pelos entrevistados com a garantia da Garantioeste.....	592
Figura 104 - Percentual da garantia prestada pela Garantioeste em relação à operação de crédito contratada pelos entrevistados.....	593
Figura 105 - Número de anos de moradia na cidade pelos entrevistados.....	594
Figura 106 - Distribuição das notas relativas à percepção de que as leis e regulamentos tornam mais fácil a confiança na Garantioeste.....	605
Figura 107 - Conhecimento pelos entrevistados em Toledo das normas jurídicas e práticas associadas ao crédito.....	606
Figura 108 - Valor razoável da cota de uma cooperativa de garantia de crédito na avaliação dos entrevistados.....	613
Figura 109 - Idade dos entrevistados em Udine.....	615
Figura 110 - Sexo dos entrevistados em Udine.....	615
Figura 111 - Porte das empresas entrevistadas em Udine.....	616
Figura 112 - Faturamento anual das empresas entrevistadas em Udine, em Euro.....	617
Figura 113 - Criação de postos de trabalho pelas empresas entrevistadas em Udine.....	617
Figura 114 - Ramo das empresas entrevistadas em Udine.....	618
Figura 115 - Tempo de associação dos entrevistados ao Confidimprese FVG.....	618
Figura 116 - Frequência de participação dos entrevistados nas reuniões do Confidimprese FVG.	619
Figura 117 - Tempo de associação dos entrevistados em Udine a associações de categoria profissional.....	620
Figura 118 - Frequência de participação dos entrevistados em Udine nas reuniões da associação de categoria profissional.....	620
Figura 119 - Tempo de associação dos entrevistados em Udine ao banco de crédito cooperativo.	621
Figura 120 - Frequência de participação dos entrevistados nas reuniões do banco de crédito cooperativo em Udine.....	621
Figura 121- Finalidade da última operação de crédito realizada pelos entrevistados em Udine.	623

Figura 122 - Garantias reais que poderiam ter sido prestadas pelos entrevistados em Udine.	623
Figura 123 - Número de operações realizadas pelos entrevistados com a garantia do Confidimprese FVG.	624
Figura 124 - Valor do último financiamento realizado pelos entrevistados com a garantia do Confidimprese FVG.	624
Figura 125 - Percentual da garantia prestada pelo Confidimprese FVG em relação à operação de crédito contratada pelos entrevistados.	625
Figura 126 - Número de anos de moradia na cidade pelos entrevistados.....	626
Figura 127 - Distribuição das notas relativas à percepção de que as leis e regulamentos tornam mais fácil a confiança no Confidimprese FVG.	639
Figura 128 - Conhecimento pelos entrevistados em Udine das normas jurídicas e práticas associadas ao crédito.	640
Figura 129 - Principal razão para o pagamento pontual das dívidas segundo os entrevistados em Udine.	645
Figura 130 - Idade dos entrevistados em Bari.	648
Figura 131 - Sexo dos entrevistados em Bari.	648
Figura 132 - Porte das empresas entrevistadas em Bari.	649
Figura 133 - Faturamento anual das empresas entrevistadas em Bari, em Euros.	650
Figura 134 - Criação de postos de trabalho pelas empresas entrevistadas em Bari.	650
Figura 135 - Ramo das empresas entrevistadas em Bari.	651
Figura 136 - Tempo de associação dos entrevistados ao Cofidi.IT.....	651
Figura 137 - Frequência de participação dos entrevistados nas reuniões do Cofidi.IT.....	652
Figura 138 - Tempo de associação dos entrevistados em Bari a associações de categoria profissional.	653
Figura 139 - Frequência de participação dos entrevistados em Udine nas reuniões de associações de categoria profissional.	653
Figura 140 - Tempo de associação dos entrevistados em Bari a bancos de crédito cooperativo.	654
Figura 141 - Frequência de participação dos entrevistados em Bari nas reuniões de banco de crédito cooperativo.	654
Figura 142 - Finalidade da última operação de crédito realizada pelos entrevistados em Bari.	656
Figura 143 - Garantias reais que poderiam ter sido prestadas pelos entrevistados em Bari...	656

Figura 144 - Número de operações realizadas pelos entrevistados com a garantia do Cofidi.IT.	657
Figura 145 - Valor do último financiamento realizado pelos entrevistados com a garantia do Cofidi.IT.	657
Figura 146 - Percentual da garantia prestada pelo Cofidi.IT em relação à operação de crédito contratada pelos entrevistados.	658
Figura 147 - Número de anos de moradia na cidade pelos entrevistados.....	659
Figura 148 - Distribuição das notas relativas à percepção de que as leis e regulamentos tornam mais fácil a confiança na Garantioeste.	672
Figura 149 - Conhecimento pelos entrevistados em Bari das normas jurídicas e práticas associadas ao crédito.	673
Figura 150 - Distribuição de frequência da idade dos entrevistados – Toledo (PR).....	749
Figura 151 - Distribuição de escolaridade dos entrevistados – Toledo (PR).	749
Figura 152 - Distribuição por porte das empresas da amostra - Toledo (PR).	750
Figura 153 - Distribuição do número de postos de trabalho gerados das empresas da amostra em Toledo (PR)	751
Figura 154 - Distribuição da natureza das atividades das empresas da amostra em Toledo (PR).	751
Figura 155 - Distribuição da frequência de participação nas reuniões da associação comercial em Toledo (PR).	753
Figura 156 - Distribuição da frequência do número de operações com carta de garantia realizadas pelos associados da Garantioeste entrevistados em Toledo (PR).....	754
Figura 157 - Distribuição das faixas de valores das operações com carta de garantia, realizadas pelos associados da Garantioeste entrevistados em Toledo (PR).....	755
Figura 158 - Histograma do tempo de residência dos associados da Garantioeste entrevistados em Toledo (PR).	756
Figura 159 - Avaliação do critério “conheço pessoas influentes” pelos associados da Garantioeste entrevistados em Toledo (PR).	756
Figura 160 - Avaliação do conhecimento da capacidade de pagamento dos associados da Garantioeste pela instituição, na avaliação dos entrevistados em Toledo (PR).	757
Figura 161 - Autoavaliação pelos entrevistados em Toledo (PR) de sua abertura à cooperação em novas relações comerciais	760
Figura 162 - Avaliação pelos entrevistados da pré-disposição à cooperação pelos habitantes de Toledo (PR).	761

Figura 163 - Avaliação pelos entrevistados do nível de cooperação na Garantioeste, na cooperativa de crédito, na associação comercial e na cidade de Toledo (PR).	761
Figura 164 - Avaliação pelos entrevistados do nível de capacidade de organização coletiva na Garantioeste, na cooperativa de crédito , na associação comercial e na cidade de Toledo (PR).	762
Figura 165 - Avaliação do nível de capital social na Garantioeste, na cooperativa de crédito, na Associação Comercial e na cidade de Toledo (PR) pelos empreendedores entrevistados.....	763
Figura 166 - Avaliação pelos entrevistados do nível de conhecimento geral das normas jurídicas e de suas penalidades no caso de inadimplemento de dívidas na cidade de Toledo (PR).....	764
Figura 167 - Autoavaliação pelos entrevistados do nível de conhecimento geral das normas jurídicas referentes à garantia, ao protesto e à execução judicial - cidade de Toledo (PR). ..	764
Figura 168 - Autoavaliação pelos entrevistados do nível de conhecimento das normas referentes aos cadastros restritivos de crédito - cidade de Toledo (PR).....	765
Figura 169 - Autoavaliação pelos entrevistados do nível de conhecimento referente aos contratos firmados com a Garantioeste e com a instituição financeira em Toledo (PR).....	765
Figura 170 - Avaliação pelos entrevistados da influência do quadro legal e normativo na confiança na Garantioeste e na cooperativa de crédito em Toledo (PR).....	766
Figura 171 - Avaliação da influência do quadro legal e normativo na confiança na Garantioeste e na cooperativa de crédito em Toledo (PR) pelos empreendedores entrevistados.....	767
Figura 172 - Distribuição da avaliação da influência das normas jurídicas vigentes na confiança na cooperativa de crédito pelos empreendedores entrevistados.	767
Figura 173 - Ativismo punitivo dos associados à cooperativa de crédito e à associação comercial em Toledo (PR).....	768
Figura 174 - Ativismo punitivo dos associados à cooperativa de crédito e à associação comercial em Toledo (PR).....	768
Figura 175 - Expectativa de serviços adicionais a serem oferecidos pelas futuras cooperativas de garantia de crédito em Toledo (PR).....	770

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 - Algumas das múltiplas definições de capital social.....	45
Quadro 2 - Graus de capital social.....	79
Quadro 3 - Elementos das normas formais e informais.	104
Quadro 4 - Tipos de norma social.	116
Quadro 5 - Tipos de confiança com base em níveis de vínculo emocional e racionalidade. .	180
Quadro 6 - Características dos sistemas de garantia mútua e de garantia comercial (<i>corporate</i>).	193
Quadro 7 - Distribuição das áreas geográficas de atuação dos confidi na Itália.	207
Quadro 8 - Participação das empresas nos confidi por macrorregião.	208
Quadro 9 - Variáveis com categoria prevalente idêntica nos três casos analisados.	420
Quadro 10 - Médias e Resultado do Teste de Kruskal-Wallis nos três casos analisados.	421
Quadro 11 - Análise de variância de um fator entre os casos com referência às variáveis pesquisadas	424
Quadro 12 - Comparação dos resultados dos três métodos de análise comparativa utilizados.	427
Quadro 13 - Quadro comparativo entre a minuta de Resolução do Conselho Monetário Nacional referente às cooperativas de garantia de crédito (consulta pública nº 46) e a sugestão apresentada.	489
Quadro 14 - Grau de instrução dos entrevistados em Toledo.....	585
Quadro 15 - Frequência de associação dos entrevistados à Associação Comercial e Empresarial de Toledo.	587
Quadro 16 - Grau de instrução dos entrevistados em Udine.	616
Quadro 17 - Frequência de associação dos entrevistados em Udine à uma associação de categoria profissional.....	619
Quadro 18 - Grau de instrução dos entrevistados em Bari.	649
Quadro 19 - Frequência de associação dos entrevistados em Bari às associações de categoria profissional.	652
Quadro 20 - Médias das distribuições de dados das variáveis pesquisadas e resultado do teste não-paramétrico de Kruskal-Wallis.....	688
Quadro 21 - Análise comparativa das categorias prevalentes das variáveis pesquisadas.	698
Quadro 22 - Teste da homogeneidade das variâncias das variáveis pesquisadas.....	708

Quadro 23 – Análise de variância de um fator entre os casos com referência às variáveis pesquisadas.	714
Quadro 24 - Subgrupos homogêneos para os casos em que houve diferenças de variâncias (Teste a posteriori Tukey B).	715
Quadro 25 - Comparação dos resultados dos métodos de análise comparativa utilizados.....	728
Quadro 26 – Análise da correlação entre as normas formais e a confiança interpessoal entre os associados das entidades de garantia mútua.	738
Quadro 27 - Análise da correlação entre as normas formais e a confiança institucional nas entidades de garantia mútua.	747

LISTA DE SIGLAS E ABREVIATURAS

ANOVA	Análise de Variância
BCB	Banco Central do Brasil
BCC	banco de crédito cooperativo
BCE	Banco Central Europeu
Confidi	<i>Conorzio di Garanzia collettiva dei Fidi</i>
euroStat	<i>Statistics Commission of the European Communities</i>
Garantioeste	Sociedade de Garantia de Crédito do Oeste do Paraná
GarantiSerra	Associação de Garantia de Crédito da Serra Gaúcha
IBGE	Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística
OECD	<i>Organization for Economic Cooperation and Development</i>
ONU	Organização das Nações Unidas
OSCIP	Organização da Sociedade Civil de Interesse Público
PIB	Produto Interno Bruto
PR	Estado do Paraná
RS	Estado do Rio Grande do Sul
SEBRAE	Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas
SGC	sociedade de garantia de crédito

LISTA DE SÍMBOLOS

R\$ Real.
% por cento.

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO	29
PARTE 1: CAPITAL SOCIAL, AÇÃO COLETIVA E REGULAÇÃO	42
1. OS CONCEITOS DE CAPITAL SOCIAL	43
1.1 O capital social como meio de preservar a desigualdade: Bourdieu	46
1.2 O capital social como instrumento do agente racional: Coleman	49
1.3 O capital social como característica historicamente determinada: Putnam.....	54
1.4 O capital social como elemento incorporado às redes: Lin	63
1.5 O capital social e a ação coletiva: Ostrom e Ahn.....	69
1.6 O capital social e o associativismo: Paxton	74
1.7 O capital social como a interação de estruturas sociais e processos cognitivos: Uphoff	76
1.8 O capital social e suas dimensões: Nahapiet e Ghoshal	80
2. CAPITAL SOCIAL E AÇÃO COLETIVA	83
2.1 A primeira geração das teorias da ação coletiva: Olson	83
2.2 A segunda teoria da ação coletiva: Ostrom.....	88
3 NORMAS E INSTITUIÇÕES	98
3.1 Normas	98
3.1.1 Normas formais e Normas informais	102
3.1.2 Normas jurídicas.....	108
3.1.3 Normas Sociais	110
3.2 Instituições	117
4. CRÉDITO	123
4.1 Crédito: Conceitos preliminares	123
4.2 A análise de crédito	125
4.3 As garantias do crédito	129
4.3.1 – Aval	130
4.3.2 – Fiança	130
4.3.3 – Penhor.....	131

4.3.4 – Hipoteca.....	132
4.3.5 – Anticrese.....	133
4.3.6 -Propriedade Fiduciária	133
4.4 A recuperação do crédito.....	134
4.5 As restrições do acesso ao crédito para as micro e pequenas empresas.....	137
5 GOVERNANÇA	146
5.1 Breves Elementos de Governança.....	146
5.2 Governança Cooperativa	147
5.3 Resultados da primeira pesquisa do Banco Central do Brasil referente à governança nas cooperativas de crédito.....	152
5.4. Resultados da segunda pesquisa do Banco Central do Brasil referente à governança nas cooperativas de crédito.....	157
5.5 Diretrizes de governança para o cooperativismo de crédito.....	159
6. CONFIANÇA E COOPERAÇÃO	161
6.1. Confiança.....	161
6.1.1 Simmel: os estudos pioneiros sobre a confiança	162
6.1.2 Parsons: confiança como forma de solidariedade	163
6.1.3 Luhmann: a confiança como meio de reduzir a complexidade.	165
6.1.4 Dasgupta: a confiança e a importância da reputação.....	167
6.1.5 Arrow, Granovetter, Gambetta, Coleman e Hardin: a confiança na abordagem do modelo da escolha racional.....	169
6.1.6 Giddens e Seligman: confiança e modernidade.....	176
6.1.7 Barber, Lewis e Weigert: as múltiplas dimensões da confiança.	178
6.2 Cooperação.....	180
PARTE 2: ENTIDADES DE GARANTIA MÚTUA DE CRÉDITO	183
7 ENTIDADES DE GARANTIA MÚTUA	184
7.1 Panorama geral das entidades de garantia mútua	184
7.2 Tipologias dos sistemas de garantia	187
7.3 Os sistemas de garantia mútua.....	192
7.4 Sociedades de garantia mútua	194
7.4.1 Sociedades de garantia: modelo básico de funcionamento	195

7.4.2 Benefícios de um sistema de garantia com base em entidades de garantia mútua.....	196
7.5 Influência do quadro normativo	197
8 CONFIDI.....	200
8.1 Panorama geral dos confidi	200
8.2. Características operacionais dos confidi	208
8.2.1 Fundos de garantia mútua.....	208
8.2.2 Tipos de garantia	209
8.2.3 O processo de análise e concessão de garantias'	211
8.2.4 O controle e a gestão do risco creditício.....	214
8.2.5 Confidi: receitas e despesas.....	215
8.2.6 Contribuições de entes públicos à operação dos confidi	216
8.3 Evolução do quadro normativo dos confidi	218
8.4 Os efeitos do novo ambiente regulatório dos confidi.....	235
8.4.1 O processo de concentração dos confidi.....	235
8.4.2 A nova oferta de serviços	238
8.5 Propostas de redesenho do sistema confidi	239
9 SOCIEDADES DE GARANTIA DE CRÉDITO.....	243
9.1 Breve Histórico	248
9.2 Panorama geral das sociedades de garantia de crédito	254
9.3 Modelo geral de organização das sociedades de garantia de crédito.....	260
9.4 Características operacionais.....	262
9.4.1 Fundos de risco.....	262
9.4.2 O modelo de garantia.....	263
9.4.3 O processo de análise e concessão de garantias	263
9.4.4. Receitas e despesas.....	273
9.5 Evolução do quadro normativo	274
9.5.1 O primeiro quadro normativo: a Lei nº 9.841, de 5 de outubro de 1999.....	274
9.5.2 A previsão de um sistema nacional de garantias (Lei complementar 123/2006)	275
9.5.3 Modelos de arquitetura do sistema de garantias de crédito	276
9.5.4 Diretrizes da regulação	280
9.5.5 O quadro normativo atual (Lei 9.790/1999 e Decreto 3.100/1999)	285
9.5.6 O projeto de Resolução do Banco Central do Brasil.....	295

9.5.7 Outras propostas de regulação	318
PARTE 3: PESQUISA DE CAMPO: METODOLOGIA, ENTIDADES DE GARANTIA MÚTUA DE CRÉDITO PESQUISADAS E SÍNTESE DOS RESULTADOS.....	322
10. METODOLOGIA.....	323
10.1 Desenho de pesquisa	323
10.2 Modelo operacional	327
10.3 Coleta de dados	329
10.4 Análise dos dados.....	334
11 ENTIDADES DE GARANTIA MÚTUA DE CRÉDITO PESQUISADAS	336
11.1 Garantioeste	336
11.1.1 Localização geográfica e características socioeconômicas da região	336
11.1.2 Garantioeste: breve histórico e características.....	339
11.1.3 Governança da Garantioeste	342
11.1.4 Garantioeste: fontes de receita e área de atuação geográfica	343
11.1.5 Garantioeste: resultados operacionais	345
11.2 Cofidi Imprese e Territori (Cofidi.It)	348
11.2.1 Localização geográfica e características socioeconômicas da região.	348
11.2.2 Cofidi.IT: breve histórico e características.....	350
11.2.3 Governança do Cofidi.it	351
11.2.4 Cofidi.it: fontes de receita e área de atuação geográfica.	353
11.2.5 Resultados operacionais	353
11.3 Confidimprese FVG	355
11.3.1 Localização geográfica e características socioeconômicas da região.	356
11.3.2 Confidimprese FVG: breve histórico e características	357
11.3.3 Governança do Confidimprese FVG	359
11.3.4 Confidimprese FVG: Fontes de receita e área de atuação geográfica.....	361
11.3.5 Resultados operacionais	362
12 RESULTADOS: UMA VISÃO COMPARADA.....	365
12.1 Perfil dos entrevistados	365
12.2 Perfil dos empreendimentos	366
12.3 A associação à entidade de garantia mútua de crédito, às formas de cooperativas de crédito e associações de categoria profissional.....	367

12.4 O acesso ao crédito pelos empreendedores.....	368
12.5 As operações de crédito e de garantia.....	369
12.6 As redes de relacionamentos.....	370
12.7 Normas informais: cooperação, solidariedade e organização em grupos	379
12.8 Confiança.....	387
12.9 Normas formais	392
12.10 Reputação	401
12.11 Efeitos reputacionais	407
12.12 Expectativas de ganhos futuros	410
12.13 Os serviços prestados pelas entidades de garantia mutua: expectativas.....	413
12.14 A mudança da forma jurídica de sociedade de garantia de crédito para cooperativa de garantia de crédito: percepção dos associados em Toledo.....	416
12.15 Resultados da pesquisa: as semelhanças quanto ao grau /categoria prevalente ..	417
12.16 Resultados da pesquisa: as semelhanças no teste não-paramétrico de Kruskal-Wallis	420
12.17 Resultados da pesquisa: as semelhanças na análise de variância de um fator	422
12.18 Resultados da pesquisa: resultados comuns das análises comparativas	425
12.19 Resultados da pesquisa: um breve resumo	427
PARTE 4: SUGESTÕES PARA O APERFEIÇOAMENTO NORMATIVO.....	433
13. SUGESTÕES PARA O APERFEIÇOAMENTO NORMATIVO REFERENTE ÀS ENTIDADES DE GARANTIA MÚTUA DE CRÉDITO NO BRASIL	434
13.1 Considerações gerais	434
13.2 As Organizações da Sociedade Civil: uma forma jurídica de entrada.....	434
13.3 As Agências de Fomento aos Microempreendedores individuais, Microempresas e Empresas de Pequeno Porte: um ideal normativo	435
13.3.1 As Agências de Fomento aos Microempreendedores individuais, Microempresas e Empresas de Pequeno Porte: uma proposta de lei complementar	437
13.3.2 As Agências de Fomento aos Microempreendedores individuais, Microempresas e Empresas de Pequeno Porte uma proposta de Resolução do Conselho Monetário Nacional	441
13.4 As Cooperativas de Garantia de Crédito: Uma alternativa normativa	467

CONCLUSÃO.....	490
REFERÊNCIAS	493
APÊNDICES	537
APÊNDICE A: INSTRUMENTOS DE PESQUISA.....	538
APÊNDICE A.1: INSTRUMENTO DE PESQUISA: SURVEY BRASIL.....	539
APÊNDICE A.2: INSTRUMENTOS DE PESQUISA: SURVEY ITALIA.....	558
APÊNDICE B: SURVEY: ANÁLISE ESTATÍSTICA -	582
APÊNDICE B.1: SURVEY: ANÁLISE ESTATÍSTICA – TOLEDO, PARANÁ, BRASIL.....	583
APÊNDICE B.2: SURVEY: ANÁLISE ESTATÍSTICA – UDINE, VENEZA-JÚLIA, ITÁLIA	614
APÊNDICE B.3: SURVEY: ANÁLISE ESTATÍSTICA – BARI, APÚLIA, ITÀLIA.....	647
APÊNDICE C: TABELAS DE ANÁLISE COMPARATIVA	680
APÊNDICE C.1: ANÁLISE COMPARATIVA – MÉDIAS E TESTES NÃO- PARAMÉTRICOS.	681
APÊNDICE C.2: ANÁLISE COMPARATIVA – CATEGORIA / GRAU PREVALENTE.	689
APÊNDICE C.3: ANÁLISE DE VARIÂNCIA DE UM FATOR.....	699
APÊNDICE C.4: RESULTADOS CONSOLIDADOS DAS ANÁLISES	716
APÊNDICE D: TABELAS DE ANÁLISE DA CORRELAÇÃO	729
APÊNDICE D.1: ANÁLISE DA CORRELAÇÃO – NORMAS FORMAIS E CONFIANÇA INTERPESSOAL ENTRE OS ASSOCIADOS DAS ENTIDADES DE GARANTIA MÚTUA.	730
APÊNDICE D.2: ANÁLISE DA CORRELAÇÃO – NORMAS FORMAIS E CONFIANÇA INSTITUCIONAL NAS ENTIDADES DE GARANTIA MÚTUA.	739
APÊNDICE E: ANÁLISE DESCRITIVA DOS RESULTADOS DA SURVEY EM TOLEDO, PARANÁ	748
E.1 Perfil dos entrevistados em Toledo.....	749
E.2 Perfil dos empreendimentos.....	750
E.3 Relações Associativas.....	752
E.4 Crédito	753
E.5 Operações de Crédito e Garantias	754
E.6 Redes de Relacionamento.....	755

E.7 Reciprocidade e cooperação.....	759
E.8 Confiança.....	762
E.9 Normas formais.....	763
E.10 Reputação	769
ANEXOS	771
ANEXO A: MINUTA DE RESOLUÇÃO DO CONSELHO MONETÁRIO NACIONAL REFERENTE ÀS COOPERATIVAS DE GARANTIA DE CRÉDITO (CONSULTA PÚBLICA Nº 46, BANCO CENTRAL DO BRASIL).....	772
ANEXO B: DIRETRIZES DE GOVERNANÇA PROPOSTAS PELO BANCO CENTRAL DO BRASIL.....	778

INTRODUÇÃO

As micro e pequenas empresas desempenham um papel fundamental na economia em todo o mundo¹. Itália e Brasil não são exceção a essa regra: na Itália, 99,4 por cento das empresas se classificavam como micro e pequenas empresas em 2012, sendo 95 por cento destas microempresas (INFELISE, 2014, p.6), e no Brasil, em 2013, as micro e pequenas empresas corresponderam a 98,2 por cento das empresas, com a geração de 39,6 por cento do total de empregos no país² (IBGE, 2015, p. 30)

Apesar de sua reconhecida importância, o segmento das micro e pequenas empresas enfrenta o racionamento intenso de seu acesso ao crédito (STIGLITZ; WEISS, 1981, p. 394-395), o que representa um dos maiores obstáculos para seu desenvolvimento, em especial nos países emergentes (GREEN, 2003, p. 11-13). A elevada assimetria de informação entre as micro e pequenas empresas e os bancos pode levar a negativas de financiamento, mesmo para oportunidades de investimento lucrativas (COLUMBA; GAMBACORTA; MISTRULLI, 2009, p.1).

As entidades de garantia de crédito - instituições que asseguram em parte o pagamento da dívida de micro e pequenas empresas junto às instituições do sistema financeiro – se tornaram fundamentais nas políticas públicas que visam à inclusão financeira deste segmento, reduzindo a lacuna entre a oferta e a demanda de crédito, em especial após a crise financeira global (OECD, 2013, p.4, p.8; POMBO; MOLINA; RAMIREZ, 2013, p.262)³. Com efeito, mais de oitenta por cento das micro e pequenas empresas que buscaram o acesso ao crédito na Europa entre 2008 e 2011 não o teriam conseguido sem a outorga de garantias pelas entidades de garantia de crédito (KPMG, 2012, p.29).

¹Um exemplo é dado pela participação das micro e pequenas empresas na Europa: segundo De Kok *et al.* (2011, p.5), das 20,8 milhões de empresas ativas no setor não-financeiro da União Europeia em 2010, 99,8% eram micro e pequenas empresas, que geravam 67% do total de empregos naquele bloco econômico.

²A análise de porte das empresas do Cadastro Central de Empresas do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) adota como referência as faixas de pessoal ocupado total definidas pela Oficina Estatística da Comunidade Europeia (*Statistics Commission of the European Communities - euroStat*) e pela Organização das Nações Unidas (ONU), na Recomendação n. 2003/361/CE, de 6 de maio de 2003, da Comissão das Comunidades Europeias. A classificação diverge da estabelecida legalmente, baseada no faturamento anual. De acordo com a definição da Oficina Estatística da Comunidade Europeia, que tem por base o critério de ocupação para definir o porte da empresa, são consideradas microempresas as empresas com até 9 pessoas ocupadas; empresas pequenas são as que possuem de 10 a 49 pessoas; empresas médias, de 50 a 249 pessoas; e empresas grandes, as que possuem 250 ou mais pessoas ocupadas (IBGE, 2012, p.28).

³Arnoldi e Madureira (2011) destacam que nos períodos de desaceleração da economia, com o consequente racionamento do acesso ao crédito e a redução das taxas de desenvolvimento econômico, a crise econômica impacta de forma mais acentuada os microempreendedores e as pequenas empresas, em razão de sua maior vulnerabilidade aos ciclos econômicos e de sua escassez de garantias reais.

Apesar das críticas a estes sistemas - devido ao potencial risco moral provocado pela garantia, que reduziria o incentivo de devedores (para realizar o pagamento) e de bancos (que seriam menos diligentes no acompanhamento e cobrança dos empréstimos) para o cumprimento de suas obrigações contratuais (LEVITSKY, 1997, p.5), as entidades de garantia de crédito são uma das estratégias mais eficazes para o desenvolvimento do segmento das micro e pequenas empresas, e são regulados por normas específicas em 62 por cento dos países da Europa, assumindo formas jurídicas variadas (POMBO *et al.*, 2006, p. 52-53).

Entre os diversos tipos de entidades de garantia de crédito⁴, são muito frequentes na Europa - em especial na Itália, Alemanha, França e Espanha (COLUMBA; GAMBACORTA; MISTRULLI, 2009, p.2) – as entidades de garantia mútua de crédito, que utilizam uma estratégia semelhante ao aval solidário⁵: os associados destas instituições (micro e pequenas empresas) contribuem para um fundo, que é utilizado como garantia parcial em empréstimos realizados pelos próprios membros junto ao sistema financeiro. A análise de crédito é feita pela instituição que, segundo Columba, Gambacorta e Mistrulli (2009, p.1), em razão de sua maior proximidade, conhece a capacidade de pagamento de seus associados. Segundo Salviano Júnior (2014, p.4), as entidades de garantia mútua de crédito têm atuação local e, em razão disso e de sua característica mutualista, podem gerar a pressão dos pares, o que contribui para o adimplemento das prestações, e proporciona uma análise e acompanhamento adicionais àqueles realizados pelas instituições financeiras, contribuindo para a melhor qualidade da concessão de crédito.

Dentre os sistemas europeus de garantia mútua de crédito, destaca-se o desenvolvimento do sistema italiano, que possui a maior participação relativa ao produto interno bruto (PIB) entre os sistemas europeus⁶ (EUROPEAN ASSOCIATION OF MUTUAL GUARANTEE SOCIETIES, 2012, p. 21), onde essas entidades assumiram a forma de cooperativas de garantia mútua de crédito (Confidi). O modelo, iniciado em 1956, teve grande crescimento, graças ao grande número de micro e pequenas empresas, ao ambiente institucional, com um sistema

⁴ Green (2003) classifica as entidades de garantia de crédito em *entidades de garantia mútua de crédito, entidades de garantia pública de crédito, entidades de garantia corporativa de crédito e entidades de garantia internacional de crédito*.

⁵ O aval solidário foi criado por Yunus na década de 70, e corresponde à garantia, por um grupo de tomadores de crédito, dos empréstimos concedidos aos integrantes do grupo. Cada integrante se torna solidariamente responsável pela dívida de qualquer dos tomadores de crédito do grupo no caso de inadimplemento da dívida.

⁶ Segundo a European Association of Mutual Guarantee Societies (2012, p. 21), o volume de garantias concedidas pelos Confidi em 2011 superou dois por cento do produto interno bruto italiano. Na França, a participação do volume de garantias em relação ao PIB em 2011 foi de 0,83 por cento, e na Alemanha apenas 0,23 por cento do PIB daquele país.

extenso de associações empresariais, e à percepção favorável da adoção de políticas econômicas ativas pelo Estado (REBECCHINI, 2012, p.40). Os confidi, presentes em todo o território italiano, atuam regionalmente, e são um importante instrumento da política econômica estatal relativa às micro e pequenas empresas, recebendo verbas públicas para integrar seus fundos de risco (BARBAGALLO, 2014, p.4; PILATI, 2014, p.1).

Tendo como principais elementos do quadro regulatório a Lei nº 326/2003 (ITÁLIA, 2003) e as disposições 107 e 108 da Lei Única Bancária, os confidi submetem-se, de forma direta ou indireta, de acordo com seu porte financeiro, à supervisão da Banca D'Italia. Em 2010, os poderes de supervisão da autoridade supervisora italiana foram reforçados pelo Decreto-Lei nº 141/2010 (ITÁLIA, 2010), que também elevou os requisitos de acesso ao mercado para essas entidades.

A garantia da transparência, da governança, e uma prudente gestão operacional e de risco são fundamentais para o modelo das confidi (PILATI, 2014, p.9). O modelo é ainda particularmente sensível ao quadro legal e regulatório: tanto a grande expansão quanto movimentos de consolidação no sistema dos confidi tiveram sua origem em alterações normativas (OECD, 2013, p.59).

No Brasil, a primeira previsão legal relativa às entidades de garantia mútua de crédito se deu em 1999, com a criação das Sociedades de Garantia Solidária pela Lei nº 9.841/99 (BRASIL, 1999) - o antigo Estatuto da Micro e Pequena Empresa - em um modelo híbrido entre as cooperativas de crédito e as sociedades anônimas para o enfrentamento da escassez de crédito para as micro e pequenas empresas. O modelo legal, com incentivos deficientes, teve vida efêmera: a Lei nº 9.841/99 foi revogada pela Lei Complementar nº 123/2006 (BRASIL, 2006), o atual Estatuto da Micro e Pequena Empresa, sem que fosse criada uma única Sociedade de Garantia Solidária durante sua vigência (MELLO, 2007, p.148).

O primeiro arranjo de garantia mútua de crédito – a Associação de Garantia de Crédito da Serra Gaúcha (GarantiSerra) - foi criado em 2003, em Caxias do Sul (RS), adotando o formato de Organização da Sociedade Civil de Interesse Público (OSCIP), nos termos da Lei nº 9.790/99 (CAVINATO, 2013).

Com o objetivo de fomentar o modelo de operação da GarantiSerra, o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae) lançou em 2008 uma chamada pública para selecionar propostas de entidades empresariais interessadas na prestação de serviços de concessão de garantias para as micro e pequenas empresas, disponibilizando trinta milhões de reais para fornecer o apoio técnico e financeiro para a constituição de sociedades de garantia de crédito (SEBRAE, 2008), o que levou à criação de dez sociedades de garantia de crédito, com

a forma jurídica de associações, que não integram o Sistema Financeiro Nacional (SALVIANO JÚNIOR, 2014). Nos anos seguintes, novas chamadas públicas expandiram o sistema: em julho de 2016, onze sociedades de garantia de crédito se encontravam em funcionamento e quatro em fase pré-operacional (SEBRAE, 2016). A maioria das sociedades de garantia de crédito se encontra em regiões onde há uma presença significativa de cooperativas de crédito.

Segundo Rossato e Abreu (2013, p. 315-316), uma expansão mais acelerada das entidades de garantia mútua de crédito no Brasil tem sido limitada pela ausência de um marco regulatório específico e pela sua forma jurídica: a ausência de regras claras para questões como a análise e recuperação de crédito, e a gestão do risco da carteira, entre outras, gera insegurança jurídica para as instituições financeiras concedentes de crédito, que evitam firmar contratos de parceria ou aceitar as cartas de garantia das sociedades de garantia de crédito.

O exemplo da Espanha – que teve um aumento de 900 por cento das operações de garantia mútua entre a promulgação do marco jurídico para o setor em 1994 e o ano de 2010 (ROSSATO; ABREU, 2013, p.316) - fomentou as discussões entre o Sebrae e o Banco Central do Brasil sobre a necessidade de edição de resolução do Conselho Monetário Nacional que regulamente a atividade em uma das formas jurídicas das instituições financeiras reguladas pelo Banco Central do Brasil⁷. A edição de uma proposta de resolução específica para essas entidades se mostrava oportuna, considerando as particularidades dessa forma de garantia. Reforça tal iniciativa a existência de previsão legal para a criação de um Sistema Nacional de Garantias de Crédito integrado ao Sistema Financeiro Nacional⁸.

Dessa forma, no âmbito do acordo de cooperação técnica entre o Sebrae e o Banco Central do Brasil, foi apresentada no VI Fórum Banco Central de Inclusão Financeira, em novembro de 2014, uma consulta pública sobre uma proposta de resolução referente às cooperativas de garantia de crédito, com regras específicas para este tipo de cooperativa de crédito (MEIRELLES, 2014, p. 8; BANCO CENTRAL DO BRASIL, 2014).

O modelo das cooperativas de garantia de crédito - cooperativas que operam exclusivamente com garantias de crédito, tendo como base o modelo dos confidi italianos – foi apontado pelo Sebrae como referência para a constituição de um sistema de garantias mútuas de crédito no país (CAVINATO, 2013, p. 274; ROSSATO; ABREU, 2013, p. 320). Tal sistema poderia representar, a exemplo da Itália, um importante instrumento contracíclico, facilitador

⁷ Salviano Júnior (2014a) destaca que, em um sistema de garantia mútua de crédito integrado ao Sistema Financeiro Nacional, a existência de regulação e de supervisão aumentam a credibilidade do sistema, contribuindo para aproximar o sistema financeiro das micro e pequenas empresas.

⁸ Conforme dispõe o art. 60-A da Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006 (Estatuto da Micro e Pequena Empresa).

do acesso ao crédito (SALVIANO JÚNIOR, 2014, p.3; 2014a) para as micro e pequenas empresas, principais geradoras de empregos do país (COUTINHO, 2013, p.81-82), promovendo sua inclusão financeira por meio da redução da assimetria de informações, suprindo a escassez de garantias reais, e conseqüentemente elevando o volume de concessão de crédito para essas empresas com redução do custo de crédito (SALVIANO JÚNIOR, 2014a).

Todavia, a criação de um sistema de garantia mútua de crédito às micro e pequenas empresas no Brasil não deve se basear exclusivamente no transplante de um conjunto de normas, de forma dissociada do quadro normativo e do contexto local existente.

A transposição de normas entre países é sempre um tema complexo. O imbricamento das instituições jurídicas efetivas nos diversos contextos culturais e sociais locais é apontado por diversos autores como uma dificuldade que se apresenta às transposições normativas (TRUBEK, 2006, p.87; SAGE; WOOLCOCK, 2007, p.5). A introdução de normas em um sistema jurídico implica a necessidade de conhecer os sistemas de regras que o constituem, o que, por sua vez, exige a compreensão das normas sociais que lhe servem de base (SAGE; WOOLCOCK, 2007). Além disso, as transposições legais exigem uma adaptação cuidadosa e paciente à cultura jurídica e empresarial local, com o envolvimento substancial dos participantes mais diretamente afetados, incluindo o setor privado e as organizações não-governamentais, e não simplesmente as contrapartes do governo (CHANNELL, 2006, p.322).

Segundo Andreoni (2013, p. 8-9), os confidi se desenvolveram em um ambiente onde há uma longa tradição de associativismo de categorias profissionais, de atuação econômica regional, e de solidariedade entre os empreendedores, em uma rede densa de relações pessoais horizontais, que trazem particular eficácia às práticas de crédito relacionais e ao controle social que fundamenta a atuação dos confidi (ANDREONI, 2013, p.8-9). Na síntese de Das *et al.* (2008, p. 277), “a característica decisiva dos confidi é que, além do capital financeiro, elas possuem capital social”. A presença mais intensa de capital social se manifesta na confiança interpessoal e na cooperação entre os associados como é o caso nas entidades de garantia mútua de crédito. O ambiente de confiança favorece a gestão e o efetivo cumprimento dos contratos garantidos pela instituição (GUIISO; SAPIENZA; ZINGALES, 2004, p.528).

O quadro normativo das cooperativas de garantia de crédito deve, além de criar os regimes de governança que incentivem a cooperação público-privada, com regras para o compartilhamento de riscos, e os instrumentos regulatórios e contratuais que unam a especialização do setor privado à capacidade financeira do setor público, favorecer a transparência e a participação, e, de forma especial, contribuir para a formação e para o reforço da confiança, elemento que fundamenta a formação e o reforço do capital social nessas

instituições. A confiança e o capital social constituem, segundo a literatura, uma característica fundamental das entidades de garantia mútua de crédito⁹.

O conceito de capital social possui numerosas definições. Há pesquisadores que identificam o capital social com o conjunto de características das organizações sociais, incluindo a confiança como um de seus elementos; outros autores consideram o capital social como um agregado de normas comportamentais; há pesquisadores que o consideram como os recursos presentes nas redes sociais, e há ainda aqueles que consideram que o capital social é uma combinação dessas definições (DASGUPTA E SERAGELDIN, 1999, p. x). A multiplicidade conceitual do capital social torna indispensável a explicitação da definição adotada.

Esta tese adota, por sua precisão conceitual, a definição formulada por Lin (2001, p. 25), na qual o capital social, “como um investimento em relações sociais, com uma expectativa de retorno no mercado, deve ser definido como os recursos incorporados às estruturas sociais que são acessíveis ou mobilizáveis por meio de ações para alcançar um propósito”. Para Lin (2001, p. 29), os recursos, sua incorporação na estrutura social e a ação são o núcleo de todas as teorias sobre o capital e, de forma especial, sobre o capital social.

As formas relevantes de capital social e seus respectivos papéis devem ser providos pela moldura teórica em que o conceito se localiza (OSTROM; AHN, 2007, p. xiv). Para Lin (2001, p. 245-246), o capital social nas redes sociais é influenciado:

- a) pelos bens coletivos, que incluem normas formais, normas informais e nível de confiança social, entre outros;
- b) pelas variáveis estruturais, que incluem a situação socioeconômica do agente e demais fatores que afetam o acesso e a mobilização dos recursos da rede pelo agente;

Embora haja estudos que defendem que o capital social em uma comunidade seja determinado historicamente¹⁰, o capital social não é uma característica imutável das sociedades. Pesquisas empíricas¹¹ mostram que a cooperação é possível, mesmo em ambientes adversos à cooperação, desde que existam um pequeno grupo preparado para cooperar reciprocamente, a

⁹ Guiso, Sapienza e Zingales (2004, p. 527; p. 543) destacam ainda que o capital social é um fator-chave para o funcionamento dos mercados financeiros, considerados de forma ampla.

¹⁰ São exemplos as obras de Putnam (1993) e Fukuyama (1996).

¹¹ São exemplos as pesquisas de Axelrod (1984), Fox (1994), Tandler; Freedheim (1994), Ostrom (1996), Tandler (1997), Gittel; Vidal (1998), Narayan; Pritchett (1999), Narayan (1999), Krishna; Uphoff (1999), MacGillivray; Walker (2000), Nanetti (2001), Woolcock (2001), Riedl; Winden (2004), Leonardo; Nanetti (2008).

expectativa de durabilidade dos relacionamentos e respostas velozes das instituições formais ou informais aos comportamentos contrários ao ambiente de confiança.

O grande desafio do reforço do capital social é, segundo Evans (1996, p. 191), o “aumento de escala” – a ampliação do capital social do nível micro para níveis macros que permitam a geração de laços de solidariedade e ação social com eficácia econômica.

Há grande carência de estudos jurídicos que analisem os sistemas de garantia mútua de crédito no Brasil. Todos os trabalhos acadêmicos produzidos no país são de natureza apenas descritiva, e se concentram nas áreas de Engenharia de Produção, Administração e Economia¹². Até a presente data, não foram localizadas na literatura análises jurídico-institucionais de base empírica sobre o capital social nas entidades de garantia mútua de crédito no Brasil.

Maior ainda é a carência de estudos empíricos interdisciplinares no Direito. Embora a percepção de que o Direito é um fenômeno de múltiplas dimensões não seja recente¹³, só muito recentemente vêm sendo desenvolvidos estudos empíricos em Direito, que contribuem para o reencontro da realidade e da norma, para que o ser e o dever ser aproximem-se, o que constitui o próprio fim do Direito enquanto ciência normativa.

O discurso jurídico mais recente no Brasil tem trabalhado no sentido de desenvolver novas ideias e estratégias analíticas no campo do Direito (CASTRO, 2014, p. 56), sem se fechar às contribuições dos demais campos do conhecimento como a Economia, a Sociologia, a Antropologia e a Psicologia, entre outros (CASTRO, 2009, p. 23). Mesmo a característica mais distintiva do direito – a distinção entre o lícito e o ilícito – não deve apoiar-se somente em interpretações abstratas e conceituais das normas jurídicas, mas deve considerar a realidade e os prováveis efeitos concretos da norma jurídica sobre o mundo dos fatos (PARGENDLER; SALAMA, 2013, p. 108). De forma especial, a formulação de políticas públicas – por natureza, eminentemente finalísticas - trazem ao jurista o desafio de integrar meios jurídicos e fins normativos, desafio para o qual o conhecimento jurídico tradicional — interpretar leis e redigi-las, sustentar um argumento para um debate judicial ou desconstruir a coesão de argumentos sobre a interpretação das leis — oferece poucas respostas (PARGENDLER, SALAMA, 2013, p. 114). Assim, é indispensável ao regulador conhecer a realidade na qual intervirá.

A oportunidade de trazer sugestões para a melhoria do quadro normativo referente à garantia mútua de crédito para as micro e pequenas empresas no Brasil e contribuir com um

¹² São exemplos os trabalhos de Puga (2000), Casagrande (2001), Casorotto Filho; Pires (2001), Puga (2003), Baumgartner (2004), Mourão (2006), Mello (2007), Rodamilans (2007), Zica (2007) e Abreu (2016).

¹³ Mercurio e Medema (1997, p. 9-10) lembram que Oliver Wendell Holmes Jr., Roscoe Pound e Benjamin Cardozo já defendiam que a lei não pode ser compreendida sem referenciar-se às condições sociais, e que as perspectivas de outras ciências sociais deviam integrar-se ao Direito.

trabalho de pesquisa empírica na área do Direito, com uma perspectiva teórica abrangente relativa a este tema, inspiraram a realização deste trabalho.

Considerando o papel fundamental da confiança e do capital social nas entidades de garantia mútua de crédito, mostra-se essencial identificar se há uma relação entre o quadro normativo e a confiança entre os associados e no âmbito institucional das entidades brasileiras e italianas de garantia mútua de crédito. Explorar a presença de capital social e a existência de uma relação entre as normas jurídicas italianas e brasileiras e a confiança - elemento central do capital social - nas entidades de garantia de crédito italianas e brasileiras, por meio da análise jurídico-institucional comparada, é o problema de pesquisa deste trabalho.

O objetivo geral desta tese é verificar a importância da confiança e do capital social nas entidades de garantia mútua de crédito. São objetivos específicos da tese avaliar a importância do capital social na operação das entidades de garantia mútua de crédito; examinar as relações entre o ambiente institucional, a confiança e o capital social nas entidades de garantia mútua de crédito, considerando – caso existente – a contribuição do quadro regulatório para a formação da confiança; verificar se há transferência de capital social entre as cooperativas de crédito e as entidades de garantia mútua de crédito e contribuir com sugestões para o aperfeiçoamento das normas jurídicas relativas às entidades de garantia mútua de crédito brasileiras, visando otimizar o desempenho de sua missão de facilitar o acesso ao crédito aos microempreendedores individuais, microempresas e empresas de pequeno porte.

A análise jurídico-institucional comparada dos sistemas de garantia mútua de crédito italiano e brasileiro permitirá o enfrentamento da questão de pesquisa proposta:

Qual é o papel do capital social na relação entre o quadro regulatório e a confiança depositada nos âmbitos interpessoal e institucional pelos associados das cooperativas de garantia de crédito italianas e das sociedades de garantia de crédito brasileiras?

Foi adotado como marco teórico da tese a perspectiva do capital social de Ostrom e Ahn (2003), com base na teoria da escolha racional, na qual se destaca a importância das normas jurídicas, ao lado das normas informais e das redes, para a formação da confiança e do capital social.

Segundo Ostrom e Ahn (2003, p. xviii; p. xxii), as normas jurídicas criam incentivos para que as partes envolvidas nas transações procedam de forma confiável, influenciando seu comportamento de forma direta, por meio de mecanismos de incentivo e de sanção, e ainda de forma indireta, provendo informação e mecanismos de resolução de conflitos, afetando a avaliação do garantidor (trustor) do comportamento do indivíduo que recebe a garantia (trustee) e, portanto, aumentando a probabilidade que o indivíduo respeitará os termos da transação. A

perspectiva de Ostrom e Ahn (2003) é apoiada por um modelo operacional elaborado com base no modelo analítico proposto por Lin (1999, p. 41; 2001, p. 246), cuja estrutura em três níveis (fatores causais, redes e benefícios) permite uma análise mais estruturada das relações que envolvem o capital social.

Para Ostrom e Ahn (2003, p. xvi), “no mundo real o sucesso ou o fracasso das ações coletivas não é determinado por um único fator, mas por uma configuração complexa de vários fatores que categorizamos como formas de capital social”, que afetam de forma conjunta a capacidade dos agentes de trabalhar problemas relativos a ação coletiva. De fato, como se verá, variáveis físicas, culturais e institucionais (as quais incluem as normas formais jurídicas e não-jurídicas, bem como as normas informais) e a reputação influenciam a confiança; a confiança influencia e é influenciada pelo nível de cooperação, que é determinante para o sucesso (ou não) das ações coletivas. Como se verá quando da apresentação do modelo operacional, esse conjunto de relações integra um *conjunto de bens coletivos*, na denominação adotada por Lin (1999, p.41), que por meio do nível de cooperação, e em conjunto com as variações de estruturas e posicionais – como forças causais - afetam o acesso às posições e recursos das redes, em um sistema complexo.

Um exemplo desta complexidade é dado pela interação das normas formais e informais no sentido de assegurar um comportamento por parte do indivíduo. Sunstein (1996) destaca que as normas que favorecem a cooperação podem favorecer a interação entre os indivíduos não somente em razão da sanção legal, mas também da sanção informal aplicada pelo grupo social¹⁴.

As regras formais não são capazes de preencher todas as lacunas de um sistema jurídico, papel que é cumprido pelas regras informais (OSTROM; AHN, 2003, p. xxiii). Todavia, se os deveres atribuídos pelas leis e regulamentações infralegais são considerados impraticáveis ou impróprios, os indivíduos constroem suas próprias normas, que atribuem direitos e deveres *de facto*, que podem ser contrários aos direitos e deveres *de jure* (OSTROM, 1992, p. 20; OSTROM; AHN, p. xxiii).

Para Ostrom (1998, p.2 *et. seq.*), a experiência empírica mostra que a hipótese proposta por Hardin (1968) - de que os indivíduos racionais se encontrariam irremediavelmente presos em dilemas sociais que não podem solucionar sem a indução ou a aplicação de sanções externas - não corresponde à realidade: os modelos de escolha racional não tiveram sucesso em explicar ou prever o comportamento cooperativo em uma interação ou na repetição finita de dilemas

¹⁴ Em sentido semelhante, Thornton, Kagan e Gunningham (2009, p. 407) consideram que a observância da regulação é mais prevalente do que seria esperado em razão do temor da sanção normativa, e atribuem às pressões sociais e normas informais um importante papel para assegurar o cumprimento das normas.

sociais, nos quais o modelo teórico indicava que não haveria a cooperação por nenhuma das partes. Igualmente limitada estaria a hipótese formulada por Olson (1965), segundo a qual os indivíduos não seriam capazes de alcançar benefícios conjuntos se todos pudessem ser beneficiados, independentemente de sua contribuição para o esforço comum, pois a imagem de um indivíduo atomizado, egoísta e racional - base dos modelos de Olson (1965) e Hardin (1968) não corresponderia à realidade (OSTROM; AHN, 2003, p. xv).

A condição para a construção de uma economia de mercado de sucesso e de uma democracia é a de que um grande número de pessoas possa se relacionar com confiança com outras pessoas – mesmo que não se houvessem conhecido previamente, ou que não possam incorporar as repetidas interações de uma rede (OSTROM; AHN, 2003, p. xx). Nesses casos, a existência de uma contribuição do sistema de regras formais para a formação de capital social se mostraria particularmente importante.

A estrutura da tese, dividida em quatro partes, é a seguinte:

A introdução apresenta a contextualização do tema, a apresentação do problema de pesquisa, os objetivos geral e específico do trabalho, a questão de pesquisa enfrentada, e a estrutura adotada nesta tese.

Segue-se a apresentação da Parte 1: *Capital Social, Ação Coletiva e Regulação*, que apresenta os principais conceitos teóricos necessários para a compreensão dos temas abordados pela pesquisa. Assim, são abordados nos seis capítulos que a compõem as principais teorias relativas ao capital social; as teorias da ação coletiva; uma breve revisão conceitual sobre normas e instituições; uma apresentação do conceito de crédito, de sua análise e das formas institucionais de garantia de crédito; o conceito de governança, destacando sua importância como estrutura que visa a redução do conflito de agência e dos comportamentos contrários à confiança; e as teorias sobre a confiança e a cooperação, destacando, nas contribuições dos principais autores sobre esse tema, as interrelações entre normas, capital social e confiança.

O capítulo 1 – *Os Conceitos de Capital Social* – apresenta a contribuição dos pesquisadores pioneiros sobre o conceito de capital social: Bourdieu, Coleman e Putnam, cujos trabalhos estabeleceram as referências sobre o tema e influenciaram todos os pesquisadores que os sucederam. São ainda apresentadas as críticas a essas definições, e as dificuldades analíticas intrínsecas ao constructo. São apresentadas ainda as perspectivas teóricas de Lin, e de Ostrom e Ahn, ambas fundamentadas na teoria da escolha racional, que fornecem o marco teórico e os modelos nos quais se baseia o modelo operacional adotado neste trabalho. As análises do capital social de Paxton, Uphoff e Nahapiet e Ghoshal são também apresentadas, fornecendo elementos utilizados na etapa analítica da pesquisa.

O capítulo 2 – *Ação Coletiva e Capital Social* – apresenta as teorias da ação coletiva de primeira geração e de segunda geração, desenvolvidas respectivamente por Olson e Ostrom, e seus efeitos sobre a teoria do capital social.

O capítulo 3 – *Normas e Instituições* – apresenta os conceitos de normas, destacando os conceitos de normas formais, normas informais, normas jurídicas e normas sociais, e o conceito de instituições, com base na obra de seu principal autor, Douglass North, destacando o efeito das instituições no condicionamento do comportamento dos agentes.

O capítulo 4 – *Crédito* - apresenta em uma breve revisão teórica o conceito de crédito, a análise de crédito, e as principais formas de garantia de crédito, destacando ainda as dificuldades que enfrentam as micro e pequenas empresas no acesso ao crédito.

O capítulo 5 – *Governança* - apresenta de forma breve o conceito de governança, destacando a importância das estruturas de governança na prevenção dos comportamentos contrários à expectativa das partes, e de forma especial, os problemas das estruturas de governança das cooperativas brasileiras, com base nas pesquisas realizadas pelo Banco Central do Brasil.

O capítulo 6 – *Confiança e Cooperação* - resume as principais teorias sobre a confiança, apresentando as contribuições de Simmel, Parsons, Luhmann e Dasgupta; a contribuição dos pesquisadores que abordam a teoria da confiança pela perspectiva da escolha racional - Arrow, Granovetter, Misztal, Gambetta, Coleman e Hardin – bem como de Giddens e Seligman, que abordam a teoria da confiança pela perspectiva da modernidade. São ainda apresentadas as dimensões da confiança propostas por Barber, e Lewis e Weigert. Finalmente, são apresentadas de forma breve as relações entre a cooperação e a confiança, nas perspectivas formuladas por Williams, Good e Gambetta.

A segunda parte da tese – *Entidades de Garantia Mútua de Crédito* – apresenta de forma mais detalhada os objetos da pesquisa. Em seus três capítulos, são apresentadas as entidades de garantia mútua, os confidi e as sociedades de garantia de crédito.

O capítulo 7 – *Entidades de Garantia Mútua de Crédito* – apresenta o conceito dessas instituições, as tipologias dos sistemas de garantia, os sistemas de garantia mútua, as sociedades de garantia mútua - destacando seu modelo de funcionamento e os benefícios de um sistema de garantia com base em entidades de garantia mútua, e uma breve exposição sobre a influência do quadro normativo nessas instituições.

O capítulo 8 – *Confidi* – apresenta um panorama geral sobre essas instituições de garantia mútua italianas; suas características operacionais; a evolução de seu quadro normativo;

os efeitos do novo ambiente regulatório sobre essas instituições, e o atual estado das propostas para o redesenho do sistema Confidi.

O capítulo 9 – *Sociedades de Garantia de Crédito* – apresenta um breve histórico sobre essas instituições; um panorama geral sobre as sociedades de garantia de crédito; o modelo geral de organização dessas sociedades; suas características operacionais; e a evolução de seu quadro normativo.

A terceira parte da tese – *Pesquisa de Campo: Metodologia, Entidades de Garantia Mútua de Crédito e Síntese dos Resultados* – apresenta a metodologia adotada na pesquisa, as entidades pesquisadas neste estudo de caso e os resultados da pesquisa de campo, de forma comparada.

O capítulo 10 – *Metodologia* – apresenta o desenho de pesquisa utilizado; o modelo operacional que a orienta, os conceitos que o fundamentam, e as variáveis independentes e dependentes adotadas; o planejamento da coleta de dados, com o detalhamento de sua operacionalização; e a forma como foram feitas as análises de dados.

O capítulo 11 – *Entidades de Garantia Mútua de Crédito Pesquisadas* – apresenta as entidades nas quais foi realizada a pesquisa de campo: a sociedade de garantia de crédito Garantioeste, em Toledo, no Paraná; e os Confidi italianos Cofidi.It, em Bari, na região da Apúlia, e Confidimpresa FVG, em Udine, na região de Friuli-Veneza-Júlia. Para cada entidade, são apresentadas a sua localização geográfica e as características socioeconômicas da região na qual a entidade atua; um breve histórico e as características de cada entidade; sua estrutura de governança; suas fontes de receita e área de atuação, e seus resultados operacionais mais recentes.

O capítulo 12 – *Resultados: uma Visão Comparada* – apresenta de forma resumida os resultados da pesquisa de campo: o perfil dos entrevistados; o perfil dos empreendimentos; a associação dos entrevistados à entidade de garantia mútua, às cooperativas de crédito e às associações empresariais e de categoria profissional; o acesso ao crédito pelos empreendedores entrevistados; as características das operações de crédito e de garantia realizadas; as redes de relacionamentos dos empreendedores; uma análise da influência das normas informais referentes à cooperação, à solidariedade e as características da organização dos empreendedores entrevistados em grupos; uma análise da confiança; uma análise da influência das normas formais; uma análise dos resultados da importância atribuída à reputação; os efeitos reputacionais percebidos pelos entrevistados; as expectativas de ganhos futuros relativos à associação às entidades de garantia mútua; as expectativas dos entrevistados referentes ao serviço prestado pelas entidades de garantia mútua; a percepção dos associados da entidade de

garantia mútua toledana sobre a mudança da forma jurídica; e, por fim, um breve resumo dos resultados da pesquisa.

A quarta e última parte da tese – *Sugestões para o aperfeiçoamento normativo* – apresenta, em único capítulo – o capítulo 13 da tese - sugestões para o aperfeiçoamento do quadro normativo, que incluem uma proposta para a arquitetura do sistema de garantia mútua de crédito para os microempreendedores individuais, microempresas e empresas de pequeno porte no Brasil; a proposta de criação de uma nova forma de instituição financeira: a agência de fomento aos microempreendedores, individuais, microempresas e empresas de pequeno porte; sugestões de uma Lei complementar e de uma Resolução do Conselho Monetário Nacional referente a agência de fomento cuja criação é sugerida; uma análise e sugestões de modificação da proposta de Resolução do Conselho Monetário Nacional apresentada à consulta pública em 2014, como alternativa à criação da agência de fomento aos microempreendedores, individuais, microempresas e empresas de pequeno porte.

O último capítulo da tese – *Conclusão* - consolida as respostas à questão de pesquisa, referencia e analisa o alcance dos objetivos de pesquisa propostos, a eficácia da metodologia de pesquisa aplicada e traz recomendações para futuras pesquisas sobre as entidades de garantia mútua de crédito brasileiras.

Ao final, são apresentadas as referências bibliográficas utilizadas neste trabalho e como apêndices: (a) os instrumentos de pesquisa utilizados no Brasil e na Itália (*Apêndice A*); (b) a análise estatística qualitativa dos dados da survey nas três entidades de garantia mútua de crédito (*Apêndice B*); (c) as tabelas de análise comparativa utilizadas como apoio à análise (*Apêndice C*); (d) as tabelas de análise das correlações entre normas formais e confiança nos âmbitos interpessoal e institucional, utilizadas como apoio à análise (*Apêndice D*); e ainda (g) uma análise individual descritiva da survey realizada em Toledo, permitindo aos leitores interessados exclusivamente no caso brasileiro conhecer detalhes dos resultados da parte da pesquisa de campo realizada naquela cidade (*Apêndice E*). Seguem-se os anexos: (a) a minuta de Resolução do Conselho Monetário Nacional referente às cooperativas de garantia de crédito, objeto da consulta pública nº 46, do Banco Central do Brasil (*Anexo A*) e (b) as diretrizes de governança propostas pelo Banco Central do Brasil às cooperativas brasileiras (*Anexo B*).

PARTE 1: CAPITAL SOCIAL, AÇÃO COLETIVA E REGULAÇÃO

1. OS CONCEITOS DE CAPITAL SOCIAL

Não há consenso entre os pesquisadores das diversas áreas sobre a definição de capital social e sobre as metodologias para sua mensuração (FERRAGINA, 2013, p.48). O conceito de capital social não é novo: Hannifan, em 1916, apresentou uma de suas primeiras definições - que já incluía muitos dos elementos também considerados em definições posteriores, em artigo no qual defendia a participação das comunidades para a melhoria das escolas:

No uso da expressão ‘capital social’ não é feita nenhuma referência à acepção usual do termo ‘capital’, exceto em um sentido figurativo. Não nos referimos à propriedade imobiliária, ou à propriedade pessoal, ou ao dinheiro, mas àquilo na vida que tende a transformar essas substancias tangíveis de interesse para a maioria das vidas cotidianas das pessoas, a saber, boa vontade, fraternidade, solidariedade, e relações sociais entre os indivíduos e famílias que formam uma unidade social [...] (HANNIFAN, 1916, p.130).

O tema não teve maior desenvolvimento até 1971, quando Bourdieu (1971, 1980, 1986) apresentou uma definição do conceito e de seus efeitos sociais, refinando-a em trabalhos posteriores. Posteriormente, Coleman (1988, 1994) e Putnam (1996, 2000) ampliaram a utilização do conceito, e influenciaram os trabalhos posteriores de muitos pesquisadores em áreas tão distintas quanto a sociologia, a economia, o direito, a antropologia e a ciência política. O conceito de capital social tornou-se um “conceito organizador nas ciências sociais” (DASGUPTA; SERAGELDIN, 1999, p. x), e atingiu grande popularização fora do ambiente acadêmico. Segundo Dasgupta e Serageldin (1999, p. x), “[é] difícil pensar em um conceito acadêmico que se incluiu no vocabulário comum do discurso social mais rapidamente do que a ideia de capital social”.

O conceito de capital social sofreu grande alargamento conceitual¹⁵, o que levou a uma proliferação de definições que realçaram aspectos mais pertinentes a cada estudo (FIALHO, 2008, p.71). Para alguns autores, o capital social é um “conjunto conceitual” (BREHM; RAHN, 1997, p.1000; DONATI, 2006, p.9), ou uma rubrica geral (OSTROM; AHN, 2003, p. xv). Adler e Kwon (2002, p. 17) destacaram a diversidade de aplicações do conceito, em áreas distintas, relativas às famílias, aos problemas de comportamento dos jovens, à educação, à saúde pública, à vida comunitária, à democracia e governança, ao desenvolvimento econômico e aos

¹⁵O alargamento do conceito de capital social mereceu o alerta de Portes (1998): [O conceito de capital social] foi disseminado em muitas revistas orientadas a políticas e revistas de circulação geral, e se tornou algo como a cura de todos os males que afetam a sociedade no país e no exterior. Como outros conceitos sociológicos que tiveram um percurso semelhante, o significado original do termo e seu valor heurístico têm sido submetidos a provas severas por um número crescente e diversificado de aplicações. Como no caso de conceitos [sociológicos] anteriores, se aproxima o ponto em que o capital social será aplicável a tantos eventos e em tantos contextos diferentes que perderá qualquer significado distintivo (PORTES, 1998, p.1).

problemas gerais de ação coletiva. Para os autores, as múltiplas definições de capital social apresentam similaridades, porém variam no conteúdo, nas fontes, ou nos efeitos do capital social, de acordo com o foco do estudo (ADLER; KWON, 2002, p.19). Outra fonte particular de variação das distinções tem sua origem na natureza das relações estudada: se o foco da pesquisa é nas relações que um agente possui com outros atores, na estrutura de relações entre os atores em uma coletividade, ou ambos os tipos de relações (ADLER; KWON, 2002, p.19). Algumas definições de capital social são apresentadas no quadro 1.

Em que pese a diversidade de definições, há um ponto comum a todas as definições sobre o capital social: as relações entre os indivíduos são importantes, e ao se relacionar com outros indivíduos, e manter essas relações ao longo do tempo, as pessoas são capazes de trabalhar juntas para alcançar objetivos que não poderiam alcançar sozinhas, ou somente o conseguiriam com muita dificuldade (FIELD, 2003, p.1).

As pessoas se relacionam por meio de redes, e tendem a compartilhar valores comuns com outros participantes dessas redes. Ao compartilhar valores, torna-se muito mais provável que venham a cooperar para o alcance de objetivos comuns (FIELD, 2003, p.3). Todavia, as redes sociais tanto permitem incluir indivíduos e apoiá-los em seus objetivos, quanto excluir e negar o acesso a recursos àqueles que se encontram fora das redes sociais (FIELD, 2003, p.3). Nas palavras de Giddens (1989), “a estrutura capacita e restringe, ao mesmo tempo, em virtude da relação inerente entre estrutura e agência (e entre agência e poder)”.¹⁶

¹⁶ Na sociologia, o termo *agência* refere-se à capacidade dos indivíduos de agir de forma independente e a fazer suas escolhas livremente, com base em sua vontade, enquanto o termo *estrutura* refere-se aos fatores (tais como classe social, religião, gênero, etnia, cultura) que limitam ou influenciam as oportunidades dos indivíduos. A norma, integrante da estrutura, tem um papel limitador na escolha da ação pelo indivíduo; seu determinismo, todavia, é apenas parcial: se para Parsons (2010, p.59), “as normas e valores são determinantes na escolha da ação pelo indivíduo, [pois] os homens se adaptam às condições em que se acham colocados e adaptam os meios a seus fins de forma tal a atingir aqueles fins de maneira mais eficiente”, para Giddens (1979, p.5) “as relações de poder são uma via de mão dupla: não importa quão subordinado um ator esteja em uma relação de poder, o próprio fato de estar envolvido em uma relação dá a ele ou a ela uma certa quantidade de poder sobre o outro. Aqueles em posições subordinadas nos sistemas sociais buscam frequentemente converter quaisquer recursos que possuam em algum grau de controle sobre as condições de reprodução daqueles sistemas sociais”.

Baker (1990)	“um recurso que os atores derivam de estruturas sociais específicas e usam para buscar seus interesses, criado a partir das mudanças no relacionamento entre os agentes” (BAKER, 1990, p.619).
Belliveau, O’Reilly e Wade (1996)	“a rede pessoal de um indivíduo e afiliações a instituições da elite” (BELLIVEAU, O’REILLY E WADE, 1996, p. 1572).
Bourdieu (1980)	“o conjunto de recursos reais ou potenciais ligados à posse de uma rede durável de relacionamentos mais ou menos institucionalizados de conhecimento ou reconhecimento mútuo” (BOURDIEU, 1980, p.2 -3).
Boxman, De Graaf e Flap (1991)	“o número de pessoas de quem se espera receber apoio e os recursos que essas pessoas têm à sua disposição” (BOXMAN, DE GRAAF E FLAP, 1991, p. 52).
Burt (1992)	“amigos, colegas e contatos em geral por meio dos quais você recebe oportunidades de utilizar seu capital humano e social” (BURT, 1992, p.9).
Knoke (1999)	“o processo por meio do qual os atores sociais criam e mobilizam as conexões de suas redes dentro e entre organizações para ter acesso aos recursos de outros atores sociais” (KNOKE, 1999, p.18).
Portes (1998)	“a habilidade dos atores em assegurar benefícios em razão da associação em redes sociais ou outras estruturas sociais” (PORTES, 1998, p. 6).
Brehm;Rahn (1997)	“a rede de relacionamentos cooperativos entre cidadãos que facilita a resolução de problemas de ação coletiva” (BREHM e RAHN, 1997, p. 999).
Coleman (1988)	“O capital social é definido por sua função. Não é uma entidade única, mas uma variedade de diferentes entidades, com dois elementos em comum: todas elas consistem em algum aspecto das estruturas sociais, e facilitam alguma ação por parte de pessoas – físicas ou jurídicas – dentro da estrutura” (COLEMAN, 1988, p. S98).
Fukuyama (1996)	“a capacidade das pessoas trabalharem juntas visando a objetivos comuns em grupos e organizações” (FUKUYAMA, 1996, p.25).
Inglehart (1997)	“uma cultura de confiança e tolerância, na qual redes extensas de associações voluntárias emergem” (INGLEHART, 1997, p. 188)
Portes e Sensenbrenner (1993)	“aquelas expectativas de ação dentro de uma coletividade que afetam os objetivos econômicos e o comportamento orientado a objetivos de seus membros, mesmo que essas expectativas não sejam orientadas a esfera econômica (PORTES e SENSENBRENNER, 1993, p. 1323).
Putnam, Leonardi e Nanetti (1993)	“diz respeito a características da organização social, como confiança, normas e sistemas, que contribuam para aumentar a eficiência da sociedade, facilitando as ações coordenadas”(PUTNAM, LEONARDI E NANETTI, 1996, p. 177).
Woolcock (1998)	“a informação, a confiança, e as normas de reciprocidade inerentes à rede social de um indivíduo” (WOOLCOCK, 1998, p.153)
Grootaert (1998)	“No nível macro, o capital social inclui estruturas institucionais formalizadas, como governos, o regime político, o estado de direito, o sistema judiciário, e as liberdades civis e políticas. Nos níveis micro e meso, o capital social se refere às redes e normas que governam as interações entre os indivíduos, famílias e comunidades.” (GROOTAERT, 1998).
Ostrom; Ahn (2003)	“conceito teórico nuclear que apoia a síntese de como aspectos culturais, sociais e institucionais das comunidades afetam de forma conjunta sua capacidade de lidar com os problemas de ação coletiva”(OSTROM e AHN, 2003, p. xv).
Herreros (2004)	“obrigações de reciprocidade que podem ser derivadas de relações de confiança e a informação que pode ser derivada da participação em redes sociais” (HERREROS, 2004, p. 7)
Uphoff (2000)	“valores, atitudes, estruturas sociais e relacionamentos que reforçam o “investimento” psicológico em outra pessoa” (UPHOFF, 2000, p.227)

Quadro 1 - Algumas das múltiplas definições de capital social.
 Fonte: ADLER; KWON (2002, p. 20), com modificações do autor.

Son e Lin (2008, p.330) destacam que duas linhas clássicas de pesquisa emergiram no que se refere ao capital social: aquela que tem por foco a utilidade do capital social para atores individuais, e que estuda como os indivíduos acessam e mobilizam recursos integrados às redes

sociais para o alcance de objetivos pessoais, como atingir um determinado status¹⁷; e uma segunda linha, que tem por foco a utilidade do capital social para atores coletivos – como a participação em grupos e associações facilita o alcance de objetivos coletivos, como a democracia participativa¹⁸ ou o desenvolvimento social¹⁹.

Mesmo como um conceito ainda em maturação teórica, os trabalhos sobre o capital social contribuem para a teoria social ao trazer foco para as estruturas sociais de nível *meso*, tais como a família, a vizinhança, as associações voluntárias e as instituições públicas, como elementos integradores entre os indivíduos e as estruturas sociais mais amplas (EDWARDS e FOLEY, 1997, p.677).

A multiplicidade de definições para o capital social e de linhas de pesquisa exige a construção de uma definição operacional apropriada à pesquisa que será realizada. Para tanto, mostra-se oportuno apresentar a contribuição dos três autores que realizaram contribuições seminais à teoria do capital social: Bourdieu, Coleman e Putnam. Esses autores, com enfoques distintos sobre o tema, tornaram o capital social um dos temas centrais das ciências sociais (FIELD, 2001, p.1, p.13).

1.1 O capital social como meio de preservar a desigualdade: Bourdieu

Bourdieu foi um dos primeiros cientistas sociais a elaborar uma definição formal de capital social. Bourdieu (1971), em um estudo sobre a reprodução social, definiu o capital social como uma estratégia de atração de clientes e como uma moeda de troca política:

Relativamente bem providos de ambas as formas de capital [capital econômico e capital cultural], mas não suficientemente integrados na vida econômica para colocar o capital para trabalhar nela, os profissionais (especialmente os advogados e os médicos) investem na educação de seus filhos mas também e sobretudo em bens de consumo capazes de simbolizar a posse dos meios materiais e culturais de conformidade às regras que governam o estilo burguês de vida, e dessa forma garantindo um **capital social** ou capital de relacionamentos sociais que fornecerá, se necessário, ‘apoios’ úteis: um capital de honradez e respeitabilidade, que é frequentemente indispensável se alguém deseja atrair clientes em posições socialmente importantes, e que pode servir como moeda corrente, por exemplo, em uma carreira política (BOURDIEU, 1971, p. 77).

¹⁷ São exemplos da primeira linha de pesquisa os trabalhos de Burt (1992, 2000), Erickson (1996) e Flap (1991), entre outros.

¹⁸ A democracia participativa (ou deliberativa) é definida por Lüchmann (2002, p.19) como “um modelo ou processo de deliberação política caracterizado por um conjunto de pressupostos teórico-normativos que incorporam a participação da sociedade civil na regulação da vida coletiva”.

¹⁹ São exemplos da segunda linha de pesquisa os trabalhos de Bebbington; Perreault (1999), McClenaghan (2000), Paxton (2002), Putnam (1993, 2000), Putnam; Leonardi; Nanetti (1993) e Schafft; Brown (2000), entre outros.

Em estudo posterior, Bourdieu (1980, p. 2-3) refinou sua definição de capital social como “o conjunto de recursos reais ou potenciais ligados à posse de uma rede durável de relacionamentos mais ou menos institucionalizados de conhecimento ou reconhecimento mútuo”.

Para Bourdieu (1986), “a associação a um grupo fornece a cada um de seus membros, com o aval de um capital social coletivo, uma ‘credencial’ que os habilita ao crédito, nos diversos sentidos do termo” (BOURDIEU, 1986, p. 51). Os relacionamentos no grupo têm por base indissolúvel as trocas simbólicas e materiais; o reconhecimento dessas trocas pressupõem o estabelecimento e a manutenção das relações, que tem como requisito o reconhecimento da proximidade. Desta forma, esses relacionamentos são em parte irredutíveis à proximidade geográfica, ou a espaços econômicos ou sociais (BOURDIEU, 1986, p.51).

O capital social (e da mesma forma, o capital cultural) pode ser transformado em capital econômico²⁰. Por meio do capital social, os agentes podem ter acesso a recursos econômicos (por exemplo, acesso a empréstimos ou mercados), podem ampliar seu capital cultural, ou ainda tornar-se membros de instituições que lhes forneçam credenciais de valor – uma forma institucionalizada de capital social. A aquisição de capital social, por sua vez, requer o investimento deliberado de recursos econômicos e culturais.

Dessa forma, o montante de capital social que um indivíduo possui depende da extensão da rede de relacionamentos que um agente pode mobilizar de forma efetiva, e do montante de capital (econômico, cultural ou simbólico²¹) que sua rede de relacionamentos possua (BOURDIEU, 1986, p.51).

Para o sociólogo, os rendimentos advindos da associação a um grupo são a base da solidariedade que os torna possíveis; todavia, isto não significa que esses rendimentos, materiais ou simbólicos, tenham que ser conscientemente buscados. A rede de relacionamentos não é um dom natural, nem mesmo um dom social, produto de um único ato constitutivo, mas o produto do esforço contínuo de uma instituição ou, em outras palavras, de estratégias de investimento individual ou coletivo, dirigidas de forma consciente ou inconsciente a estabelecer ou reproduzir relacionamentos sociais duráveis e úteis em curto ou longo prazos, capazes de

²⁰ Bourdieu (1986, p. 47) define três formas de capital: o *capital econômico*, que é conversível de forma imediata em direta em moeda, e pode ser institucionalizado na forma de direitos de propriedade; o *capital cultural*, que é conversível, sob certas condições, em capital econômico e pode ser institucionalizado na forma de qualificação educacional, e o *capital social*, conversível sob certas condições em capital econômico e que pode ser institucionalizado na forma de títulos de nobreza.

²¹ Bourdieu define o capital simbólico como “aquele percebido de forma simbólica, em uma relação de reconhecimento e não-reconhecimento, que pressupõe a intervenção do *habitus*, como uma capacidade cognitiva constituída socialmente” (Bourdieu, 1986, p. 56).

gerar obrigações subjetivas ou direitos formalmente garantidos (BOURDIEU, 1986, p.52). A reprodução do capital social exige um esforço incessante de sociabilidade, uma sequência contínua de trocas nas quais o reconhecimento é afirmado e reafirmado (BOURDIEU, 1986, p.52).

Para Bourdieu (1986, p. 54) o capital econômico é a raiz de todas as outras formas de capital. Esta abordagem é criticada por Fialho (2008, p. 73), que a considera materialista, e de certa forma, simplista. Nas palavras de Bourdieu (1986, p. 54),

[...] deve ser postulado que [...]o capital econômico está na raiz de todos os outros tipos de capital, e que essas formas de capital transformadas, ocultas, nunca inteiramente redutíveis a essa definição, produzem seus efeitos mais específicos na medida que escondem (ao menos de seus possuidores) o fato de que o capital econômico é sua raiz ou, em outras palavras, é a raiz de seus efeitos (BOURDIEU, 1986, p. 54).

Na abordagem de Bourdieu, o capital social é um recurso apropriável pelos agentes sociais, com impacto nos processos de diferenciação social (VASCONCELOS, 2011, p.9).

Para diversos autores, a teoria de Bourdieu sobre o capital social é a abordagem sociológica de maior coerência teórica e de maior persuasão entre as teorias sobre o capital social (FINE, 2000, p.53-64; WARDE; TAMPUBULON, 2002, p.157; PORTES, 1998, p. 3; FOLEY; EDWARDS, 1999, p. 146); todavia, sua teoria de capital social recebeu críticas como as de Field (2003), Gauntlett (2011) e outros.

Para Field (2003, p.15), a visão de Bourdieu sobre o capital social se insere em seus esforços de pesquisa sobre a hierarquia social, com influência marcante da sociologia marxista²². O capital social teria por finalidade reproduzir a desigualdade, o fazendo de forma parcialmente independente do capital cultural e do capital econômico, todavia inseparável dos mesmos (FIELD, 2003, p. 16). Segundo o autor, para Bourdieu o capital social serve exclusivamente para assegurar a posição relativa das elites, sendo improvável que o grupo menos privilegiado tenha benefícios advindos de seus laços sociais (FIELD, 2003, p.17; p.20; GAUNTLETT, 2011, p.132). Gauntlett (2011, p. 132) entende que essa interpretação se alinha à análise de Jenkins (2002, p.91), que considera que Bourdieu atribui tanto poder ao contexto social que seu universo “em última análise, permanece como um universo em que as coisas acontecem às pessoas, ao invés de um mundo no qual elas possam intervir em seus destinos individuais e coletivos”.

²²Castiglione (2008, p.192) observa a presença de similaridades entre a teoria do capital social de Bourdieu e a interpretação marxista do capital (como uma relação social, mais do que um objeto).

Field (2003, p.18-20) considera que a abordagem de Bourdieu sobre o capital social parece se apoiar em um modelo individualista e relativamente estático de hierarquia social: as associações são apenas um meio para alcançar uma finalidade, e os relacionamentos são cultivados para manter a superioridade de grupos privilegiados. Field (2003, p.42) critica a ausência de distinção entre os diferentes tipos de capital social por Bourdieu, crítica estendida ainda às abordagens de Coleman e Putnam.

Em que pesem as críticas formuladas por alguns autores, é inegável a contribuição de Pierre Bourdieu para a teoria do Capital Social.

Outro importante autor que fundamentou a teoria do Capital Social foi James Coleman, cujo conceito de capital social tem por base a ideia de que os indivíduos agem racionalmente em busca de seus próprios interesses. Uma síntese da Contribuição de Coleman é apresentada a seguir.

1.2 O capital social como instrumento do agente racional: Coleman

O sociólogo James Coleman contribuiu de forma destacada para a teoria do capital social. Coleman (1988, 1994) definiu o capital social dentro da teoria da escolha racional²³. Integrando a visão de economistas e sociólogos, Coleman (1988, p. S96 – S97), em sua abordagem sobre o capital social²⁴, buscou transferir de forma direta o princípio econômico da escolha racional²⁵ para a análise de sistemas sociais, apresentando o capital social como um tipo particular de recurso, definido por sua função e utilizável pelo agente para atingir seus objetivos:

[...] se tomamos como base uma teoria de ação racional, na qual cada agente tem o controle sobre certos recursos e eventos, o capital social constitui um tipo particular de recurso disponível para um agente. O capital social é definido por sua função. Não é uma entidade única, mas uma variedade de

²³ Coleman é considerado o principal pesquisador da teoria da escolha racional na sociologia contemporânea (RITZER, 2010, p. 444).

²⁴Para os sociólogos, o agente é um indivíduo socializado, e sua ação, dentro de um contexto social, é determinada por normas, regras e obrigações; para os economistas, o agente é um indivíduo autointeressado, cujos objetivos são independentes, e que age de forma independente, guiado pelo princípio de maximização da utilidade (FERRARI, 2012, p.28). O princípio de maximização da utilidade, formulado por Smith (1996 [1776], p.74) e aperfeiçoado por Mill (2005 [1871], p.48) postula que todo indivíduo toma ações para maximizar seu bem-estar, baseado em uma avaliação ponderada de todos os fatos, optando por aquilo que oferece maior utilidade com o menor esforço.

²⁵A escolha racional é o processo composto pela determinação das opções disponíveis de ação e da subsequente escolha da ação preferida de acordo com algum critério (LEVIN e MILGROM, 2004, p.1). Para Homans (1974), as relações humanas se estabelecem por meio de análises subjetivas da relação custo-benefício e da comparação de alternativas. Para o autor, “na escolha entre ações alternativas, uma pessoa escolherá aquela que é percebida no momento da decisão como o máximo do produto do valor V do resultado buscado multiplicado pela probabilidade p de obter esse resultado” (HOMANS, 1974, p.43). Em síntese, em uma escolha racional, uma ação é realizada dependendo da percepção de sua probabilidade de sucesso.

diferentes entidades, com dois elementos em comum: todas elas consistem em algum aspecto das estruturas sociais, e facilitam alguma ação por parte de pessoas – físicas ou jurídicas – dentro da estrutura. Como outras formas de capital, o capital social é produtivo, tornando possível o alcance de certos fins, o que seria impossível com a sua ausência. (COLEMAN, 1988, p. S98).

Coleman (1988, p. S96) considera que a estrutura social afeta a atividade econômica: o contexto social dá forma ao mercado²⁶. Para Coleman (1988), todo estabelecimento de relações é instrumental, e facilita a geração de capital social:

Todas as relações sociais e estruturas sociais facilitam algumas formas de capital social; os atores sociais estabelecem relações intencionalmente e as mantém enquanto elas continuam a prover benefícios (COLEMAN, 1988, p. S105).

As estruturas relacionais permitem aos indivíduos o sucesso na cooperação, a confiança e a proteção mútuas (FERRARI, 2012, p. 45 - 46). Os relacionamentos constituem recursos de capital ao apoiar o estabelecimento de obrigações e expectativas de reciprocidade entre os agentes, construindo a confiança do ambiente social, abrindo canais de informação e estabelecendo normas que endossam certas formas de comportamento e impõem sanções aos comportamentos oportunistas (*free-riders*) (COLEMAN, 1988, p. S 102 - S104).

O capital social, como outras formas de capital, não é completamente fungível; contrastando com outras formas de capital, ele existe em estruturas externas ao agente: ele não integra o agente, como o capital humano, ou existe de forma independente dos atores, como o capital físico²⁷ (COLEMAN, 1988, p. S100; 1994, p.302). Para Coleman (1988, p. S116), o capital social (de forma diversa do capital físico e do capital humano, cujo investimento e respectivo retorno pertencem aos indivíduos) é um bem público, que é criado e traz benefícios não apenas para aqueles que empenham esforços para criá-lo ou mantê-lo, mas para todos que pertencem a uma dada estrutura social, exigindo a cooperação entre indivíduos que buscam a satisfação de seu próprio interesse (COLEMAN, 1988, p. S116; 1994, p. 316; FIELD, 2003, p. 23-24).

²⁶ Coleman (1988, p. S96) cita como exemplo as ideias desenvolvidas por Ben-Porath (1980), que em sua análise econômica apresenta o fator F (*family, friends, firms*) e mostra como essas formas de organização social afetam as trocas econômicas. Nas palavras de Ben-Porath (1980, p.1), “a identidade das pessoas envolvidas em uma transação é um determinante principal do modo institucional da transação”.

²⁷ Coleman (1994, p. 304) define o capital físico como aquele que é passível de se transformar em meios de produção, como ferramentas e máquinas. Já o capital humano é criado pela modificação da qualificação dos indivíduos, que adquirem habilidades e capacidades que lhes permitem agir de formas diversas. O capital físico é totalmente tangível; o capital humano é apenas parcialmente tangível. O capital social se encontra nas relações entre os indivíduos, e é ainda menos tangível do que as demais formas de capital (COLEMAN, 1994, p. 304).

Para o sociólogo, a presença de redes sociais densas, com fechamento relacional²⁸ (*closure of social networks*) e uma organização social apropriável pelo indivíduo²⁹ são condições estruturais do capital social (COLEMAN, 1988, p. S105 – S109).

O fechamento relacional (*closure*) entre as redes de agentes, a estabilidade da estrutura social e uma ideologia comum e compartilhada facilitam a criação do capital social (COLEMAN, 1988, p. S104 - S108; 1994, p. 318). O fechamento relacional pode também assumir uma função estratégica: segundo Coleman (1994, p. 319), nos sistemas sociais onde há agentes mais fracos, estes tenderiam a desenvolver redes sociais fechadas para fortalecer sua posição relativa a agentes mais poderosos.

Na teoria do capital social de Coleman (1988), a organização social fornece o contexto para a materialização de expectativas de reciprocidade e da conformidade às normas do grupo (fontes e formas do capital social), o que pode permitir que o capital social se estenda a redes amplas, quando os relacionamentos são governados por um elevado grau de confiança e valores compartilhados (FIELD, 2003, p.20).

Coleman (1988, 1994) define, como formas de capital social: (i) as obrigações e as expectativas de reciprocidade; (ii) o potencial de acesso à informação; (iii) as relações de autoridade; (iv) as associações; (v) as normas, quando acompanhadas por sanções (COLEMAN, 1988, 1994). É oportuno antecipar que Coleman (1988) não identifica uma separação entre formas e mecanismos do capital social; por exemplo, obrigações e expectativas de reciprocidade são simultaneamente formas e mecanismos de geração de capital social, o que é uma das fragilidades de sua teoria.

Para Coleman (1988, p. S102), a criação de obrigações – uma pessoa faz algo por outra pessoa na expectativa de que haverá reciprocidade (que o favor será “pago” no futuro) é uma das formas e um dos mecanismos do capital social, que o caracteriza como uma forma de escolha racional (COLEMAN, 1994, p. 307). O mecanismo de criação de obrigações requer um ambiente social de confiança e certa amplitude das obrigações assumidas³⁰.

²⁸ O fechamento relacional é definido por Coleman (1988, S106) como a característica de redes densas em que um agente A pode sofrer monitoramento e sanções coletivas efetivas dos demais agentes, por meio da informação sobre a reputação do agente A. O fechamento relacional permite ainda o desenvolvimento de um ambiente de confiança (*trustworthiness*), que facilita a geração de obrigações e expectativas de reciprocidade entre os participantes da rede. Para Coleman (1988, p. S107 - S108), as estruturas relacionais abertas não permitem o surgimento de uma reputação, nem a aplicação de sanções coletivas efetivas ao comportamento desviante da norma social.

²⁹ A apropriação da estrutura se dá quando os participantes de uma rede têm vínculos relacionais em mais de um contexto (vizinho, colega de trabalho, pai de colega da escola do filho (a)). Isto permite que os recursos de um relacionamento sejam apropriados nos demais relacionamentos (COLEMAN, 1988, p. S 108- S109).

³⁰ Coleman (1988, p. S102) traz o exemplo das associações de crédito rotativo do sudeste asiático, nas quais cada participante contribui para um fundo, com a expectativa de que poderão fazer uso do mesmo no futuro. Sem um

O potencial de acesso à informação, inerente a certas relações sociais (COLEMAN, 1988, p. S104), por meio do compartilhamento de informações em grupos, permite a fiscalização do comportamento de seus membros, assegurando a conformidade destes aos códigos de conduta adotados por aquele grupo³¹.

As relações de autoridade são uma forma desigual de aquisição de capital social. Quando um agente transfere a um segundo agente direitos de controle, este segundo ator adquire capital social na forma desses direitos de controle (COLEMAN, 1994, p. 311). A criação de relações de autoridade, para Coleman (1994, p. 311) é uma forma de buscar a solução de problemas de ação coletiva por meio da investidura de autoridade de um líder. Coleman (1988, p. S103) destacou que as obrigações podem ser assimétricas nas estruturas hierárquicas, como as estruturas patriarcais e políticas, onde a distribuição desigual do poder leva à distribuição desigual das obrigações.

As associações (segundo Coleman (1994, p.311), uma forma notável de criação de capital social) levam à criação de vínculos entre seus membros em mais de um contexto, que se estendem além do objetivo da organização, gerando capital social (COLEMAN, 1994, p.311). De forma mais ampla, o pesquisador entende que as formas intencionais de organização (das quais são exemplos as organizações empresariais e as associações voluntárias) são capazes de desestimular os comportamentos oportunistas, pois possuem uma estrutura dentro das quais os indivíduos interagem repetidamente, o que promove o aumento da confiança entre seus membros (COLEMAN, 1994, p.313).

As normas são consideradas por Coleman (1988) uma forma importante de capital social. As normas podem ser internalizadas, ou ainda ter o suporte de sanções ou recompensas, podendo facilitar ou limitar as ações³² (COLEMAN, 1988, p. S105). As estruturas sociais que tornam possível a criação de normas sociais e das sanções associadas ao descumprimento dessas

ambiente de confiança entre os integrantes da associação, não haveria a contribuição dos membros, pois a saída de associados logo após receber o crédito levaria à prejuízos aos demais (COLEMAN, 1988, p. S103). Para Coleman (1988, p. S 103), tais associações não são possíveis em áreas urbanas de maior porte marcadas por um grau elevado de desorganização social, ou seja, pela ausência de capital social.

³¹ Coleman (1988, p. S98) traz o exemplo dos comerciantes atacadistas de diamantes de Nova Iorque, que pertencem à uma comunidade fechada judaica do Brooklyn, na qual a prática religiosa, as relações familiares e o exercício da profissão são internos àquela comunidade. A proximidade dos laços familiares, comunitários e de filiação religiosa e o ambiente de confiança naquela comunidade fechada permitem um funcionamento eficiente do mercado de diamantes. O descumprimento de um negócio fechado entre os comerciantes leva à perda dos laços familiares, comunitários e de prática religiosa – na prática, a uma expulsão do grupo, e o compartilhamento desta informação entre os membros dessa comunidade estrutura o ambiente negocial dos comerciantes atacadistas de diamantes daquela comunidade.

³²Para Coleman (1987, p. 135), as normas internalizadas limitam a escolha do agente de forma direta; já as normas que dependem de sanção externa o fazem apenas proporcionalmente à crença do agente de que as mesmas serão efetivamente aplicadas.

normas não beneficiam apenas aqueles que se empenharam para sua criação, mas todos os membros da estrutura social.

Coleman (1988, p. S104) considera que as normas efetivas são uma forma robusta de capital social, e quando essas normas têm o apoio da estrutura social, status, honra ou outras recompensas, podem se tornam formas especialmente poderosas de capital social. A capacidade de estabelecer normas efetivas depende das propriedades da estrutura social, como o fechamento relacional (*closure*), característico das redes densas (COLEMAN, 1994, p. 317), que é essencial para assegurar não apenas o cumprimento das obrigações, mas também para a imposição de sanções (COLEMAN, 1988, p. S105 - S106).

A produção de normas busca minimizar as externalidades negativas; todavia, frequentemente seus benefícios são capturados por aqueles que as estabelecem, o que pode afetar a capacidade da estrutura social de manter a efetividade da norma (COLEMAN, 1994, p.317).

Da mesma forma que o capital físico e o capital humano, o capital social sofre depreciação: as relações sociais devem ser mantidas, ou os vínculos, expectativas de reciprocidade e obrigações acabam por desaparecer. Mesmo as normas requerem uma comunicação regular para serem efetivas (COLEMAN, 1994, p. 321). Para Coleman (1988, p. S 95 - S 120), a desintegração dos laços sociais “primordiais” – os quais garantem a observância das normas – leva a problemas sociais como a insegurança e o aumento da criminalidade. O sociólogo defendeu o estabelecimento de incentivos econômicos em substituição ao capital social desgastado para facilitar a criação de novas formas de organização.

Coleman (1994, p. 320) elenca como fatores que reduzem o capital social: (i) a instabilidade da estrutura social; (ii) a mobilidade individual; (iii) as ideologias; (iv) os fatores que reduzem a dependência de um indivíduo em relação aos demais. Para o sociólogo, a estabilidade da estrutura social é importante para a manutenção do capital social; uma ruptura da organização social ameaça o capital social dessa estrutura e a própria estrutura. (COLEMAN, 1994, p. 320). A mobilidade individual também é potencialmente destrutiva para o capital social; todavia, isto não se aplica no caso de organizações hierárquicas formais, nas quais os indivíduos são apenas ocupantes de uma posição organizacional, e sua performance - e não sua mobilidade - é capaz de afetar a estrutura (COLEMAN, 1994, p.320). As ideologias, ao dirigir os interesses de um indivíduo no interesse de algo ou alguém diferente dele mesmo, são capazes de gerar ou inibir a formação de capital social³³ (COLEMAN, 1994, p. 320). Os fatores que

³³ Por exemplo, as ideologias religiosas (COLEMAN, 1994, p. 320-321).

levam à redução da dependência de um indivíduo em relação aos demais, como a riqueza ou o acesso a formas oficiais de assistência também reduzem o capital social (COLEMAN, 1994, p. 321).

Ao expandir o conceito de capital social para as comunidades, Coleman (1988) ampliou o conceito do capital social. O sociólogo defendeu que comunidades, e mesmo cidades³⁴, possuem capital social (COLEMAN, 1988, p. 163 – 164). Esta visão contribuiu para o trabalho de muitos pesquisadores que o sucederam, como Robert Putnam. A contribuição conceitual de Coleman é basilar para a teoria do capital social. Todavia, isto não a isentou de críticas, pois sua definição do capital social como os recursos adquiridos por meio do capital social pode levar a afirmações tautológicas^{35, 36}. Além disso, a teoria da escolha racional adotada por Coleman (1988) desconsidera os efeitos da confiança social, que influenciam a decisão individual em confiar (SZTOMPKA, 1999, p. 66).

1.3 O capital social como característica historicamente determinada: Putnam

Na década de 1970, Putnam, Leonardi e Nanetti realizaram estudos empíricos sobre a formação da cultura cívica na Itália, buscando explorar as razões que levam alguns governos democráticos a ter bom desempenho, e outros não (PUTNAM, LEONARDI e NANETTI, 1996, p.19). Os resultados da pesquisa levaram a publicação, em 1993, da obra *Making Democracy Work: civic traditions in modern Italy*³⁷, na qual são analisadas as causas das diferenças entre as regiões sul e norte da Itália relativas à estabilidade política e ao desenvolvimento econômico. Para os autores, há uma correlação entre o desempenho institucional³⁸ e a vida cívica: nas regiões onde há redes de relacionamentos especialmente ativas e normas de compromisso cívico³⁹, há um melhor funcionamento das instituições, impactando a qualidade da vida pública

³⁴ O exemplo de Coleman (1988, p. S99) evidencia a expansão do conceito: “A razão para esta diferença [referente à norma informal vigente nas cidades de Jerusalém e Detroit] pode ser descrita como uma diferença no capital social disponível em Jerusalém e nos subúrbios de Detroit”.

³⁵ Uma tautologia corresponde a uma operação lógica na qual o objeto a ser definido é idêntico à sua definição. No caso, a tautologia corresponde à definição de um fator causal por seus efeitos.

³⁶ Lin (2001, p.27) critica as definições de capital social de Coleman e de outros autores, que se estendem além de seus fundamentos teóricos, considerados por aquele autor como as relações sociais e as redes de relacionamentos. Para o autor, essa expansão conceitual é a causa das tautologias na definição proposta por Coleman e em diversas outras definições propostas para o capital social.

³⁷ No Brasil, a obra foi publicada em 1996 e recebeu o título *Comunidade e Democracia: a experiência da Itália Moderna*.

³⁸ O desempenho institucional é definido por Putnam, Leonardi e Nanetti (1993, p. 24-25) como um modelo de governança que combina sensibilidade às demandas dos eleitores e eficácia na utilização dos recursos limitados para atender a essas demandas: as demandas sociais provocam a interação política com o governo, que faz a opção da política mais adequada e a implementa.

³⁹ A definição de compromisso cívico (*civic engagement*) é criticada por Son e Lin (2008, p. 331-332), para os quais há confusão quanto ao conceito de compromisso cívico. Os autores consideram que o conceito que é

e privada dos cidadãos (PUTNAM, LEONARDI e NANETTI, 1996, p.132). Por sua vez, nas regiões onde predominam as estruturas políticas verticais e a fragmentação da sociedade, com um reduzido nível de confiança geral, há uma redução do desempenho institucional econômico e social, com forte presença do clientelismo (PUTNAM, LEONARDI e NANETTI, 1996).

Para os autores, as inter-relações entre o governo e a sociedade civil apoiam o sucesso das instituições do norte da Itália. Na síntese dos pesquisadores,

[Q]uando tomamos por base as tradições cívicas e o desenvolvimento socioeconômico registrado no passado para prever o atual desenvolvimento econômico, constatamos que o civismo é na verdade muito melhor prognosticador do desenvolvimento socioeconômico do que o próprio desenvolvimento[...]. Em suma, a economia não serve para prognosticar o civismo, mas o civismo certamente serve para prognosticar a economia, mais até do que a própria economia (PUTNAM, LEONARDI e NANETTI, 1996, p. 166).

Na análise de Putnam, Leonardi e Nanetti (1996), as origens das diferenças entre o desempenho institucional do Norte e do Sul da Itália remontam à Idade Média: uma monarquia forte no Sul – a autocracia normanda – teria levado à criação de uma cultura de desconfiança mútua, com o predomínio de relações de poder verticais, o que bloqueou o caminho de reformas institucionais (FIELD, 2003, p.31). No Centro e no Norte daquele país, a inter-relação mútua entre o governo e a sociedade nas comunas e cidades-estados italianos teria contribuído para o desenvolvimento de um compromisso cívico dos cidadãos com a comunidade. As conclusões dos autores alinham-se a dois pontos fundamentais defendidos pelo neo-institucionalismo⁴⁰: que as instituições dão forma à política, e que o desempenho institucional é condicionado pela história⁴¹. (PUTNAM, LEONARDI e NANETTI, 1996, p.16).

apresentado pelos pesquisadores do capital social é na verdade uma coleção de fenômenos empíricos ou elementos, que assume múltiplas formas, com significados diversos nos diferentes contextos sociais, e consequentemente com múltiplos indicadores empíricos, tais como a participação em organizações voluntárias, a participação na votação em eleições, a participação em atividades religiosas, indicadores de atividades filantrópicas e até mesmo esportivas. O compromisso cívico, para Son e Lin (2008, p.332), é um quadro conceitual, que sugere que aspectos das atividades sociais e experiências podem ter um papel crítico no desenvolvimento do bem coletivo, especulando sobre a possibilidade de formação de teorias que expliquem como indivíduos se associam ou formam grupos para o alcance de propósitos comuns.

⁴⁰ O antigo institucionalismo sociológico buscava descrever os mecanismos pelos quais ocorriam as ações econômicas e sociais (DIMAGGIO; POWELL, 1991, p.2) com reduzido foco na construção de explicações ou de teorias. A partir dos trabalhos de Meyer e Rowan (1977), Zucker (1977) e Scott (1983), diversos sociólogos propuseram que a estrutura organizacional formal refletia não apenas as exigências técnicas e a dependência de recursos, mas era também condicionada por forças institucionais, que incluíam mitos racionais, o conhecimento legitimado pelo sistema educacional e pelas profissões, a opinião pública e a lei (POWELL; COLYVAS, 2008, p.975). Esta nova abordagem – denominada neo-institucionalismo sociológico – tem como ideia central que as organizações estão profundamente enraizadas nos ambientes sociais e políticos, e que as práticas organizacionais e estruturas são frequentemente o reflexo ou as respostas a normas, crenças e convenções construídas em um ambiente mais amplo (POWELL; COLYVAS, 2008, p.975).

⁴¹ A continuidade dos atributos das instituições condicionada pela história é defendida em muitos trabalhos (p.ex., Mahoney (2000), Sarigil (2015). Uma de suas características, para Vergne e Durand (2010, p.742), é a persistência

Para os pesquisadores, o capital social é um fenômeno que contribui para a ação coletiva, por aumentar os custos potenciais para os transgressores, por promover regras sólidas de reciprocidade, por facilitar o acesso à informação – inclusive sobre a reputação dos agentes – provendo a base para a cooperação futura (PUTNAM, LEONARDI e NANETTI, 1996, p.183).

Putnam, Leonardo e Nanetti (1996, p. 173 - 174) destacam a importância da solução dos problemas relativos à ação coletiva, essencial para um desempenho adequado de todas as instituições sociais. Elencando as dificuldades no estabelecimento da cooperação para o uso de bens públicos (OSTROM, 1996), de bens comuns^{42,43} (HARDIN, 1968), e as dificuldades da organização dos indivíduos para alcançar um bem comum⁴⁴ (OLSON, 1965), Putnam, Leonardi e Nanetti (1996, p. 176) são céticos tanto quanto à solução hobbesiana⁴⁵, tanto quanto à proposta de Ostrom (1990) de projetos institucionais para a redução dos comportamentos oportunistas e da deserção nos dilemas da ação coletiva⁴⁶. Para os autores,

institucional, que se caracteriza por uma inércia de valores, atitudes, comportamentos e crenças, produzida por uma combinação de modos formais e informais de socialização, e que possui como causa-raiz a percepção racional de que os benefícios de uma trajetória particular superam os benefícios de uma trajetória alternativa, ou pela ausência de forças disruptivas de magnitude suficiente para desalojar e substituir o padrão histórico estabelecido.

⁴² As dificuldades na cooperação para a utilização racional dos bens comuns receberam de Hardin (1968) a denominação de “tragédia dos bens comuns”. Utilizando como exemplo os rebanhos de fazendeiros que têm o incentivo direto de ampliar sem limites seus rebanhos, um recurso comum (o pasto) seria super-explorado, levando à degradação ambiental (Hardin, 1968, p. 1244). Para o autor, “cada homem se encontra preso em um sistema que o compele a aumentar seu rebanho sem limites, em um mundo de recursos limitados. A ruína é o destino ao qual todos os homens seguem apressadamente, no qual cada um persegue seu próprio interesse em uma sociedade que acredita na liberdade de uso dos bens comuns” (HARDIN, 1968, p. 1244).

⁴³ As dificuldades relativas aos bens comuns já foram observadas por Aristóteles, para quem “a propriedade comum a um maior número de donos recebe atenção menor; os homens cuidam mais de seus bens exclusivos, e menos dos que eles possuem em comum, ou somente até onde vai a sua parte individual [...]” (ARISTOTELES, 1997, p.37)

⁴⁴ Para Olson (1965), “a menos que o número de indivíduos seja muito pequeno, ou a menos que haja coerção ou algum meio especial para fazer com que os indivíduos hajam em seu interesse comum, indivíduos racionais e auto interessados não agirão de forma a alcançar interesses comuns ou do grupo”. (OLSON, 1965, p.2)

⁴⁵ Hobbes (2003, p. 146 - 147) propôs a coerção de um terceiro – o Estado – para estabelecer a harmonia entre as partes e a mútua confiança necessária à vida civil. Todavia, a solução proposta por Hobbes foi questionada por North (1990, p.58), para quem “a aplicação da lei por uma terceira parte envolveria uma parte neutra com a capacidade de mensurar, sem custos, os atributos de um contrato, e, sem custos, impor acordos de forma que a parte ofensora tenha sempre que compensar a parte ofendida de forma que seja custoso violar o contrato. Tais condições fortes são raramente – se alguma vez o forem – possíveis no mundo real. Há custos na mensuração dos atributos. O aplicador da lei é um agente e tem sua função utilidade, que determinará sua percepção sobre o assunto e desta forma será afetado por seus interesses. Frequentemente é custoso descobrir que um contrato foi violado, mais custoso ser capaz de medir a violação, e ainda mais custoso arrestar e impor penalidades à parte que violou o contrato.”

⁴⁶ Para Ostrom (1990, p.90), as instituições podem contribuir para superar os dilemas da ação coletiva quando há: (i) uma clara definição dos limites da instituição; (ii) a participação das partes interessadas na definição das regras; (iii) uma fiscalização ativa e que pode ser responsabilizada; (iv) a adoção de sanções gradativas para os transgressores; (v) mecanismos pouco onerosos para a solução de conflitos, e (vi) a não contestação, pelas autoridades governamentais, do direito dos envolvidos de organizar suas instituições.

A superação dos dilemas da ação coletiva e do oportunismo contraproducente daí resultante depende do contexto social mais amplo em que determinado jogo é disputado. A cooperação voluntária é mais fácil numa comunidade que tenha herdado um bom estoque de capital social sob a forma de regras de reciprocidade e sistemas de participação cívica (PUTNAM, LEONARDI e NANETTI, 1996, p.177).

Para Putnam, Leonardi e Nanetti (1996, p. 177), o capital social “diz respeito a características da organização social, como confiança⁴⁷, normas e sistemas, que contribuem para aumentar a eficiência da sociedade, facilitando as ações coordenadas”. O capital social permite aos cidadãos a solução de problemas coletivos com maior facilidade. Os mecanismos institucionais criados pelas normas sociais e pelas redes asseguram que as ações individuais se alinhem à vontade coletiva, mitigando questões como a otimização do bem particular em detrimento do bem coletivo⁴⁸ e do oportunismo (*free riding*). Putnam (2000) considera que o capital social tem um impacto positivo na educação infantil, na saúde, na prosperidade econômica, na cidadania e no desempenho dos governos⁴⁹.

Para os autores, o capital social é um bem público, e a confiança social, como elemento fundamental do capital social, é um elemento básico do *ethos* que sustenta o dinamismo econômico e o desempenho governamental (PUTNAM, LEONARDI e NANETTI, 1996, p.180). A redução dos custos de transação nos grupos em que a comunidade possui um elevado capital social é destacada pelo autor (PUTNAM, 2000, p. 288).

A confiança é construída a partir das regras de reciprocidade e dos sistemas de participação cívica (PUTNAM, LEONARDI e NANETTI, 1996, p.181). A reciprocidade pode ser específica, quando relativa a uma transação, ou difusa, quando há a expectativa de que o favor recebido venha a ser retribuído no futuro⁵⁰.

As normas de reciprocidade podem ser associadas a redes sociais densas; a potência do capital social é ampliada quando este é enraizado em uma rede densa de relações sociais

⁴⁷ A confiança é destacada pelos autores como um componente básico do capital social. O economista Kenneth Arrow (1972, p.357) também destacou a importância da confiança para a economia: “Virtualmente toda transação comercial traz em si um elemento de confiança, e com certeza qualquer transação conduzida no decorrer de um período de tempo. Pode ser afirmado que grande parte do atraso econômico do mundo pode ser explicado pela falta de confiança mútua [...]”.

⁴⁸ Denominada por Hardin (1963) como a tragédia dos bens coletivos (*tragedy of commons*).

⁴⁹ Putnam (2000) apresenta numerosos indicadores do desintegração de estruturas sociais e de associações voluntárias nos Estados Unidos a partir da década de 60, apontando a redução da participação política, da participação em associações voluntárias, em atividades religiosas, em atividades de voluntariado, em eventos de caridade, na socialização baseada no trabalho e em redes sociais informais, concluindo que há “um menor vínculo dos americanos com suas comunidades hoje do que há duas ou três décadas atrás”. (PUTNAM, 2000, p.180)

⁵⁰ Os pressupostos da confiança específica e da confiança social (ou geral) são distintos. Para Putnam, Leonardi e Nanetti (1996, p. 243) o pressuposto da confiança específica é que os indivíduos não são igualmente confiáveis; na confiança social parte-se do princípio que a estrutura da situação seja mais importante que o caráter pessoal.

recíprocas⁵¹. A incorporação das normas depende de redes pré-estabelecidas: formais ou informais, horizontais (compostas por pessoas que possuem status e poder equivalentes) ou verticais (compostas por indivíduos que ocupam posições diferentes em uma relação assimétrica de hierarquia e dependência) (PUTNAM, LEONARDI e NANETTI, 1996, p.174).

Para Putnam, Leonardi e Nanetti (1996, p.174), as redes verticais, que ligam indivíduos desiguais em uma relação assimétrica de hierarquia e dependência, têm um fluxo de informação mais complexo, pois a informação não flui de forma idêntica dentro do grupo, e a aplicação de sanções é mais difícil aos ocupantes de posições hierarquicamente superiores, o que torna mais difícil sua manutenção com base exclusiva na confiança e cooperação. Os pesquisadores apontaram a ineficácia dos sistemas verticais para a formação do capital social:

Um sistema vertical, por mais ramificado e por mais importante que seja para seus membros, é incapaz de sustentar a confiança e a cooperação sociais. Os fluxos de informação verticais costumam ser menos confiáveis que os fluxos horizontais, em parte porque o subalterno controla a informação para precaver-se contra a exploração. E o que é mais importante, as sanções que resguardam as regras de reciprocidade da ameaça do oportunismo dificilmente são impostas de baixo para cima e, ainda que o sejam, dificilmente são acatadas. Somente um subalterno ousado ou imprudente, sem vínculos de solidariedade com seus iguais, tentaria punir um superior. As relações clientelistas [...] envolvem permuta interpessoal e relações assimétricas. Além disso, os vínculos verticais do clientelismo ‘parecem minar a organização grupal e a solidariedade horizontais tanto dos clientes quanto dos patronos – mas sobretudo dos clientes’. Dois clientes do mesmo patrono, sem vínculos diretos, nada têm que hipotecar um ao outro. Eles não têm interesse em precaver-se contra a deslealdade recíproca e nem motivo para temer o isolamento recíproco. Eles não têm oportunidade de estabelecer uma regra de reciprocidade nem experiência de colaboração mútua de que possam valer-se. Na relação vertical entre patrono e cliente, caracterizada pela dependência e não pela reciprocidade, é mais provável haver oportunismo, seja por parte do patrono (exploração), seja por parte do cliente (omissão) (PUTNAM, LEONARDI e NANETTI, 1996, p. 184).

Segundo Putnam (2000, p. 19), o capital social está associado à ‘virtude cívica’⁵² e à reciprocidade generalizada, considerada como elemento essencial do capital social:

A pedra-de-toque do capital social é o princípio da reciprocidade generalizada: eu farei isto por você agora, sem esperar nada de imediato em retorno, ou talvez sem conhecer você, confiante que no caminho você ou outra pessoa me retribuirá o favor (PUTNAM, 2000, p.134).

⁵¹ Segundo Dasgupta (1999, p. 380), as redes de relações sociais são muito diversas, e podem variar de um núcleo familiar até uma organização voluntária de grandes proporções. Os indivíduos integram as redes sociais durante toda a sua vida, estabelecendo laços diretos e indiretos. Ostrom e Ahn (2009, p.27) alinham-se a Putnam, e consideram que as redes densas são essenciais para que a emergência de normas de reciprocidade generalizada.

⁵² Burt (1999, p. 24) define virtude cívica como a disposição em fomentar o bem público sobre o bem privado nas ações e deliberações.

As normas de reciprocidade generalizada e as redes de comprometimento cívico encorajam a confiança social e a cooperação, ao reduzir as incertezas e os incentivos para a deserção pelo indivíduo de uma coletividade, promovendo a cooperação futura. A socialização e as sanções permitem a internalização e a manutenção das normas (PUTNAM, LEONARDI e NANETTI, 1996, p.181).

Os autores destacam que a reciprocidade generalizada está associada a um amplo sistema de intercâmbio social, em um círculo virtuoso:

[n]as comunidades em que as pessoas acreditam que a confiança será retribuída, sem que dela venham a abusar, existe maior probabilidade de haver intercâmbio. Por outro lado, o intercâmbio contínuo ao longo do tempo costuma incentivar o estabelecimento de uma regra de reciprocidade generalizada (PUTNAM, LEONARDI e NANETTI, 1996, p.183).

Putnam, Leonardi e Nanetti (1996, p.183) consideram que os sistemas de participação cívica – do qual são exemplos as cooperativas e as associações comunitárias – são uma forma intensa de participação horizontal, e uma forma essencial de capital social; para os pesquisadores, quanto mais desenvolvidos forem esses sistemas em uma comunidade, maior será a probabilidade de que seus cidadãos sejam capazes de cooperar em benefício mútuo.

Em artigo publicado em 1996, Putnam alterou a definição dos beneficiários do capital social em sua redefinição de capital social, que compreenderia

[as] características da vida social – redes, normas e confiança – que habilitam os participantes a agir em conjunto de forma mais efetiva para o alcance de objetivos comuns (PUTNAM, 1996, p.66).

Putnam (1996) destacou em seu artigo a erosão do capital social nos Estados Unidos. Para o autor,

A menos que os Estados Unidos vivenciem uma expansão dramática no compromisso cívico (um período favorável) nos próximos anos, os americanos se associarão menos, confiarão menos e votarão menos ainda em 2010 do que o fazem hoje (PUTNAM, 1996, p. 72).

Baron, Field e Schuller (2000, p. 9) destacam que, em seu artigo de 1996, Putnam refinou sua definição de capital social, alterando a definição dos beneficiários do capital social da sociedade para os indivíduos. Um novo refinamento conceitual se daria sete anos após a publicação de seu estudo sobre a Itália, quando Putnam (2000) publicou o livro *Bowling Alone: The collapse and revival of American community*, no qual expandiu sua análise da crise do capital social nos Estados Unidos. Nessa obra, Putnam defendeu que

A ideia central da teoria do capital social é que as redes sociais têm valor... os contatos sociais afetam a produtividade de indivíduos e grupos. Da mesma forma que uma chave de parafusos (capital físico) ou uma formação universitária (capital humano), os contatos sociais afetam a produtividade de indivíduos e grupos. (PUTNAM, 2000, p.19)

As redes envolvem o estabelecimento de obrigações mútuas; as redes de comprometimento comunitário robustas favorecem a adoção de normas rigorosas de reciprocidade (PUTNAM, 2000, p.20).

Putnam (2000, p. 22) apresenta uma classificação de capital social, dividindo-o em capital social de união (*bonding capital*) e capital social ponte (*bridging capital*)⁵³. O capital social de união se refere a redes interiores a um grupo, e reforça identidades exclusivas e grupos homogêneos⁵⁴; por sua vez, o capital social ponte volta-se para fora do grupo, e abrange pessoas de diversos segmentos sociais^{55,56}(PUTNAM, 2000, p. 22).

As redes fortes em capital de união permitem o reforço da reciprocidade e a mobilização da solidariedade interna ao grupo, porém podem também reforçar antagonismos entre os diversos grupos⁵⁷. As redes de capital social ponte permitem o acesso a ativos externos ao grupo, bem como a difusão de informações, e podem ainda ampliar as identidades de indivíduos e grupos.

Para Putnam (2000, p. 20), o capital social tem um caráter híbrido de bem público e de bem privado: investimentos em capital social poderão trazer benefícios a pessoas que não fizeram tal investimento, bem como poderão trazer benefícios diretos ao indivíduo que investiu em suas redes de relacionamento.

Para Putnam (1996, p. 186-187) os contatos sociais e o comprometimento cívico têm influência dominante na vida pública; por outro lado, a falta de compromisso cívico, o isolamento e o declínio do envolvimento na vida associativa têm efeitos amplos e profundos na sociedade e na política.

⁵³ O conceito de capital de união proposto por Putnam (2000, p.22) equivale ao conceito de laços fortes (*strong ties*) proposto por Granovetter (1973), e o capital ponte equivale ao conceito de laços fracos (*weak ties*) proposto por este autor.

⁵⁴ Putnam (2000, p.22) elenca como exemplos de grupos em que predomina o capital de união os grupos fraternais étnicos e os clubes de campo (*country clubs*) de elites.

⁵⁵ São exemplos o movimento de direitos humanos e organizações religiosas ecumênicas (PUTNAM, 2000, p. 22).

⁵⁶ Woolcock (2001, p.13 – 14) apresenta uma classificação de três tipos para o capital social: o capital social de união (*bonding social capital*) é definido como aquele referente aos laços entre pessoas em situação similar, como a família imediata, amigos próximos e vizinhos; o capital social ponte (*bridging social capital*) é definido como aquele que se refere aos laços mais distantes de pessoas similares, como amigos não próximos ou colegas de trabalho; e o capital social de ligação (*linking social capital*), que se refere a pessoas diferentes em situações distintas, como aquelas que se encontram completamente fora da comunidade, que permitem aos membros o acesso a recursos muito mais amplos do que aqueles disponíveis em sua comunidade.

⁵⁷ Briggs (1997) lembra que as redes e as normas de reciprocidade a elas associadas são em geral positivas para os membros de um grupo, mas os efeitos para aqueles externos ao grupo não são necessariamente positivos.

Para o autor, as formas de diversão eletrônica (especialmente a televisão), a pressão do tempo e do dinheiro (que incluem o desenvolvimento de uma carreira profissional por ambos os pais, a mudança para os subúrbios e o aumento da mobilidade residencial) e a mudança de valores de uma geração a outra tornaram os indivíduos mais isolados, e com menos capital social (PUTNAM, 2000, p.282).

Putnam (2000, p.22) lembra ainda que nem toda forma de capital social é positiva: gangues urbanas, a máfia e elites poderosas utilizam o capital social para obter efeitos contrários à sociedade e considera necessário analisar e maximizar as consequências positivas do capital social (o suporte mútuo, a cooperação, a confiança, a eficiência institucional) e minimizar os efeitos negativos (o sectarismo, o etnocentrismo, a corrupção).

Field (2003, p. 37) considera que a contribuição de Putnam para a teoria do capital social é “monumental”, e que “sua ampla visibilidade e influência eclipsaram as contribuições de Bourdieu e Coleman”. Todavia, sua teoria recebeu consideráveis críticas, em especial de pesquisadores na área da sociologia⁵⁸.

Portes (1998) apontou a circularidade lógica da argumentação de Putnam:

[As críticas] não apontam um problema fundamental com a argumentação de Putnam, que é sua circularidade lógica. Como uma propriedade de comunidades e nações ao invés de indivíduos, o capital social é simultaneamente uma causa e um efeito. Ele leva a resultados positivos, como o desenvolvimento econômico e menos crime, e sua existência é inferida a partir dos mesmos resultados. Cidades que são bem governadas e avançam economicamente o fazem porque têm capital social elevado; as cidades mais pobres não têm esta virtude cívica (PORTES, 1998, p. 373-374)

Em sentido idêntico, para Misztal (2000),

[A argumentação de Putnam] é bastante circular: a condição chave para a superação dos dilemas da ação coletiva é a existência de um estoque de capital social, mas ao mesmo tempo, o fomento de normas de reciprocidade e redes de comprometimento cívico requer uma solidariedade e colaboração pré-existentes (MISZTAL, 2000, p.121).

Levi (1996) critica a aplicação da metodologia da dependência da trajetória utilizada por Putnam:

[...] Putnam argumenta que há dois equilíbrios, um ‘virtuoso’ e outro ‘vicioso’. O primeiro caracteriza o norte da Itália e o segundo o sul. Putnam utiliza o conceito de dependência da trajetória (*path dependence*), particularmente como desenvolvido por Douglass North, para apoiar sua argumentação de que

⁵⁸ O estudo de Putnam, Leonardi e Nanetti (1996) sobre o capital social na Itália recebeu das críticas quanto a um enfoque excessivo no desenvolvimento econômico e a desconsideração de outros fatores socioeconômicos como a desigualdade de renda, as condições do mercado laboral e a fragmentação nacional (p. ex. Costa e Kahn (2003), Ferragina (2010), Knack; Keefer (1997), O’Connell (2003), Skocpol (1996), Thomson (2005)), e ainda quanto ao determinismo histórico (p.ex. Cohn (1994); Lupo (1993); Tarrow (1996)).

a origem desses equilíbrios está no século doze. O que me preocupa muito é seu uso metafórico da dependência da trajetória sem o ferramental analítico rigoroso que uma aplicação convincente do conceito requer. Os eventos passados podem circunscrever escolhas contemporâneas, mas eles não determinam nem preveem as decisões em todas as encruzilhadas a partir do ponto inicial. O ferramental analítico da dependência da trajetória pode prover uma explicação das razões que levam a persistência das ineficiências, apesar das alternativas técnicas superiores, mas existe, entretanto, a mudança técnica e social. Condições dadas historicamente e experiências podem afetar as escolhas, mas elas devem ser reproduzidas continuamente para ter os mesmos efeitos que tiveram no passado (LEVI, 1996, p.46).

Para Levi (1996), a argumentação de Putnam, Leonardi e Nanetti (1996) se baseia em uma imagem romântica de comunidade:

A imagem de comunidade de Putnam é romantizada. As vizinhanças (e algumas outras redes de comprometimento cívico) são uma fonte de confiança e vizinhanças são uma fonte de desconfiança. Elas promovem a confiança naqueles que você conhece e a desconfiança naqueles que você não conhece, aqueles que não são da vizinhança ou estejam fora da rede social. (LEVI, 1996, p.51).

Ferragina (2013, p. 67), após testar determinantes socioeconômicos do capital social em 85 regiões europeias, realizou uma análise histórico-comparativa de regiões dissimilares na Bélgica (Valônia e Flandres) e Itália (Norte e Sul), e concluiu que a história não explica o baixo capital social no sul da Itália; ao contrário, o legado histórico teria mitigado o efeito negativo de uma distribuição desigual de renda, da baixa participação no mercado de trabalho e da fraca coesão nacional quanto ao capital social.

Todavia, recentemente, Pierce, Lovrich e Budd (2016, p.279) confirmaram a dependência de trajetória dos níveis de capital social nas diversas regiões da Itália analisadas por Putnam (1996), com a presença de forte correlação aos indicadores atuais de desempenho institucional regional.

Pode-se afirmar, em breve síntese, que para Putnam, Leonardi e Nanetti (1996) e Putnam (2000) as instituições são formadas por uma convergência histórica de fatores sociais, e seu enraizamento em uma base forte de capital social as torna fortes, solidas e eficientes. A confiança, as redes e o compartilhamento de valores apoiam o sucesso da vida social.

As fragilidades metodológicas nos trabalhos pioneiros de Bourdieu (1971, 1980, 1986), Coleman (1988, 1994), e Putnam, Leonardi e Nanetti (1996) foram enfrentadas teoricamente por sociólogos como Nan Lin, e economistas / cientistas políticos, como Elinor Ostrom e T.K. Ahn, cujas perspectivas sobre o capital social, baseadas na teoria da escolha racional, orientam esta pesquisa.

1.4 O capital social como elemento incorporado às redes: Lin

Lin (2001, p. 55) define o capital social como os recursos incorporados às redes sociais que são acessíveis ou mobilizáveis por meio de ações para alcançar um propósito⁵⁹. Para Lin (1999, p.31), os indivíduos se envolvem em interações e em redes em busca de benefícios. Para o sociólogo, os recursos integrados às redes ampliam os resultados das ações por três mecanismos: a facilitação do fluxo da informação, a influência dos laços sociais sobre os tomadores de decisão, e pelo efeito de apresentar as *credenciais sociais* do indivíduo, refletindo o seu capital social (LIN, 1999, p.31). Além disso, as relações sociais reforçam a identidade e o reconhecimento de um determinado status atribuído a um grupo (LIN, 1999, p.31).

A teoria do capital social proposta por Lin (2001, p.56) tem por base premissas sobre a macro-, a meso- e a microestrutura social.

No nível macroestrutural, Lin (2001, p. 56) considera que a estrutura social é composta por um conjunto de posições, ordenadas por recursos aos quais é atribuído valor, tais como *classe, autoridade e status*. Esta estrutura possui forma piramidal quanto à acessibilidade e controle desses recursos; quanto mais alta a posição, menor o número de ocupantes da estrutura (LIN, 1999, p.470; 2001, p.56). As posições superiores da estrutura têm maior acesso aos recursos e maior acesso aos ocupantes das posições inferiores, com maior poder de influência sobre estes para propósitos instrumentais, i.e., a obtenção de recursos adicionais que se encontram incorporados à estrutura (LIN, 2001, p. 57). Embora cada tipo de recurso defina uma hierarquia específica, as hierarquias tendem à congruência e tende a existir uma correspondência entre as posições hierárquicas nas diversas dimensões da estrutura (LIN, 2001, p.57).

Nos níveis meso- e microestrutural, Lin (2001, p.57) considera que as interações sociais tendem a ocorrer em níveis hierárquicos similares ou adjacentes: o autor denomina esta premissa como o *princípio das interações homófilas*. A *manutenção de recursos valorizados* e a *aquisição de recursos valorizados* são as principais forças motrizes da ação dos indivíduos, denominadas pelo autor como *ações expressivas* e *ações instrumentais*, respectivamente (LIN, 2001, p. 58).

⁵⁹Lin (2001, p.27) é crítico das definições de capital social como os recursos adquiridos por meio do capital social, pois tais definições podem ser afirmações tautológicas. O autor propõe o tratamento e a mensuração dos fatores de forma independente. Para o autor, a expansão do conceito de capital social além de seus fundamentos teóricos nas relações sociais e nas redes é a causa das tautologias em algumas definições propostas para o capital social.

As ações expressivas ocorrem entre indivíduos de posições socioeconômicas, estilo de vida e atitudes semelhantes (LIN, 2001, p.58). As redes densas ou fechadas, como fontes de capital social de união (*bonding social capital*), aumentam a coesão do grupo e a solidariedade entre os membros para a defesa dos recursos existentes (SON e LIN, 2008, p. 334)

As ações instrumentais - aquelas que são realizadas para permitir o alcance de determinados objetivos - ocorrem entre indivíduos que ocupam posições sociais diferentes, com o objetivo de acessar mais (ou melhores) recursos (LIN, 2001, p.59), em um intercâmbio assimétrico. As redes mais esparsas e o capital social ponte (*bridging social capital*) são mais úteis nesse caso (SON e LIN, 2008, p. 334).

Para Lin (2003, p. 3) as relações entre os indivíduos são os elementos (*building blocks*) que constituem o capital social, que se situa na junção entre os indivíduos e seus relacionamentos, e se encontra nas relações sociais, situando-se na mesoestrutura social. As relações sociais formam a base do capital social⁶⁰, o que traz micro-consequências para o indivíduo, e macro-consequências para uma coletividade que busca alcançar objetivos comuns (LIN, 2003, p. 3).

A teoria de capital social proposta por Lin (2001) baseia-se na premissa de que os recursos sociais - elemento central do capital social (LIN, 1995, p. 687) - exercem um efeito importante e significativo na realização de ações instrumentais pelo indivíduo, e tem por base uma visão hierárquica da estrutura social na qual as posições dos agentes são ordenadas de acordo com seus recursos nas dimensões social, econômica e política (LIN, 2001, p. 61 - 62). Nessas dimensões, *reputação*, *riqueza* e *poder*, respectivamente, são considerados pelo autor como os indicadores individuais do capital social nas dimensões social, econômica e política. (LIN, 2001, p. 37). Lin (2001, p.37) considera *prestígio*, *classe* e *autoridade* os indicadores do capital social relativos às posições na estrutura social, i.e, relativos a grupos.

Cada um dos indicadores possui três características: o *alcance vertical* (*upper reachability*), definido como o melhor recurso acessível por meio dos laços sociais, e que reflete o status relativo, a classe ou a autoridade em uma estrutura ou comunidade; a *heterogeneidade*, definida como a extensão de posições cujos recursos são acessíveis por meio dos laços sociais, e a extensão (*extensity*), definida como o número de posições a que se tem acesso, e que reflete a diversidade de posições (e de recursos) a que se tem acesso. Lin (2001, p.63) destaca que a identificação do critério efetivo de medida em cada sociedade ou comunidade é uma tarefa

⁶⁰ Para Portes (1998, p. 7), “para que um indivíduo possua capital social, este deve se relacionar com os demais, pois os outros indivíduos (e não ele / ela) são a fonte de seu benefício”.

empírica. A figura abaixo indica de forma gráfica os critérios de mensuração propostos por Lin (2001).

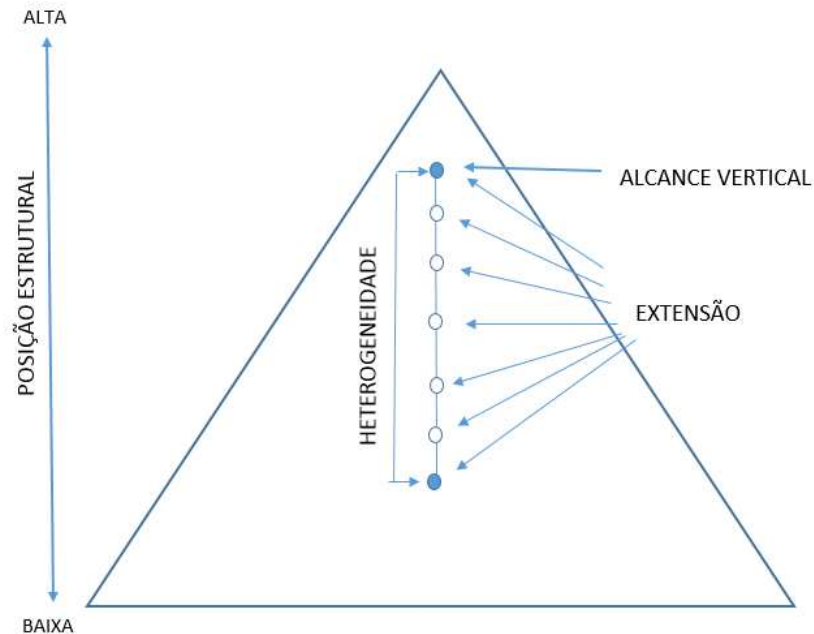


Figura 1 - Critérios de mensuração do capital social.
Fonte: LIN (2001, p. 62).

Lin (2001) enuncia em sua teoria sete princípios:

- a) o *princípio do capital social*: “o sucesso de uma ação é associado positivamente ao capital social” (LIN, 2001, p. 60); i.e., o acesso e uso de melhor capital social leva à maior eficácia da ação instrumental realizada pelo indivíduo.
- b) o *princípio da força da posição*: a posição social inicial influencia o acesso aos recursos sociais e seu uso.
- c) o *princípio da força dos laços fortes*: a força de um relacionamento entre indivíduos com laços sociais reflete sua intensidade, a frequência de contatos próximos, a reciprocidade e as obrigações mútuas reconhecidas (LIN, 2001, p.66). Quanto mais forte um relacionamento, mais provável é o compartilhamento e a troca de recursos, e maior é a probabilidade de sucesso das ações expressivas (LIN, 2001, p.66).

d) o *princípio da força dos laços fracos*: laços fracos⁶¹ tendem a dar acesso a melhores recursos sociais para ações instrumentais (LIN, 2001, p.67) do que laços fortes.

e) o *princípio da força da localização*: quanto maior for a proximidade de um indivíduo de uma ponte⁶² na rede social, melhor será o capital social a que terá acesso para ações instrumentais (LIN, 2001, p.71).

f) o *princípio da localização pela posição*: para a ação instrumental, a força de uma localização (proximidade a uma ponte) é contingente ao diferencial de recursos que cruza a ponte. Assim, a vantagem da localização é contingente com a extensão vertical das posições a que se pode ter acesso.

g) o *princípio da contingência estrutural*: para os atores localizados próximo ao topo e próximo a base da pirâmide, os efeitos do *networking* são mais restritos, em razão da estrutura hierárquica.

O retorno do capital social, ligado ao primeiro princípio, pode ser verificado por meio de duas abordagens: os recursos ligados a contatos (*mobilized social capital*), que se baseiam no status social de um contato mobilizado para uma ação instrumental particular e pontual, e os recursos ligados às redes, que se referem às redes mantidas regularmente pelo indivíduo e pela configuração das características dos recursos acessíveis aos membros dessas redes (*accessed social capital*).

Os conceitos da teoria do capital social propostos por Lin (2001, p.76) são por sua natureza relacionais, e não podem ser reduzidos ao nível individual ou psicológico. Sua teoria, desenvolvida com base em uma integração de pesquisa teórica e empírica, é intrinsecamente ligada a uma estrutura hierárquica, e como envolve ações por parte do indivíduo, envolve uma análise de nível micro⁶³ (LIN, 2001, p.76).

Son e Lin (2008, p.333) consideram que as organizações e as associações voluntárias podem ser consideradas como redes. As organizações voluntárias com uma estrutura horizontal – não hierárquica – dependem mais do contato entre seus membros (SON e LIN, 2008, p.334).

⁶¹ Para Lin (2001, p.68), os laços fracos caracterizam-se por menor proximidade, menos intensidade, contato menos frequente, menos obrigações, e menos serviços recíprocos.

⁶² Lin (2001, p.70) define uma ponte social como um laço entre dois indivíduos em uma rede social, cuja ausência levaria ao rompimento da ligação entre duas sub-redes da rede.

⁶³ Son e Lin (2008, p.330 - 331) reconhecem que o capital social é uma perspectiva útil para a compreensão de como os elementos sociais podem ampliar a performance coletiva, e não apenas individual. Todavia, os autores consideram que a análise no nível do indivíduo emprega uma definição de capital social e uma mensuração mais precisas.

Para Lin e Fu (2003),

[a] solidariedade e a preservação de recursos, vistos como a manifestação comportamental de apoio mútuo expressivo, é ampliada quando os membros mantêm relações recíprocas e de confiança (LIN, 2003, p.4).

Em pesquisa realizada com 2835 entrevistados em Taiwan, Lin e Fu (2003, p.5, p. 15) confirmou que a densidade da rede social de um indivíduo é relacionada positivamente à reciprocidade e à confiança social, e inversamente relacionada ao acesso a recursos sociais diversos. A pesquisa também confirmou que a extensão da rede social é relacionada de forma negativa à reciprocidade e à confiança social, e positivamente relacionada ao acesso a maior diversidade de recursos sociais (LIN; FU p.5, p.15). Todavia, o estudo não permitiu confirmar os efeitos do capital social na propensão à ação coletiva (LIN; FU, 2003, p.15). O estudo verificou ainda que não há correlação entre a participação em organizações e atividades cosmopolitas e a confiança, ou a participação em atividades e organizações locais⁶⁴ (LIN; FU, 2003, p.15). Para Lin e Fu (2003, p.15), a confiança social não pode ser baseada em relações interpessoais, mas em obrigações estabelecidas pelas instituições formais, como a lei.

Lin (2001, p.149 - 150) considera que as recompensas ou recursos que sustentam ou interrompem relacionamentos ou transações em uma estrutura social são o *status econômico* (que se baseia na acumulação e distribuição de riqueza) e o *status social* (que se baseia na acumulação e distribuição de reputação), que se distribuem em uma coletividade de forma hierárquica. A reputação individual - um dos indicadores do capital social em sua dimensão social - reflete o capital social e pode mobilizar recursos por meios dos laços sociais para ações instrumentais e expressivas (LIN, 2001, p.150)

Nos intercâmbios sociais onde há um relacionamento de longa duração, as transações episódicas não são necessariamente simétricas ou balanceadas; o elemento crítico na manutenção dos relacionamentos são os créditos e débitos sociais, i.e., a expectativa de reciprocidade (LIN, 2001, p.151). Enquanto não houver a reciprocidade pelo devedor, há uma dívida perpétua, cujo custo se reduz por meio do reconhecimento social do devedor nas redes de relacionamentos (LIN, 2001, p.152). Lin (2001, p. 152), analisando a racionalidade relacional, define a *reputação* como um ativo agregado dos reconhecimentos recebidos - uma função da habilidade do credor em sustentar transações desiguais quanto ao capital social, da persistência do relacionamento credor-devedor, da propensão do devedor em reconhecer o

⁶⁴ Para Lin (2003, p. 6), as organizações e atividades cosmopolitas são aquelas caracterizadas pela extensão das associações e pela diversidade socioeconômica de seus membros; por sua vez, as organizações e atividades locais são intrinsecamente restritas a um número menor de membros e com características mais homogêneas.

relacionamento por meio de sua rede social, e da propensão da rede em divulgar esse reconhecimento. A reputação de um grupo é definida pelo sociólogo como o número de atores com boa reputação no grupo e pela extensão em que tal reconhecimento é reconhecido em outros grupos (LIN, 2001, p.153). Quanto maiores forem os recursos nas redes sociais e quanto mais fortes forem os laços, maior será o benefício coletivo para o grupo e maior o benefício relativo a cada agente no grupo (LIN, 2001, p.156). Um diagrama representativo dos mecanismos de capitalização de reconhecimento nos níveis do indivíduo e do grupo é apresentado na figura 2.

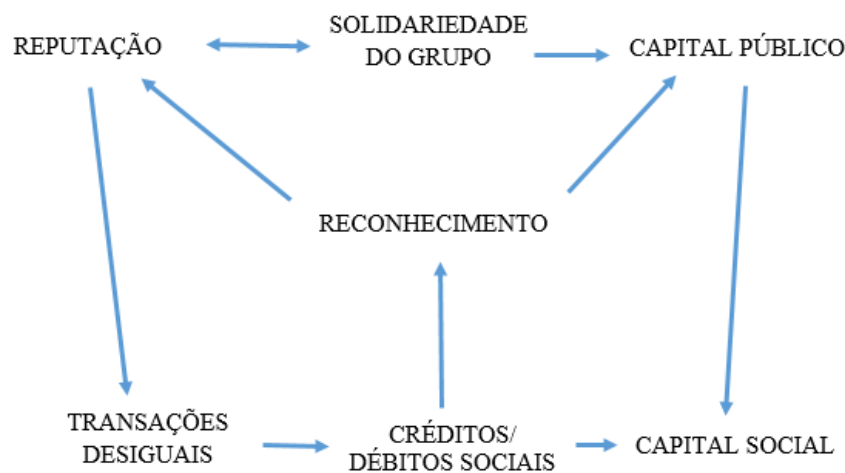


Figura 2 - Intercâmbios sociais e capitalização.
Fonte: LIN (2001, p. 153).

Para Lin (1999a, p.41; 2001, p.245), fatores exógenos, como arranjos comunitários ou institucionais e incentivos prescritivos ou competitivos afetam a densidade e abertura das redes e de suas relações, bem como o sucesso das ações instrumentais ou expressivas. A confiança, as normas e as variações estruturais e posicionais afetam o acesso ao capital social (LIN, 2001, p. 246).

O modelo analítico proposto por Lin (1999a, p. 41; 2001, p.246) apresenta uma sequência causal, onde o primeiro nível apresenta as pré-condições e precursores do capital social, i.e., os fatores relativos à estrutura social e a posição individual na estrutura social que facilitam ou dificultam o investimento em capital social; o segundo bloco apresenta os elementos do capital social; e o terceiro bloco apresenta os efeitos do capital social – os resultados instrumentais e expressivos obtidos por meio da rede social. O primeiro nível compõe-se de dois conjuntos de forças causais: aquelas que compõem os bens coletivos da sociedade, tais como o nível de confiança, as normas e outros condicionantes da ação do

indivíduo; o segundo conjunto é composto pelas variações estruturais características de cada sociedade (cultura, ideologia, nível de industrialização e tecnologia, nível educacional, extensão dos recursos físicos e naturais, produtividade econômica, entre outros) e pela posição ocupada pelo indivíduo (nível social, cultural, político, e econômico), que afetam a riqueza ou a escassez dos diversos ingredientes sociais (LIN, 1999a, p.41). No segundo nível, são apresentados os dois elementos do capital social - acesso e uso do capital social. O acesso ao capital social é influenciado pela localização na rede social e pelos recursos disponíveis na rede; a mobilização do capital social corresponde à ação de utilizar os contatos e recursos acessíveis aos contatos da rede. Finalmente, o terceiro nível representa os retornos da utilização do capital social, de natureza instrumental e expressiva. A figura a seguir apresenta o modelo analítico de três níveis proposto por LIN (1999, p.41; 2001, p.246).

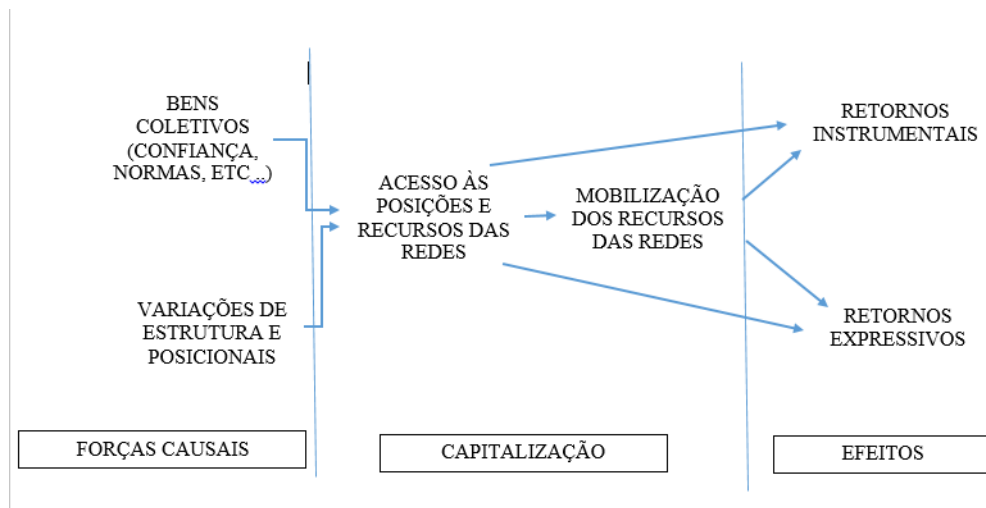


Figura 3 - Modelo teórico do capital social de Lin (1999; 2001).

Fonte: LIN (1999, p. 41; 2001, p. 246)

1.5 O capital social e a ação coletiva: Ostrom e Ahn

Ostrom e Ahn (2009, p. xv) consideram que o capital social é um conceito geral (*general rubric*), e a questão principal a ser enfrentada é como realizar a ação coletiva. Para os autores,

[n]o mundo real, nas situações de ação coletiva, o sucesso ou o fracasso na ação coletiva não é determinado por um único fator, mas por uma configuração complexa de vários fatores que caracterizamos como formas de capital social.[...] O capital social, desta forma, é um conceito teórico nuclear que apoia a síntese de como aspectos culturais, sociais e institucionais das comunidades afetam de forma conjunta sua capacidade de lidar com os problemas de ação coletiva (OSTROM;AHN, 2009, p. xv)

Para Ostrom e Ahn (2009, p. xv) as teorias da ação coletiva de primeira geração⁶⁵ tendem a reduzir os conceitos culturais como confiança, confiabilidade, normas e incentivos integrantes das estruturas sociais de interação. Para os autores, é essencial conectar o conceito de capital social às teorias da ação coletiva de segunda geração, que consideram de forma mais adequada as preferências heterogêneas (OSTROM e AHN, 2009, p. xvi).

Os significados de confiança, confiabilidade e normas são distintos nas duas formulações teóricas: se para as teorias de primeira geração *confiança* e *confiabilidade* são conceitos redundantes - pois a ação é explicada pelos incentivos e seus efeitos nos agentes auto-interessados, as teorias de segunda geração consideram a confiabilidade, definida como a preferência consistente com a cooperação condicional mesmo na ausência de incentivos.

Há um aumento da confiança quando os indivíduos são confiáveis, são ligados de múltiplas formas a outros indivíduos, em uma rede, e se encontram em um ambiente institucional que facilita o crescimento da confiança (OSTROM e AHN, 2003, p. xvi).

Para Ostrom e Ahn (2003, p. xvi) a confiança não integra o capital social, sendo um dos efeitos das diversas formas de capital social e um elo-chave entre o capital social e o sucesso da ação coletiva. A existência da confiança é frequentemente um dos sinais da existência de capital social em um grupo de indivíduos (OSTROM e AHN, 2003, p. xvi).

Ostrom e Ahn (2003, p. xvi) adotam a definição de confiança proposta por Gambetta (2000, p.217), para quem a confiança é “um nível particular de probabilidade subjetiva com o qual o agente avalia que outro agente ou um grupo de agentes realizará uma ação particular”⁶⁶. É a confiança que permite àquele que deposita a confiança (*trustor*) agir quando a ação envolve risco de perdas caso aquele em quem a confiança é depositada (*trustee*) não venha a realizar a ação esperada (OSTROM e WALKER, 2003, p.6).

A confiabilidade - ou a reputação de confiabilidade – advém de repetidas interações entre os indivíduos, característica de uma rede densa (*robust network*). Nessas condições, mesmo um indivíduo muito egoísta não trairá aquele que deposita nele a confiança, pois o desejo de obter ganhos em transações futuras com esse agente provê fortes incentivos para a reciprocidade (OSTROM e AHN, 2003, p. xvii). Assim, as redes densas horizontais que são capazes de transmitir de forma eficiente informação a seus membros criam incentivos para que

⁶⁵ Uma breve descrição das teorias de ação coletiva é apresentada no próximo capítulo.

⁶⁶ Crawford e Ostrom (1995) verificaram que é rara a ocorrência de indivíduos que sempre cooperam, mesmo na absoluta ausência de fatores do capital social que reforcem a cooperação. Da mesma forma, é rara a ocorrência de agentes que jamais cooperam. Há, em geral, uma cooperação condicional.

os agentes com motivação exclusivamente auto-interessada procedam de maneira confiável (OSTROM e AHN, 2003, p.xviii).

As instituições - prescrições que especificam quais ações são requeridas, proibidas ou permitidas, e as sanções autorizadas caso as regras não sejam seguidas (OSTROM, GARDNER e WALKER, 1994, p.38) – afetam a formação da confiança (OSTROM e AHN, 2003, p. xxiii). As regras institucionais também criam incentivos para que as partes de transações se comportem de maneira confiável, influenciando seu comportamento de forma direta ao estabelecer mecanismos de recompensa e punição, ou de forma indireta, apoiando a autorregulação ao prover informação, orientação técnica e mecanismos alternativos para a resolução de conflitos, entre outros (OSTROM e AHN, 2003, p. xviii). A especificação de sanções impostas pelas instituições formais ou informais efetivas àqueles que não honram os termos contratuais afeta a avaliação do agente que deposita a confiança (*trustor*) sobre o comportamento no agente no qual confia (*trustee*), reforçando sua percepção de que os termos da transação serão cumpridos (OSTROM e AHN, 2003, p. xviii). Ostrom e Ahn (2003, p. xviii) destacam, todavia, que a efetividade das normas é mais crítica do que seu conteúdo⁶⁷.

As regras formais e informais podem ampliar o bem-estar dos indivíduos; todavia, quando os processos relativos à escolha coletiva são controlados por um subgrupo bem organizado, podem beneficiar aquele subgrupo em prejuízo dos demais membros (OSTROM e AHN, 2003, p. xxii).

Ostrom e Ahn (2003, p. xxii) consideram que as normas formais podem apoiar a cooperação social⁶⁸, em que pese a crítica de diversos pesquisadores quanto à sua eficácia para resolver os problemas advindos da ação coletiva.

Ostrom e Ahn (2003, p. xxiii) destacam que o sistema jurídico formal não é capaz de cobrir todas as exigências cotidianas, e que as regras informais contribuem para suprir as lacunas do sistema jurídico. Entretanto, quando as leis e regulamentos são inadequados, os indivíduos elaboram regras próprias, que podem atribuir direitos e deveres *de facto* até mesmo contrários aos direitos e deveres *de jure* (OSTROM, 1992, p.20; OSTROM e AHN, 2003, p. xxiii).

⁶⁷ Ostrom e Ahn (2003, p. xviii) destacam o trabalho de Joshi *et al.* (2000) sobre a autorregulação em sistemas de distribuição de água em sistemas de irrigação de fazendas no Nepal, que apontou uma relação consistente entre a eficiência do sistema e: (i) a fiscalização do sistema pelos próprios usuários; (ii) o nível de aderência dos fazendeiros às normas sobre a distribuição da água e sobre a manutenção do sistema; (iii) a probabilidade de que as sanções e multas fossem efetivamente impostas àqueles que descumprem as normas; (iv) o nível de confiança mútua existente entre os fazendeiros que utilizam o sistema.

⁶⁸ Diversos autores identificam que há um papel importante do Estado e de suas instituições no reforço do capital social, por meio de políticas públicas (p.ex. Halpern (2005), Herreros (2004), e Levi (1996)).

Ostrom e Ahn (2003, p. xix) apontam que a confiança não pode ser explicada exclusivamente pelas instituições, pois a decisão em depositar confiança em um agente pode ser motivada pelas crenças do agente sobre o comportamento da outra parte. A confiabilidade refere-se às características das preferências individuais em uma situação de ação coletiva; em um nível agregado, esta pode ser interpretada como a cultura de confiança⁶⁹ em uma sociedade (OSTROM e AHN, 2003, p. xix – xx).

Em um sentido amplo, para os autores, é possível conceituar a confiança generalizada na forma definida por Yamagishi (2001, p.143), como “a expectativa pré-definida do comportamento dos demais indivíduos”. No relacionamento entre os indivíduos, a expectativa de quem confia relativa ao comportamento do outro indivíduo é uma função da *motivação intrínseca*, da *estrutura social circundante*, e da *possibilidade da efetiva aplicação da norma*; da mesma forma, a decisão de um indivíduo de agir de forma recíproca é uma função desses mesmos fatores (OSTROM e AHN, 2003, p. xx).

Para Ostrom e Ahn (2003, p.xxi), a reciprocidade é um padrão de troca social e simultaneamente uma norma moral pessoal internalizada. Ostrom (1998, p.14) destaca que a reciprocidade é uma norma básica em todas as sociedades⁷⁰, e é aprendida por meio da socialização e das experiências que um indivíduo tem durante a vida.

⁶⁹ Fukuyama (1996) considera que a cultura da confiança é um hábito ético herdado. Todavia, diferentemente de Ostrom e Ahn (2003), Fukuyama (1996) é reticente quanto à importância de normas formais para a construção da confiança: citando exemplos empresariais do Japão e da Alemanha, para Fukuyama (1996, p.23) “a comunidade em cada um desses casos foi cultural, formada não na base de regras e regulamentos explícitos, mas em função de uma série de hábitos éticos e obrigações morais recíprocas compartilhados por todos os membros da comunidade. Esses preceitos deram aos membros da comunidade motivos para acreditarem uns nos outros”. Para Fukuyama (1996, p. 239), “comumente, há um relacionamento inverso entre regras e confiança: quanto mais as pessoas dependem de regras para regular suas intenções, menos confiança depositam umas nas outras, e vice-versa”. Fukuyama (2000, p. 15) considera que o Estado não possui muitos meios para a criação de capital social, por ser este um subproduto da religião, da tradição, da experiência histórica compartilhada e de outros fatores fora da alçada do governo. Observa-se ainda que a argumentação do autor traz contornos ideológicos neoliberais: para Fukuyama (2000, p. 15), o Estado “pode fomentar de forma indireta a criação de capital social provendo de forma eficiente bens públicos necessários, como direitos de propriedade e segurança pública”, e “pode ter um impacto negativo sério ao realizar atividades que são melhor executadas pela sociedade civil ou pelo setor privado”. Para o pesquisador, a religião e a globalização são as duas fontes externas do capital social (FUKUYAMA, 2000, p.16).

⁷⁰ Hume (2009 [1738], p. 559-560) já destacava em seu *Tratado da Natureza Humana* que a reciprocidade é uma norma aprendida por meio da socialização e não um comportamento natural: “[o] comércio entre os homens não se limita à permuta de bens materiais, podendo estender-se a serviços e ações que trocamos tendo em vista nosso mútuo interesse e benefício. Teu milho está maduro hoje; o meu o estará amanhã. É vantajoso para nós dois que hoje eu trabalhe contigo, e que me ajudes amanhã. Mas não sinto afeição por ti, e sei que tampouco sentes afeição por mim. Por isso, não farei por ti nenhum esforço; se trabalhasse contigo por minha própria conta, esperando obter um retorno, sei que seria desapontado, e em vão confiaria na tua gratidão. Por isso, deixo que trabalhes sozinho; tu me tratas do mesmo modo. As estações mudam; e ambos perdemos nossas colheitas por falta de confiança e certeza mútuas. Tudo isso é feito dos princípios e das paixões naturais inerentes à natureza humana; e como essas paixões e esses princípios são inalteráveis, pode-se pensar que nossa conduta, que depende deles, também deva sê-lo, e que é inútil que moralistas ou políticos se metam em nossa vida ou tentem mudar o curso usual de nossas ações, com vistas ao interesse público. De fato, se o sucesso de seus propósitos dependesse de seu sucesso em corrigir o egoísmo e a ingratidão dos homens, jamais fariam nenhum progresso, a não ser com o auxílio

Para Ostrom (1998, p.10), a reciprocidade envolve uma família de estratégias em situações de ações coletivas que incluem:

- a) um esforço para identificar as partes envolvidas;
- b) uma avaliação da probabilidade de que os outros sejam cooperativos, de forma condicional;
- c) a decisão de cooperar com os demais inicialmente caso haja a confiança de que os demais sejam cooperadores condicionais;
- d) a recusa em cooperar com aqueles que não agem de forma recíproca; e
- e) a punição daqueles que traem a confiança.

A prevalência da norma de reciprocidade implica que uma proporção significativa de indivíduos em uma sociedade é confiável; para que isto aconteça, é necessário que seja evitado o usufruto de um determinado benefício proveniente de um bem, sem que tenha havido uma contribuição para a obtenção do mesmo (*free riding*), e que haja uma coordenação das ações pelos indivíduos confiáveis (OSTROM e AHN, 2003, p. xxi).

Quando muitos indivíduos usam a reciprocidade em suas relações, é incentivada a aquisição de uma reputação de cumprir promessas e realizar ações com custos no curto prazo e benefícios líquidos no longo prazo (OSTROM, 1998, p. 12). Os indivíduos confiáveis, por confiar em outros indivíduos com a reputação de serem igualmente confiáveis, realizam intercâmbios sociais com estes, evitando os indivíduos que têm uma reputação de não-confiabilidade (OSTROM, 1998, p. 12). A reputação se torna assim um bem valioso.

A construção da confiança em um ambiente onde os integrantes do grupo são confiáveis é igualmente um ativo valioso, pois no contexto dos dilemas sociais a confiança afeta a pré-disposição de um indivíduo em iniciar a cooperação, em razão de sua expectativa de que a cooperação será correspondida (OSTROM, 1998, p.12). Os indivíduos com racionalidade limitada (*boundedly rational individuals*) muito provavelmente se relacionarão baseados na expectativa - fundamentada em suas experiências anteriores - de que haverá reciprocidade a suas ações (OSTROM, 1998, p. 12).

da onipotencia divina, a única coisa capaz de remodelar a mente humana e de transformar seu caráter em coisas tão fundamentais. O máximo que podem pretender é redirecionar essas paixões naturais, ensinando-nos que satisfaremos melhor nossos apetites de maneira oblíqua e artificial e não por meio de seu movimento impulsivo e impetuoso. Assim, aprendo a prestar um serviço a outra pessoa, mesmo que não sinta afeição real por ela, pois prevejo que devolverá meu favor, na expectativa de obter outro do mesmo tipo, e também para manter a mesma reciprocidade de bons préstimos comigo ou com outros. De acordo com isso, após eu lhe ter prestado um serviço, e estando ela de posse da vantagem resultante de minha ação, essa pessoa é levada a cumprir sua parte, por prever as consequências de sua recusa.”

Há um ciclo virtuoso entre a confiança que os indivíduos têm nos demais, o investimento que os indivíduos têm na construção de uma reputação, e a probabilidade de que os participantes das relações sociais adotem a reciprocidade como norma em suas relações (OSTROM,1998, p. 12). Este ciclo é afetado pelas variáveis estruturais e pelas experiências passadas dos participantes: o início da cooperação (ou da não-cooperação) baseia-se nas normas do próprio agente, no grau de confiança de que os demais terão um comportamento de reciprocidade frente às suas ações, e na forma como as variáveis estruturais afetam a sua expectativa e as expectativas das demais agentes quanto ao comportamento dos demais (OSTROM,1998, p. 12).

Se há um nível de cooperação moderadamente alto, os indivíduos aprendem a confiar nos demais, e aumenta o número de agentes que adotam normas de reciprocidade (OSTROM,1998, p. 12). Uma reputação de confiabilidade é um excelente investimento em um ambiente onde há um grande número de indivíduos que adota normas de reciprocidade, gerando assim mais benefícios, em um ciclo virtuoso positivo (OSTROM,1998, p.12). Da mesma forma, a queda de qualquer dessas variáveis pode levar a um ciclo negativo, com a consequente redução dos benefícios ao indivíduo e ao grupo (OSTROM,1998, p.12). O diagrama da relação entre confiança, reputação, reciprocidade, níveis de cooperação e benefícios é apresentado na figura a seguir.

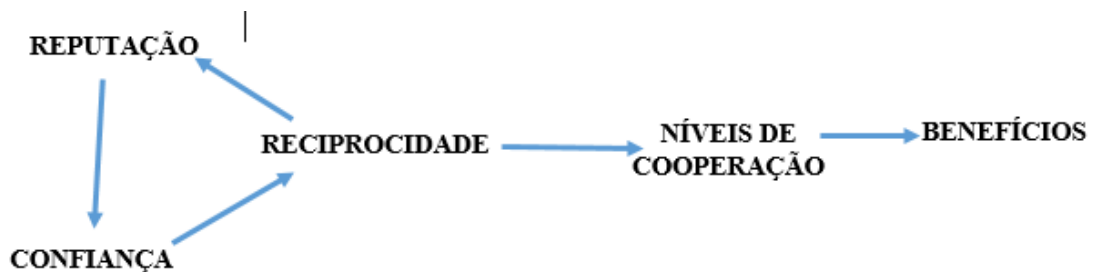


Figura 4 - Relação entre reputação, confiança, reciprocidade, nível de cooperação e benefícios.
Fonte: OSTROM (1998, p. 13).

Diversos autores integram as correntes de capital social como recurso individual e como recurso coletivo. Dois exemplos são as contribuições dos trabalhos de Paxton (1999) e Uphoff (1999), apresentadas a seguir.

1.6 O capital social e o associativismo: Paxton

Paxton (1999) propôs um modelo de capital social baseado nas elaborações teóricas de Bourdieu, Coleman e Putnam. Para Paxton (1999, p. 89-90), há uma lacuna entre a maioria dos conceitos de capital social e sua mensuração, devido à falta de consenso sobre o significado do

tema e ao uso de indicadores questionáveis para a mensuração do capital social⁷¹. A pesquisadora considera que o capital social é um conceito geral, e que não pode ser capturado com apenas uma variável.

Para a socióloga, há dois componentes do capital social, de natureza quantitativa e qualitativa: as associações objetivas entre indivíduos, e o tipo subjetivo de relação – que deve ser recíproca, de confiança e que deve envolver emoções positivas (PAXTON, 1999, p.93).

Paxton (1999, p.94) destaca que o capital social em um grupo pode beneficiar todos os membros de um grupo, se estes buscam coletivamente um bem comum. O capital social individual e no nível do grupo estão ligados; as obrigações que tornam um indivíduo credor de obrigações sociais que podem beneficiá-lo pessoalmente e também ao capital social de um grupo (PAXTON, p.94).

O capital social permite ganhos econômicos apenas na presença simultânea de um nível elevado de associativismo entre os indivíduos, e um nível elevado de confiança, reciprocidade e emoções positivas nas relações^{72,73}.

Paxton (1999, p.97) destaca que a existência de um nível elevado de capital social dentro de um grupo não implica um efeito positivo para todos os membros de uma comunidade. Para que o nível de capital social aumente em uma comunidade, é necessária a coexistência de um nível elevado de confiança e associativismo interno ao grupo e entre os grupos.

Paxton (1999, p.98) destaca que a confiança é um componente do capital social na maioria das análises sobre o capital social, e possui uma elevada associação com a confiança generalizada⁷⁴.

Paxton (1999, p. 98) identifica três níveis de confiança na estrutura social: entre dois indivíduos, entre indivíduos na presença de terceiros, e entre um indivíduo e um conjunto de

⁷¹A mensuração da confiança é feita por Paxton (1999, p. 104-105) seguindo o modelo desenvolvido por Rosenberg (1956), que inclui perguntas sobre a confiabilidade de indivíduos e sobre a confiabilidade de instituições. Paxton (1999, p.105) investiga a intensidade de associações pela participação em diversos tipos de associação, bem como a satisfação dos entrevistados com os grupos com os quais cada entrevistado interage, com base nos dados das pesquisas *General Social Surveys*, organizadas por Davis e Smith (1994).

⁷² As características apresentadas por Paxton (1999) são características das redes densas de capital social.

⁷³ Paxton (1999, p. 95-96) traz o exemplo dos comerciantes atacadistas de diamantes citado por Coleman (1988). As transações de diamantes sem maiores salvaguardas são possíveis devido ao elevado nível de associação entre os indivíduos; caso haja um nível elevado de confiança, mas um nível reduzido de associativismo entre os indivíduos, haverá problemas nas interações, e caso haja um associativismo elevado, mas uma confiança reduzida, os comerciantes teriam que se amparar no sistema jurídico para a realização das transações. Um nível reduzido de confiança e um nível reduzido de associativismo dificultam ou inviabilizam a própria existência das transações.

⁷⁴ A autora adota a definição de confiança proposta por Barber (1983), para quem a confiança é definida como “[o conjunto de] expectativas socialmente aprendidas e socialmente confirmadas que as pessoas têm relativas a cada outra, às organizações e instituições presentes onde vivem, e referentes às ordens sociais natural e moral que estabelecem os fundamentos da compreensão de suas vidas”.

indivíduos, como uma organização ou instituição. Assim, um agente pode ter uma avaliação específica sobre a confiabilidade de um indivíduo (com base na informação sobre o histórico do indivíduo, sua motivação, sua competência), bem como pode ter uma opinião sobre outros indivíduos em geral (PAXTON, 1999, p. 98), e ainda sobre sistemas abstratos, como instituições, aqui consideradas como conjuntos de indivíduos em determinadas estruturas sociais (PAXTON, 1999, p.99). Em um grupo, um agente pode atribuir ainda uma maior confiabilidade a outros integrantes desse grupo, devido à presença de normas e sanções contra aqueles que quebrem a confiança depositada (PAXTON, 1999, p.99).

Para Paxton (1999, p. 100) as associações - sejam informais ou formais - permitem, além dos benefícios relativos à rede, benefícios específicos ligados à associação, provendo ainda recursos para a solução de problemas da ação coletiva e para a busca dos objetivos comuns (PAXTON, 1999, p.100).

Field (2003, p.68) critica a definição de capital social proposta por Paxton (1999), pois considera que a pesquisadora simplificou excessivamente a questão da distribuição do capital social. Para Field (2003, p.68), não é possível considerar a existência de capital social apenas na presença de ambientes com elevado nível de confiança e de associação, pois o capital social poderá existir, ainda que em menor grau, em ambientes onde há elevada confiança e um nível reduzido de associativismo, e ainda em ambientes onde há um nível elevado de associativismo, porém um nível menor de confiança. Field (2003, p.68) critica ainda a desconsideração do contexto e da história, que influenciam a presença de capital social.

1.7 O capital social como a interação de estruturas sociais e processos cognitivos: Uphoff

Para Uphoff (2000), a identificação dos componentes do capital social, o vínculo entre eles e os efeitos que podem ser atribuídos ao capital social são mais importantes do que a apresentação de uma definição formal de capital social. Segundo o autor,

O que constitui o capital social não pode ser resolvido simplesmente oferecendo uma definição, pois as definições, embora necessárias, não oferecem uma solução. Há duzentos anos atrás, dificilmente poderíamos ter descoberto do que é constituído o capital físico simplesmente concordando em como defini-lo. Será necessário o trabalho empírico acumulado, guiado por conceitos analiticamente coerentes, para produzir uma compreensão robusta de um fenômeno tão complexo quanto o capital social [...]. Precisamos focar nos componentes, relações e resultados que possam ser avaliados na experiência do mundo real. O capital social deve ser abordado em termos de (a) quais são os elementos que o constituem; (b) qual a ligação que existe entre eles; (c) quais consequências podem ser atribuídas a esses elementos e à sua interação (UPHOFF, 2000, p.216).

Para Uphoff (2000, p.218), o capital social pode ser compreendido de forma mais útil distinguindo dois tipos de fenômenos: os fenômenos estruturais e os fenômenos cognitivos.

A categoria estrutural está associada com diversas formas de organização social, e de forma particular com *papéis, regras, precedentes e procedimentos*, bem como com uma grande variedade de redes que contribuem para a cooperação, e de forma específica para as ações coletivas em benefício mútuo, que corresponde ao fluxo de benefícios advindos do capital social (UPHOFF, 2000, p.216). Esses elementos facilitam a ação coletiva em benefício mútuo reduzindo os custos de transação, por meio do estabelecimento prévio de padrões de interação que tornem os resultados produtivos da interação mais previsíveis e benéficos (UPHOFF, 2000, p.216).

A categoria cognitiva deriva dos processos mentais e das ideias resultantes, reforçadas pela cultura e pela ideologia e, de forma específica, pelas *normas, valores, atitudes e crenças* que contribuem para o comportamento cooperativo e para as ações coletivas em benefício mútuo (UPHOFF, 2000, p.216). Para Uphoff (2000, p.216), as ideias predis põem as pessoas às ações coletivas em benefício mútuo e, quando são amplamente compartilhadas, a cooperação se torna mais provável. As normas, valores, atitudes e crenças que constituem o capital cognitivo são aquelas que racionalizam o comportamento cooperativo.

As categorias cognitiva e estrutural do capital social são ligadas intrinsecamente: embora as redes, papéis, regras, precedentes e procedimentos tenham existência própria, em última análise todos têm sua origem em processos cognitivos, e se ligam a estes pelas expectativas (UPHOFF, 2000, p. 219).

Os papéis são criados pelas expectativas, e simultaneamente criam expectativas, tanto por parte das pessoas que ocupam papéis estabelecidos e aceitos, quanto por parte daquelas pessoas com as quais o ator de um determinado papel interagirá (UPHOFF, 2000, p. 219). Mesmo os fatores objetivos que reforçam o comportamento – sanções e incentivos – dependem da expectativa mútua quanto à sua eficácia (UPHOFF, 2000, p.219). Regras, procedimentos e precedentes apoiam o desempenho dos papéis, e são considerados por Uphoff (2000, p. 219; p. 240-241) como formas secundárias de capital social estrutural.

As normas, valores, atitudes e crenças criam expectativas de como as pessoas devem agir, e conseqüentemente criam expectativas de como as pessoas agirão (p.ex., se serão cooperativas ou não), o que traz conseqüências objetivas (UPHOFF, 2000, p.219).

Para Uphoff (2000, p.219), as redes sociais - padrões de troca social e interação persistentes no tempo – são sustentadas por expectativas – as normas de reciprocidade. Assim, há uma dimensão cognitiva nas redes sociais, que não se limita ao conteúdo da troca.

Os papéis, regras, precedentes e procedimentos nas estruturas sociais, bem como as normas, valores, atitudes e crenças a elas associadas são os mecanismos que formam e reforçam o capital social (UPHOFF, 2000, p. 219).

Uphoff (2000, p.222) relata que a definição do termo social - originário da palavra latina *socius*, que denota amigo ou companheiro – implica envolvimento pessoal, cooperação, solidariedade, respeito mútuo, e senso de interesse comum. A definição de social, desta forma, aponta para a existência de algum grau de mutualidade, de identidade comum, de cooperação mútua, e não o exclusivo benefício pessoal (UPHOFF, 2000, p. 222).

Embora a história ou os primeiros anos de socialização possam influenciar a percepção de um indivíduo sobre quais pessoas devem ser consideradas amigas, inimigas ou se deve haver indiferença, esta escolha é individual, e não historicamente determinada (UPHOFF, 2000, p. 223).

O grau de existência do *social* em uma *sociedade* – considerado quanto à intensidade de solidariedade, mutualidade, reciprocidade e outros fenômenos – se manifesta em um contínuo, e não pode ser reduzido a categorias binárias (UPHOFF, 2000, p.223). Uphoff (2000, p.224 – 225) propõe quatro categorias quanto à intensidade de capital social, apresentadas no quadro 2.

Para Uphoff (2000, p.227) a cooperação puramente auto-interessada representa um grau de capital social, todavia um dos mais frágeis. A cooperação não é estável por ser passível de dissolução a qualquer momento em que os indivíduos acreditem que investiram mais do que receberam em um papel, em um relacionamento recíproco, em uma instituição ou em uma crença, de forma direta e em um prazo curto (UPHOFF, 2000, p. 227).

A cooperação é menos custosa e mais efetiva nos casos em que é motivada por normas, valores, crenças e atitudes que reforcem as expectativas do que por meio exclusivo de incentivos ou ações coercitivas por parte de organizadores sociais (UPHOFF, 2000, p. 228).

A criação de regras e procedimentos é apenas o primeiro passo para a criação de capital social estrutural; conseguir e manter a aceitação das regras e procedimentos com um elevado grau de cumprimento voluntário das normas é o que as torna benéficas, estabelecendo uma previsibilidade e produtividade maiores nas interações entre os indivíduos (UPHOFF, 2000, p. 229).

As redes sociais representam padrões estabelecidos de comunicação e cooperação que reduzem os custos de transação e tornam a ação coletiva mais viável e vantajosa (UPHOFF, 2000, p.229).

Quadro 2 - Graus de capital social.
 Fonte: Uphoff (2000, p. 224 – 225)

Categorias de Capital Social:	Capital social mínimo	Capital social elementar	Capital social substancial	Capital social máximo
Característica:	Não há interesse no bem-estar dos demais; busca pela maximização do próprio interesse em prejuízo dos demais.	Interesse primário no próprio bem-estar; há cooperação apenas na medida em que isto traz benefícios ao indivíduo.	Comprometimento com iniciativas comuns; há uma cooperação mais intensiva quando há benefícios também para os demais	Comprometimento com o bem-estar dos demais; a cooperação não é limitada pela busca de benefícios pessoais; preocupação com o bem público.
Valores:	Respeito ao auto-engrandecimento	Eficiência da cooperação	Efetividade da cooperação	Altruísmo considerado como algo bom por si mesmo
Temas:	Egoísmo: como evitar que isto seja socialmente destrutivo?	Custos de Transação: como reduzir os custos de transação para aumentar os benefícios líquidos para o indivíduo?	Ação coletiva: como a cooperação (a conjugação de esforços) pode ter sucesso e ser mantida?	Auto sacrifício: Até onde isto deve ir: (por exemplo, patriotismo? Fanatismo religioso?)
Estratégia:	Autonomia	Cooperação tática	Cooperação estratégica	Fusão ou submissão dos interesses individuais
Benefícios Mútuos:	Não considerados	Instrumental	Institucionalizada	Transcendente
Opções:	Sair a qualquer momento em que houver insatisfação.	Voz: tentar melhorar os termos da troca	Voz: tentar melhorar a produtividade geral.	Lealdade: aceitação dos resultados se ao final for bom para o grupo.
Resultado (Teoria dos jogos):	Jogo de soma zero: sem limites à competição, é possível que o resultado seja negativo.	Jogo de soma zero: as trocas que têm por objetivo maximizar os benefícios próprios podem ter resultado positivo.	Resultado positivo: o objetivo é maximizar os interesses próprios e dos demais para o benefício mútuo.	Resultado positivo: o objetivo é maximizar os interesses comuns com a subordinação dos interesses próprios.
Função Utilidade:	Interdependente, com peso dado apenas às próprias utilidades.	Independente, com a melhoria das utilidades próprias por meio da cooperação.	Positivamente interdependentes, com algum peso dado ao benefício dos demais.	Positivamente interdependente, com maior peso dado ao benefício dos demais do que aos benefícios próprios.

1.8 O capital social e suas dimensões: Nahapiet e Ghoshal

Nahapiet e Ghoshal (1998, p.243) destacam que o capital social não é unidimensional, e definem o capital social como a soma dos recursos existentes e potenciais integrados, disponíveis ou derivados das redes de relacionamentos de um indivíduo ou unidade social⁷⁵, os quais incluem a própria rede e os recursos mobilizáveis por meio dela. Os autores propõem três dimensões distintas para o conceito: a *dimensão estrutural*, a *dimensão relacional* e a *dimensão cognitiva*, as quais são inter-relacionadas.

Nahapiet e Ghoshal (1998, p.244) definem a dimensão estrutural como o padrão geral de ligações entre atores – com quais agentes um indivíduo se relaciona e como esses agentes podem ser contatados. Esta dimensão pode ser caracterizada por propriedades⁷⁶, como a presença ou ausência de *ligações entre os agentes, a configuração da rede (expressa por sua densidade, conectividade⁷⁷ e hierarquia⁷⁸)*, e a *presença de formas apropriáveis de organização (a existência de redes criadas para um propósito, mas que podem ser utilizadas para outros fins)* (NAHAPIET e GHOSHAL, 1998, p. 244). A densidade, a conectividade e a hierarquia relacionam-se com a flexibilidade e a facilidade do intercâmbio de informações, por meio de sua influência no nível do contato e na acessibilidade oferecida aos membros da rede (NAHAPIET e GHOSHAL, 1998, p. 252).

Nahapiet e Ghoshal (1998, p. 244) definem a dimensão relacional como aquela que se refere às relações pessoais desenvolvidas por cada membro da rede após um histórico de interações, que incluem a presença de *confiança e confiabilidade, normas e sanções, obrigações e expectativas*, e ainda *identidade e identificação*.

⁷⁵ Segundo Mitchell (1969, p.4), as características das ligações nas redes sociais podem ser utilizadas para interpretar o comportamento social das pessoas envolvidas.

⁷⁶ Nahapiet e Ghoshal adotam os conceitos de propriedades de rede enunciados por Tichy, Tushman e Fombrun (1979, p. 508). Segundo esses autores as propriedades de uma rede dividem-se em (a) conteúdo transacional; (b) natureza das ligações; e (c) características estruturais. Os conteúdos transacionais podem ser a expressão de afeto, a tentativa de exercer influência, a troca de informações e a troca de bens ou serviços. A tipologia da natureza das ligações divide-se em intensidade (a força da relação entre os indivíduos) e a reciprocidade (grau em que uma relação é percebida e acordada pelas partes que integram a relação (grau de simetria)) (TICHY, TUSHMAN e FOMBRUM, 1979, p 508). As características estruturais da rede são o tamanho da rede (o número de indivíduos que participam da rede), a densidade (a razão entre o número de ligações na rede e o número teórico de ligações possíveis em uma rede), o agrupamento (a quantidade de regiões de elevada densidade de ligações), a abertura (o número de ligações externas de uma unidade social em relação ao número possível de ligações entre as unidades sociais de uma rede), a estabilidade (o grau em que o padrão de uma rede muda ao longo do tempo), a acessibilidade (o número médio de ligações entre dois indivíduos de uma rede) e a centralidade (o grau em que as relações são guiadas pela hierarquia formal) (TICHY, TUSHMAN e FOMBRUM, 1979, p 508).

⁷⁷ A conectividade é denominada por Tichy, Tushman e Fombrun (1979, p. 508) como acessibilidade, conceito diretamente ligado ao conceito de multiplexidade – o grau em que dois indivíduos da rede estão ligados por múltiplas relações, tais como amizade, parentesco, ou ainda troca de informações ou de bens e serviços.

⁷⁸ A hierarquia é denominada por Tichy, Tushman e Fombrun (1979, p. 508) como centralidade.

Os autores adotam a definição de confiança proposta por Mizralski (2000 [1996], p. 10), para quem a confiança é a crença de que os resultados da ação intencional do outro serão apropriados a partir do ponto de vista do indivíduo. Um grau elevado de confiança favorece o intercâmbio social, e de forma especial, a interação cooperativa (NAHAPIET e GHOSHAL, 1998, p. 254). Nahapiet e Ghoshal (1998, p. 255) lembram que há um círculo virtuoso entre a cooperação e a confiança: a confiança facilita a cooperação, e a cooperação reforça a confiança.

As normas representam um grau de consenso em um sistema social (NAHAPIET e GHOSHAL, 1998, p. 255). De forma especial, as normas de cooperação exercem uma influência significativa nos processos de troca (NAHAPIET e GHOSHAL, 1998, p. 255). Os autores adotam a definição proposta por Coleman (1994), de acordo com a qual as obrigações distinguem-se das normas gerais, e são caracterizadas pelo dever, gerado em relacionamentos pessoais e particulares, de empreender alguma atividade no futuro (NAHAPIET e GHOSHAL, 1998, p. 255).

A identificação – o processo por meio do qual os indivíduos se veem como parte de um grupo – leva a que o indivíduo considere os valores do grupo ou de outros membros do grupo como um quadro de referência. Uma identificação forte com o grupo não somente aumenta a percepção das oportunidades de troca, mas também a frequência de cooperação (NAHAPIET E GHOSHAL, 1998, p. 256).

O desenvolvimento de normas, da identidade e da confiança é facilitado pelo fechamento (*closure*) da rede social. O custo de manutenção das ligações de uma rede social aumenta exponencialmente com o aumento do número de participantes da rede, o que pode limitar a expansão das redes (NAHAPIET e GHOSHAL, 1998, p. 261).

A terceira dimensão de capital social proposta por Nahapiet e Ghoshal (1998, p. 244) – a dimensão cognitiva – refere-se aos recursos que proveem *representações, interpretações e sistemas de significado compartilhados entre as partes*. Segundo os autores, as redes estáveis - caracterizadas por relações densas e altos níveis de interação - favorecem o desenvolvimento de diversas características da dimensão cognitiva do capital social (NAHAPIET e GHOSHAL, 1998, p. 252).

Nahapiet e Ghoshal (1998, p. 245) destacam como efeitos do capital social o aumento da eficácia da ação (considerada como um exemplo da eficiência alocativa definida por North (1990)) e a redução da probabilidade do oportunismo e da necessidade de processos custosos de monitoramento, quando o capital social se manifesta na forma de níveis elevados de confiança.

O capital social e a cooperação nos grupos se relacionam de forma direta com a ação coletiva, que constitui uma importante questão a ser enfrentada, conforme as lições de Ostrom e Ahn (2010, p. xv). Assim, é oportuno apresentar mais detalhadamente, no capítulo a seguir, as teorias da ação coletiva de primeira geração (desenvolvida por Olson (1999 [1965]) e de segunda geração, desenvolvida por Ostrom e outros autores a partir da década de 1990.

2. CAPITAL SOCIAL E AÇÃO COLETIVA

As teorias da ação coletiva têm uma importância central para a compreensão do comportamento humano em grupos⁷⁹. Até a década de 1960, era prevalente a ideia de que as associações têm por objetivo o alcance de um objetivo comum a seus membros⁸⁰. A ideia da ação dos grupos como uma consequência do interesse comum de seus membros foi questionada por Olson em 1965, que desenvolveu a primeira teoria da ação coletiva, que influenciaria muitos trabalhos nas áreas de economia e do estudo do comportamento humano. A teoria de Olson (1999 [1965]) viria a ser questionada por Ostrom na década de 1980, a partir dos resultados experimentais e de campo em estudos realizados pela autora e outros pesquisadores da Universidade de Indiana, nos Estados Unidos.

Mostra-se oportuno apresentar, de maneira breve, as duas gerações da teoria da ação coletiva – a teoria de primeira geração, elaborada por Olson (1999 [1965]), e a teoria de segunda geração, que tem em Elinor Ostrom sua principal autora.

2.1 A primeira geração das teorias da ação coletiva: Olson

A primeira geração das teorias da ação coletiva teve seu início em 1965, com a obra de Mancur Olson *The Logic of Collective Action*. Olson (1999 [1965]) questionou a corrente majoritária da ciência política à época - a teoria dos grupos sociais - para a qual os grupos são formados e agem como resultado do interesse comum de todos indivíduos que o compõem, como uma extensão lógica do comportamento racional e centrado nos próprios interesses⁸¹ (OLSON, 1999 [1965], p. 13-14).

⁷⁹ Ostrom (1998, p.1), no discurso presidencial da Associação Americana de Ciência Política (*American Political Science Association*), afirmou: “ A teoria da ação coletiva é o tema central da Ciência Política. É o núcleo da justificativa do Estado. Os problemas de ação coletiva permeiam as relações internacionais, enfrentam os legisladores quando estes elaboram o orçamento público, permeiam as burocracias públicas, e se encontram no centro das explicações sobre o voto, a formação de grupos de interesse, e o controle dos governos pelos cidadãos em uma democracia”.

⁸⁰ A ideia da formação de associações para a defesa de interesses comuns não é nova; Aristóteles afirmava que “[...] os homens caminham juntos com vistas à alguma vantagem particular, e para prover algo de que necessitam para os propósitos da vida” (ARISTÓTELES, 2011, p. 177). Para o filósofo grego, “toda associação é a esperança de um bem, pois todas as ações dos homens têm por fim aquilo que consideram um bem, e todas as sociedades têm como meta alguma vantagem” (ARISTÓTELES, 2013, p.1). No século XX, o cientista político Harold Laski afirmaria que “as associações existem para cumprir propósitos que um grupo de homens tem em comum” (LASKI, 2015, p.67). Todavia, cabe observar que, se na visão aristotélica as associações têm um ideal ético e político - o bem – este ideal abrangente de comunidade é abandonado nas sociedades liberais democráticas modernas, como se depreende de forma clara na definição de sociedade formulada por Rawls (2008) em sua teoria da justiça: o pensador considera a sociedade como um conjunto de associações ou de indivíduos distintos que só cooperam para alcançar sua própria vantagem pessoal ou associativa sem compartilhar nenhum fim último (RAWLS, 2008, p.54).

⁸¹ A ação auto-interessada nas economias foi destacada por Weber (2004, p. 136): “Toda atividade econômica em uma economia de mercado é empreendida e levada a cabo por *indivíduos* economicamente ativos a fim de satisfazer interesses *próprios*, ideais ou materiais. Isso se aplica também, naturalmente, às ordens de *associações*

[N]ão é verdade que a ideia de que os grupos agirão para atingir seus objetivos seja uma sequência lógica da premissa do comportamento racional e centrado nos próprios interesses. Não é fato que só porque todos os indivíduos de um determinado grupo ganhariam se atingissem seu objetivo grupal eles agirão para atingir esse objetivo, mesmo que todos eles sejam pessoas racionais e centradas nos seus próprios interesses. Na verdade, a menos que o número de indivíduos do grupo seja realmente pequeno, ou a menos que haja coerção ou algum outro dispositivo especial que faça os indivíduos agirem em interesse próprio, os indivíduos racionais e centrados não agirão para proteger seus interesses comuns ou grupais (OLSON, 1999 [1965], p. 14 - 15)

Olson (1999 [1965]) é cético quanto à capacidade de organização dos grupos com maior número de membros:

Mesmo que os membros de um grande grupo almejem racionalmente uma maximização de seu bem-estar pessoal, eles não agirão para atingir seus objetivos comuns ou grupais a menos que haja alguma coerção para forçá-los a tanto, ou a menos que algum incentivo à parte, diferente da realização do objetivo comum ou grupal, seja oferecido aos membros do grupo individualmente, sob a condição de que eles ajudem a arcar com os custos ou ônus envolvidos na consecução desses objetivos grupais. [...]. Estas afirmações permanecem válidas mesmo nas situações em que há acordo unânime do grupo a respeito do bem comum e dos métodos para obtê-lo. Portanto, a costumeira visão de que grupos de indivíduos com interesses comuns tendem a promover esses interesses parece ter pouco mérito, se é que tem algum (OLSON, 1999 [1965], p. 14 - 15).

Para o economista, nos grupos maiores, é menor a probabilidade de que a contribuição de cada membro seja perceptível, e a interdependência perceptível - o impacto perceptível da contribuição de um determinado membro do grupo ou de sua falta sobre o ganho ou sobre o ônus imposto aos demais membros do grupo – facilita a capacidade de agir nos grupos menores, mas não nos grupos de maior porte (OLSON, 1999 [1965], p. 57 - 58). Para Olson (1999 [1965]), isto explica a apatia e a ausência de participação nas associações de maior porte:

O fato de que a parceria ou sociedade pode ser uma forma institucional de trabalho viável quando o número de parceiros é pequeno, mas que é geralmente malsucedida quando o número de parceiros é muito grande, pode constituir mais uma ilustração das vantagens dos grupos pequenos. Quando uma parceria tem muitos membros, o parceiro individual nota que seu próprio esforço ou contribuição não afetará muito o desempenho do grupo e espera obter sua parcela preestabelecida dos ganhos tanto se contribuir quanto se não contribuir com tudo o que poderia ter contribuído. Os ganhos de uma parceria em que cada parceiro obtém uma parte preestabelecida do retorno dos esforços do grupo são um benefício coletivo para os membros da parceria, e quando o número de parceiros aumenta, o incentivo que cada um deles tem para trabalhar no sucesso da empreitada diminui. Essa é, sem dúvida, uma das várias razões pelas quais as parcerias tendem a perdurar quando o número de

econômicas ou reguladoras da economia (...). Ainda que seja certo que ocorram ações econômicas orientadas por interesses *alheios* com base puramente ideológica, não é menos certo que a massa dos homens não age dessa maneira e, segundo ensina toda a experiência, não pode fazê-lo e, portanto, não o fará”.

parceiros é realmente pequeno, mas é uma razão que pode ter um peso decisivo em uma parceria grande.

Olson (1999 [1965]) elenca as razões que impedem os grandes grupos de promover seus interesses próprios:

Primeiro, quanto maior o grupo, menor a fração do ganho total grupal que receberá cada membro que atue pelos interesses do grupo, menos adequada a recompensa a qualquer ação grupal, e mais longe ficará o grupo de atingir o ponto ótimo de obtenção do benefício coletivo, se é que obterá algum. Segundo, dado que quanto maior for o grupo, menor será a parte do ganho total que caberá a cada membro ou a qualquer pequeno subgrupo (sem exceção), menor será a probabilidade de que algum subgrupo – e muito menos algum membro sozinho – ganhe o suficiente com a obtenção do benefício coletivo para compensar os custos de prover até mesmo uma pequena parte do benefício. Em outras palavras: quanto maior o grupo, menor será a probabilidade de interação oligopolista que poderia ajudar a receber o benefício coletivo. Terceiro, quanto maior for o número de membros do grupo, mais custosa será a organização e, portanto, mais alta será a barreira a ser saltada antes que alguma quantidade do benefício coletivo possa ser obtida (OLSON, 1999 [1965], p.60).

O economista é taxativo em sua crítica da capacidade de organização dos grupos grandes: “[O]s grupos grandes ou latentes⁸² não se organizarão para uma ação coordenada meramente pelo fato de que, como grupo, têm uma razão para fazê-lo, embora isso poderia ser verdadeiro no caso de grupos menores” (OLSON, 1999 [1965], p.77). Para o economista, nesses grupos, “os membros racionais não farão nenhum sacrifício para atingir objetivos que partilharão com os demais” (OLSON, 1999 [1965], p.181). Para Olson (1999 [1965], p. 63), somente incentivos *seletivos*⁸³ (isto é, incentivos que se aplicam a todo o grupo, mas cujos efeitos afetam cada membro do grupo de forma individualizada) motivam o indivíduo a agir em favor do grupo nos grandes grupos. Esses incentivos podem ser negativos (na forma de coerção, ou punição) ou positivos (na forma de um reconhecimento econômico ou não-econômico).

Todavia, embora o autor defenda que os grupos pequenos são mais viáveis e eficientes que os grupos grandes em muitos casos (OLSON, 1999 [1965], p.15), sua defesa não é feita sem ressalvas: Olson (1999 [1965], p.15) entende que uma possível ação voluntária em prol dos objetivos comuns nos grupos pequenos cessará antes que os resultados atinjam um nível

⁸² A denominação de grupos “latentes” dada por Olson (1999 [1965]) aos grandes grupos reforça sua avaliação de inércia gerada pela invisibilidade da contribuição individual: “nesses grupos, a contribuição de um indivíduo não é perceptível ao grupo, e se um membro ajudar ou não ajudar a prover o benefício coletivo, nenhum outro membro é significativamente afetado, e não haverá reação; assim, não há incentivos àquele indivíduo para realizar qualquer contribuição ao benefício coletivo (OLSON, 1999 [1965], p.63)

⁸³ Os incentivos seletivos que trazem mais valor a cada indivíduo do que a fração dos custos do benefício coletivo que lhe é imposta são capazes de mobilizar um grupo latente (definido pelo autor como um grande grupo cujo potencial que ainda não se transformou em ação) (OLSON, 1999 [1965], p.63 – 64).

ótimo para os membros do grupo como um todo, pois haveria uma tendência da exploração do grande pelo pequeno na partilha dos custos dos esforços para atingir um objetivo comum.

Olson (1999 [1965]) reconhece a importância da reputação e do status como elementos motivadores para a ação, antecipando elementos posteriormente destacados por Lin (2001) e Ostrom e Ahn (2003).

Os incentivos econômicos não são, com certeza, os únicos incentivos possíveis. As pessoas algumas vezes sentem-se motivadas também por um desejo de prestígio, respeito, amizade e outros objetivos de fundo social e psicológico. Embora a expressão status socioeconômico, usada com frequência nas discussões sobre status, sugira que possa haver uma correlação entre posição econômica e posição social, não há dúvida de que as duas coisas são às vezes diferentes. A possibilidade de que num caso em que não haja nenhum incentivo econômico para que um indivíduo contribua para a realização de um interesse grupal possa haver um incentivo social para que ele dê sua contribuição deve ser considerada: é óbvio que é uma possibilidade real. Se os membros de um pequeno grupo de pessoas que tivesse interesse em um benefício coletivo fossem também amigos pessoais, ou pertencessem ao mesmo clube social, e alguns membros do grupo pusessem o ônus de prover esse benefício coletivo nas costas dos outros, eles poderiam, mesmo que ganhassem algo economicamente com esse tipo de conduta, perder socialmente com ela, e a perda social poderia pesar mais na balança do que o ganho econômico. Seus amigos poderiam empregar a *pressão social* para levá-los a cumprir sua parte no processo de consecução da meta grupal, sob a ameaça de exclusão do clube social caso não a cumprissem. Esses recursos podem ser eficientes, já que a observação cotidiana mostra que a maioria das pessoas valoriza a companhia de seus amigos e colegas e zela pelo seu status social, prestígio pessoal e autoestima. A existência desses incentivos sociais à ação grupal, contudo, não contradiz nem debilita a análise desenvolvida neste estudo. Se faz algo, é fortalecê-la, dado que status social e aceitação social são benefícios individuais, não coletivos. Sanções e recompensas sociais são incentivos seletivos, isto é, são incentivos do tipo que pode ser usado para mobilizar um grupo latente. É da própria natureza dos incentivos sociais sua faculdade de distinguir entre os indivíduos: o indivíduo recalcitrante pode ser colocado no ostracismo, e o que colabora pode ser convidado para o centro do círculo privilegiado (OLSON, 1999 [1965], p.72-73).

O economista destaca que a pressão social e os incentivos sociais funcionam somente em grupos de tamanho menor, “pequenos o bastante para que os membros possam ter um contato face-a-face com os demais” (OLSON, 1999 [1965], p. 74). Uma exceção a esta regra são os grupos “federativos” (“grupos subdivididos em uma série de pequenos grupos, cada um dos quais com suas razões para se unir aos outros em uma federação que represente o grande grupo como um todo” (OLSON, 1999 [1965], p. 75)), quando essa organização federativa prover serviços às organizações que a constituem e induzir as mesmas a utilizar incentivos sociais para que seus associados contribuam para as metas coletivas do grupo maior (OLSON, 1999 [1965], p. 75).

A teoria proposta por Olson (1999 [1965]) não exclui as cooperativas – ao contrário da proposta de Ritschl (1994 [1958], p. 237) que defendia a existência de unidades econômicas nas quais os valores e não o interesse individual são motivações dominantes, como as associações, as cooperativas e as instituições de caridade. Olson (1999 [1965], p. 116), em crítica a esse autor, considera que a divisão das motivações nas unidades econômicas propostas por Ritschl (1994 [1958], p. 237) “pressupõe uma curiosa dicotomia na psique humana segundo a qual o interesse pessoal egoísta reina supremo em todas as transações entre indivíduos, ao passo que o sacrifício pessoal não conhece limites no relacionamento do indivíduo com o Estado e com os diversos tipos de associações privadas”.

A teoria de Olson recebeu críticas de pesquisadores das áreas de economia, ciências sociais e do direito. Oliver e Marwell (1988) consideram que a ênfase dada por Olson no tamanho do grupo é inadequada, e que as unidades adequadas de análise são a organização social e a disponibilidade de recursos. Para os autores,

O problema da ação coletiva não é a possibilidade de mobilização de cada indivíduo que seria beneficiado por um bem coletivo, nem a possibilidade de mobilizar a todos que desejariam mobilizar-se, e nem a possibilidade de mobilizar todos os membros de uma organização ou rede social. A questão é a existência de um mecanismo social que conecte a quantidade suficiente de pessoas que tem os interesses e os recursos adequados, para que possam agir (OLIVER; MARWELL, 1988, p.6).

Para Kahan (2003), a lógica apresentada por Olson não corresponde à realidade.

Numerosas evidências nas ciências sociais deixam claro que a lógica de Olson é falsa. Em situações de ação coletiva, os indivíduos não adotam uma atitude materialmente calculada, mas uma postura mais rica, com maiores nuances emocionais de reciprocidade. Quando [os indivíduos] percebem que os demais estão agindo de forma cooperativa, os indivíduos são movidos por honra, altruísmo, e motivações afins para contribuir para um benefício coletivo mesmo sem a indução de incentivos materiais. Por outro lado, quando percebem que os demais indivíduos estão se eximindo ou buscam se aproveitar deles, agem movidos pelo ressentimento e orgulho e se recusam a cooperar e até mesmo se empenham em formas de retaliação de elevado custo pessoal (KAHAN, 2003, p.71).

Para Kahan (2003), a solução dos problemas de ação coletiva não se dá somente por meio de incentivos, mas por meio de sanções.

Enquanto a lógica convencional recomenda a criação de incentivos externos apropriados, a lógica da reciprocidade reforça a importância da promoção da confiança. Os indivíduos que acreditam que os demais desejam dar sua contribuição o farão voluntariamente. A cooperação espontânea dessa natureza se multiplica na medida que os indivíduos observam a contribuição dos demais para o benefício coletivo e são motivados a agir de forma recíproca. Em tal ambiente sustentável de confiança, arranjos custosos de incentivos são menos necessários. Por outro lado, indivíduos que não

acreditam em seus pares tendem a resistir a contribuir para o benefício coletivo, induzindo os demais a não contribuir como uma forma de retaliação. Nessa atmosfera de desconfiança, mesmo incentivos regulatórios fortes (e de alto custo) serão provavelmente ineficientes na promoção do comportamento desejado (...). Os incentivos fazem mais do que afetar o cálculo de custos e benefícios dos indivíduos em formas particulares de conduta; eles também dão forma às impressões sobre as atitudes e intenções daqueles que os cercam. (...) A aplicação de penalidades orientadas aos indivíduos oportunistas funciona em razão de, ao mesmo tempo, coagir os oportunistas, acalmar os indivíduos que contribuem, mas não perdoam a falta de contribuição, e de evitar a confusão ou a desmoralização daqueles que são neutros quanto à colaboração ou mais tolerantes com as falhas dos indivíduos oportunistas (KAHAN, 2003, p.71).

2.2 A segunda teoria da ação coletiva: Ostrom

Elinor Ostrom expandiu a compreensão sobre o comportamento cooperativo e sobre as instituições (FORSYTH; JOHNSON, 2014, p. 1096). Segundo Ostrom (2000, p.142), os indivíduos não agem apenas como agentes racionais auto-interessados; os indivíduos não calculam um conjunto completo de estratégias para cada situação que vêm a enfrentar (OSTROM, 2003, p.40). Por essa razão, o modelo de escolha racional não é aplicável em uma multiplicidade de dilemas sociais⁸⁴ (OSTROM, 2010, p.643). Embora as premissas do modelo racional - adotado pela corrente majoritária da economia^{85,86} - tornem possível realizar previsões válidas quanto aos resultados de trocas de bens com atributos específicos em um mercado

⁸⁴ Ostrom (1998, p. 1; 2003, p. 19-20) denomina como dilemas sociais um conjunto extenso de situações onde o indivíduo deve tomar decisões em circunstâncias interdependentes, nas quais uma escolha seguindo o modelo de escolha racional - i.e., maximizando os benefícios individuais no curto prazo - levará a um resultado menos vantajoso do que poderia ser para si e para os demais participantes. Há um problema de ação coletiva, que exige a confiança mútua e a cooperação para que seja alcançado um resultado mais vantajoso para todos os participantes do grupo, em uma ação coordenada. São exemplos a provisão de bens públicos, como a segurança pública e o acesso a recursos comuns, como a pesca oceânica (OSTROM, 2003, p.19). Os dilemas sociais receberam diversas denominações dadas por pesquisadores de diversas disciplinas das ciências sociais, como trocas sociais generalizadas (EKEH, 1975; EMERSON, 1972; YAMAGISHI; COOK, 1993); escamoteamento (*shirking*) (ALCHIAN; DEMSETZ, 1972); o problema do carona (*free-rider*) (GROSSMAN; HART, 1980) ; armadilhas sociais (*social traps*) (PLATT, 1973); dano moral (*moral hazard*) (HOLMSTRÖM, 1982); o problema dos bens comuns ou dos bens coletivos (OLSON, 1999; SAMUELSON, 1954) e a tragédia dos comuns (*tragedy of the commons*) (HARDIN, 1968).

⁸⁵ As premissas do modelo racional são que os indivíduos racionais: (i) conhecem todas as estratégias em uma dada situação; (ii) conhecem os resultados de cada estratégia, considerando o provável comportamento dos demais em uma dada situação; (iii) conhecem uma ordem sequencial desses resultados, medidos em termos de sua preferência individual medida por sua utilidade; e (iv) buscam maximizar a utilidade esperada (OSTROM, 2010, p. 643).

⁸⁶ Hardin (1968, p. 1244) já observava que há uma tendência dominante na economia que infere que as decisões individuais vêm a ser as melhores decisões para toda a sociedade, cuja origem remonta às afirmações de Smith (1776), em sua obra *A Riqueza das Nações*, de que um indivíduo que busca seu ganho individual apoia a promoção do interesse público, como que guiado por uma “mão invisível”.

competitivo (OSTROM, 2010, p. 659), a simplicidade do modelo limita sua aplicação. Para a economista,

a premissa de que os indivíduos têm informações completas sobre todas as ações disponíveis a eles, as prováveis estratégias que os demais adotarão e as probabilidades de consequências específicas que resultarão de suas escolhas deve ser rejeitada, exceto nas situações mais simples de iterações repetidas (OSTROM, 2010, p. 659).

Para Ostrom (2003),

o uso de um modelo restrito de escolha racional [em situações menos estruturadas] pode levar a previsões de comportamento que se mostrarão empiricamente falsas, repetidamente. Aqueles que baseiam sua argumentação em um modelo restrito e precluem o uso de modelos em uma perspectiva de longo prazo e a possibilidade de que humanos adotem normas de reciprocidade, justiça e confiança não encontrarão suporte empírico para suas previsões em situações de dilemas sociais (OSTROM, 2003, p.26).

Ostrom (2003, p.25) defende que a teoria da escolha racional é apenas um modelo em uma família de modelos, úteis para a análise formal das decisões humanas em numerosas simulações em jogos comportamentais. A autora propõe uma teoria de escolha racional na qual os agentes possuem racionalidade limitada (*bounded rationality*). Esta teoria tem como premissas:

- a) os indivíduos aprendem nas interações com os demais indivíduos quão frequentemente são adotadas normas de reciprocidade;
- b) os indivíduos aprendem a reconhecer e lembrar-se de quais indivíduos são confiáveis e quais são não-confiáveis;
- c) em transações de risco com potencial de gerar benefícios, os indivíduos tendem a cooperar com aqueles dos quais têm a expectativa de que são confiáveis e de que adotarão normas de reciprocidade. Essa expectativa é gerada a partir de interações anteriores, de informações sobre seu histórico social, ou de sinais visuais ou verbais.
- d) os indivíduos buscam a construção de uma reputação de serem confiáveis, procurando resistir à tentação de obter ganhos no curto prazo com prejuízo da oportunidade de ganhos maiores no longo prazo;
- e) os indivíduos buscam a punição daqueles que os enganaram, e também daqueles que não adotaram um comportamento de reciprocidade às suas ações;
- f) os indivíduos adotam um quadro de referência temporal que se estende além do presente imediato (OSTROM, 2003, p.25).

Ostrom (2003, p. 27) aponta que o comportamento observado em simulações⁸⁷ relativas a bens públicos diverge do que é apontado pelo modelo da escolha racional, observando-se que: há um nível de cooperação mais elevado; a comunicação face-a-face⁸⁸ entre os participantes aumenta a cooperação⁸⁹; os indivíduos estabelecem regras institucionais para lidar com dilemas sociais de segunda ordem, i.e., regras para a solução de dilemas sociais, entre outros efeitos (OSTROM, 2003, p.27). A autora destaca que numerosos experimentos demonstram que o uso de sistemas sancionatórios elaborados e aprovados pelos participantes contribui substancialmente para a redução da ocorrência da quebra da confiança⁹⁰ (OSTROM, 2003, p.27).

Para Ostrom (2009, p.195), uma teoria mais abrangente do comportamento humano deve considerar os seres humanos como criaturas adaptativas, que buscam agir tão bem quanto possível face às restrições das situações nas quais se encontram ou que buscam. Frequentemente, os indivíduos adotam a heurística – reproduzem respostas que no passado levaram a resultados positivos em determinados tipos de situação, e aprendem a adaptar-se aprendendo *normas e regras* (OSTROM, 2003, p.40).

Ostrom (2003, p.40) define regras como “entidades linguísticas que se referem a prescrições de conhecimento comum, utilizadas por um conjunto de participantes para ordenar relações repetitivas e interdependentes. Essas prescrições referem-se a ações (ou estados do mundo) *requeridos, proibidos ou permitidos*. As regras são o resultado de esforços implícitos ou explícitos por um conjunto de indivíduos para alcançar a ordem e a previsibilidade em situações determinadas por meio:

⁸⁷Muitas simulações (ou jogos) sobre o comportamento humano e a confiança são baseados no denominado *dilema do prisioneiro*, no qual duas pessoas são separadas e a cada uma é apresentada uma mesma situação na qual devem decidir delatar (ou não) o outro participante. Caso um dos participantes faça a delação, esta pessoa receberá uma punição menor do que o outro. Caso ambos façam a delação, ambos receberão a penalidade máxima. Caso ambos não delatem o outro participante, ambos receberão a penalidade mínima.

⁸⁸ Ostrom (2003, p.34) destaca que os experimentos demonstram que a comunicação por meios informáticos não possui a mesma eficiência que a comunicação face-a-face.

⁸⁹ Ostrom (2003, p.33) relata, com base nos trabalhos de Orbell, van de Kragt e Dawes (1988), Davis e Holt (1993), e Ostrom e Walker (1997), que a comunicação aumenta a cooperação em jogos de simulação pelas seguintes razões: (i) transfere informação entre os participantes que elaboram uma estratégia otimizada para aqueles que não entendem a importância de uma estratégia conjunta dos participantes; (ii) permite a troca de promessas; (iii) aumenta a confiança mútua e conseqüentemente a expectativa referente ao comportamento dos demais; (iv) adiciona valor à estrutura de recompensas subjetivas; (v) reforça valores normativos prévios; e (vi) facilita o desenvolvimento de uma identidade de grupo.

⁹⁰Ostrom, Walker e Gardner (1992, p. 413) relatam que o comportamento oportunista reduziu-se a quatro por cento em simulações nas quais os participantes tiveram comunicação regular face-a-face, decidiram pelo voto da maioria uma estratégia conjunta e adotaram um conjunto de sanções imposto a si mesmos no caso do descumprimento de regras.

- a) da criação de posições (p.ex.: membro, organizador, agente, etc...);
- b) da determinação de como os participantes podem assumir ou deixar posições;
- c) da declaração de quais ações são requeridas, permitidas ou proibidas aos participantes das ações nessas posições; e
- d) da declaração de quais resultados são requeridos, permitidos ou proibidos à ação dos participantes” (OSTROM, 2014, p.99).

Em trabalho posterior, Ostrom (2003) adotou uma definição mais sintética de regras, como

compreensões compartilhadas por grupos de que certas ações, em situações determinadas, devem, não devem ou podem ser empreendidas, e as sanções que devem ser aplicadas àqueles cujo comportamento desvia daquele estabelecido pelas regras (OSTROM, 2003, p. 40).

Por meio das regras é possível intervir na estrutura de incentivos das situações. (OSTROM, 2014, p. 99). A força prescritiva é uma característica importante das regras – o conhecimento e a aceitação de uma regra leva ao reconhecimento pelos indivíduos de que o não-cumprimento de uma regra os torna responsabilizáveis perante os demais indivíduos, que podem ser outros participantes da ação ou especialistas, como juízes ou agentes públicos (OSTROM, 2014, p.100).

Para a economista, que o termo “regra” não equivale às leis ou outras regras formais; estas podem se tornar regras quando os participantes compreendem uma lei ou regra formal (pelo menos tacitamente) e são responsabilizados pelo seu não-cumprimento (OSTROM, 2014, p.100). Assim, a compreensão e a efetiva aplicação da lei são condições essenciais para que a mesma seja uma regra (OSTROM, 2014, p.100). O quadro abaixo explicita as relações entre as regras formais (elaboradas pelas legislaturas, agências reguladoras e pelas decisões do Poder Judiciário), as regras informais (elaboradas pelos grupos), e as regras na definição de Ostrom (2014), também denominadas pela autora como *regras em uso* ou *regras operacionais*.

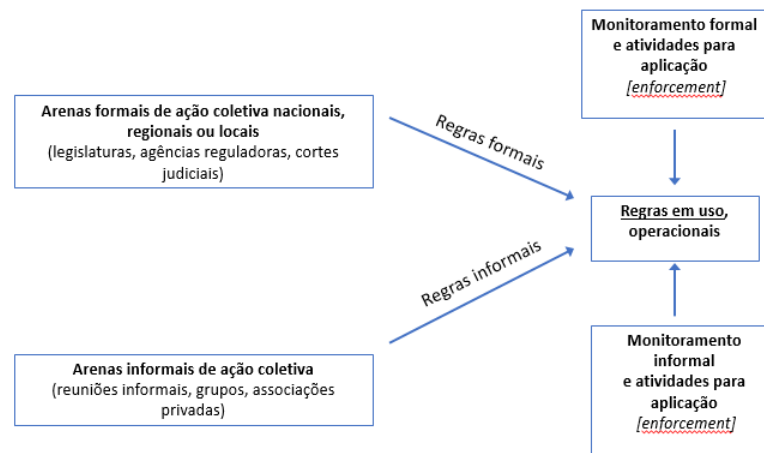


Figura 5 - Relações entre regras formais, regras informais e regras-em-uso.
 Fonte: OSTROM, 2007, p.46, com modificações pelo autor.

Ostrom (OSTROM, 2003, p.40) denomina como normas as valorações internas, positivas ou negativas, associadas a cada tipo particular de ação por um indivíduo. Como as normas são aprendidas, elas variam substancialmente entre os indivíduos, e também variam para um mesmo indivíduo de acordo com as situações que venha a enfrentar, e ainda ao longo do tempo em qualquer situação determinada (OSTROM, 2009, p. 197).

Para que as normas possam apoiar a solução de problemas de ação coletiva, as mesmas devem ser compartilhadas, de forma que os indivíduos que venham a agir de forma contrária à norma tenham temor da provável redução de autoestima que provavelmente ocorrerá (OSTROM, 2009, p. 197). Quando parte de uma população adquire normas de comportamento, ela afeta a expectativa dos demais: por exemplo, se um indivíduo interage com indivíduos cujo comportamento conhecido é de retribuição contrária àqueles que não são confiáveis, este indivíduo buscará cumprir seus compromissos (OSTROM, 2009, p. 197).

As normas informais em um contexto social determinam o resultado das interações entre os participantes não-colaborativos e aqueles que seguem as normas sociais (OSTROM, 2000, p.143). Para Ostrom (2000, p. 144), as preferências dos participantes sobre a solução dos problemas da ação coletiva dependem de sua aceitação das normas sociais - tais como a reciprocidade e a confiança – e sua estratégia se modifica de acordo com o comportamento dos demais e com os ganhos objetivos dessas estratégias.

As normas de reciprocidade – normas básicas de todas as sociedades⁹¹ – têm como característica comum a reação, com respostas positivas, às ações positivas dos demais, e com respostas negativas, às ações negativas (OSTROM, 2003, p. 42).

A autora elenca seis normas básicas de reciprocidade adotadas pelos indivíduos quando confrontados com dilemas sociais, verificadas em jogos de comportamento com mais de uma interação:

- a) Inicialmente, sempre cooperar; cessar a cooperação caso os demais participantes não ajam de forma recíproca e, se possível, punir aqueles que não cooperam.
- b) Cooperar imediatamente somente caso os demais sejam avaliados como confiáveis; cessar a cooperação caso os demais participantes não ajam de forma recíproca e, se possível, punir aqueles que não cooperam.
- c) Caso os demais tenham agido de forma cooperativa, cooperar; cessar a cooperação caso os demais participantes não ajam de forma recíproca e, se possível, punir aqueles que não cooperam.
- d) Sempre cooperar em alguns contextos.
- e) Nunca cooperar.
- f) Simular a adoção das normas (a) ou (b), mas cessar a cooperação caso seja possível agir de forma oportunista (*free ride*) com sucesso (OSTROM, 2003, p.46).

O uso de normas de reciprocidade tem por base as experiências anteriores do indivíduo (OSTROM, 2009, p. 198). Quanto mais benefícios um indivíduo tenha recebido no passado em razão da reciprocidade às suas ações, mais propenso ele estará a agir com reciprocidade, e menos provável será que venha a adotar um comportamento oportunista (*free riding*). A expectativa do indivíduo de que os demais participantes de um grupo venham a agir com reciprocidade tem uma correlação elevada com as próprias normas de reciprocidade, mas é afetada pela informação referente à reputação dos demais e pela estimativa, realizada pelo indivíduo, do risco de confiar, considerando a estrutura de uma situação particular (OSTROM, 2009, p. 198).

As normas de reciprocidade (a) a (c) mostram que os indivíduos podem ser *colaboradores condicionais* (*conditional cooperators*) - indivíduos dispostos a iniciar uma ação

⁹¹ A universalidade das normas de reciprocidade é defendida por autores de diversos campos de conhecimento, como Gouldner (1960); Homans, (1958, p. 606); Homans (1961); Blau (1964); Becker (1990) e ainda por Ostrom (1997). É oportuno destacar que a reciprocidade é ponto central da teoria das trocas sociais (*social exchange theory*) - que considera que o comportamento dos indivíduos é orientado pela otimização dos resultados - e tem Homans (1961) e Blau (1964) como principais autores.

cooperativa quando avaliam que os demais agirão de forma recíproca e que continuarão cooperando enquanto houver uma quantidade suficiente de indivíduos que ajam com reciprocidade - e *justiceiros voluntários* (*willing punishers*) - aplicando penalidades sobre os indivíduos que não cooperam, ainda que isto lhes traga custos elevados (OSTROM, 2000, p. 142).

Segundo Ostrom (2000, p.144), os participantes buscam identificar, entre os demais, aqueles que adotam a mesma estratégia. Assim, os indivíduos que adotam a estratégia de cooperação buscarão interagir com indivíduos que atuam da mesma forma, levando à multiplicação das ações cooperativas. Conseqüentemente, os indivíduos que atuam em um ambiente cooperativo têm ganhos adicionais em relação aos indivíduos racionais que agem movidos apenas por interesse próprio. Assim, em um ambiente de informação incompleta⁹², os participantes das interações inicialmente confiarão nos demais, desde que os ganhos esperados e recebidos nas relações com os participantes confiáveis excedam os ganhos em um ambiente no qual nenhum participante confia no outro (OSTROM, 2000, p.145).

Para Ostrom (2000, p. 145), caso houvesse informação perfeita, apenas os indivíduos que cooperassem sobreviveriam à dinâmica evolutiva, pois seriam os únicos indivíduos confiáveis, e os novos entrantes tenderiam a assumir a preferência do comportamento dos colaboradores condicionais, em razão destes terem auferido os maiores ganhos no passado imediato. Assim, a longo prazo, os indivíduos não-cooperativos deixariam de existir⁹³.

O aprendizado de normas pelos indivíduos não é suficiente para a previsão do comportamento em dilemas sociais, pois este pode variar com o contexto do que é percebido como correto (OSTROM, 2009, p. 431). A proporção de indivíduos que adota cada uma dessas normas de reciprocidade varia com o tipo de subpopulação e com o tipo de situação, dependendo de variáveis estruturais⁹⁴ (OSTROM, 2003, p.46). O comportamento individual é

⁹² Segundo Lara (2015, n.p), quando as preferências dos indivíduos levam em consideração os demais ou valores intrínsecos ao indivíduo, ou quando não mais se vinculam a uma única motivação material e imediata, a hipótese de informação perfeita não se mostra adequada: tem-se um ambiente de informação incompleta, no qual um indivíduo não pode saber com precisão como os demais valoram as ações e resultados.

⁹³ A argumentação de Ostrom (2000) baseia-se na teoria de seleção multinível (*multilevel selection* – MLS), de Sober e Wilson (1998). Em apertada síntese, segundo a teoria de seleção multinível há uma maior aptidão relativa dos grupos em que há um comportamento favorável ao bem coletivo em relação aos grupos em que é predominante o comportamento oportunista, favorecendo a prevalência daqueles grupos na sociedade a longo prazo (WILSON; OSTROM; COX, 2013, p. S23).

⁹⁴ Ostrom (2009, p. 188-194) elenca oito variáveis estruturais como principais: (i) o número de participantes envolvidos; (ii) a natureza dos benefícios (subtrativos ou compartilhados de forma plena, i.e., bens públicos ou recursos comuns (*common-pool resources*)); (iii) a heterogeneidade dos participantes; (iv) a presença de comunicação face-a-face; (v) a forma da função produção (i.e., de maneira simplificada, a maneira como os benefícios evoluem em função do número de participantes que contribuem para o benefício); (vi) a informação sobre ações passadas (a quantidade de informação que um indivíduo pode obter sobre as ações anteriores dos

fortemente afetado pelo contexto no qual as interações sociais ocorrem^{95,96} – mais do que simplesmente o resultado de diferenças individuais (OSTROM, 2009, p.431).

Ostrom (2009, p. 431) destaca o papel central da confiança entre os participantes como o mecanismo mais eficiente para melhorar os resultados transacionais^{97,98}. Para a economista, o núcleo de uma explicação teórica evolutiva sobre o sucesso ou insucesso da ação coletiva são as relações entre a confiança que um participante tem nos demais participantes envolvidos em uma situação de ação coletiva, o investimento que os demais fazem na construção de uma

demais participantes de um grupo); (vii) a forma como os indivíduos estão ligados em uma rede, e (viii) a possibilidade de entrada ou saída voluntária dos indivíduos do grupo.

⁹⁵ O contexto – variáveis físicas, variáveis culturais e variáveis institucionais – não é imutável. Ostrom (2009, p. 187) relata que Shivakumar (2005) e Gellar (2005) apresentam evidências de grupos locais e regionais que vêm empreendendo ações coletivas com sucesso na Somalilândia e no Senegal, regiões onde havia pouca cooperação antes.

⁹⁶ A importância do contexto, destacada por Ostrom, remete à perspectiva institucionalista, defendida por North (1990), Nee e Ingram (2001) e Swedberg (2006, p. 946), entre outros. Swedberg (2006, p.946) define instituições como “sistemas dominantes de elementos formais e informais inter-relacionados - costumes, crenças compartilhadas, normas e regras - com base nas quais os agentes orientam suas ações quando buscam seus interesses”. Assim, as instituições, como estruturas sociais dominantes, proveem um condutor para a ação social e para a ação coletiva, facilitando e estruturando os interesses dos atores (SWEDBERG, 2006, p. 946).

⁹⁷ Arrow (1974, p. 23) já destacava a importância da confiança e de seu impacto na eficiência das transações. Para o economista, a construção da confiança relaciona-se com a evolução de sociedades em um sentido amplo: “As sociedades em sua evolução desenvolveram acordos implícitos quanto a certos tipos de consideração pelos demais [indivíduos], acordos essenciais à sobrevivência da sociedade ou que pelo menos contribuem muito para sua eficiência. Observa-se, por exemplo, que entre as propriedades de muitas sociedades cujo desenvolvimento econômico é atrasado há a falta de confiança mútua. Empreendimentos coletivos de qualquer espécie, não apenas o governo, tornam-se difíceis ou impossíveis não apenas porque A pode trair [a confiança] de B, mas porque mesmo se A quiser confiar em B ele sabe que B não confiará nele. É claro que a falta de consciência social é na verdade uma perda econômica destacada em um sentido muito concreto, bem como uma perda no possível bom funcionamento de um sistema político”.

⁹⁸ Além da confiança, Wilson, Ostrom e Cox (2013, p. S22) sugerem a aplicação de oito princípios para aumentar a eficácia da ação dos grupos: (i) limites claramente definidos: a identidade do grupo e os limites do bem comum devem ser claramente definidos; (ii) equivalência na proporção entre custos e benefícios: os membros do grupo devem acordar um sistema que recompense os membros por suas contribuições, devendo ser evitada a atribuição de um status elevado ou outros benefícios desproporcionais, pois a desigualdade injusta prejudica os esforços das ações coletivas; (iii) arranjos de escolha coletiva: os membros do grupo devem ser capazes de criar, pelo menos, parte de suas regras e devem decidir por consenso, pois as pessoas detestam receber ordens, mas se empenharão firmemente para o alcance dos objetivos do grupo com os quais concordaram; (iv) monitoramento: a gestão de bens coletivos é inerentemente vulnerável ao oportunismo e à exploração ativa, e a menos que tais estratégias perniciosas possam ser detectadas com baixo custo pelos membros do grupo que seguem as normas, estará aberto o caminho para a “tragédia dos comuns”; (v) sanções graduais: nem todas as transgressões necessitam de sanções pesadas - pelo menos na primeira ocorrência; a comunicação informal interna ao grupo (*gossip*) ou uma chamada de atenção leve serão frequentemente suficientes, porém formas mais severas de punição devem estar disponíveis para uso, caso necessárias; (vi) mecanismos de resolução de conflito: deve ser possível solucionar conflitos de forma rápida e percebida como justa pelos demais membros do grupo; (vii) reconhecimento ao direito dos grupos à organização: os grupos devem ter a autoridade de estabelecer regras para seu funcionamento, pois as regras impostas externamente têm maior dificuldade de serem adaptadas às circunstâncias locais; e (viii) quando os grupos integram sistemas sociais maiores, deve haver uma coordenação apropriada entre grupos relevantes, pois cada esfera de atividade tem uma escala ótima (a governança em larga escala requer que seja definida a escala ótima para cada esfera de atividade e a coordenação apropriada das atividades). Um conceito relacionado é o da subsidiariedade, que atribui as tarefas de governança ao nível mais baixo de jurisdição, exceto quando se verificar explicitamente que este seja ineficaz).

reputação de confiabilidade, e a probabilidade de que todos os participantes adotem normas de reciprocidade (OSTROM, 2009, p. 200).

Ostrom (2003, p. 51), considerando um modelo de comportamento humano no qual os indivíduos aprendem e se adaptam a normas, apresenta um modelo simplificado das variáveis que levam ao crescimento da confiança, da cooperação e dos benefícios, com mecanismos de feedback que reforçam a aprendizagem positiva ou negativa. A economista destaca que o crescimento da confiança depende, além da adoção de normas pelos indivíduos, de uma estrutura da situação capaz de gerar informação suficiente sobre a probabilidade dos demais serem confiáveis e agir com reciprocidade, assumindo sua parte nos custos de superação de um dilema social (OSTROM, 2009, p. 432).

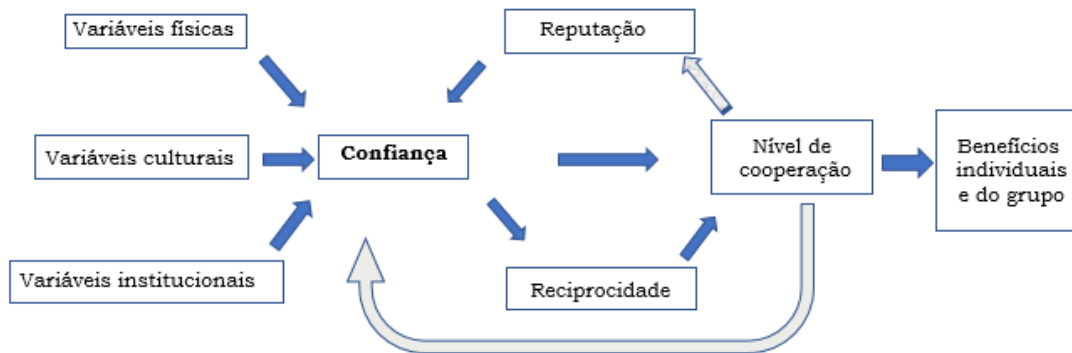


Figura 6 - O modelo de construção de confiança proposto por Ostrom (2003).
Fonte: Ostrom (2003, p. 51)

Ostrom (2009) destaca os benefícios individuais da cooperação e da reciprocidade:

Quando alguns indivíduos iniciam a cooperação em uma situação repetitiva, os outros [participantes] aprendem a confiar neles e tem mais interesse em agir com reciprocidade, o que leva a níveis mais elevados de cooperação. E, quando mais indivíduos agem com reciprocidade, adquirir uma reputação de ser confiável é um bom investimento bem como um valor intrínseco. Portanto, a reputação de ser confiável, o nível de confiança e a reciprocidade se reforçam positivamente. [Todavia], um decréscimo de qualquer um deles pode gerar um efeito cascata negativo que pode levar a pouca ou nenhuma cooperação (OSTROM, 2009, p. 200 – 201).

Polski e Ostrom (2017 [1999]) destacaram a importância das variáveis institucionais. Segundo as autoras, as instituições atuam como mecanismos para o ajuste do comportamento em uma situação que requer a coordenação entre dois indivíduos ou grupos de indivíduos (POLSKI; OSTROM, 2017 [1999], p. 14). Seja na forma de leis, políticas ou procedimentos, seja na forma de práticas ou hábitos, as instituições delimitam a capacidade de mudança social,

estruturando informações e criando incentivos para que os indivíduos ajam ou não ajam em uma situação particular (POLSKI; OSTROM, 2017 [1999], p. 14-15). Em síntese, interagindo com as variáveis físicas e culturais, as instituições criam incentivos para a adoção de comportamentos sociais⁹⁹ (POLSKI; OSTROM, 2017 [1999], p. 15).

O reconhecimento da complexidade da estrutura de motivações humanas é uma característica presente em toda a obra de Ostrom. Em seu discurso ao receber o Prêmio Nobel de Economia, Ostrom (2009) afirmou:

A lição mais importante para a análise de políticas públicas que derivou da jornada intelectual [que percorri] é que os seres humanos possuem uma estrutura motivacional muito mais complexa e uma capacidade muito maior de resolver dilemas sociais do que afirmavam as primeiras teorias de escolha racional. Segundo os analistas de políticas públicas, o projeto de instituições que forcem ou incentivem (*nudge*) indivíduos inteiramente auto-interessados a alcançar melhores resultados tem sido o principal objetivo buscado pelos governos no último meio século. Uma pesquisa empírica extensa me leva a defender que o objetivo central das políticas públicas deveria ser facilitar o desenvolvimento de instituições que permitam trazer o melhor dos seres humanos [...]. Para explicar o mundo de interações e resultados que ocorrem em múltiplos níveis, devemos estar prontos a lidar com a complexidade ao invés de rejeitá-la. Quando o mundo que buscamos explicar e melhorar [...] não é bem descrito por um modelo simples, devemos continuar a aperfeiçoar nossos modelos e teorias de forma a sermos capazes de compreender a complexidade e não simplesmente rejeitá-la (OSTROM, 2009, p.436).

Dada a importância dos conceitos de normas e instituições nos trabalhos de Ostrom e nesta pesquisa, mostra-se oportuno apresentar no capítulo seguinte, brevemente, esses conceitos e algumas de suas tipologias.

⁹⁹ Polski e Ostrom (2017 [1999], p. 14-15) alertam para o risco de transplantes institucionais: como as instituições são fundamentalmente conceitos compartilhados que existem nas mentes e nas rotinas dos participantes, um modelo de política pública de sucesso, inserido em um contexto político-econômico, não terá sucesso em um contexto distinto. A aplicação de modelos exige a compreensão da informação e da estrutura de incentivos inerente ao modelo, da informação e da estrutura de incentivos na situação concreta em que se pretende aplicar a política pública, e do ajuste entre o modelo e o ambiente no qual se inserirá a política pública (POLSKI; OSTROM, 2017 [1999], p. 15). Assim, cabe aos analistas de políticas públicas pesquisar como os participantes em uma política pública atuam, e porque agem de uma forma ou de outra (POLSKI; OSTROM, 2017 [1999], p.14).

3 NORMAS E INSTITUIÇÕES

São apresentados a seguir, de forma breve, os conceitos de normas e instituições, importantes para a compreensão deste trabalho de pesquisa.

3.1 Normas

As normas são encontradas em todos os aspectos da vida social. Todas as nossas interações com outras pessoas são mediadas por uma multiplicidade de normas, que exercem uma influência poderosa em nossas vidas. Na expressão de Bobbio (2001),

[a] nossa vida se desenvolve em um mundo de normas. Acreditamos ser livres, mas na realidade, estamos envoltos em uma rede muito espessa de regras de conduta que, desde o nascimento até a morte, dirigem nesta ou naquela direção as nossas ações (BOBBIO, 2001, p. 23 – 24).

As normas podem ser relativamente universais, e podem variar de uma comunidade a outra comunidade; podem ainda ser complexas e específicas (BRENNAN *et al.*, 2013, p.1).

Em sua origem, o termo norma significava *esquadro*. Em senso comum, o termo norma denota o que é habitual ou comum; um segundo sentido, advindo da filosofia, denota a regra ou princípio normativo objetivamente válido, independentemente de sua aceitação (BRENNAN *et al.*, 2013, p.2). Mesmo dentro do âmbito das ciências sociais, o termo *norma* carrega múltiplos significados; comum a estes significados, está o caráter de variável exógena, e sua função de restrição ao comportamento (BICCHIERI, 2018), por meio de sanções. Desta forma, podem ser encontradas múltiplas definições para o conceito de norma, elaboradas pelos autores clássicos positivistas, como Hans Kelsen.

Kelsen (1986) define a norma como o *dever-ser*. Para o jurista e filósofo,

o dever -ser – a norma – é o sentido de um querer, de um ato de vontade e – se uma norma constitui uma prescrição, um mandamento – é o sentido de um ato dirigido à conduta de outrem, um ato, cujo sentido é que um outro (ou outros) deve (ou devem) conduzir-se de determinado modo (KELSEN, 1986, p.3).

A definição apresentada por Kelsen (1986) é por ele retificada, de forma a incluir os costumes:

Uma norma não somente pode, pois, ser criada por um ato de vontade, dirigido conscientemente para a sua produção, como também pelo costume, ou seja, pode ser produzida pelo fato de que seres humanos costumam conduzir-se efetivamente de determinada maneira (KELSEN, 1986, p.3).

Para o jurista escandinavo Ross (1971, p.78), a norma é uma diretiva que corresponde a certos fatos sociais de forma que o padrão de comportamento expresso pela norma é geralmente seguido pelos membros da sociedade, e é considerado obrigatório.

Para Bulygin e Mendonca (2005), a norma carrega um sentido de prescrição:

[u]ma prescrição emitida por um ou vários agentes humanos (chamados autoridade normativa), dirigida a um ou vários agentes humanos (chamados sujeitos normativos), que ordena, proíbe ou permite determinadas ações ou estados de coisas. Ordens ou comandos [...] estão incluídos nesta noção de norma. A formulação verbal da norma (por meio de orações deônticas ou orações em modo imperativo ou ainda indicativo) pode variar de um caso ao outro; decisivo é o uso prescritivo das palavras ou outros símbolos (BULYGIN; MENDONCA, 2005, p.15).

A visão dos juristas costuma entender a norma em seu aspecto propositivo ou prescritivo de condutas (FERRAZ JÚNIOR, 2018, p. 100-101). Todavia, a literatura apresenta outras definições de norma jurídica, que ultrapassam o conceito de prescrição. Por exemplo, Luhmann (1995, p. 136) apresenta um conceito funcional de norma, como uma forma de expectativa estabilizada contrafaticamente. O autor destaca os efeitos da norma como um instrumento do grupo social sobre o indivíduo: “normas não prometem um comportamento conforme à norma, mas elas protegem aqueles que esperam esse comportamento” (LUHMANN, 1995, p. 135).

A definição de norma proposta por Axelrod (1986) baseia-se em seus efeitos. Para o autor, “[u]ma norma existe em um dado conjunto social na medida que os indivíduos geralmente agem de um certo modo e são frequentemente punidos quando parecem não fazê-lo” (AXELROD, 1986, p.1097).

Brennan *et al.* (2013, p.40) definem normas como **agrupamentos (clusters) de atitudes normativas e o conhecimento dessas atitudes**. O amplo significado do termo norma, já apontado por Von Wright (1963)¹⁰⁰ leva à necessidade do uso do termo sempre com um complemento, como *formal, informal, jurídica, social*.

O filósofo Michel Foucault relaciona a norma com o parâmetro por meio do qual se estabelece a diferenciação entre o normal, ou seja, de acordo com a norma, e o anormal, isto é, contrário à norma (FONSECA, 2012, p. 83). Ao anormal, isto é, ao que se situa à margem da

¹⁰⁰ Von Wright (1963, p.1) relatava na abertura de sua obra: “ A palavra ‘norma’, em inglês, e o seu correspondente em outras línguas, é utilizado em muitos sentidos e frequentemente com um significado obscuro. Dificilmente pode ser dito que seja um termo bem definido no vocabulário filosófico inglês. Todavia, isto pode ser dito do termo ‘normativo’. ‘Norma’ tem vários sinônimos parciais, [como] ‘padrão’, ‘tipo’, e ‘regulação’, ‘regra’, ‘lei’. Orientações de uso e prescrições talvez não sejam chamados com frequência de normas, mas não deveríamos hesitar em denomina-las ‘normativas’. Como o conjunto de significados de ‘norma’ não é apenas heterogêneo, mas possui limites vagos, seria provavelmente fútil tentar criar uma teoria geral de normas cobrindo todo o campo [da aplicação do termo]. A teoria de normas deve ser, de alguma forma, limitada ao seu escopo. Ao construir uma teoria de normas, cabe recordar que os diversos significados de ‘norma’ não possuem ausência de relação lógica. A palavra não é ambígua em sentido comum. Uma teoria restrita de normas corre, portanto, o risco de ser falha se não atentar para as afinidades conceituais e as relações lógicas entre as diversas partes do significado completo do termo”.

norma, são destinados instrumentos de correção, os quais se pautam, sobretudo, em mecanismos de exclusão.

Numerosos filósofos e juristas buscaram apresentar esquemas de classificação das normas. Kant classificava as normas em normas éticas, técnicas e pragmáticas (BOBBIO, 2001, p.93). Por sua vez, a taxonomia das normas proposta por Von Wright (1963) as classifica em três espécies principais e três espécies secundárias (CALABRICH, 2008, p. 55). Segundo Von Wright, as três espécies principais são: normas *definidoras ou determinativas, diretivas ou normas técnicas, e prescrições*.

As normas *definidoras* determinam quais são as ações permitidas e quais são as ações proibidas (CALABRICH, 2008, p.56), coordenando as ações dos agentes. As *diretivas (ou normas técnicas)*, caracterizam-se por indicar os meios para alcançar um determinado fim; sua realização no plano fático depende da vontade do agente (CALABRICH, 2008, p. 56). As *prescrições*, por sua vez, têm por fim orientar a conduta de um sujeito, e se caracterizam pela superioridade do emissor da norma – a autoridade normativa – e pela sanção, que lhe dá o caráter coercitivo (CALABRICH, 2008, p.56).

Como espécies secundárias, von Wright define as *normas ideais*, os *costumes* e as *normas morais*.

As *normas ideais* estabelecem um padrão ótimo dentro de uma classe, um modelo, aproximando-se assim das normas técnicas. Os *costumes* são hábitos, condutas reiteradas e regulares dos indivíduos em circunstâncias semelhantes, compartilhadas e uma comunidade, o que lhes atribui um caráter de relativa obrigatoriedade, podendo aquele que não os segue ser objeto de críticas e sanções por parte da comunidade – o que os aproxima das prescrições. As normas morais, em um sentido teológico, devem ser cumpridas por serem emanadas de uma autoridade divina e em um conceito teleológico, indicam o caminho para chegar a uma determinada finalidade; são classificadas por Von Wright como normas *autônomas*, ou *sui generis* (CALABRICH, 2008, p. 56).

A classificação de Von Wright (1963), embora tradicional, não contribui significativamente para a compreensão das normas como fenômenos sociais. A reduzida assertividade das definições, todavia, não é exclusiva da obra de Von Wright (1963), estando presente em diversos autores que o sucederam¹⁰¹. Para Brennan *et al.* (2013, p.13-14, p. 36), mostra-se mais interessante compreender as normas como ferramentas, cuja finalidade é a

¹⁰¹ Ulmann-Margalit (1977) afirma que algumas normas são práticas sociais; Brennan e Pettit (2004) argumentam que as normas incluem práticas sociais, e Lewis (1969) afirmava que algumas práticas sociais, como as convenções, incluem normas.

responsabilização dos agentes¹⁰², tornando possível a um indivíduo exigir uma determinada forma de comportamento de outro agente.

Sunstein (1995) e Mc Adams (1997, p. 347-348) destacam a força expressiva das leis: as normas jurídicas podem reforçar as normas sociais nelas contidas, e enfraquecem as normas sociais por condenadas pelas leis. Nas palavras de Sunstein (1995),

Poderíamos estar tentados a supor que as pessoas podem evitar questões expressivas completamente e que é possível avaliar a lei apenas com base nas consequências [...] mas isso não é possível na realidade. Os efeitos de qualquer norma jurídica podem ser descritos de um número infinito de modos. Qualquer caracterização ou contabilização das consequências depende não apenas da apresentação de dados brutos, mas são mediados por um conjunto de normas sociais (frequentemente tácitas) que determinam como descrever ou conceber as consequências. É possível ver uma grande parte da função expressiva da lei na identificação de quais consequências contam e como elas devem ser descritas (SUNSTEIN, 1995, p. 2048)

Brennen *et al.* (2013) destacam a força expressiva das normas: valores, significados e identidades são expressos quando nos valem os das normas.

A responsabilização criada pelas normas cumpre outros papéis na vida social. As normas podem trazer significado social ao comportamento. Elas permitem que expressemos valores, significados e identidades. A natureza de responsabilização das normas desempenha um papel particular neste domínio expressivo. A literatura jurídica recente enfatiza a **força expressiva** das normas jurídicas formais, em particular na criação de categorias de significado e na valorização (e desvalorização) de certas formas de conduta e modos de viver. A força expressiva deriva, em parte, do fato de que a lei possui autoridade; quando a lei proíbe um determinado tipo de atividade, isto significa um pronunciamento de uma autoridade sobre a legitimidade de tal atividade. Todavia o mesmo é verdadeiro também para as normas não-formais, não jurídicas. Quando temos um direito - cujo reconhecimento é compartilhado - de exigir coisas uns dos outros, isto nos dá oportunidades comparáveis nos manifestar com autoridade em diversas dimensões da vida social, projetando uma certa imagem e um senso de identidade, [...], isto é, expressando [nossos valores] aos demais [...].(BRENNAN *et al.*, 2013, p.37, grifo do autor).

É importante destacar que, como ferramentas, as normas podem servir a propósitos nobres, tais como compensar deficiências em altruísmo, criar significados e identidades, expressar valores compartilhados, e criar novas formas de relacionamento e convivência.

¹⁰² Brennan *et al.* (2013, p.13) criticam as definições de normas apresentadas por diversas correntes teóricas. Para os autores, as principais correntes teóricas definem as normas como práticas sociais (como convenções, costumes e tradições), ou como agrupamentos de desejos e crenças não-normativas. Para os autores, a existência de práticas sociais (definidas pelos autores como *comportamentos regulares pelos membros de um grupo explicados em parte pela presença de atitudes favoráveis pelo grupo em relação ao comportamento relevante, de conhecimento comum aos membros do grupo*) ou de agrupamentos de desejos e crenças não-normativas não é suficiente ou mesmo necessário para a existência de uma norma.

Todavia, da mesma forma, podem ser discriminatórias ou injustas, servindo à instrumentalização dos seres humanos (BRENNAN *et al.*, 2013, p.38-39).

A eficácia das normas é afetada pelo número de pessoas que a seguem. Brennan *et al.* (2013, p.114) listam diversas razões pelas quais há a perda de eficácia das normas em geral:

- a) se muitos violam a norma, a probabilidade de receber sanções pela violação [da norma] se reduz¹⁰³;
- b) as normas podem ser, apesar de seu surgimento, ser diretamente relacionadas ao comportamento das demais pessoas, pois há um “faça a sua parte” implícito enraizado na norma.[...] Uma ‘fração justa’ é [a] participação equânime [de um indivíduo] no esforço total – e se o esforço total se reduz, o que lhe é requerido é reduzido *pari passu*.
- c) O próprio princípio normativo pode ser subespecificado em situações ambíguas, nas quais compromissos [*trade-offs*] devem ser realizados. Podemos observar o que os outros fazem para ter indicações sobre quais compromissos e comportamentos são socialmente aceitáveis, tomando o comportamento dos outros para especificar o que a norma realmente é (ou requer).
- d) A perda de autoestima sofrida pelos indivíduos que violam a norma é tanto menor quanto menor for o número de pessoas que agem de acordo com a norma (isto é não apenas a probabilidade de sanção é reduzida, mas também a sua severidade) (BRENNAN *et al.*, 2013, p.114).

Cabe destacar que é a percepção do cumprimento das normas pelos demais indivíduos - e não o seu efetivo cumprimento - que influencia o comportamento de um indivíduo em cumprir (ou não) a norma (BRENNAN *et al.*, 2013, p.117).

São apresentados a seguir os conceitos de normas formais e de normas informais, bem como os conceitos de normas jurídicas e de normas sociais, relevantes para a análise realizada neste trabalho.

3.1.1 Normas formais e Normas informais

As normas formais - como por exemplo as leis e regras infralegais, ou ainda os estatutos estabelecidos nas sociedades – envolvem agregados de atitudes normativas e o conhecimento dessas atitudes. A existência das normas formais independe do comportamento – mesmo um elevado índice de descumprimento da lei não significa automaticamente que as mesmas deixem de existir, e não é condicionada pelo desejo de agir em conformidade com a lei. As normas servem à função de nos tornar responsabilizáveis perante os demais, criando mecanismos sociais.

¹⁰³ Em sentido semelhante, Fuller (1975) defendia que “as regras devem ser promulgadas e seguidas pelo governo para que o sistema jurídico funcione. A desconsideração permanente das normas jurídicas pode minar os fundamentos morais do sistema jurídico, tanto para aqueles a eles sujeitos quanto para aqueles que o administram”.

É possível classificar as normas em *normas formais* e *normas informais*. Se é clara a importância das normas formais para o estudo do Direito, é também relevante destacar a importância da compreensão das normas informais para avaliar a aplicação das normas formais, como destaca Mc Adams (1996):

Aqueles que estudam o Direito deveriam estudar as normas informais. Como as normas [informais] governam o comportamento individual, não é possível avaliar corretamente o efeito das normas formais, aplicadas pelo Estado, sem entender a ação das normas informais em ação (MCADAMS, 1996, p. 346).

As normas formais e informais não diferem em razão de seu caráter escrito; como é cediço, a constituição inglesa não é escrita, e isto não retira desta o caráter de norma formal. As diferenças entre as normas formais e informais referem-se a:

- a) a ação de normas secundárias¹⁰⁴ para sua efetividade;
- b) o modo de sua execução (*enforcement*);
- c) a natureza das atitudes normativas que as constituem;
- d) os tipos de fenômenos por elas regradados;
- e) as funções a que elas servem (BRENNAN *et al.*, 2013, p.41).

Há uma elevada superposição entre normas formais e normas informais, e frequentemente há classes de comportamento em que há tanto regras informais quanto regras formais condicionando o comportamento dos agentes (BRENNAN *et al.*, 2013, p.40).

O quadro a seguir, baseado no quadro referente aos elementos dos sistemas de controle social de Ellickson (2008, p.76), apresenta as distinções entre os sistemas de normas formais e informais quanto ao tipo de regra, tipo de sanção e sistema combinado de regra e sanção¹⁰⁵:

¹⁰⁴ A classificação das normas em normas primárias e normas secundárias foi proposta por Hart (2007 [1961]). Segundo Hart (2007 [1961]), as normas primárias definem o padrão de comportamento a ser seguido, e as sanções em caso de descumprimento, e as normas secundárias dão o poder a indivíduos para determinar se houve a violação de uma regra primária, bem como o processo a ser seguido (HART, 2007 [1961], p. 101-102). Além das regras que empoderam determinados agentes a aplicar e interpretar as normas primárias (as regras de jurisdição) (HART, 2007 [1961], p. 106), são ainda normas secundárias as regras que especificam algum aspecto ou aspectos cuja existência em uma determinada regra é tomada como uma indicação afirmativa e concludente de que é uma regra do grupo que deve ser apoiada pela pressão social que ela exerce” (as regras de reconhecimento) (HART, 2007 [1961], p. 104). e as regras que “conferem poder a um indivíduo ou a um grupo de indivíduos para introduzir novas regras primárias para a conduta da vida em grupo, ou de certa classe dentro dele, e para eliminar as regras antigas” (as regras de alteração) (HART, 2007 [1961], p. 105).

¹⁰⁵ É importante destacar que as formas híbridas são possíveis. Por exemplo, é possível que cidadãos atuem pontualmente de forma a garantir o cumprimento de normas legais; a prática da atuação de policiais poderá levá-los a atuar com base em normas éticas próprias, não seguindo o comando prescrito no texto legal, tolerando pontualmente infrações de menor potencial ofensivo (ELICKSON, 1987, p.76).

	Controlador	Tipo de Regra	Tipo de sanção	Sistema combinado de regra e sanção
Normas informais	Agente (controle de primeira parte)	Ética pessoal	Auto-sanção	Autocontrole
	Forças sociais	Normas sociais	Sanção indireta	Controle informal
Normas formais	Segunda parte	Contrato escrito	Sanção pessoal	Garantia das promessas expressas no contrato
	Organização	Normas da organização	Sanções organizacionais	Controle organizacional
	Estado	Normas jurídicas	Sanções pelo Estado	Sistema jurídico

Quadro 3 - Elementos das normas formais e informais.

Fonte: o autor, com base em Ellickson (1987).

Geiger (1983, p.50) considera a norma [formal] como uma realidade que se expressa e se consolida por meio de uma proposição normativa. Elaborando o conceito de forma semelhante a Geiger, Alexy (1994, p. 43) diferencia as *normas formais* dos *enunciados normativos*. Para o autor, as normas [formais] (*Norm*) são o significado dos enunciados normativos (*Normsatz*). Alexy destaca que as normas podem ser expressas por meio de diversos enunciados normativos (ALEXY, 1994, p.43).

A separação entre enunciado normativo e norma reforça claramente a importância da clareza na comunicação, como destaca Odahara (2011).

Ainda que no nível estritamente proposicional, o conteúdo deve possuir um sentido cognoscível. Do contrário, não haverá nem a relação comunicativa, tampouco a possibilidade de a norma cumprir o desígnio a ela atribuído pela autoridade normativa, qual seja o de motivar determinadas condutas (ODAHARA, 2011, p.24).

Em sentido semelhante, Bulygin e Mendonca (2005) afirmam que

A formulação da norma é uma entidade linguística. A norma, por outro lado, é o sentido expressado pela formulação. Assim, a mesma norma pode ser expressa por duas ou mais formulações diferentes, e também vale o contrário, pois a mesma formulação pode expressar duas ou mais normas distintas, se possuir mais de um sentido. O importante para a identidade da norma é, pois, a identidade de sentido (BULYGIN; MENDONCA, 2005, p.16)

Tanto as regras formais, tais como as leis e regulamentos infralegais, e as regras informais, como as normas sociais e as normas morais tem o caráter de regras primárias; todavia, **apenas as regras formais possuem regras secundárias**, as quais junto às regras primárias constituem o quadro legal, ou regulatório (BRENNAN *et al.*, 2013, p.42). Outros fatores distintivos das regras formais são a **natureza do agente responsável por assegurar o cumprimento das normas** (uma autoridade ou um agente do Estado) e o **caráter tangível das**

sanções, cuja intensidade varia de acordo com a gravidade da norma violada (BRENNAN *et al.*, 2013, p.44)

As normas informais, sejam normas sociais ou normas morais, utilizam outros mecanismos de sanção: a desaprovação pelo grupo no caso de violação da norma, que pode traduzir-se em sanções, que podem ser aplicadas por qualquer membro do grupo (por exemplo, a perda de reputação, causada por comentários internos dentro do grupo). Não há uma autoridade responsável pela sanção: todos os membros do grupo são corresponsáveis pela sanção, que pode gerar custos, requerer o investimento de algum tempo e energia pessoal (BRENNAN *et al.*, 2013, p. 45). As normas informais cumprem uma função de *responsabilidade não-mediada* por uma autoridade externa, em contraste com as normas formais, que cumprem uma função de *responsabilização mediada por uma autoridade externa* (BRENNAN *et al.*, 2013, p. 51 *et seq.*).

Para Black (1976, p.107), as normas formais têm uma aplicação mais intensa à medida que se reduz a possibilidade de aplicação de outras formas de controle social.

Para Brennan *et al.* (2013, p. 47), as normas informais, diferentemente das normas formais, implicam uma atitude normativa por parte dos agentes a elas sujeitos, referenciando diretamente a conduta vedada. Em outras palavras, é necessário que os agentes conheçam a conduta vedada, e tenham a expectativa de que os demais agentes conheçam a conduta proibida. Tal conhecimento da norma – embora desejável – não é essencial para a existência da norma formal: é suficiente que haja o reconhecimento pelos agentes sujeitos à norma da existência de uma autoridade responsável pela aplicação da norma e de suas respectivas sanções, mesmo que a lei não seja conhecida pelos indivíduos a ela sujeitos (BRENNAN *et al.*, 2013, p. 49).

Segundo Brennan *et al.*(2013, p. 51) as normas formais se referem somente a ações, e as normas formais incluem um conjunto mais complexo de elementos, como emoções e atitudes. Todavia, a diferença apontada pelos autores não se mostra robusta, haja vista os qualificadores referentes à motivação e à emoção presentes nos tipos penais brasileiros¹⁰⁶.

As normas informais podem ser apoiadas pelas normas formais. Muitas vezes, as normas formais são a institucionalização de normais informais, e sua ação reforça o desincentivo aos comportamentos já vedados pelas normas informais, como esclarece Axelrod (1986):

¹⁰⁶ Por exemplo, a agravante do crime de homicídio por *motivo fútil*.

As normas [informais] precedem as leis, e posteriormente são apoiadas, mantidas e estendidas pelas leis. Por exemplo, as normas sociais referentes a fumar em locais públicos estão mudando. À medida que mais e mais pessoas se insurgem contra aqueles que acendem cigarros em ambientes fechados, cada vez menos fumantes o fazem sem pedir autorização. A medida que a norma se torna mais firme, há um apoio crescente à sua formalização por meio da promulgação de leis que definam onde fumar é permitido e onde não é permitido (AXELROD, 1986, p. 1106).

Destaque-se que normas formais também podem contribuir para a interrupção de normas informais, como enuncia Hart (2007 [1961]):

O fato de que a moral e as tradições não podem ser diretamente alteradas por ato legislativo, como sucede com as regras jurídicas, não deve confundir-se com a imunidade a outras formas de alteração. Na verdade, embora uma regra moral ou uma tradição não possam ser revogadas ou alteradas por opção ou ato legislativo intencionais, a aprovação ou a revogação de leis podem bem estar entre as causas de alteração ou decadência de qualquer padrão moral ou de qualquer tradição (HART, 2007 [1961], p. 192).

As normas formais, dispendo de uma estrutura dedicada a evitar a ocorrência do comportamento vedado e a aplicar as sanções caso o comportamento proibido venha a ocorrer, não geraram o custo individualizado ao agente que aplica a sanção, como ocorre nas normas sociais. Além disso, as normas formais possuem per se uma considerável força coercitiva, e possuem frequentemente maior clareza do que as normas informais (AXELROD, 1986, p.1106-1107).

Em sentido semelhante, Brennan *et al.* (2013, p.229) consideram que a conformação às normas formais se dá por meio da externalização – o desejo de agir de acordo com a norma em razão de outro desejo (por exemplo, evitar as sanções tangíveis e intangíveis associadas à norma formal). A externalização pode depender de diversos fatores, destacando-se a gravidade das sanções tangíveis em relação aos benefícios potenciais de violação da norma e a percepção da probabilidade de que o ato ilícito será detectado caso a norma seja violada e, caso detectado, sujeito à sanções tangíveis (BRENNAN *et al.*, 2013, p. 221). Quanto às sanções intangíveis, a probabilidade de ser observado, a importância das pessoas que presenciariam o ilícito, as características desse grupo e o grau de prejuízo à reputação do agente influenciam a externalização e, conseqüentemente, a conformidade à norma formal (BRENNAN *et al.*, 2013, 226 -229).

Além das normas formais, outros mecanismos reforçam a efetividade de normas informais. São eles: a existência de uma relação de *dominância* de agentes ou de uma parte do grupo social; a *internalização* de normas informais, que tornam psicologicamente dolorosa a sua infringência; a *dissuasão*, i.e, a ameaça de aplicação de penalidades no caso de infringência da norma; os mecanismos de *prova social*, ligados a necessidade de comprovar o pertencimento

a um grupo social; a *associação voluntária* a um grupo¹⁰⁷, pela explicitação do comportamento esperado, e os *efeitos reputacionais*, ao sinalizar aos demais membros do grupo o comportamento esperado (AXELROD, 1986, p. 1103-1108). Brennan *et al.* (2013, p. 219, p.229, p. 232) destacam a *internalização* (definida como o ato de seguir a norma em razão da norma, sem uma razão instrumental) e a *externalização* como mecanismos de reforço da efetividade das normas sociais; e, no caso das normas morais, destacam a perda da autoestima o mecanismo motivador para seu cumprimento.

Para Stuntz (2000) as normas informais (especificamente, as normas sociais) limitam as possibilidades de eficácia das normas formais jurídicas. Para o autor, a efetividade das normas jurídicas é relacionada a seu alinhamento com as normas sociais vigentes, como destaca Stuntz (2000):

Se a lei se distancia muito das normas sociais, o público não respeitará as leis e conseqüentemente não estigmatizará aqueles que a violarem. A perda de estigma implica a perda do mais importante fator dissuasivo que o sistema de justiça criminal possui (STUNTZ, 2000, p.1872).

Para Axelrod (1986, p. 1108), a *dominância* e a *reputação* se destacam como mecanismos de emergência de normas informais.

As normas informais dividem-se em *normas morais* e *normas sociais* (BRENNAN *et al.*, 2013, p.57). Para Brennan *et al.* (2013, p. 58-59, p. 87), as normas morais distinguem-se das normas sociais em razão da independência das práticas sociais em sua fundamentação: as normas morais criam uma forma de responsabilização essencialmente individual – a responsabilização de um indivíduo frente a outro enquanto indivíduos - e as normas sociais criam uma forma de responsabilização social, i.e., de um indivíduo em relação a outro enquanto membros de um grupo.

Brennan *et al.* (2013, p. 61-62) criticam a definição, de matriz kantiana, segundo a qual as normas morais seriam agregados de julgamentos normativos *incondicionais*, de motivação intrínseca ao indivíduo, enquanto as normas sociais corresponderiam a agregados de julgamentos normativos *condicionais* aos princípios geralmente aceitos no grupo social e no contexto ao qual a norma seria aplicável (BRENNAN *et al.*, 2013, p.61-62). Nessa definição, a universalidade se mostraria como característica das normas morais, e o caráter local uma característica das normas sociais (BRENNAN *et al.*, 2013, p. 64).

¹⁰⁷ Para Axelrod (1986, p. 1105-1106), a associação voluntária a um grupo apoia a eficácia das normas informais por meio de três mecanismos: por tornar a deserção menos atrativa, pois rejeitar um compromisso assumido voluntariamente reduz a autoestima; por facilitar o controle pelos demais membros, e por explicitar as expectativas de comportamento internas ao grupo.

Brennan *et al.* (2013) destacam a relação entre os valores compartilhados em um grupo e suas normas sociais:

A natureza dependente das práticas (ou das práticas sociais presumidas), que caracteriza as normas sociais, as tornam fonte de demandas recíprocas de um membro do grupo em relação ao outro. Essas demandas consistem na responsabilização do outro [membro do grupo] especificamente em relação ao comportamento reconhecido pelas práticas sociais do grupo. Qualquer exigência é necessariamente mediada, ao menos em parte, por uma prática social que a apoie. [...] As práticas sociais podem ser consideradas como instâncias dos valores compartilhados dos grupos. A afirmação da responsabilidade de um membro do grupo nesse contexto significa apoiar e afirmar esses valores, e conseqüentemente afirmar o status do grupo ao qual pertence (BRENNAN *et al.*, 2013, p.88).

Como visto, a evolução de normas informais pode levá-las a se tornarem normas formais. Todavia, as normas formais podem gerar a criação de normas informais, a partir das diretrizes estabelecidas pelas primeiras.

3.1.2 Normas jurídicas

As normas jurídicas são a forma mais importante de normas formais, em razão do amplo campo de aplicação quanto a matéria (todos os temas regulados pelo Estado), quanto à extensão geográfica de sua aplicação (que pode atingir o espaço territorial de um Estado, ou mesmo ultrapassar fronteiras nacionais como, por exemplo, nas normas jurídicas da União Europeia) e do número de pessoas reguladas (toda a população sujeita ao regramento estabelecido por um Estado).

Da mesma forma que as normas em geral, o conceito de norma jurídica não é pacífico no Direito.

Austin (1861, p. 12) definiu as normas jurídicas como mandados gerais formulados pelo soberano aos súditos. Toda norma jurídica, segundo Austin (1861, p.6-13), é uma ordem, ou seja, uma expressão do desejo de que alguém se comporte de determinada maneira e a intenção de infligir-lhe um mal caso este não se comporte do modo desejado¹⁰⁸.

As normas jurídicas são frequentemente caracterizadas pelo seu caráter de orientação e por sua imperatividade, o que as distinguiria das normas morais (FERRAZ JÚNIOR, 2018, p.

¹⁰⁸ As definições de Austin (1861, p. 6) são construídas a partir do conceito de *comando* - a expressão de um desejo de que alguém faça ou não faça algo, acompanhado de um mal a ser imposto pelo emissor ao destinatário se descumprido esse desejo. A capacidade do emissor punir o destinatário em caso de violação da ordem expressa distingue o comando de outras formas de desejo e implica as noções de dever e sanção. O dever é expressão do comando na perspectiva do destinatário, traduzindo sua sujeição ao comando, e a sanção é o mal impositivo caso o desejo a ele imposto seja descumprido. Assim, são características de definição de Austin o *imperativismo* - a definição da norma jurídica como comando - e o *coercitivismo* - a definição do direito a partir da sanção (CARVALHO NETO, 2017).

100). Von Ihering (1877) ressaltava em sua definição de direito o dever de seguir as normas que o compõem:

A definição usual de direito reza: direito é o conjunto de normas coativas válidas num Estado, e essa definição a meu ver atingiu perfeitamente o essencial. Os dois fatores que ela inclui são o da norma e o da realização por meio da coação... O conteúdo da norma é um pensamento, uma proposição (proposição jurídica), mas uma proposição de natureza prática, isto é, uma orientação para a ação humana; a norma é, portanto, uma regra conforme a qual devemos nos guiar (VON IHERING, 1877, p. 318)¹⁰⁹.

A definição de Austin seria posteriormente criticada por Kelsen (1998)¹¹⁰. Kelsen (1998, p. 4) considera que com o termo norma “se quer significar que algo deve ser ou acontecer, especialmente que um homem deve se conduzir de determinada maneira”. Esse juízo de dever-ser não é suscetível de verificação como falso ou verdadeiro (KELSEN, 1998, p.13), pois não estabelece uma verdade, mas uma pretensão de que de alguém se comporte de determinada forma.

Para Kelsen (1998, p. 7-8; p.21), a norma jurídica se distingue das demais normas por sua *validade*, que se encontra dentro do próprio ordenamento jurídico, na norma que a fundamenta diretamente (e, em uma cadeia sucessiva, na validade de normas dispostas hierarquicamente até a Constituição), e a *coação*, realizada pela hipótese de sanção prevista na norma jurídica. Para Kelsen, as normas jurídicas não tem um caráter de comando (o que as caracterizaria como normas morais¹¹¹), mas de um juízo hipotético, que objetiva estabelecer um nexo entre uma condição (o ilícito) e uma consequência (a sanção), em uma fórmula: “ se é A, deve ser B”, onde A representa o ilícito, e B, a sanção (BOBBIO, 2001, p.137).

Bobbio (2001, p. 128) destaca que a sanção, embora frequente, não é uma característica obrigatória das normas jurídicas, pois elas não somente existem, mas são necessárias nos casos

¹⁰⁹ O evidente caráter estatista e de coação da definição de Von Ihering (1877) foi comentado por Bobbio (2001, p. 121): “Ihering partia de uma rígida doutrina estatista, com base na qual definia o direito como ‘o complexo das normas coativas válidas em um Estado’. Disso concluía que as normas jurídicas propriamente ditas, isto é, as que constituíam um ordenamento normativo fundado na coação eram aquelas dirigidas aos órgãos judiciários, e em geral a todos os órgãos do Estado encarregados de fazer valer a força, cuja atuação é o único elemento que distingue um ordenamento jurídico de um não jurídico. O que distinguia uma norma jurídica, segundo Ihering, não era sua eficácia externa por parte do povo, mas sua eficácia interna por parte do estado; todas as proposições normativas emitidas pelo Estado, mas não reforçadas pela sanção, não eram para ele normas jurídicas”.

¹¹⁰ Em crítica a Austin, Kelsen destaca que a norma jurídica vale para muito além da expressão de vontade que deu ensejo a sua criação, e a noção de comando, por expressar fatos pontuais no tempo, não se presta para explicar a permanência das normas, o que só é possível a partir da distinção entre o ser e dever ser, que constitui o ponto de partida da teoria pura do direito (CARVALHO NETO, 2017).

¹¹¹ Para Bobbio (2001, p. 150-151), a moral se caracterizaria como imperativo categórico e autônomo, e a norma jurídica teria por característica ser um imperativo hipotético e heterônomo. A observação de Bobbio merece reparos, pois também as normas sociais têm como característica a heteronomia.

em que está pressuposto, em um sistema de imperativos, uma ab-rogação ou uma derrogação em determinadas circunstâncias ou a determinadas pessoas.

Segundo Castro (2011, p.38), as normas jurídicas são “o resultado da institucionalização parcial de interesses, refletidos em enunciados que possuem o status de referenciais normativos dados pela sociedade”.

Bobbio (2001) define normas jurídicas a partir de uma argumentação estrutural: **as normas são jurídicas porque justamente pertencem a um ordenamento jurídico**. O critério substancial da juridicidade é dado pelo conjunto de normas, pelo ordenamento e não pelas normas isoladamente consideradas. Por sua clareza, este é o critério adotado neste trabalho para a definição de normas jurídicas.

O sentido normativo - a norma jurídica - é o produto de uma interpretação e não o objeto da interpretação. O objeto a ser interpretado é o enunciado, o texto linguístico, do qual sobressai, mediante a interpretação, o significado, a norma jurídica.

3.1.3 Normas Sociais

A literatura acadêmica desenvolve o conceito de normas sociais como propriedade de indivíduos (a percepção de um indivíduo acerca do que as demais pessoas fazem ou esperam que ele / ela faça) e de grupos sociais (o relacionamento dos indivíduos com os demais membros do grupo (YANOVITZKY; I; RIMAL, R., 2006).

As normas sociais podem ser definidas como normas costumeiras de comportamento que coordenam as interações de um indivíduo com os demais. O estabelecimento de uma maneira particular de realizar ações como uma regra leva a sua manutenção, dada a preferência dos indivíduos em conformar suas ações à norma, em razão da expectativa de que os outros indivíduos também o farão (LEWIS, 1969; YOUNG, 2008, p. 12992).

Outras definições de norma social possuem maior complexidade. Para Durlauf e Blume (2016), as normas sociais permitem a coordenação das expectativas dos indivíduos em interações sociais com múltiplos pontos de equilíbrio, impondo a uniformidade de comportamento dentro de um dado grupo social, variando em geral consideravelmente entre os grupos. A mudança nas circunstâncias objetivas ou nas percepções e expectativas subjetivas pode levar à alteração das normas sociais (DURLAUF; BLUME, 2016).

Mc Adams (1997) define as normas sociais com base no conceito de valor [*esteem*]. Assim, para o autor, uma norma social existe se:

- a) há um consenso acerca do valor positivo ou negativo do valor de um comportamento X (a maioria dos indivíduos da população atribui ou nega estima aqueles que incidem em um comportamento X);
- b) há algum risco que os outros indivíduos detectarão se um indivíduo incide no comportamento X;
- c) a existência do consenso e do risco de detecção é bem conhecido pela população relevante (MC ADAMS, 1997, p.358).

Para McAdams (1997, p. 358), quando tais condições existem, o desejo de receber tal atribuição de valor necessariamente cria custos ou benefícios para a adoção do comportamento X. Se o comportamento X é valorizado, há uma norma social se os benefícios da valorização pelo grupo superarem os custos de adoção do comportamento X ; caso o consenso seja pela condenação do comportamento X, há uma norma se, para a maioria das pessoas, os custos de adotar um comportamento X excederem os benefícios (MC ADAMS, 1997, p.358).

Detel (2008) considera que, para Hart, *s* é uma regra social em um grupo *g* de membros *m* se:

- a) *s* é um padrão de comportamento ao qual *m* se conformam dentro de *g*;
- b) *m* consideram *s* como um padrão pelo qual o comportamento de *m* pode ser julgado como correto ou incorreto;
- c) *m* acreditam que todos, igualmente, devem se conformar a *s*;
- d) *m* acreditam é justificável pressionar uns aos outros a se conformar a *s*; e
- e) em casos típicos, tal força será exercida sobre aqueles que se desviarem do comportamento estabelecido ou sobre aqueles que ameacarem desviar-se da conduta definida, por exemplo por meio de sanções (DETEL, 2008, p. 470-471).

A classificação das normas sociais como propriedade de indivíduos permite a conceituação de normas percebidas – aquelas de que se referem a percepção de um indivíduo acerca do comportamento e atitudes dos demais indivíduos, bem como a conceituação de normas coletivas – códigos de conduta prevalentes que determinam ou proíbem comportamentos por parte dos membros de um grupo (LAPINSKI; RIMAL, 2005, p. 129).

Diferentemente das normas jurídicas – cujas proibições e sanções são frequentemente codificadas de forma explícita, a definição do que é um comportamento normal, apropriado, punível, ou esperado é negociado e compreendido por meio das interações sociais (RIMAL; LAPINSKI, 2015).

Diferentes campos do conhecimento abordam o estudo das normas sociais.

O conceito de normas sociais tem sido objeto de estudo de longa data nas ciências sociais: Sumner (1906, p. 1) descrevia as normas sociais como *folkways*, (termo criado pelo sociólogo), definindo-as como práticas sociais “uniformes, universais dentro do grupo, imperativas e invariáveis”, aprendidas por meio da tradição, imitação e autoridade, cuja

violação não seria ofensiva o suficiente para assegurar a punição, em contraste com os *mores*, regras (p. ex., doutrinas religiosas ou culturais) cuja violação ensejaria severa sanção social¹¹².

Sherif (1936, p. 2) definia normas sociais como “costumes, tradições, padrões, regras, valores, modas e todos os outros critérios de conduta padronizados em consequência do contato entre os indivíduos”.

Parsons (1951) definia as normas sociais como os determinantes das ações humanas em todas as interações sociais. Segundo Parsons (1937, p.75), as normas sociais são “uma descrição verbal de um curso concreto de ação (...) considerado como desejável, combinado com uma injunção para assegurar que certas ações futuras se conformem a este curso”. Para o sociólogo, as normas sociais incluem um sistema comum de valores, que permite aos indivíduos limitar seus desejos egoístas para alcançar um objetivo coletivo.

Numerosas outras definições foram formuladas para as normas sociais. Por exemplo, Pepitone (1976, p. 642) definiu normas sociais como o “comportamento social mais característico de algumas unidades coletivas socioculturais do que de indivíduos observados ao acaso”. Bicchieri (2005), por sua vez, as definiu como “regras comportamentais apoiadas por uma combinação de expectativas normativas e empíricas, que levam os indivíduos a ter uma preferência condicional a obedecer-las. Bicchieri e Mercier (2014) as definiram como “regras costumeiras que restringem o comportamento, induzindo a conformidade dos membros do grupo às mesmas”. Tais definições trazem em comum a definição de normas por meio de uma explicação com base na consciência coletiva referente aos comportamentos preferidos e apropriados em um certo grupo de pessoas (CHUNG; RIMAL, 2016, p.3).

Apesar das dificuldades em conceituá-las, as normas sociais possuem eficácia social e um nível elevado de realidade intersubjetiva (XENITIDOU; EDMONDS, 2014, p.1). Tal eficácia depende das expectativas empíricas referentes às normas sociais, como destacam Bicchieri e Mercier (2014):

As expectativas empíricas são sempre importantes, pois em sua ausência podemos ser tentados a desobedecer às normas sociais, especialmente aquelas que possam entrar em conflito com nosso interesse próprio. As normas sociais de cooperação, reciprocidade e equidade (*fairness*), por exemplo, podem perder a efetividade se formos confrontados com uma transgressão amplamente disseminada dessas normas. Nesse caso, a força das normas sociais é muito reduzida. Além disso, mesmo quando amplamente seguidas, as normas sociais podem requerer, para que sejam obedecidas, que haja a crença de que os outros indivíduos pensem que devemos obedecer-las, e que estejam prontos para punir a nossa transgressão. Tais expectativas normativas

¹¹² Os *mores* correspondem aos *folkways*, acrescidos de generalizações éticas e filosóficas voltados ao bem-estar da sociedade a que se referem (SUMNER, 1906, p. 30).

sempre acompanham as normas sociais e são geralmente consistentes com nossas expectativas empíricas de conformidade ampla às normas sociais (BICCHIERI; MERCIER, 2014, p. 38).

As primeiras pesquisas sobre as normas sociais evidenciaram a sua força, determinando ações em contextos ambíguos (SHERIF, 1936) e não-ambíguos ao ponto de levar os membros de grupos a adotar a opinião do grupo mesmo contra um claro julgamento a respeito de realidades (ASCH, 1951; 1955).

Para Sherif (1937), as normas sociais são “quadros sociais de referência”, e as percepções individuais são baseadas nesses quadros de referência, construídos pelos demais membros do grupo, e posteriormente assimiladas e reproduzidas pelo indivíduo, mesmo na ausência do grupo. Assim, a influência do grupo assumiria um caráter de informação, e não de coerção (SHERIF, 1937).

Asch (1951, 1955), com base em experimentos, comprovou que a pressão dos grupos, unida ao desejo dos membros de um grupo a se unir à maioria leva a conformação de sua opinião, mesmo contrariamente às evidências – em um comportamento normativo que denominou *normas injuntivas*.

Deutsch e Gerard (1955) denominaram como influência social normativa a pressão de conformação às expectativas dos demais. Os autores consideram que há um processo de influência informativa e normativa, pois os seres humanos são socializados de forma a acreditar que a percepção e os julgamentos dos demais são fontes confiáveis de informação¹¹³.

Uma abordagem filosófica das normas sociais as considera sob uma ótica moral (CHUNG; RIMAL, 2016, p.5). Um exemplo é a definição de normas sociais, proposta por Bicchieri (2005, p.1), como uma “*gramática de interações sociais*” que estabelece o que é moralmente aceitável em uma sociedade ou em um grupo.

Sob a ótica da economia, as normas sociais fornecem as regras que guiam o comportamento, permitindo a um indivíduo realizar a coordenação com os demais indivíduos, por meio da conformidade ou da cooperação, incentivando a ação além do interesse próprio, e indicando o curso apropriado de ação nas situações sociais (BINMORE, 2006; BICCHIERI, 2008; GINTIS, 2010; PATERNOTE; GROSE, 2013).

¹¹³ O comportamento do grupo e a noção de identidade social são interligados (BICCHIERI, 2018). Segundo Tajfel (1981, p. 255), a identidade social é a parte do conceito do indivíduo sobre si mesmo que deriva de seu conhecimento da associação a um grupo social (ou grupos), juntamente com o valor e o significado emocional atribuídos a esta associação. De acordo com Tajfel e Turner (2004), o comportamento de conformação ao grupo, de acordo com a teoria da identidade social, pode refletir uma afirmação de identidade por meio do pertencimento ao grupo, bem como o esforço dos indivíduos de melhorar a imagem de si mesmos por meio de um viés interno ao grupo.

Para Dasgupta (2008), para que uma regra de comportamento seja uma norma social, deve ser do interesse de todos agir em concordância com a regra se todos agirem em concordância com a regra.

As normas sociais representam situações de equilíbrio de regras de comportamento. A teoria dos jogos repetidos mostrou que, se os indivíduos utilizarem taxas de desconto suficientemente reduzidas para os benefícios futuros da cooperação, haverá normas sociais de apoio à cooperação (DASGUPTA, 2008, p.12839).

Na sociologia, como já apresentado, as normas sociais regulam o comportamento por meio do controle social por meio das sanções.

Em uma perspectiva jurídica (especificamente, da Análise Econômica do Direito), as normas sociais são as normas não jurídicas que são seguidas voluntariamente pelos agentes (POSNER, 1997, p. 365) como uma alternativa mais eficiente do que as normas jurídicas, evitando externalidades negativas e fornecendo sinais sociais a custo reduzido (ELLICKSON, 2008; POSNER, 2009; CHUNG; RIMAL, 2016, p.3).

Segundo Posner (2000, p.5, p.8) , as normas sociais são “regularidades comportamentais em um jogo de sinalizações adotadas pelos agentes que, agindo racionalmente em razão de seu interesse próprio, indicam que são parceiros desejáveis em empreendimentos cooperativos”. Toda regularidade resultante de informações parciais, seja acerca do valor de uma atividade, seja referente ao caráter das pessoas envolvidas em uma atividade é descrita por uma norma social (POSNER, 2009, p. 41). Neste jogo, a deserção é evitada pelo temor do agente de que haja danos à sua reputação (POSNER, 2000, p. 5).

Segundo Polinski e Shavell (2016, p. 7746), as normas sociais podem apoiar o cumprimento das normas jurídicas. Para os autores,

[em alguma extensão, as normas sociais e a moralidade são substitutos para a garantia pública de cumprimento da lei [*enforcement*] em razão de incentivar de modos significativos a consecução do comportamento desejado. As normas sociais influenciam o comportamento, em parte, por meio de incentivos internos: quando uma pessoa obedece a uma regra moral, ela tende a se sentir virtuosa, e se ela desobedece a regra, ela tende a se sentir culpada. As normas sociais também afetam o comportamento por meio de incentivos externos: quando uma pessoa é observada por um segundo indivíduo obedecendo a uma regra moral, este poderá elogiá-la, o que lhe trará satisfação; se a pessoa é observada em um comportamento de desobediência à norma social, o segundo indivíduo poderá manifestar desaprovação referente a tal comportamento, o que lhe provocará insatisfação. Como as normas sociais dirigem o comportamento dessa forma, algumas condutas socialmente desejáveis podem ser incentivadas razoavelmente bem, sem o emprego do sistema jurídico. Apesar disso, haverá frequentemente a necessidade da garantia formal de cumprimento das normas jurídicas. Em primeiro lugar, muitas condutas desejadas pela sociedade não podem ser controladas exclusivamente por

incentivos morais. Outra razão é que a probabilidade de eficácia da imposição das sanções morais externas é reduzida. Um segundo argumento racional para a garantia formal do cumprimento das leis é que o dano social no caso de falhas de controle de um ato por incentivos morais pode ser grande. Isto faz valer a pena incorrer nos custos da garantia de cumprimento da lei (POLINSKI; SHAVELL, 2016, p. 7746).

Petrie (2002) destaca as diversas possibilidades de interação entre normas sociais e normas jurídicas:

As normas sociais e as instituições formais do Estado [as normas jurídicas] interagem de diversos modos. Por exemplo, as normas sociais – informais – podem antecipar as normas formais, mas com a sua observância ampla, podem se refletir e ser reforçadas por meio de sua codificação formal nas leis. Uma lei apoia uma norma social ao suplementar a garantia privada de sua execução [*enforcement*] por meio dos mecanismos formais do Estado que asseguram seu cumprimento. As normas jurídicas podem trazer maior credibilidade às normas sociais ao sinalizar a seriedade com que a sociedade vê um dado comportamento. A presença de um quadro normativo efetivo significa que há menos dependência de normas sociais informais e da confiança interpessoal generalizada (um bem escasso) para assegurar a garantia dos acordos. Por outro lado, as normas jurídicas precisam do suporte das normas sociais para que sejam efetivas. Esta é a explicação fundamental para a falha do sistema jurídico em muitos países nos quais as leis não são observadas na prática. As normas sociais desempenham um papel na geração e apoio ao comprometimento com as estruturas institucionais da sociedade – em outras palavras, as normas sociais têm um importante papel na coesão social. As normas sociais de equidade e de reciprocidade atuam no sentido de coordenar expectativas, e de limitar o âmbito do conflito. As normas sociais relativas à confiança interpessoal generalizada podem atuar no sentido de criar o desejo de dar às pessoas o “benefício da dúvida” nas interações sociais, políticas e econômicas quando as pessoas não são diretamente conhecidas ou conhecidas por meio de outras pessoas (PETRIE, 2002)

Segundo Posner (2009, p.33), as normas jurídicas têm efeitos *comportamentais* – alterando a disposição dos agentes de realizar determinadas ações, e *hermenêuticos*, alterando as crenças das pessoas.

Chung e Rimal (2016, p.6), resumindo as classificações presentes na literatura, classificam as normas sociais em *normas coletivas*, *normas percebidas*, *normas injuntivas*, *normas descritivas* e *normas subjetivas*.

As *normas coletivas* operam no nível do sistema social e representam um código de conduta social coletivo do grupo. As *normas percebidas*, por sua vez, operam no nível psicológico e representam como os indivíduos constroem, de forma correta ou incorreta, a norma coletiva (LAPINSKY; RIMAL, 2005).

As *normas injuntivas* se referem às crenças acerca do que os demais indivíduos pensam como algo deve ser feito (ASCH, 1951; CIALDINI; RENO; KALLGREN, 1990; KALLGREN; RENO; CIALDINI, 2000). As normas injuntivas apresentam o que deve ser feito

em uma determinada situação, destacando os valores que os indivíduos percebem como valores adotados pelo grupo, orientando o comportamento pelo desejo dos indivíduos de pertencer a um dado grupo, unido por valores comuns (CIALDINI; GOLDSTEIN, 2004).

As *normas descritivas* se referem às percepções sobre a *prevalência* de um comportamento. Para Ciandini, Reno e Kallgren (1990), a utilização de normas descritivas fornece uma vantagem no processamento de informações, atuando como um atalho no processo de decisão dos indivíduos referente à forma adequada de comportamento em uma dada situação: se um indivíduo acredita que muitos outros se comportam de determinada forma, tendem a crer que tal comportamento é apropriado (CIALDINI; TROST, 1998).

A violação de normas injuntivas é tipicamente associada às repercussões sociais, enquanto infringir normas descritivas tende a não trazer tais consequências (LAPINSKY; RIMAL, 2005).

As normas subjetivas se referem às percepções acerca do que membros importantes do grupo esperam que seja feito (PARK; SMITH, 2007).

O quadro a seguir apresenta as diferenças entre os diversos tipos de norma social.

Tipo de norma social	Conceito	Nível de atuação	Função
Normas coletivas	Prevalência real de um determinado comportamento	Social	Estabelecer um código de conduta
Normas percebidas	Percepções acerca da prevalência de um comportamento e pressões para a conformação da ação	Psicológico	Evitar a dissonância cognitiva
Normas injuntivas	Pressões percebidas para conformar a ação, evitando sanções sociais	Social	Receber a aprovação social
Normas descritivas	Prevalência percebida acerca de um dado comportamento	Social	Prover informação social
Normas subjetivas	Percepções acerca do que pessoas importantes esperam que seja feito.	Social e psicológico	Manter harmonia interpessoal.

Quadro 4 - Tipos de norma social.

Fonte: Chung e Rimal, 2016.

Sunstein (1996) destaca a importância das normas sociais na elaboração do quadro regulatório.

O impacto das leis no comportamento humano é um tema importante, que deve ser compreendido pelos legisladores [e formuladores de políticas públicas], e o impacto [das normas jurídicas] tem tudo a ver com as normas sociais. A compreensão das normas sociais, conseqüentemente, ajudará a elaboração de normas de regulação efetivas (SUNSTEIN, 1996, p. 967).

O estudo das normas formais e informais guarda uma relação direta com o conceito de instituições, apresentado brevemente a seguir.

3.2 Instituições

A relação entre instituições e as normas formais e informais se avizinha à identidade: segundo North (1990), as instituições podem ser definidas como as normas formais e informais que organizam as relações sociais, políticas e econômicas ou, nos termos apresentados por North (1990, p.3), como restrições criadas pelo homem que conformam as interações humanas, estruturando incentivos nas relações políticas, econômicas e sociais.

As instituições¹¹⁴ podem ser formais (como por exemplo, as normas jurídicas - a constituição escrita, as leis, e as regulações infralegais, cuja aplicação é assegurada pelo Estado) e informais (como as convenções¹¹⁵ e as normas sociais) (NORTH, 1990, p. 4; LEFTWICH; SEN, 2010, p.9).

Ao estabelecer uma estrutura estável (porém não necessariamente eficiente) para as relações humanas, as instituições reduzem o grau de incerteza nas ações humanas¹¹⁶ (NORTH, 1990, p. 6), por meio da redução das escolhas disponíveis aos agentes (NORTH, 1990, p. 25).

Criadas de forma a aproveitar as oportunidades existentes na economia, e adequando-se aos espaços gerados pelo quadro institucional, sua evolução (em geral, incremental, em razão do imbricamento das instituições informais nas sociedades) é por este influenciada, e ao mesmo tempo, é capaz de influenciá-lo (NORTH, 1990, p. 5 - 6). A mudança institucional é condicionada pelo fechamento sistêmico decorrente da relação simbiótica entre as estruturas de

¹¹⁴ North (1990, p. 4) diferencia os conceitos de instituições e organizações, sendo estas por ele definidos como grupos de indivíduos unidos por algum propósito para atingir objetivos definidos.

¹¹⁵ As convenções são práticas sociais que buscam resolver problemas de coordenação – situações nas quais os interesses dos indivíduos se encontram alinhados de forma cada indivíduo deseja comportar-se em favor de um benefício mútuo, desde que os demais se comportem da mesma forma, e há múltiplas maneiras de estabelecer o comportamento favorável ao grupo (LEWIS, 1969, p. 390). Na definição formal apresentada por Lewis (1969, p. 390), “uma regularidade R no comportamento dos membros de uma população P quando estes são agentes em uma situação recorrente S é uma convenção se e somente se é verdadeiro que, e é de conhecimento comum na população P que, em quase toda ocorrência de S entre os membros de P: (a) quase todos ajam em conformidade a R; (b) quase todos esperam que quase todos os demais ajam em conformidade a R; (c) quase todos tem aproximadamente as mesmas preferências com respeito a todas as combinações possíveis de ações; (d) quase todos preferem que cada um dos demais aja em conformidade a R, desde que quase todos ajam em conformidade a R; (e) quase todos prefeririam que cada um dos demais agisse em conformidade a R*, desde que quase todos agissem em conformidade a R*, onde R* é alguma regularidade possível no comportamento dos membros de P em uma situação S, a qual não pode ser cumprida, pela maioria dos membros de P e na maioria das situações, simultaneamente a R”.

¹¹⁶ North (1990) enuncia a incerteza a partir do modelo de racionalidade limitada: “A existência de um conjunto comum de crenças, o relacionamento direto entre os membros e a reciprocidade são características das comunidades. Nas comunidades, o conhecimento compartilhado das normas sociais permite a compreensão dos atos; todavia, este conhecimento poderá ser incompleto, não permitindo a um agente conhecer de forma suficiente as crenças e desejos do outro agente, e assim formar uma noção coerente de como este se comportará. As ações humanas derivam de modelos subjetivos baseados em um conhecimento incompleto, imperfeito, e frequentemente errôneo” (NORTH, 1990, p. 16). Assim, o comportamento humano é mais complexo do que aquele modelado pela maximização individual das utilidades, adotado frequentemente em modelos econômicos (NORTH, 1990, p. 20), o que gera a incerteza.

incentivos (nas quais evoluíram as organizações) e pelo processo de feedback dos agentes às mudanças institucionais (NORTH, 1990, p. 7). Mesmo quando há modelos mais eficientes, poderá prevalecer a inércia institucional quando há uma adequação das organizações a um conjunto prévio de incentivos (dado pelo quadro institucional), e pela percepção subjetiva dos agentes, favorável à sua permanência (NORTH, 1990, p. 7; p. 9).

As instituições formais são passíveis de rápida modificação; todavia, as instituições informais – tais como costumes, tradições, e normas comportamentais – possuem maior inércia à mudança.

A modelagem de organizações requer a análise das estruturas de governança, de suas características distintivas, e da aprendizagem organizacional que determina o sucesso da organização ao longo do tempo (NORTH, 1990, p. 5).

A cooperação entre os agentes será mais provável se houverem repetidas interações, e menos provável quando não houverem repetidas interações, o número de participantes for elevado, ou quando houver insuficiência de informações (NORTH, 1990, p. 12).

A necessidade de coordenação poderá levar à criação de convenções [normas sociais], as quais, para que sejam eficientes, requerem monitoramento e efetiva aplicação (*enforcement*) (NORTH, 1990, p. 13), dada a possibilidade da adoção de comportamentos oportunistas, guiados pela maximização individual de utilidades (NORTH, 1990, p. 30). A eficácia institucional – seja esta social, política ou econômica – depende do custo reduzido do monitoramento dos comportamentos oportunistas e de sua penalização (NORTH, 1990, p.27). As instituições efetivas aumentam os benefícios de soluções cooperativas ou os custos da deserção (NORTH, 1991a, p. 98).

As normas informais (das quais são exemplos os códigos de conduta, as convenções e as normas sociais) condicionam a maioria dos aspectos do comportamento das partes de uma relação, seja esta negocial, social ou mesmo familiar (NORTH, 1990, p.36) Advindas das informações transmitidas socialmente, as normas informais são parte da cultura - a “transmissão de uma geração a outra, pelo ensinamento e imitação, de conhecimentos, valores e outros fatores que influenciam o comportamento” (NORTH,1990, p.37; BOYD; RICHERSON, 1985, p. 2).

Nas redes sociais densas, as normas informais permitem alcançar uma estrutura de relativa estabilidade, criando um quadro de referência para a organização das atividades e contribuindo para eliminar conflitos de interesse ao definir o que é possível esperar dos demais agentes (NORTH, 1990, p.38). Quando uma convenção é seguida por todos em uma

comunidade, essa adquire uma *força moral*, e seu cumprimento se torna do interesse de todos, em *uma moralidade da cooperação* (SUGDEN, 2005, p. 177).

Na presença de assimetria de informação, a ausência de regras pode levar a um custo elevado de monitoramento e atribuição de penalidades, ou ainda a não realização das transações econômicas (NORTH, 1990, p.38).

Nas sociedades complexas há um ganho substancial na adoção de comportamentos oportunistas, o que torna essencial a existência de mecanismos de coerção por um terceiro agente¹¹⁷ (NORTH, 1990, p. 30). Para North (1990),

[O] mundo de transações impessoais, se caracteriza pela interdependência complexa na qual o bem-estar dos indivíduos depende de estruturas complexas caracterizadas pela especialização individual e trocas que se estendem no tempo e no espaço. Em um modelo puro de trocas impessoais, bens e serviços ou a performance de agentes são caracterizados por muitos atributos de valor, trocas que ocorrem no tempo e ausência de repetição de negócios. Em um contexto de maximização de riqueza, no qual os custos de mensuração são elevados e não há formas possíveis de aplicação de sanções [*enforcement*], os ganhos de [deserção] excedem os ganhos do comportamento cooperativo. [...] No mundo de trocas impessoais, realizamos trocas com múltiplos indivíduos e podemos adquirir muito pouca informação sobre todos eles. Nossa informação não é apenas imperfeita, mas varia muito entre as partes. As trocas são muitas vezes únicas, jamais repetidas. Nessas condições [os problemas de cooperação] são insolúveis. A conclusão a que se chega em um mundo de maximização da riqueza é de que a contratação complexa que permite a captura dos ganhos comerciais no mundo de trocas impessoais deve ser acompanhada por algum tipo de penalização por uma terceira parte (NORTH, 1990, p.57).

As normas formais - que incluem as normas jurídicas e contratos – têm maior capacidade de ordenar as relações em sociedades complexas, mas não atuam sozinhas: normas informais, normas formais e a efetiva aplicação das normas circunscrevem as opções do agente. ***A criação de um ambiente institucional capaz de induzir ao comprometimento confiável inclui um quadro institucional de normas formais, normas informais e aplicação de sanções que permita reduzir o custo das transações*** (NORTH, 1990, p.57).

A fiscalização dos acordos, teoricamente, deveria envolver uma parte neutra com a habilidade de mensurar, sem custos, os atributos de um contrato, e sancionar, igualmente sem custos, a parte inadimplente, de forma que a compensação à parte prejudicada seja mais cara do que a violação do contrato. Todavia, tais condições são fortes e dificilmente podem ser encontradas no mundo real (NORTH, 1990, p. 58).

¹¹⁷ Cabe destacar que o modelo puro descrito por North (1990) é extremo. O economista reconhece que “no mundo real, presente ou passado, podem ser encontradas todos os tipos de circunstâncias mitigadoras pelas quais as partes tentam assegurar o cumprimento [dos acordos]” (NORTH, 1990, p.57)

Segundo North (1990, p. 77), os tipos de informação e de conhecimento requeridos pelo empreendedor são em boa parte consequência de um contexto institucional particular. Este contexto não apenas dará forma à organização interna, determinando o grau de integração vertical e sua estrutura de governança, mas também as oportunidades de maximização dos resultados buscados pela organização (NORTH, 1990, p.77).

Segundo o economista, em um mundo de incerteza, ninguém sabe a resposta correta para os problemas que iremos enfrentar. Assim, a sociedade que permitir a máxima geração de tentativas terá maior probabilidade de resolver os problemas ao longo do tempo. A eficiência adaptativa provê os incentivos para o desenvolvimento de processos de decisão descentralizados, que permite à sociedade maximizar os esforços necessários para a exploração de novas alternativas (NORTH, 1990, p.81).

As instituições não apenas determinam os tipos de instituições que são lucrativas e viáveis, mas também dão forma à eficiência adaptativa da estrutura interna das empresas, ao *regular a entrada* de empresas participantes do mercado, as *estruturas de governança* e a *flexibilidade das organizações* (NORTH, 1990, p. 81).

As mudanças geralmente consistem em ajustes marginais ao complexo de regras, normas e aplicação das normas [*enforcement*] que constituem o quadro institucional. Sucessivos ajustes em normas formais de hierarquia inferior poderão gradativamente levar à erosão das normas de hierarquia superior e finalmente à sua alteração ou desuso (NORTH, 1990, p. 83). Mudanças abruptas em normas de hierarquia superior podem levar a um estado de tensão entre as normas formais e as normas informais que se ajustaram ao quadro normativo formal anterior, e a inércia das normas informais poderá minorar o impacto das mudanças legislativas (NORTH, 1990, p. 91).

North (1990, p. 95) considera que, quando há ganhos de escala nas atividades das organizações, instituições menos eficientes podem prevalecer em razão dos seguintes fatores:

- a) custos incorridos pelas organizações para ajustar-se às exigências normativas (*set-up costs*);
- b) efeitos de aprendizagem organizacional relativos ao quadro institucional anterior (*learning effects*);
- c) efeitos da coordenação das organizações com outros agentes ou organizações, por meio dos contratos baseados nas normas formais anteriores;
- d) expectativas relativas à adaptação, em razão da redução da incerteza com a prevalência de formas contratuais baseadas em uma dada forma institucional.

Desta forma, consolida-se uma inércia institucional, por meio da ação das organizações frente às entidades legislativas e normativas, dificultando as alterações por meio das normas jurídicas. Por esta razão, com referência à regulação das atividades econômicas (e de forma particular, do sistema financeiro) é possível afirmar que:

- a) a regulação das atividades econômicas deve avaliar o impacto das alterações sobre as organizações reguladas e outros entes potencialmente envolvidos, inclusive no âmbito político.
- b) sempre que possível, a criação de grupos de trabalho com a participação das organizações reguladas pode aperfeiçoar o processo de elaboração normativa, ao permitir um melhor ajuste às práticas do setor regulado.
- c) é fundamental aprofundar, tanto quanto possível, o conhecimento sobre o ambiente e as práticas operacionais das organizações reguladas;
- d) a integração de um grupo estendido de representantes das entidades envolvidas e da sociedade pode facilitar o processo de negociação referente às expectativas normativas, bem como reduzir o risco de captura por parte dos envolvidos.

A inércia institucional leva à dependência de trajetória: as escolhas institucionais acabam por condicionar as mudanças institucionais futuras. North (1990, p.103) destaca a complexidade da mudança institucional, que compreende múltiplos fatores, tais como:

- a) percepção dos atores, cujas crenças ideológicas influenciam a construção subjetiva dos modelos que determinarão as escolhas;
- b) o relacionamento complexo entre as normas formais e as normas informais;
- c) a dependência de trajetória;
- d) o fechamento sistêmico (*lock-in*);
- e) as relações entre os agentes políticos e os agentes econômicos;
- f) a diferença de poder entre os diversos atores interessados na mudança institucional;
- g) o papel da herança cultural, que reforça a persistência de normas informais vigentes.

Por essas razões, o transplante normativo – a reprodução das normas formais de um contexto institucional em outro contexto institucional - não é capaz de produzir os mesmos

resultados do que aqueles alcançados em seu ambiente de origem. Nesse sentido, North (1990), destaca que:

Embora as normas sejam as mesmas, os mecanismos para assegurar o cumprimento das normas [*enforcement*], a maneira como estes operam, as normas comportamentais e os modelos subjetivos dos atores não são. Consequentemente, as estruturas reais de incentivos e as consequências percebidas das políticas [adotadas] também serão diferentes. Assim, a adoção de um conjunto idêntico de mudanças fundamentais nos preços relativos ou a imposição de normas jurídicas idênticas conduzirá a resultados muito divergentes em sociedades com arranjos institucionais diferentes (NORTH, 1990, p. 101).

Os modelos econômicos são específicos a configurações particulares de restrições institucionais, que variam radicalmente no tempo e entre setores nas diversas economias, e em muitos casos muito sensíveis às alterações normativas (NORTH, 1990, p.110). É fundamental que os formuladores de políticas públicas tenham consciência da importância das instituições e de seu impacto nos resultados potenciais que podem ser alcançados por essas políticas, que não se limitam ao quadro normativo, à estrutura dos tributos, e aos precedentes judiciais (NORTH, 1990, p.111). Os mecanismos que levam a ganhos crescentes pelas organizações reguladas reforçam a dependência da trajetória, reforçando a direção adotada em uma dada escolha institucional (NORTH, 1990, p.112).

Cabe ainda destacar que o crescimento dos mercados leva à substituição de redes sociais densas por um conjunto de clientes que se relaciona com maior distanciamento e menor frequência – o que exige maiores investimentos em mensuração e na efetiva aplicação das normas (NORTH, 1990, p.120). Uma estratégia para a redução deste aumento dos custos de transação consiste na adoção de mecanismos apropriados que as regulem: as *estruturas de governança*, essenciais para as instituições de *crédito*, conceitos apresentados nos capítulos a seguir.

4. CRÉDITO

A compreensão do crédito e das diversas fases do processo de crédito é importante para a compreensão da contribuição das entidades de garantia mútua de crédito. O conceito de crédito e suas fases são apresentados a seguir.

4.1 Crédito: Conceitos preliminares

O termo *crédito* se origina na palavra *creditum* - o particípio passado do verbo latino *credere*, que significa *acreditar*. De fato, o crédito tem uma relação essencial com a confiança.

Há numerosas definições de crédito e das operações à crédito¹¹⁸, devido a indistinção no uso do termo, que pode significar *operação de crédito*, *posição creditícia* (a opinião do mercado sobre a probabilidade de que aquele que toma o dinheiro emprestado possa pagar, no futuro, o valor da operação), *obrigação do devedor* (o compromisso ou obrigação moral ou legal do pagamento da dívida contraída em razão da operação de crédito) e os *documentos legais que embasam a operação*¹¹⁹ (PERERA, 1998, p.1).

Perera (1998, p.1) define uma operação de crédito como “aquela na qual se troca um valor atual pela promessa de um pagamento futuro”. Por meio da operação de crédito, há a criação do poder de compra, essencial para o desenvolvimento nos sistemas econômicos com propriedade privada e divisão do trabalho (SCHUMPETER, 2012, p.106). É possível identificar, nas definições de operações de crédito, os mesmos elementos presentes nas definições de confiança.

Para Beckman (1962), o crédito tem um papel fundamental no desenvolvimento da economia americana:

¹¹⁸ Um exemplo é dado pela definição de crédito apresentada por Schrickel (2000), que define crédito [na verdade, operação de crédito] como “[t]odo ato de vontade ou disposição de alguém de destacar ou ceder, temporariamente, parte de seu patrimônio a um terceiro, com a expectativa de que esta parcela volte à sua posse integralmente, após decorrido o tempo estipulado” (SCHRICKEL, 2000, p.25), ou ainda pela definição apresentada por Aguiar Júnior (2003, p.10), que define o crédito como “um conceito que reúne dois fatores: o tempo e a confiança, pois pressupõe uma *décalage* entre duas prestações: uma atual, prestada pelo credor e outra futura, a ser cumprida pelo devedor. O crédito é caracterizado pela disposição efetiva e imediata de um bem econômico em vista de uma contraprestação futura”. (AGUIAR JÚNIOR, 2003, p. 10).

¹¹⁹ Por meio do contrato bancário, há a formalização do negócio jurídico; a assunção das obrigações se dá com sua elaboração e a emissão dos documentos de crédito – em geral, títulos cambiais estabelecidos em lei, ou previstos na legislação específica, como os títulos de crédito rural, comercial ou industrial, certificados de depósito bancário, etc. (AGUIAR JÚNIOR, 2003, p. 13).

Os homens de negócio há muito reconheceram que o crédito é um fator dinâmico e causal no mundo dos negócios. Ele aumenta o volume das vendas, abre mercados de novos compradores, facilita vendas, cria consumidores satisfeitos e cria demanda para alguns produtos, que não a teriam na ausência de crédito. Conetivado de forma mais ampla, o crédito pode ser visto como um estimulante e mesmo como um fator causal na economia como um todo. Economistas têm atribuído parcialmente ao crédito não somente a expansão gradual da [...] economia [americana], mas também parte de seu caráter cíclico. A [economia americana] é uma economia de crédito, como é evidenciado pelo sistema bancário [americano] e outras instituições financeiras, [pelo] uso intensivo dos instrumentos de crédito e [pela] postura - quase universal - favorável ao crédito. Consequentemente, as políticas adotadas para expandir ou contrair o crédito têm tido um efeito direto sobre a evolução da atividade negocial. (BECKMAN, 1962, p. 37)

Neri e Giovanini (2005, p. 643) não compartilham do otimismo de Beckman (1962, p. 37), e destacam que o crédito, per si, não tem o condão de gerar oportunidades, mas permite que as oportunidades emergentes sejam aproveitadas. Para os autores,

Instrumentos de crédito não criam oportunidades, mas permitem que as boas oportunidades existentes na economia sejam aproveitadas. Uma sociedade sem crédito é uma sociedade de oportunidades limitadas, onde projetos lucrativos não saem do papel (NERI; GIOVANINI, 2005, p. 643).

Segundo Securato (2002, p. 25-28), as principais operações do mercado de crédito realizadas pelas instituições financeiras brasileiras são:

- a) Desconto de duplicatas: adiantamento de recursos ao cliente pela instituição financeira, de acordo com o valor das duplicatas geradas por vendas praticadas por este cliente, utilizadas como garantia. O desconto de duplicatas permite ao cliente a antecipação dos recursos das operações realizadas a prazo, para utilizar no giro de seus negócios. O não-pagamento da duplicata em sua data de vencimento obriga à empresa (cedente) a arcar com o pagamento do valor principal acrescido dos juros referentes ao atraso.
- b) *Hot money*: empréstimo de curtíssimo prazo às empresas – de 1 a 10 dias - para suprir necessidades imediatas de recursos.
- c) Capital de giro: são operações que visam atender às necessidades de capital de giro¹²⁰ das empresas, representadas por empréstimos vinculados a um contrato, no qual são estabelecidos prazos, taxas, valores e as garantias exigidas.

¹²⁰ Capital de giro é o capital necessário para financiar a continuidade das operações da empresa, tais como os recursos para o financiamento aos clientes (nas vendas a prazo), os recursos para manter estoques e os recursos

d) Conta garantida: contrato de abertura de crédito rotativo, após análise de crédito. É aberta conta com um crédito disponível para utilização pelo cliente após a comunicação ao banco do desejo de utilizar o limite já aprovado. A utilização do crédito gera a obrigação do pagamento de encargos e do imposto sobre operações financeiras sobre o limite utilizado, proporcionais ao tempo de utilização do crédito.

e) *Vendor*: cessão de créditos pela empresa à instituição financeira, resultantes da venda a prazo aos seus clientes, tendo como contraprestação a antecipação dos valores com a aplicação de uma taxa de desconto. A empresa permanece com o risco de crédito de seus clientes.

f) Adiantamento sobre contratos de câmbio (ACC): adiantamento, em até 180 dias em relação ao embarque de mercadorias exportadas, em moeda nacional, dos valores a receber em moeda estrangeira por uma empresa exportadora.

g) Adiantamento sobre o contrato de exportação (ACE): adiantamento, em até 60 dias após o embarque das mercadorias exportadas, em moeda nacional, dos valores a receber em moeda estrangeira por uma empresa exportadora.

h) Finame: financiamentos realizados com recursos da Agência Especial de Financiamento Industrial (FINAME), ligada ao Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES), destinados exclusivamente à compra de máquinas e de equipamentos de fabricação nacional.

As operações de crédito são sempre precedidas de um processo de avaliação da capacidade de pagamento, que condiciona a concessão dos recursos – a análise de crédito, apresentada a seguir.

4.2 A análise de crédito

Há, no ciclo de vida de uma operação de crédito, dois grandes grupos de atividades, sendo o primeiro o processo de avaliação da capacidade financeira dos clientes e de concessão dos recursos, e o segundo o processo de acompanhamento da transação efetuada e, se for o caso, de recuperação do crédito inadimplente¹²¹ (CHAIA, 2003, p.1).

para pagamento aos fornecedores (compras de matéria-prima ou mercadorias de revenda), pagamento de impostos, salários e demais custos e despesas operacionais (SEBRAE, 2017a). Schrickel (2000, p. 215-216), por sua vez, define o capital de giro de forma mais ampla, e o considera como o ativo circulante - todo o evento registrado na contabilidade da empresa que deve se converter em numerário em um exercício social.

¹²¹ Para Chaia (2003, p.2), as políticas de crédito em instituições bancárias, historicamente, sempre estiveram focadas no processo de análise e concessão, quadro que começou a se alterar nos Estados Unidos na década de

A concessão de crédito se baseia na probabilidade de pagamento por parte do devedor, em uma avaliação prévia realizada pelo credor, que considera o histórico do tomador, sua capacidade de endividamento, seu capital, as garantias de pagamento (denominadas como colateral), os fatores macroeconômicos e a composição do grupo econômico ao qual pertence o tomador¹²² (ANDRADE, 2014, p.24). Esta avaliação é denominada *análise de crédito* e, de acordo com a literatura especializada em finanças, se baseia na análise de cinco elementos, enunciados por Weston e Brigham (1972, p. 536-537) – os denominados 5 C's do crédito: *caráter*¹²³, *condições*¹²⁴, *capacidade*¹²⁵, *capital*¹²⁶ e *colateral*¹²⁷.

A análise de crédito apresenta habitualmente as seguintes etapas (SECURATO; FAMÁ, 1997, p.103-106):

- a) contato entre o executivo da conta do banco com o representante da empresa - em geral, seu diretor ou gerente financeiro, que expõe as necessidades da empresa, a utilização prevista para os recursos e a capacidade de pagamento da empresa. Após o convencimento do executivo da conta, a operação é enviada para o departamento de crédito.

1980, em razão da elevação da inadimplência nos empréstimos e títulos corporativos, o que incentivou os administradores financeiros a considerar o ciclo completo das operações.

¹²² Schrickel (2000, p. 26-27), defende que para qualquer análise de concessão de crédito três etapas devem ser cumpridas: a *análise retrospectiva*, na qual o desempenho histórico do tomador do empréstimo é verificado, buscando identificar fatores que possam levar a dificuldades quanto ao pagamento; a *análise de tendências*, que realiza uma projeção da condição financeira buscando verificar a capacidade financeira futura do tomador do empréstimo, e o *cálculo da capacidade creditícia*, que permitirá a estruturação de uma proposta de crédito que minimize a probabilidade de perda.

¹²³ O elemento *caráter*, segundo Silva (1988, p. 130), se refere à intenção de pagar. A intenção de pagar é medida retrospectivamente, considerando o histórico de pagamentos da empresa. A análise da pontualidade de pagamentos (por meio de convênios para troca de informações comerciais), a pesquisa da existência de protestos em cartório, a verificação de eventual processo de [recuperação judicial], a existência de processos de execução de natureza fiscal, de registros da emissão de cheques sem fundo ou ainda de constrições judiciais como a busca e apreensão são fontes de informação indicadas pelo autor para a análise do caráter dos proprietários da empresa (SILVA, 1988, p. 131- 139). Cabe destacar que todos os indicadores apontados por SILVA (1988) são de natureza objetiva.

¹²⁴ O elemento *condições* inclui a análise do impacto de fatores macroeconômicos e fatores externos sobre o faturamento da empresa. A sensibilidade do ramo da atividade a problemas de liquidez, a influência de outros ramos de atividades dos quais a empresa dependa, a moda, o porte da empresa, e a região geográfica estão incluídos entre os aspectos analisados (SILVA, 1988, p. 140-148).

¹²⁵ A avaliação da *capacidade* refere-se ao potencial financeiro para honrar os compromissos, que inclui a análise de dados relativos à renda e às aplicações financeiras para as pessoas físicas, e aos índices de liquidez ou endividamento para as pessoas jurídicas (CHAIA, 2003, p.16).

¹²⁶ A análise do *capital* se refere à solidez patrimonial e à saúde econômico-financeira do devedor, e inclui a avaliação do patrimônio pessoal (pessoas físicas), e do balanço patrimonial (pessoas jurídicas), com especial ênfase no índice de endividamento ou liquidez (CHAIA, 2003, p.22).

¹²⁷ A análise de garantias (*colateral*, em inglês) se refere às garantias adicionais oferecidas pelo devedor para atendimento às exigências das instituições financeiras, as quais geralmente ultrapassam o próprio valor da dívida para proteger as instituições financeiras frente aos problemas associados à liquidez dos ativos (CHAIA, 2003, p.16).

- b) apresentação ao departamento de crédito da documentação de praxe (três últimos balanços, balancetes, detalhamento do endividamento, suas fontes e aplicações, os estatutos da empresa, informações sobre os administradores e controladores, entre outros documentos).
- c) Para algumas operações, há uma visita à empresa por um representante do departamento de crédito da instituição financeira.
- d) Elaboração da análise de crédito, que irá compor, junto com a documentação, o dossiê da empresa.
- e) Exposição da operação aos comitês que irão aprovar - ou não - o crédito solicitado.
- f) Reexame do dossiê da empresa, com discussão sobre o balanço nos seus vários itens, o segmento onde a empresa atua e a participação dela, e as informações sobre a empresa e sobre seus controladores, providas por empresas de análises e informações para decisões de crédito e apoio a negócios, e do Sistema de Informações de Crédito (SCR) do Banco Central do Brasil.
- g) Decisão pelo comitê ou solicitação de informações adicionais.

Esta sequência pode ser simplificada de acordo com os valores concedidos; para valores menores, a operação pode ser aprovada pelo próprio executivo da conta¹²⁸.

Ao conceder recursos, a instituição financeira passa a gerir um *Risco de Crédito*, definido como a probabilidade de que a contraparte não cumpra as obrigações monetárias contratuais relativas às transações financeiras¹²⁹ (JORION, 1997, p. 453). Assim, a análise de crédito integra o conjunto de atividades referentes à gestão do risco de crédito¹³⁰, que por sua vez, integra a gestão do risco pela instituição financeira.

Perera (1998) ressalta que sempre há um ambiente de incerteza quanto ao efetivo adimplemento das operações de crédito:

¹²⁸ O poder concedido para a aprovação de crédito nos diversos níveis hierárquicos é denominado *alçada de crédito* (SCHRICKEL, 2000, p. 328).

¹²⁹ As instituições financeiras consideram que há uma expectativa probabilística de inadimplência. Para Chaia (2003, p.1), o risco de crédito seria melhor caracterizado como “a perda inesperada decorrente de erro no processo de avaliação da probabilidade de inadimplência do agente contratante do negócio”. Este erro na avaliação da inadimplência esperada pode ser classificado em dois tipos: o risco de crédito específico, associado à ocorrência do não-pagamento por um determinado agente, e o risco de crédito sistemático, associado às alterações ocorridas nos níveis gerais de inadimplência da economia, que afeta todas as instituições financeiras (SAUNDERS; CORNETT, 2008, p. 175).

¹³⁰ Segundo Santos (2005, p. 25), o risco (avaliado a partir de probabilidades estimadas a partir de dados históricos) não se confunde com a incerteza (avaliação baseada na sensibilidade pessoal, em razão da inexistência de dados históricos como referência).

Nenhuma promessa de pagamento futuro ou de devolução de dinheiro é absolutamente segura; o que existe é uma probabilidade de que o devedor cumpra sua promessa. Interessante ressaltar que muitas vezes a quebra da promessa do devedor pode ser involuntária e devida à modificação do conjunto de variáveis (econômicas) externas ou internas vigentes à época do contrato (PERERA, 1998, p.2).

Silva (1988) destaca a importância dos demonstrativos contábeis no processo de análise e concessão de crédito:

O principal instrumento para desenvolvimento [da análise de crédito] são os demonstrativos contábeis padronizados, a partir dos quais o analista irá avaliar a situação da empresa, por meio da evolução das contas e da interpretação dos índices financeiros, verificando os motivos das melhoras e pioras ocorridas, bem como avaliando a adequação das captações e aplicações de recursos, da eficiência das políticas de vendas, compras e estocagem (SILVA, 1988, p.97).

Em sentido semelhante, para Perera (1998, p. 40),

Não há substituto para os demonstrativos financeiros da empresa [...]. Pode-se considerar que a falta de (ou a dificuldade de serem conseguidas) informações já é uma demonstração de fraqueza da empresa, pois uma empresa bem administrada e em ascensão seria a maior interessada em atualizar e divulgar seus resultados (PERERA, 1998, p. 40, grifo nosso).

Os itens a serem considerados na avaliação do perfil do tomador de crédito são objeto de regulamentação específica do Conselho Monetário Nacional¹³¹.

Diversos modelos foram desenvolvidos pelos bancos para a análise de crédito. Originalmente, os modelos desenvolvidos analisavam o balanço contábil para identificar a necessidade de capital e os possíveis ativos físicos para garantia. Posteriormente, os modelos passaram a avaliar o fluxo de caixa das empresas, de forma a prever eventuais dificuldades dos tomadores de empréstimo para honrar os pagamentos, em razão da liquidez insuficiente das garantias oferecidas (CHAIA, 2003, p.15).

SANTOS (2005, p. 30 - 36) elenca, como processos utilizados para a análise de crédito de pessoas físicas e jurídicas, a *classificação de risco*¹³² (*risk rating*), o uso de *sistemas*

¹³¹ Na forma do art. 2º da Resolução CMN 2.682, incisos I e II, “[a] classificação da operação no nível de risco correspondente é de responsabilidade da instituição detentora do crédito e deve ser efetuada com base em critérios consistentes e verificáveis, amparada por informações internas e externas, contemplando, pelo menos, os seguintes aspectos: a) em relação ao devedor e seus garantidores: I - situação econômico-financeira; II - grau de endividamento; III - capacidade de geração de resultados; IV - fluxo de caixa; V - administração e qualidade de controles; VI - pontualidade e atrasos nos pagamentos; VII - contingências; VIII - setor de atividade econômica; IX - limite de crédito; b) em relação à operação: I - natureza e finalidade da transação; II - características das garantias, particularmente quanto à suficiência e liquidez; III - valor” (BANCO CENTRAL DO BRASIL, 1999).

¹³² A classificação de risco busca avaliar a capacidade financeira da empresa, a partir do Patrimônio Líquido apresentado em suas demonstrações financeiras – e da atribuição de um fator de risco, que utiliza inúmeros parâmetros, entre os quais a avaliação da condição financeira, a qualidade dos balanços, a análise dos resultados alcançados pela empresa, o grau de endividamento, a idade da empresa, a liquidez corrente, a quantidade de protestos, os hábitos de pagamentos, a tendência de crescimento do Patrimônio Líquido, do lucro e das vendas.

*especialistas*¹³³, a utilização de *escores de crédito*¹³⁴ (*credit score*), e o emprego de *escores de comportamento*¹³⁵ (*behavior score*).

Em apertada síntese, a maioria dos métodos para a análise de crédito se baseia em informações contábeis – o que traz dificuldades para as micro e pequenas empresas, como se verá a mais a frente.

4.3 As garantias do crédito

As garantias das operações de crédito (frequentemente denominadas como *colateral*, termo utilizado na literatura de língua inglesa relativa às finanças) são exigidas pelas instituições financeiras como uma segurança adicional à operação. Segundo Silva (2003, p. 349), os seguintes fatores determinam a forma de garantia da operação:

- a) o risco representado pela empresa e pela operação;
- b) a praticidade em sua constituição;
- c) os custos incorridos para sua constituição;
- d) o valor da garantia em relação ao valor da dívida¹³⁶;
- e) a potencial depreciação do bem que será oferecido em garantia;
- f) o controle do credor sobre a própria garantia;
- g) a liquidez da garantia¹³⁷.

¹³³ Os sistemas especialistas são softwares com base em inteligência artificial que operam a partir de bases de conhecimento transformando regras utilizadas por analistas de crédito especialistas em critérios de decisão automáticos (WEBER, 1993, p.1).

¹³⁴ O escore de crédito (*credit scoring*) é uma das ferramentas utilizadas na avaliação da qualidade de crédito de pessoas físicas e jurídicas. O escore é um *modelo estatístico*, calculado a partir de uma base histórica dos dados das operações já liquidadas, ponderando diversos fatores - idade, profissão, renda, atividade profissional, patrimônio, tipo de residência, localização da residência (no caso de pessoa física), e patrimônio e índices financeiros (para as pessoas jurídicas), bem como qualquer outra variável julgada relevante pela instituição (SANTOS, 2005, p. 9, p. 36; CHAIA, 2009, p.21). A partir de uma base de dados históricos, os sistemas utilizam técnicas estatísticas multivariadas (como, por exemplo, regressão linear, regressão logística, análise discriminante, árvore de decisão e redes neurais). O desenvolvimento dos parâmetros de análise é feito a partir de uma base de dados própria; assim, a ausência de bancos de dados históricos com informações dos clientes ou a ausência de dados históricos dos registros de inadimplência podem limitar a aplicação desta ferramenta (FREITAS; TAVARES; MONTINI, 2008, p.1).

¹³⁵ O modelo de escore de comportamento (*behavior score*) é um sistema de pontuação com base em análise comportamental (SECURATO, 2002, p. 36), que envolve grande quantidade de amostras e variáveis particulares vinculadas ao comportamento do tomador de crédito, tais como hábitos de consumo (produtos adquiridos), hábitos de lazer e viagens, perfil em aplicações financeiras, compatibilidade entre renda e patrimônio e grau de endividamento (SECURATO, 2002, p. 36; SANTOS, 2005, p.36).

¹³⁶ O valor da garantia deve ser suficiente para cobrir o valor principal do empréstimo, adicionado de seus encargos e outras despesas (SILVA, 2003, p.349). Portanto, o valor da garantia exigida sempre será superior ao valor do empréstimo solicitado.

¹³⁷ A liquidez corresponde à facilidade de conversão do bem em moeda em espécie para a liquidação da operação (SILVA, 2003, p. 349).

As garantias podem ser classificadas em *pessoais*¹³⁸ e *reais*¹³⁹. São garantias pessoais o *aval* e a *fiança*, e as garantias reais são a *hipoteca*, o *penhor*, a *anticrese* e a *propriedade fiduciária* (SILVA, 2003, p.350). As instituições financeiras solicitam garantias superiores às aquelas correspondentes ao valor da operação, de forma a considerar também os encargos financeiros e outras despesas¹⁴⁰.

4.3.1 – Aval

O aval é garantia autônoma¹⁴¹ e solidária¹⁴², prestada mediante assinatura num título de crédito pela aposição da assinatura do avalista no verso ou no anverso do título (nota promissória, letra de cambio ou outro título de crédito)¹⁴³, que o obriga a pagar o débito não liquidado pelo devedor principal (SILVA, 2003, p. 350).

Uma operação de crédito pode ter vários avalistas, sendo possível ao credor cobrar a integralidade da dívida de qualquer um deles (SILVA, 2003, p. 350). É frequente o uso do aval dos sócios da empresa como garantia nas operações de crédito contratadas pela pessoa jurídica (CASAGRANDE, 2001, p. 25), o que na prática une os patrimônios da pessoa jurídica – a empresa- e das pessoas físicas de seus sócios como garantia da operação de crédito contratada.

É necessária a outorga uxória para que qualquer dos cônjuges preste aval, salvo no caso do regime da separação absoluta de bens¹⁴⁴ (BARROS, 2003).

4.3.2 – Fiança

Regulada pelos artigos 818 a 839 do Código Civil, a fiança é obrigação acessória e unilateral, que se extingue quando a obrigação principal é liquidada. A fiança exige a

¹³⁸ Nas garantias pessoais - prestadas por terceiros na qualidade de devedores solidários e principais pagadores de todas as obrigações decorrentes do contrato - todo o patrimônio do devedor ou do garantidor servem à cobertura da dívida caso haja seu inadimplemento, constituindo estas formas de garantia um crédito quirografário no caso de insolvência do devedor ou de seu avalista – o garantidor da dívida (SILVA, 2003, p. 350 - 351). O aval parcial é vedado, na forma do Art. 898, parágrafo único, do código civil.

¹³⁹ Na garantia real, bens são associados a uma dívida por meio de um registro específico em cartório – o *gravame*. Há, assim, um direito especial de garantia conferido a credor sobre uma coisa ou uma universalidade de coisas, que gera para o credor o direito preferencial de receber a dívida em relação aos demais credores, respeitada a classificação dos créditos no caso de falência. (SILVA, 2003, p. 351),

¹⁴⁰ Segundo o Sebrae (2018), as instituições financeiras solicitam, em média, em torno de 130% sobre o valor do financiamento em garantias.

¹⁴¹ O avalista prontamente se vincula, ainda se é inexistente, ou se é nula, ou se é ineficaz a vinculação do criador do título avalizado, ou qualquer dos endossos ou dos outros avais (BARROS, 2003).

¹⁴² O avalista assume a mesma posição jurídica do avalizado - o devedor principal (SILVA, 2003, p. 350).

¹⁴³ O aval é uma forma de garantia tipicamente cambiária, que se aplica somente em títulos de crédito, não sendo válido pela aposição da assinatura no verso ou anverso de um contrato (CASAGRANDE, 2001, p.26).

¹⁴⁴ Conforme dispõe o Código Civil, art. 1.647, inciso III.

capacidade geral para os atos da vida civil e a capacidade específica – capacidade para efetuar aquele ato.

A fiança, ao contrário do aval, permite o benefício de ordem: salvo expressa renúncia, a dívida deve ser cobrada primeiro do devedor principal, e depois do fiador (SILVA, 2003, p. 351).

Como o aval, a fiança necessita da outorga uxória para que qualquer dos cônjuges possa ser fiador (BARROS, 2003), e da mesma forma que o aval, é frequente o uso da fiança dos sócios nas operações de crédito contratadas pela pessoa jurídica (CASAGRANDE, 2001, p. 25)

4.3.3 – Penhor

No penhor, bens móveis – corpóreos ou incorpóreos - e suscetíveis de alienação são oferecidos em garantia na operação de crédito. A posse dos bens – salvo em determinadas modalidades¹⁴⁵ - é transferida ao credor, sendo-lhe vedado o uso dos mesmos. No caso de não-pagamento da dívida nas condições contratadas, o credor poderá promover a venda judicial ou amigável dos bens a ele confiados, porém não poderá se apropriar dos mesmos. De natureza acessória, extinta a obrigação principal cessa o penhor (SILVA, 2003, p. 352).

O penhor permite ao credor o pagamento preferencial no caso de falência em relação aos demais devedores, respeitado o rol legal de preferência dos créditos (SILVA, 2003, p. 352).

No caso de bens incorpóreos, a garantia é constituída mediante contrato, registrado no Cartório de Títulos e Documentos, e notificação do devedor quanto aos direitos vinculados na garantia (SILVA, 2003, p. 352). Ações, cédulas hipotecárias¹⁴⁶, certificados de depósito¹⁴⁷,

¹⁴⁵ São elas as modalidades de *penhor rural, penhor industrial, penhor mercantil e penhor de veículos*. Nesses casos, a posse do bem permanece com o devedor, que se torna depositário do bem (SILVA, 2003, p. 352).

¹⁴⁶ Cédulas hipotecárias são títulos de crédito nominativos e endossáveis, garantidos por hipoteca (SILVA, 2003, p. 353).

¹⁴⁷ Certificados de depósito são aplicações financeiras com prazo e rentabilidade pré-fixados, não resgatáveis até a data de seu vencimento, transferíveis mediante endosso pelo depositante (SILVA, 2003, p. 353).

certificados de recebíveis imobiliários¹⁴⁸, debêntures¹⁴⁹, duplicatas¹⁵⁰, letras de câmbio¹⁵¹, notas promissórias¹⁵², títulos da dívida pública¹⁵³ e *warrants*¹⁵⁴ são exemplos de títulos e direitos que podem ser vinculados como garantia em operações de crédito.

4.3.4 – Hipoteca

A hipoteca é uma modalidade de garantia na qual um bem imóvel¹⁵⁵ – que permanece em poder do devedor ou de terceiros – recebe um gravame, registrado no cartório de imóveis onde o bem se encontra matriculado, que concede ao credor a preferência para venda judicial, visando à liquidação da dívida, e ainda o direito de sequela – mesmo a venda do bem não afeta o gravame, e a execução judicial da garantia é possível, mesmo que o bem imóvel objeto da hipoteca esteja em propriedade de terceiros (SILVA, 2003, p. 354).

É possível que um mesmo imóvel seja hipotecado junto a vários credores simultaneamente. Nesse caso, a preferência para o recebimento dos valores em uma venda judicial se dá pela ordem de registro em cartório (SILVA, 2003, p. 354). A insuficiência do valor apurado em venda judicial leva os credores não atendidos à condição de credores quirografários.

A hipoteca, salvo cláusula em contrário, compreende as benfeitorias realizadas no bem imóvel. Como no penhor, é vedado ao credor apropriar-se do bem hipotecado. A extinção da dívida leva à extinção da hipoteca (SILVA, 2003, p. 354).

¹⁴⁸ Os certificados de recebíveis imobiliários (CRI) são títulos de crédito nominativos de livre negociação, lastreados em créditos imobiliários, emitidos exclusivamente por companhias securitizadoras com registro e negociação por meio de sistemas centralizados de custódia e liquidação financeira de títulos privados (SILVA, 2003, p. 353).

¹⁴⁹ Debêntures são documentos formais de crédito emitidos por sociedades anônimas ou em comandita por ações, que representam empréstimos de longo prazo amortizáveis. As debêntures podem ter como garantia todo o ativo da sociedade, e podem ser trocados por ações, caso isto tenha sido previsto na escritura de emissão (SILVA, 2003, p. 353).

¹⁵⁰ Duplicatas são títulos de crédito formais e nominativos, emitidos por empresário ou prestador de serviço, representativas de compra e venda de bens ou da prestação de serviço, circulável por meio de endosso. São utilizadas com frequência como garantias em operações de crédito (SILVA, 2003, p. 353).

¹⁵¹ Títulos de crédito formais, nominativos e circuláveis por endosso, em que alguém (sacador) ordena a outrem (sacado) o pagamento a terceiro ou a si mesmo, em tempo e local determinados, de uma certa quantia. Seu uso como garantia não é frequente (SILVA, 2003, p. 353).

¹⁵² Notas promissórias são títulos de crédito formal com a promessa de pagamento feita pelo devedor (emitente) em favor de um credor (beneficiário), nominativo e circulável mediante endosso (SILVA, 2003, p. 353).

¹⁵³ Títulos da dívida pública são títulos emitidos pelo Estado representativos de uma obrigação do Estado em remunerar o valor neles investidos (SILVA, 2003, p. 353).

¹⁵⁴ *Warrants* são documentos correspondentes ao penhor de bens depositados em armazéns gerais, regulados pelo Decreto nº 1.102, de 21 de novembro de 1903.

¹⁵⁵ Todavia, o Código Civil, em seu artigo nº 1.473, incisos VI e VII, permite a hipoteca de embarcações e aeronaves.

4.3.5 – Anticrese

Na anticrese, a posse do bem é transferida ao credor, que recebe os rendimentos gerados pelo bem imóvel até o pagamento da dívida. A anticrese não permite a venda judicial do bem; todavia, pode ser combinada com a hipoteca como forma de garantia (SILVA, 2003, p. 354).

A anticrese se encontra em desuso, em razão de restrições e obrigações atribuídas pelos artigos 1.507 e 1.508 do Código Civil aos credores anticréticos : a necessidade de apresentação de balanço anual da administração do bem ao devedor - que pode impugná-lo por inexatidão ou má administração, requerendo a transformação da anticrese em arrendamento, com fixação do valor do aluguel pelo Juiz - e a responsabilização do credor anticrético pelas deteriorações que, por culpa sua, o bem vier a sofrer, e pelos frutos e rendimentos não recebidos em razão de negligência do credor anticrético. Além disso, o art. 1509 do Código Civil estabelece que não há preferência do credor da anticrese para o recebimento de indenização em seguro, caso haja a destruição do bem imóvel, ou mesmo dos valores recebidos no caso de desapropriação.

4.3.6 -Propriedade Fiduciária

Na propriedade fiduciária - forma de garantia que se aproxima da garantia real – a propriedade resolúvel¹⁵⁶ de bens infungíveis é transferida ao credor. Com isto, o devedor torna-se usufrutuário; retomando o domínio pleno do bem com a liquidação da dívida. O bem – que não se incorpora ao patrimônio do credor – pode ser por ele vendido em caso de inadimplemento da dívida, permitindo sua quitação (SILVA, 2003, p. 355).

A alienação fiduciária em garantia de bem móvel – instituída originalmente pelo Decreto-Lei nº 911, de 1º de outubro de 1969 - é utilizada com frequência no financiamento de veículos automotores. A alienação fiduciária em garantia de bens imóveis, por sua vez, foi criada pela Lei nº 9.514, de 20 de novembro de 1997, com sucessivas alterações¹⁵⁷.

Ambas as modalidades exigem o registro no órgão competente – no Departamento de Trânsito Estadual ou Distrital, no caso da alienação fiduciária em garantia de veículos automotores (ALVIM, 2008), e no Registro de Imóveis relativo à localização do imóvel, no caso da alienação fiduciária em garantia de bens imóveis.

¹⁵⁶ A propriedade resolúvel, ou revogável, contém em si mesma o termo de sua extinção, quando do advento de sua condição resolutória ou de termo extintivo, por declaração de vontade das partes ou por determinação legal (GUIMARÃES, 2016, p. 29). Assim, o devedor fiduciante deixa de ser proprietário pleno para ser titular de um direito de reaquisição, sob condição suspensiva, e o de fruição da posse direta e dos frutos do imóvel (CHALHUB; DANTZGER, 2009).

¹⁵⁷ Realizadas pelas Leis nº 10.931, de 2 de agosto de 2004; Lei nº 11.481, de 31 de maio de 2007; Lei nº 12.810, de 15 de maio de 2013; Lei nº 13.097, de 19 de janeiro de 2015, e Lei nº 13.465, de 11 de julho de 2017

Na forma do art. 49, §3º, da Lei 11.101, de 9 de fevereiro de 2005, os créditos garantidos por qualquer modalidade de garantia fiduciária não se submetem aos efeitos da recuperação judicial¹⁵⁸.

Para Fachada, Figueiredo e Lundberg (2003), por sua característica de transferir a garantia do bem para o credor, a garantia fiduciária é a forma de garantia mais eficiente nas operações de crédito.

4.4 A recuperação do crédito

Ciclos de instabilidade macroeconômica contribuem o aumento do risco de crédito de forma geral (PINHEIRO; CABRAL, 2001, p. 157), e afetam de forma especial as micro e pequenas empresas. A percepção de risco elevado e os custos elevados de crédito limitam o número de projetos viáveis, e aumentam o nível de inadimplência (PINHEIRO; CABRAL, 2001, p. 157).

Em razão dos ciclos econômicos (e, de forma especial, em períodos de instabilidade econômica) deve haver o acompanhamento contínuo do devedor, mantendo informações atualizadas suas informações e permitindo, no caso de deterioração financeira do devedor, o desenvolvimento de uma renegociação menos traumática (SILVA, 2003, p. 411). Cabe destacar que, para as instituições financeiras reguladas pelo Banco Central, o acompanhamento e consequente revisão da avaliação do risco de crédito são deveres a elas atribuídos pela Resolução CMN nº 2.682, de 22 de dezembro de 1999¹⁵⁹.

Embora teoricamente o não-pagamento sujeite o devedor às medidas judiciais, a prática das instituições financeiras (e também das empresas não-financeiras) é iniciar o procedimento de cobrança, no qual há uma escalção de providencias:

- a) telefonema ao cliente ou envio de carta simples de cobrança;
- b) envio de cobrança por carta registrada pelos correios;

¹⁵⁸ Destaque-se que a Lei 11.101/2005 não permite, todavia, a retirada dos bens essenciais ao exercício da atividade empresarial durante o prazo de recuperação judicial da empresa.

¹⁵⁹ Na forma do art. 4º da Resolução CMN 2.682, a revisão do risco da operação deve ser feita mensalmente, no caso de atraso da parcela devida, ou a cada doze meses, em qualquer caso. A revisão da classificação de risco impacta de forma direta a provisão contábil para fazer face aos créditos de liquidação duvidosa, e consequentemente, o lucro contábil auferido pela instituição financeira.

c) envio do título para o cartório de protestos¹⁶⁰ e registro de restrições financeiras (a denominada *negativação*) em *bureaus* de informação de crédito como a Serasa e o Serviço de Proteção ao Crédito (SPC) (BERNI, 1999, p. 122-123).

A recuperação dos valores devidos em caso de inadimplência é feita principalmente por meio da renegociação dos valores, taxas de juros aplicáveis e prazos. SILVA (2003) resume de forma direta os objetivos e a importância da negociação:

A melhor opção para o banco é receber em dinheiro, no menor tempo possível. A pior é não receber nada. [...]. Há bancos que se mostram flexíveis e negociadores, aceitam bens móveis ou imóveis em dação de pagamento, concedem desconto e resolvem a situação. [...]. Alguns credores com percepção mais abrangente têm analisado alternativas de contratação de consultorias externas para auxiliar na recuperação do devedor; não é interessante contribuir para a quebra do devedor, e pode ser mais lucrativo e saudável a sua recuperação (SILVA, 2003, p.413).

Segundo SILVA (2003, p. 413), a maioria dos negociadores são favoráveis à busca de alternativas que não dependam de tribunais, em razão da reduzida eficiência da cobrança judicial de dívidas de empréstimos bancários¹⁶¹. Esgotada a possibilidade de renegociação, só resta ao credor a execução judicial da garantia e dos garantidores da dívida – procedimento de custo elevado e que consome um longo tempo até a sua conclusão e recebimento total (e muitas vezes, apenas parcial) dos valores necessários à quitação da dívida.

Lundberg *et al.* (2003) atribuem à morosidade do sistema judicial efeitos significativos na restrição do crédito, de forma geral, e nos juros praticados pelas instituições financeiras¹⁶².

¹⁶⁰ Na forma da Lei nº 9.492, de 10 de setembro de 1997, o protesto é o “ato formal e solene pelo qual se prova a inadimplência e o descumprimento de obrigação originada em títulos e outros documentos de dívida”, de competência privativa do Tabelião de Protesto de Títulos. Os prazos para o protesto variam conforme a natureza do título (nota promissória, duplicatas, cheques, etc...) (SILVA, 2003, p. 413).

¹⁶¹ Santos (2006, p.3) relatava que estudos realizados pelo Banco Mundial apontavam que, no Brasil, somente dezoito por cento das ações de cobrança judicial de dívidas de empréstimos bancários, cuja duração do processo se estende por até cinco anos, conseguem êxito. Em 469 ações de cobrança acompanhadas pelo estudo, 99 foram arquivadas em razão da ausência de bens a serem recuperados e 270 foram extintas por diversas previsões da legislação processual. Apenas cinco por cento das ações levaram a quitação por pagamento em dinheiro; nas demais (treze por cento do total) houve a penhora de bens do devedor, com quitação apenas parcial da dívida. O estudo atribuiu como principais causas do baixo nível de recuperação das dívidas a necessidade de citação do devedor – o qual não foi encontrado em 48,2 por cento dos processos judiciais de cobrança (226 casos), e pela possibilidade do questionamento da penhora, que levou à suspensão de 12,6 por cento dos processos de cobrança (59 casos) (SANTOS, 2010, p. 3). O tempo de execução de um contrato comercial é outro indicador negativo do sistema jurídico brasileiro: de acordo o relatório *Doing Business* do Banco Mundial, um processo de execução judicial de dívida (considerando o caso padronizado da instituição multilateral) demora 731 dias, e tem um custo correspondente a 20,7 por cento do montante da dívida (WORLD BANK, 2018, p.85).

¹⁶² Para Aith (2009) e Pinheiro e Cabral (2001), a ineficiência judicial – que compreende a morosidade das decisões, o custo de uso da Justiça e o risco embutido na falta de imparcialidade e previsibilidade – é uma causa importante dos elevados *spreads* praticados pelas instituições financeiras. Aith (2009, p. 106) estima, com base em entrevistas realizadas com diretores de três bancos, que a ineficiência do judiciário responde por uma parcela entre 10% a 30% do spread bancário no Brasil. Pinheiro e Cabral (2001) mostram que, controlando os efeitos da

Os riscos jurídicos também afetam de maneira importante o funcionamento do mercado de crédito, por conta do funcionamento deficiente do nosso sistema falimentar e de cobrança de dívidas. No Brasil, além dos elevados custos, a recuperação judicial de um crédito não pago requer em média três anos apenas para a comprovação de sua legitimidade. Somem-se mais dois anos para sua efetiva recuperação. Nesse ambiente de baixa proteção aos credores, os bancos acabam sendo mais seletivos na concessão de crédito e cobrando taxas de juros muito elevadas, com os bons pagadores arcando com um custo extra causado pelo risco dos maus pagadores (LUNDBERG *et al.*, 2003, p. 24).

Pinheiro (2003, p. 34) destaca que a morosidade do judiciário é percebida como o principal problema na cobrança judicial de empréstimos inadimplentes¹⁶³.

Fachada, Figueiredo e Lundberg (2003) relatam, com base em pesquisa não publicada do Banco Central, que o prazo de recuperação de dívidas bancárias pela via judicial varia conforme o tipo de garantia, variando entre 20 meses, no caso de garantias fidejussórias, e 37 meses, no caso dos avais e fianças, como se apresenta na figura abaixo.

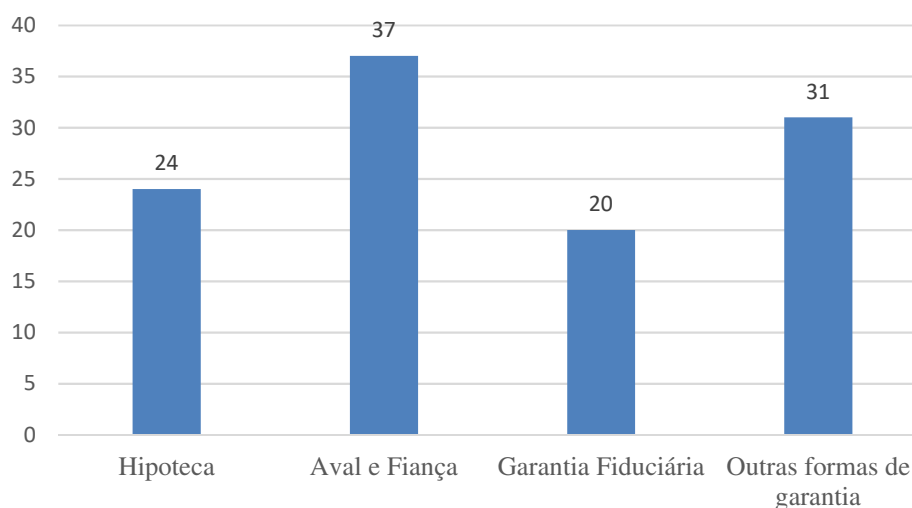


Figura 7 - Prazos médios dos processos judiciais de execução de garantias.
Fonte: Fachada, Figueiredo e Lundberg (2003).

Segundo Pinheiro (2003, p.35), um dos efeitos da morosidade do Poder Judiciário é a redução significativa do valor das garantias como proteção no caso de inadimplência, que diminui a relevância da propriedade de ativos como garantia implícita para os credores.

legislação e de diferenças de renda per capita, pode-se afirmar que a qualidade do judiciário afeta significativamente a quantidade de crédito bancário na economia, medida pela razão crédito/PIB.

¹⁶³ A morosidade não é exclusividade da justiça brasileira. Na Itália, De Laurentis e Riani (2006, p. 141) analisaram a recuperação de crédito nas operações de *leasing* - cujo prazo de recuperação de crédito em caso de inadimplência é menor do que nos empréstimos bancários, e indicaram que o tempo entre o *default* e a recuperação é, em média, de 34 meses. De acordo com a Banca D'Itália (2001, p.318), o tempo de recuperação dos créditos inadimplidos foi em média de 7 anos nos casos de falência, e de 2 anos nos casos de acordo extrajudicial entre a instituição financeira e o devedor.

Segundo o autor, não é incomum o abandono das garantias pelo devedor, o que leva os bens à rápida depreciação. Além disso, a preferência do fisco no recebimento dos valores ao final da ação judicial leva a uma redução adicional dos valores efetivamente recebidos (PINHEIRO, 2003, p. 35). Isto leva à elevação do valor total das garantias exigidas no início da operação de crédito¹⁶⁴.

Apresentadas as diversas fases do processo de crédito, mostra-se oportuno apresentar, de forma específica, as restrições de acesso ao crédito para as micro e pequenas empresas.

4.5 As restrições do acesso ao crédito para as micro e pequenas empresas

A restrição ao crédito para as micro e pequenas empresas é um fenômeno global. (BAAS; SCHROOTEN, 2006, p.127; BECK; DEMIRGÜÇ-KUNT; MAKSIMOVIC, 2002, p. 25). No Brasil, essa restrição se mostra particularmente severa¹⁶⁵ (TASIC, 2005; PINHEIRO; MOURA, 2001).

No Brasil, a participação do crédito às micro e pequenas empresas na carteira ativa total das instituições financeiras tem se mantido inferior a vinte por cento, com tendência decrescente entre 2014 e 2017 em razão da crise financeira nesse período (SEBRAE, 2018), como se vê na figura a seguir.

¹⁶⁴ Pinheiro (2003, p.35) relata que, em entrevista realizada com um gerente de banco, este afirmou: “Exija um colateral igual a **3 vezes** o valor do empréstimo. Depois da decisão judicial a garantia vale muito menos do que a dívida.” Segundo o autor, “[n]o mínimo, o valor do colateral não acompanha o valor da dívida, em parte como consequência do acúmulo de juros e multas por atraso. E há casos em que as garantias simplesmente desaparecem enquanto o caso está sendo julgado, e casos nos quais os devedores vendem ou transferem a propriedade dos ativos dados como colateral ou listados para a penhora. Ainda que essas operações possam ser revertidas na justiça, e sujeitem o infrator a penalidades, elas alongam ainda mais a duração do processo judicial” (PINHEIRO, 2003, p. 35).

¹⁶⁵ Para Pinheiro e Moura (2001, p. 22, p. 24), “a segmentação do mercado beneficia os tomadores nos mercados corporativo e médio, que são capazes de tomar empréstimos a um custo mais baixo, já incluídos os custos de informação. (...). Tratando [as micro e pequenas empresas] essencialmente como tomadores de empréstimos de risco, os bancos limitam o volume de créditos irrecuperáveis e mantêm o mercado “relativamente seguro”. A principal consequência negativa da segmentação do mercado são as altas taxas de juros cobradas dos pequenos tomadores seguros. Segundo Tasic (2005, p. 529), “o crédito se concentra nos grandes tomadores, com taxas de juros inferiores às taxas de juros que talvez muitos tomadores de empréstimos de risco estariam dispostos a pagar, mantendo o mercado num ponto de equilíbrio inferior àquele que equalizaria as forças de demanda e oferta neste mercado, mas que maximiza os lucros das instituições financeiras”.

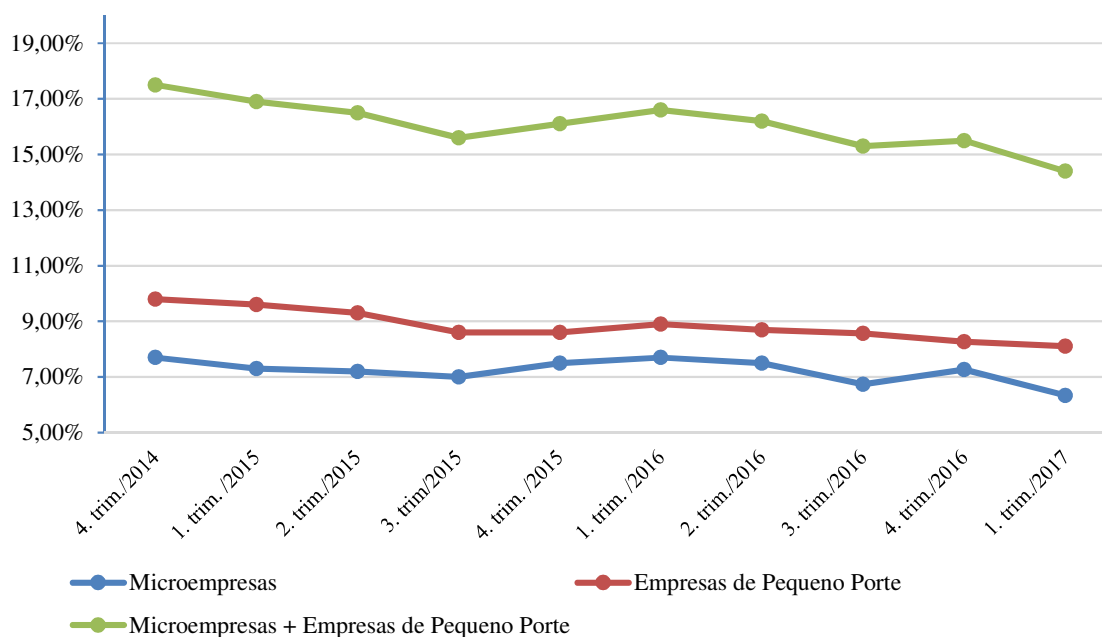


Figura 8 - Participação das micro e pequenas empresas na carteira de crédito ativa das pessoas jurídicas no sistema financeiro nacional.

Fonte: SEBRAE (2017).

A restrição do acesso ao crédito às micro e pequenas empresas (STIGLITZ; WEISS, 1981, p. 394-395) se verifica especialmente nos países emergentes (GREEN, 2003, p. 11-13), e é mais acentuada em tempos de crise econômica¹⁶⁶. O racionamento do acesso ao crédito se torna particularmente mais grave por afetar especialmente as operações destinadas a obtenção de capital de giro¹⁶⁷. A falta de acesso ao crédito pode contribuir para a elevada mortalidade das microempresas no Brasil¹⁶⁸.

¹⁶⁶ No período entre o 4º trimestre de 2014 e o 1º semestre de 2015, a redução geral da carteira de crédito ativa das pessoas jurídicas no sistema financeiro passou de 2,4 trilhões de reais para 1,8 trilhão de reais- uma redução de vinte e três por cento. Todavia, observa-se que a carteira de crédito ativa das micro e pequenas empresas junto ao sistema financeiro reduziu-se mais do que a das empresas de maior porte. Enquanto a redução da carteira de crédito das empresas de maior porte foi de quinze por cento, e a redução da carteira de crédito das empresas médias foi de vinte e três por cento, a carteira de crédito das empresas de pequeno porte se reduziu em trinta e seis por cento, e as microempresas tiveram uma contração de trinta e sete por cento em sua carteira de crédito ativa junto ao sistema financeiro. (SEBRAE, 2017).

¹⁶⁷ A obtenção de capital de giro é a principal finalidade das operações de crédito das micro e pequenas empresas. Um exemplo é dado por pesquisa do Sebrae e do Banco Central que apontou que, em setembro/2015, 11 por cento dos créditos obtidos pelas micro e pequenas empresas com recursos livres foram destinados para investimento, enquanto 58 por cento dos créditos nessa modalidade se destinaram a capital de giro, 10 por cento para giro rotativo (cheque especial e conta garantida), 11 por cento para recebíveis (recebíveis adquiridos, desconto de duplicatas, desconto de cheques, antecipação de fatura de cartão de crédito e outros títulos descontados) e 11 por cento para outros tipos de crédito (adiantamentos a depositantes, crédito rotativo vinculado a cartão de crédito, cartão de crédito, compra ou fatura parcelada pela instituição financeira emitente do cartão, financiamento de projeto, outros empréstimos, cartão de crédito (compra à vista e parcelado lojista)) (BACEN/SEBRAE, 2016, p.27).

¹⁶⁸ Cabe reiterar que as múltiplas causas da mortalidade das empresas estão ligadas a fatores ligados ao preparo dos empreendedores, ao planejamento e à gestão do negócio (SEBRAE, 2016, p.5) Segundo pesquisa realizada pelo Sebrae (2016), “verifica-se que, entre as empresas que fecharam, há uma proporção maior de empresários

A assimetria de informações - que pode levar a negativa de financiamento, mesmo para oportunidades de investimento lucrativas (COLUMBA; GAMBACORTA; MISTRULLI, 2009, p.1) - e os custos de transação são apontados como as principais causas do racionamento de crédito para as micro e pequenas empresas (ZAMBALDI *et al.*, 2009, p.309; RAUCH; HENDRICKSON, 2004, p. 219).

Llisterri (2007) destaca, entre os custos de transação, o custo da recuperação de crédito, que considera elevado em razão da reduzida eficácia do sistema judicial:

Os microempreendedores e os empreendedores em empresas de pequeno e médio porte consideram que as instituições bancárias não lhes dão atenção suficiente, não os consideram [como clientes de operações de] crédito, ou requerem garantias excessivas para conceder o acesso ao crédito, mesmo que estejam dispostos a pagar taxas de juros mais altas. Por isso se veem obrigados a buscar outras fontes de financiamento que são menos competitivas quanto ao preço e demais condições. Por sua vez, as entidades bancárias consideram que a atividade creditícia a microempresas e empresas de pequeno e médio porte é altamente custosa e arriscada. Isto significa que devem exigir garantias que as protejam frente a possíveis não-pagamentos e que cubram, além do valor principal da dívida e das taxas de juros, os altos custos de recuperação [de crédito] que resultam dos sistemas judiciais pouco eficientes (LLISTERRI, 2007, p.1).

A assimetria de informações, agravada pela deficiência da contabilidade nas micro e pequenas empresas traz dificuldades para a análise de crédito e, frequentemente, são as informações com base em relacionamentos de longa duração com a instituição financeira que fornecem aos bancos um histórico que permite o empréstimo às micro e pequenas empresas (BERGER; UDELL, 1995, p. 352; BOOT, 2000, p. 7 *et seq.*). A concentração dessas informações na instituição financeira de relacionamento da micro e pequena empresa, quando habilita o micro e pequeno empreendedor ao acesso ao crédito, não permite o acesso às melhores taxas de juros, como expõem Pinheiro e Moura (2001)¹⁶⁹:

que estavam desempregados antes de abrir o negócio, que tinham pouca experiência no ramo, que abriram o negócio por necessidade e/ou exigência de cliente/fornecedor, que tiveram menos tempo para planejar o negócio, que **não** conseguiram negociar com fornecedores nem **conseguiram empréstimos em bancos**, que não aperfeiçoavam seus produtos/serviços, que não investiam na capacitação da mão-de-obra, que inovavam menos, que não faziam o acompanhamento rigoroso de receitas e despesas, que não diferenciavam seus produtos e que não investiam na sua própria capacitação em gestão empresarial.(SEBRAE, 2016, p. 53, grifo nosso)

¹⁶⁹ Destaque-se que a concentração de informações na instituição financeira de relacionamento gera o aumento de taxas de juros não apenas para as micro e pequenas empresas – nas quais este efeito é mais destacado em razão da opacidade de suas informações contábeis - mas para os clientes de forma geral. Isto levou o Banco Central do Brasil a instituir, por meio da Resolução CMN 2.808, de 21 de dezembro de 2000, a **portabilidade das informações cadastrais**, que obrigava as instituições financeiras a fornecer a seus clientes, quando por eles solicitadas, as informações cadastrais dos dois últimos anos, compreendendo os dados pessoais, o histórico das operações de crédito e financiamento e o saldo médio mensal mantido em conta corrente, aplicações financeiras e demais modalidades de investimento realizadas. Esta resolução foi substituída pela Resolução CMN 2.835, de 30 de maio de 2001, que reduziu a obrigatoriedade do fornecimento de informações cadastrais aos últimos doze meses. O

[A]s péssimas práticas contábeis e a alta sonegação fiscal fazem com que o relacionamento bancário seja uma das principais fontes de informações sobre um amplo espectro de tomadores de empréstimos, ou seja, grande parte das informações relevantes sobre a capacidade de obtenção de crédito é privativa dos bancos, individualmente. Nesse ambiente, os mercados de crédito tendem a se fragmentar em segmentos com diferentes características relativas às taxas de juros e ao tamanho médio do empréstimo. Quanto mais difusa a sonegação fiscal e mais obscuras as informações publicamente disponíveis, maior tenderá a ser a fatia de crédito canalizado por segmentos de mercado não-competitivos, onde os bancos exploram seu monopólio de informações para extrair renda dos tomadores, cobrando taxas de juros acima daquelas que prevaleceriam em um contexto de informação simétrica (PINHEIRO; MOURA, 2001, p.24).

De fato, nas micro e pequenas empresas brasileiras, não é infrequente que os demonstrativos contábeis não expressem a realidade das empresas (SILVA, 1988, p. 98). A ausência de uma documentação contábil confiável - fundamental para a análise de crédito pelas instituições financeiras que não possuem um histórico do relacionamento bancário com as micro e pequenas empresas - limita fortemente a análise de crédito, como sinaliza Bezerra (2009):

[A]s unidades de negócio com menos de um ano de existência [e] os empreendimentos que não elaboram demonstrativos ou não possuem registros de suas atividades são avaliados [por meio] do preenchimento de questionários e tabelas com informações básicas, [as quais] devem ser complementadas e checadas através de visitas. Não havendo demonstrações elaboradas de acordo com os padrões contábeis requeridos, uma alternativa usualmente adotada é a exigência da declaração de imposto de renda da pessoa jurídica. Porém, esta solução encontrada não se mostra eficaz para a obtenção dos números reais auferidos pelos empreendimentos, uma vez que não raro os proprietários [das empresas] se utilizam de artifícios para reduzir a tributação, o que acaba lançando dúvidas sobre os resultados apresentados em tais demonstrativos de rendimentos (BEZERRA, 2009, p.7).

Nesses casos, o dossiê de crédito é constituído basicamente pela ficha cadastral da empresa e pela análise de crédito das pessoas físicas de seus sócios quanto aos bens patrimoniais e caráter (SILVA, 1988, p.98), seguindo o procedimento adotado para a análise de crédito de pessoas físicas (BEZERRA, 2009, p.10). Segundo Bezerra (2009, p.10), há um entendimento pelas instituições financeiras que a figura do proprietário se confunde com o próprio negócio, incorporando em si todos os atributos passíveis de avaliação.

Para Valdovello, Puga e Felix (2001),

[p]or parte das empresas, a carência de registros contábeis e de informações financeiras é maior nas micro, pequenas e médias empresas. Da parte dos bancos, os custos administrativos e de monitoramento das firmas por montante

direito estabelecido por esta resolução é, todavia, desconhecido pela maior parte da população. (BANCO CENTRAL DO BRASIL, 2000, 2001; Lundberg *et al.* (2003, p.27)).

emprestado são maiores quanto menor é o valor dos créditos concedidos, desestimulando o apoio ao segmento (VEDOVELLO; PUGA; FELIX, 2001, p.191). Tais barreiras ao crédito acabam dificultando uma avaliação apropriada da viabilidade dos investimentos e colocando um peso excessivo na exigência de garantias.

Em sentido diverso, Pinheiro e Moura (2001) consideram que a análise de crédito para as micro e pequenas empresas é feita primariamente pela aplicação de métodos estatísticos, com decisão descentralizada:

[Nos empréstimos para pequenas empresas, tipicamente para suprir a necessidade de capital de giro (com base no desconto de cheques pré-datados e duplicatas)], a tendência geral é de introdução de um processo altamente descentralizado de gestão de crédito. De acordo com ele, todas as solicitações de empréstimos são tratadas automaticamente por métodos estatísticos (pontuação de crédito, por exemplo), com base nas informações fornecidas pelo cliente e/ou disponíveis nos registros públicos, com a rápida tomada de decisão na própria agência. Levando em consideração as características do tomador, o modelo estatístico lhe atribui uma quantidade de pontos e o limite de crédito automático correspondente. As exceções são analisadas em níveis mais altos da burocracia, em geral por comitês de crédito. [...] [U]ma grande parcela das operações de empréstimos – de até 80 por cento em alguns bancos – é decidida na própria agência, com base em métodos automáticos de avaliação de crédito resultantes de análises estatísticas. (PINHEIRO; MOURA, 2001, p. 11 – 12).

Em que pese a divergência entre os argumentos de Bezerra (2009) e Pinheiro e Moura (2001), pesquisa recente realizada pelo SEBRAE (2017) apontou que a falta de documentos contábeis é a principal razão para a negativa de crédito às micro e pequenas empresas¹⁷⁰. As dificuldades em fornecer a documentação exigida pelas instituições financeiras fazem com que os micro e pequenos empresários recorram a outras fontes de financiamento, com destaque para seus fornecedores, como se verifica na figura a seguir.

¹⁷⁰ Em pesquisa realizada pelo Sebrae (2009), as principais razões dadas pelos bancos para a não-concessão de crédito para as micro e pequenas empresas são: a insuficiência de documentos (20 por cento), o registro em cadastros de inadimplência (18 por cento), a falta de recursos próprios (13 por cento) e de garantias (13 por cento).

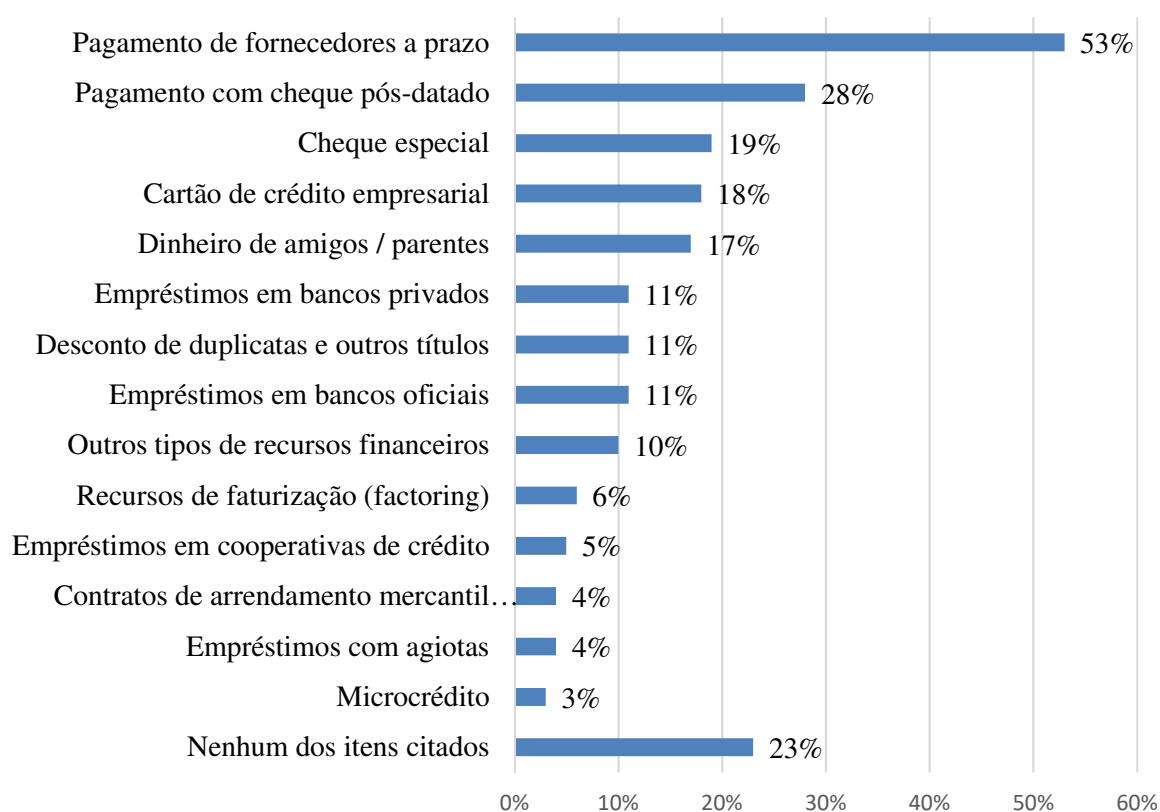


Figura 9 - Fontes de financiamento utilizadas pelas micro e pequenas empresas.
Fonte: SEBRAE (2017, p. 36).

As taxas de juros elevadas e a burocracia são vistas como as principais barreiras no acesso ao crédito pelas microempresas e empresas de pequeno porte¹⁷¹ (SEBRAE, 2017, p. 50). As dificuldades de acesso são maiores para os microempreendedores individuais que, quando acessam linhas de crédito, o fazem a taxas substancialmente mais elevadas do que aquelas conseguidas por empreendimentos de maior porte¹⁷² (SEBRAE, 2016, p. 42).

A maioria dos empréstimos realizados pelas microempresas e empresas de pequeno porte no sistema financeiro é feita junto a bancos públicos¹⁷³ (SEBRAE, 2016)

¹⁷¹ Dados do SEBRAE (2017, p.50) apontam que 53 por cento das micro e pequenas empresas veem a redução das taxas de juros como a principal medida para facilitar o acesso a empréstimos, seguida da redução da burocracia (24 por cento). Bedê (2004, p. 50-51) aponta que o excesso de garantias reais exigidas, a burocracia e o custo dos empréstimos são as principais dificuldades para o acesso ao financiamento bancário pelas micro e pequenas empresas, que se aliam ao reduzido interesse das instituições financeiras em ofertar produtos para esse público, dado que o montante envolvido por tomador é pequeno, e as taxas de juros cobradas no segmento de pessoas físicas correspondem a quase o dobro das taxas cobradas no segmento de pessoas jurídicas, na maior parte dos casos.

¹⁷² Pesquisa realizada pelo SEBRAE (2016, p. 42) mostrou que, em setembro de 2015, a taxa de juros média paga pelos microempreendedores individuais foi de 52 por cento ao ano, bem mais elevada do que a paga pelas microempresas (32,2 por cento ao ano) e pelas empresas de pequeno porte (30,9 por cento ao ano).

¹⁷³ No primeiro trimestre de 2017, seis bancos concentravam 81 por cento do montante das operações realizadas por micro e pequenas empresas. São eles o BNDES (19 por cento), o Bradesco (19 por cento), o Banestes (19 por cento), o Banco do Nordeste do Brasil (10 por cento), Santander (8 por cento) e Itaú (7 por cento) (SEBRAE, 2016).

Estudos internacionais não mostram um panorama diverso. Berger e Udell (1998) estudaram a disponibilidade das fontes de crédito em função do tamanho, idade e disponibilidade de informação da empresa e demonstraram que empresas de pequeno porte e empresas recém-criadas, frequentemente sem garantias, são financiadas pelas suas famílias e amigos, e só obtêm acesso a crédito por intermediação financeira à medida que crescem. Por sua vez, Berger, Frame e Miller (2005) confirmaram que, mesmo no uso de metodologia específica de escore de crédito para as pequenas empresas (*small business credit scoring*), a percepção de risco e as taxas de juros praticadas pelas instituições financeiras norte-americanas são superiores nos empréstimos às empresas de pequeno porte.

A Associação Europeia de Garantias Mútuas (AECM), em estudo realizado no ano de 2003, elencou os seguintes fatores que dificultam o acesso das microempresas e empresas de pequeno porte ao crédito:

a) fatores relacionados à estrutura das empresas de pequeno e médio porte:

- a.1) o risco associado à elevada dependência de uma única pessoa ou de um grupo pequeno de pessoas;
- a.2) fatores de risco imprevisíveis (doença, conflitos familiares, etc...);
- a.3) reduzido nível de capitalização, a partir dos recursos próprios de seus fundadores-gerentes;
- a.4) falta de clareza com referência à propriedade dos ativos entre os ativos privados e os ativos de propriedade da empresa;
- a.5) maior endividamento em relação à média geral das empresas, o que pode comprometer sua solvência e reduzir a disponibilidade de capital de giro;
- a.6) insuficiência de garantias a oferecer nas operações de empréstimo;
- a.7) informação incompleta ou obscura em suas declarações financeiras;
- a.8) capacidade gerencial insuficiente para comunicar claramente os objetivos e as metas do negócio;
- a.9) planos de negócio frequentemente baseados em oportunidades ou preferências do proprietário, e não em um planejamento estratégico;

b) fatores relacionados às fontes de capital de risco (*venture capital*)

- b.1) relutância do fundador-gerente em dividir o controle com um parceiro externo;
- b.2) capacidade gerencial insuficiente para preparar informações e analisar propostas de investidores potenciais;
- b.3) custos de auditoria prévia (*due diligence*) fixos e elevados, o que torna antieconômicos investimentos relativamente pequenos;

b.4) opções de saída limitadas para o investidor, especialmente se há uma divergência de opinião entre o fundador-gerente e o investidor relativamente à saída;

c) fatores relativos às fontes de capital externo (empréstimos)

c.1) as instituições financeiras podem estar mais confortáveis com a concessão de crédito à empresas de maior porte, ou considerar essas mais lucrativas; frequentemente, todavia, ao oferecer uma variedade de serviços a seus clientes empresariais de pequeno e médio porte, a instituição financeira pode considerar que é possível construir relacionamentos valiosos mesmo com as empresas de menor porte;

c.2) contradição entre os interesses das empresas de menor porte e aqueles das instituições financeiras, particularmente entre a necessidade de contato pessoal pelas empresas de pequeno e médio porte, e a tendência de padronização das instituições financeiras;

c.3) possibilidades restritas de recuperação de ativos pelas instituições financeiras no caso de insolvência da empresa, e reduzida confiança em formas de garantias pessoais;

c.4) relutância, por parte das instituições financeiras, em conceder empréstimos de médio e longo prazo às empresas de pequeno e médio porte (AECM, 2003).

Além da falta de documentação contábil detalhada, Silva (1988, p.146) – autor de livro tradicional nas faculdades de administração, contabilidade e finanças - elenca outras razões¹⁷⁴ que levam à maior restrição do crédito concedido às micro e pequenas empresas:

De modo geral, as pequenas empresas são mais vulneráveis à “quebra” do que as grandes. Apesar das pequenas e médias empresas representarem a grande maioria no conjunto das empresas brasileiras, os pequenos e médios empresários não possuem ainda a capacidade de ‘barganha’ que lhes seria necessária. [...] [N]ão há dúvida de que a participação das pequenas e médias empresas nas “quebras” é preponderante, mesmo admitindo-se que pode haver empresas grandes em dificuldades. Mais uma vez cabe enfatizar que a pequena empresa, em todos os ramos que tenho observado, caracteriza-se por uma maior dependência de recursos de terceiros, além de apresentar carência de um sistema de informação gerencial que, ainda que simples, possibilite aos seus proprietários tomadas de decisão mais seguras. Em muitos casos, a própria medida da relação de capitais de terceiros com capitais próprios é prejudicada em razão de não haver uma perfeita separação entre aquilo que pertence à empresa e o que constitui patrimônio de seus proprietários, aquilo que em contabilidade chamamos Princípio da Entidade (SILVA, 1988, p. 146).

¹⁷⁴ Observe-se que não há, nas razões elencadas por Silva (1988, p. 146), a referência a lucratividade, ao volume de vendas ou outros indicadores da saúde financeira da empresa, mas apenas à ausência de informações gerenciais e contábeis confiáveis, e ainda ao maior número de “quebras” das empresas de menor porte – que pode estar associada à dificuldade da empresa de ter acesso ao crédito, em especial em períodos de redução da atividade econômica.

As afirmações de Silva (1988) relativas à elevada participação das micro e pequenas empresas nas falências é confirmada pelo estudo realizado por Najberg, Puga e Oliveira (2000, p. 39), que apontaram uma elevada “taxa de mortalidade” das microempresas no período entre dezembro de 1996 e dezembro de 1997, (substancialmente menor nas empresas de pequeno porte), compensada por uma “taxa de natalidade” ainda mais elevada nesse período. A elevada “mortalidade” das microempresas, de múltiplas causas¹⁷⁵, foi confirmada em estudo posterior realizado pelo Sebrae (2016, p.8), que apontou uma taxa de mortalidade de quarenta e cinco por cento das microempresas com até dois anos de atividade no ano de 2012, distinta, todavia, da taxa de mortalidade dos microempreendimentos individuais (de treze por cento) e das empresas de pequeno porte (de dois por cento).

O atual movimento de concentração das instituições financeiras também não favorece as micro e pequenas empresas. Diversos estudos (BERGER *et al.*, 1998; PEEK; ROSENGREN, 1998; STRAHAN; WESTON, 1998) apontam que os bancos de maior porte tendem a emprestar menos às micro e pequenas empresas. Há uma relação inversa entre o porte do banco e a fração da carteira de crédito às pequenas empresas (NAKAMURA, 1993; KEETON, 1995, p. 53; BERGER *et al.* 1995; LEVONIAN; SOLLER, 1995; BERGER; UDELL, 1996; PEEK; ROSENGREN, 1996; STRAHAN; WESTON, 1996, 1998). No caso do Brasil – onde 79 por cento da oferta de crédito se concentra em quatro instituições financeiras (TAKAR, 2017) – este panorama é ainda menos favorável.

Para Hartarska e Gonzalez-Vega (2006), as instituições financeiras tradicionais não são capazes de resolver os problemas relativos à assimetria de informação advinda dos problemas relativos à informação assimétrica nos empréstimos às micro e pequenas empresas. É necessário o desenvolvimento de técnicas alternativas de crédito, que superem a assimetria de informação e permitam a oferta de serviços financeiros mais eficientes (ZAMBALDI *et al.*, 2009, p.310).

A gestão eficiente das instituições financeiras de qualquer tipo (e na verdade, de qualquer instituição) necessita de formas eficientes de arquitetura institucional – as formas de governança - que efetivamente contribuam para a redução dos custos de transação e permitam reduzir os conflitos de agência. O conceito de governança e o estado da governança nas cooperativas de crédito brasileiras, importantes para a definição da arquitetura de um sistema de garantia mútua de crédito, são apresentados no capítulo a seguir.

¹⁷⁵ Segundo pesquisa realizada pelo Sebrae (2016, p. 58), os fatores determinantes da mortalidade das micro e pequenas empresas são: (i) o tipo de ocupação dos empresários antes da abertura (se o empresário se encontrava desempregado ou não); (ii) a experiência/conhecimento do empresário anterior no ramo; (iii) a motivação para a abertura do negócio; (iv) o planejamento adequado do negócio antes da abertura; (v) a qualidade da gestão do negócio; e (vi) a capacitação dos donos em gestão empresarial.

5 GOVERNANÇA

5.1 Breves Elementos de Governança

O termo governança tem sua origem no termo grego *kybernan*, que significa pilotar ou dirigir, o qual foi traduzido em Latim como *gubernare* (LEVI-FAUR, 2012, p.5). O termo governança tem diversos significados, e na literatura é possível identificar a governança como uma estrutura, um processo, um mecanismo e uma estratégia (LEVI-FAUR, 2012, p.8). Considerada como estrutura, a governança *significa a arquitetura de instituições formais e informais*; como processo, significa a *dinâmica e as funções de direção envolvidas nos processos de elaboração de políticas públicas*; como mecanismo, significa o *conjunto de procedimentos institucionais de tomada de decisão, de conformidade (compliance) e de controle*; como estratégia, significa o esforço dos atores em *governar e manipular o projeto de instituições e mecanismos para a conformação de escolhas e preferências* (LEVI-FAUR, 2012, p.8).

A pluralidade de definições existe mesmo dentro de cada uma dessas categorias de definição conceitual. Assim, a literatura define as estruturas de governança como “sistemas de normas” (ROSENAU, 1995, p. 13), “regimes de leis, regras, decisões judiciais e práticas administrativas” (LYNN; HEINRICH; HILL, 2001, p. 7), “modos institucionalizados de coordenação social” (RISSE, 2012, p. 7), “um conjunto de instituições regulatórias de múltiplos níveis, não hierárquicas” (HIX, 1998, p.39), ou “parâmetros institucionais, socioeconômicos e ideais relativamente estáveis, bem como as constelações historicamente enraizadas de atores (ENDERLEIN; WÄLTI; ZÜRN, 2010, p.3).

As definições de governança como processo a revelam não como um conjunto de instituições, mas como o processo contínuo de direção, ou aperfeiçoamento da capacidade institucional de dirigir e coordenar (PIERRE; PETERS, 2000, p.14). São definições desta natureza aquelas que definem a governança como o “processo de geração de normas” (HUMRICH; ZANGL, 2010, p.343), ou como as “novas teorias e práticas de governo, e os dilemas por ela gerados” (BEVIR, 2011, p.1).

Como institucionalização de procedimentos de tomada de decisão, a governança se refere a cinco mecanismos de tomada de decisão: a *troca monetizada*, a *troca não-monetizada*, o *comando*, a *persuasão* e a *solidariedade*. As *trocias monetizadas* referem-se às trocas de mercado, caracterizadas por custos de transação mínimos ou moderados, e as *trocias não-monetizadas* são aquelas nas quais é impossível a atribuição de valor. Em ambas, o processo de tomada de decisão envolve a realização ou não da troca, bem como o tempo, o local e a forma

da troca. Os mecanismos de tomada de decisão relativos a *comandos* se referem a elaboração de normas com a expectativa de que sejam seguidas pelos entes sujeitos ao comando, e são caracteristicamente ligados à hierarquia e à autoridade. Os mecanismos de tomada de decisão referentes à persuasão envolvem a criação de valores, preferências e interesses, bem como a racionalização e elaboração de alternativas de ação e a troca deliberada de ideias e de informação. Por fim, a solidariedade se baseia em mecanismos de lealdade, fé e identidade dos grupos, e não no individualismo (LEVI-FAUR, 2012, p.9).

Para Levi-Faur (2012, p.9) a governança como *estratégia* se refere ao projeto, criação e adaptação de sistemas de governança e, em contraste com o projeto de uma hierarquia de instituições de governo, trata da descentralização do poder e da criação de sistemas descentralizados, informais e colaborativos de governança. São exemplos os projetos de arquiteturas *soft* de governança, tais como redes (LEVI-FAUR, 2011) e o experimentalismo (SABLE; ZEITLIN, 2012).

Child e Rodrigues (2004, p. 143), destacam que a governança corporativa tem por objetivo assegurar um comportamento honesto e efetivo por parte dos dirigentes das empresas, de forma a evitar ações contrárias à expectativa daqueles que investiram recursos na empresa. Para os autores, a boa governança implica o não-abuso da autoridade (CHILD; RODRIGUES, 2004, p.143).

Dentre as diversas definições de governança, é adotada a definição de governança como estrutura, referente às instituições formais e informais; de forma particular, alinham-se ao tema da pesquisa as práticas referentes à governança das cooperativas de garantia de crédito ou, de forma mais abrangente, das cooperativas de crédito – a governança cooperativa, apresentada a seguir.

5.2 Governança Cooperativa

A governança das cooperativas tem como referência a *governança corporativa*. O Instituto Brasileiro de Governança Corporativa define a governança corporativa como

[...] o sistema pelo qual as empresas e demais organizações são dirigidas, monitoradas e incentivadas, envolvendo os relacionamentos entre sócios, conselho de administração, diretoria, órgãos de fiscalização e controle e demais partes interessadas. As boas práticas de governança corporativa convertem princípios básicos em recomendações objetivas, alinhando interesses com a finalidade de preservar e otimizar o valor econômico de longo prazo da organização, facilitando seu acesso a recursos e contribuindo para a qualidade da gestão da organização, sua longevidade e o bem comum. (INSTITUTO BRASILEIRO DE GOVERNANÇA CORPORATIVA, 2015, p.20).

Fontes Filho, Coelho e Ventura (2009,p. 69) , considerando as características específicas das cooperativas, apresentam uma definição específica de governança referentes a essas instituições, como

[o] conjunto de mecanismos e controles, internos e externos, que permite aos cooperados definirem e assegurarem a execução dos objetivos da cooperativa, contribuindo para sua continuidade e para o fortalecimento dos princípios cooperativistas (FONTES FILHO; COELHO; VENTURA, 2009, p. 69).

Segundo a Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OECD) (2015), o quadro institucional-normativo é fundamental para uma governança corporativa eficaz pelas organizações:

A governança corporativa eficaz requer um quadro institucional, legal e regulatório sólido, em que os participantes do mercado possam se basear quando estabelecem suas relações contratuais privadas. O quadro referente à governança corporativa inclui tipicamente elementos legais, regulatórios, de arranjos de autorregulação, compromissos voluntários e práticas de negócio advindas das circunstâncias específicas de um país, de sua história e tradições (OECD, 2015, p. 13).

As práticas de governança, particularmente no que se refere à formulação de objetivos e esquemas de incentivos e controles de execução contribuem para a constituição de ambientes institucionais mais seguros (BANCO CENTRAL DO BRASIL, 2009, p.12).

Segundo Fontes Filho (2009, p. 31) a governança tem uma contribuição central para as organizações:

Ao estabelecer procedimentos para disciplinar as relações entre proprietários, gestores e mercados, baseados em princípios como transparência, equidade, e prestação de contas, a governança contribui para melhor exercício do direito de propriedade e do controle interno e externo sobre a organização e para a redução de conflitos de agência diversos, resultados das divergências entre proprietários e gestores. Em consequência, contribuem para a redução dos custos de capital, dos riscos do negócio e para a melhoria da imagem pública da organização, entre outros benefícios. A difusão das práticas de governança torna o sistema mais seguro e confiável no que se refere à perspectiva de mercado e de agentes externos (FONTES FILHO, 2009, p. 31).

Segundo o Instituto Brasileiro de Governança Corporativa (2015, p. 20-21) a *transparência*, a *equidade*, a *prestação de contas (accountability)* e a *responsabilidade corporativa* são os princípios da governança corporativa.

A *transparência* implica a disponibilização às partes interessadas das informações que sejam de seu interesse, sem restringir-se àquelas determinadas pelas normas jurídicas. As informações não devem restringir-se ao desempenho econômico-financeiro, e devem apresentar os demais fatores (inclusive intangíveis) que norteiam as ações da administração . (INSTITUTO BRASILEIRO DE GOVERNANÇA CORPORATIVA, 2015, p.20).

A *equidade* tem como característica o tratamento justo e isonômico de todos os sócios e demais partes interessadas (*stakeholders*), levando em consideração seus direitos, deveres, necessidades, interesses e expectativas (INSTITUTO BRASILEIRO DE GOVERNANÇA CORPORATIVA, 2015, p.21).

A *prestação de contas (accountability)* da atuação da administração deve ser feita de modo claro, conciso, compreensível e tempestivo, assumindo integralmente as consequências de seus atos e omissões e atuando com diligência e responsabilidade no âmbito dos seus papéis (INSTITUTO BRASILEIRO DE GOVERNANÇA CORPORATIVA, 2015, p.21).

A *responsabilidade corporativa* se reflete no zelo da administração pela viabilidade econômico-financeira da organização, agindo no sentido de reduzir as externalidades negativas das operações e de aumentar as externalidades positivas, considerando no modelo de negócios os diversos capitais (financeiro, intelectual, humano, social, etc.) no curto, médio e longo prazos (INSTITUTO BRASILEIRO DE GOVERNANÇA CORPORATIVA, 2015, p.21).

Os acionistas (nas sociedades anônimas) e os quotistas (nas cooperativas) compartilham os direitos formais de controle da firma, bem como o direito de se apropriarem dos lucros ou sobras da atividade exercida. O exercício do direito de propriedade é associado a três custos: os *custos de agência ou monitoramento*, os *custos de tomada de decisão coletiva* e os *custos relativos à administração do risco* (HANSMANN, 2000, p. 36 *et seq.*).

Os *custos de agência (ou monitoramento)* derivam da separação entre propriedade e gestão, e incluem os custos relativos a se informar sobre as operações da firma, a se comunicar com outros acionistas ou quotistas para troca de informações e tomada de decisões, e a comunicar as decisões à administração (HANSMANN, 2000, p. 36). A estes custos se somam os custos dos incentivos para o alinhamento dos interesses da gestão executiva aos interesses dos proprietários, tais como bônus de desempenho e participação nos resultados; dos custos relativos a assegurar que não serão tomadas decisões contrárias aos interesses dos proprietários, e das perdas residuais decorrentes de fatores não monitorados (FONTES FILHO, 2009, p. 40).

Os *custos de tomada de decisão coletiva* se referem aos mecanismos para reduzir as divergências de interesses e opiniões relativas aos objetivos e projetos da organização, que envolvem mecanismos de escolha coletiva, como esquemas de votação (HANSMANN, 2000, p.39).

Os *custos relativos à administração do risco* se referem à alocação dos resultados da empresa (HANSMANN, 2000, p.39). Estes custos variam de acordo com a forma de sua constituição e as decisões da assembleia geral.

As boas práticas de governança permitem minimizar os custos de propriedade, regulando as relações entre acionistas / quotistas, gestores, financiadores e outros grupos de interesse (*stakeholders*) (FONTES FILHO, 2009, p.41). Fontes Filho (2009) destaca os benefícios das boas práticas de governança:

Ao disciplinar os processos de decisão coletiva, [as] boas práticas [de governança] dão mais clareza aos objetivos e à política das organizações, contribuindo para promover a atuação eficiente e eficaz dos gestores e a mobilização dos empregados. A transparência nas informações e a melhor qualidade nas prestações de contas facilitam o controle tanto por sujeitos internos, tais como proprietários que não estão próximos à gestão, quanto por [sujeitos] externos, [como] órgãos públicos e [entes] privados de fiscalização, reduzindo com isso os custos de monitoramento. A constituição do conselho de administração permite tornar mais eficiente e qualificada a decisão coletiva, reduzindo a assimetria de informação entre gestores e proprietários e entre proprietários e outros entes do mercado (FONTES FILHO, 2009, p.41)

Nas cooperativas, os problemas de governança são frequentes – o que exige uma especial atenção ao tema, tanto por parte dos reguladores quanto por parte das próprias cooperativas. Itkonen (1996) relata que

[o] poder e a tomada de decisões nas cooperativas são muito frequentemente concentrados no topo, em poucas mãos. A performance das cooperativas há muito tempo se caracteriza pela falta de participação e pela falta de envolvimento. Os órgãos estatutários existem para revisar a performance anterior e endossar as decisões da Diretoria ao invés de questionar políticas e estratégias (ITKONEN, 1996, p.20).

No Brasil, a situação não é diversa. A participação dos associados nas atividades das cooperativas de crédito é bastante restrita, que pode ser atribuída a diversos fatores:

- a) sentido reduzido de utilidade, devido à percepção de que a contribuição individual pouco representa para o todo;
- b) percepção da ausência de benefícios individuais com a participação;
- c) existência de elos com os dirigentes eleitos, e de confiança entre associados e gestores, o que reduziria a necessidade de acompanhamento e de fiscalização pelos associados (FONTES FILHO; COELHO; VENTURA, 2009, p. 64).

A governança exige processos adequados de decisão coletiva e o exercício do controle sobre as operações da organização. Processos adequados de decisão coletiva implicam a existência de mecanismos para captação das expectativas dos cooperados; o controle das operações, por sua vez, evita o predomínio do interesse dos dirigentes em relação ao grupo de associados. Nesse sentido, a separação entre o conselho de administração e a diretoria executiva pode contribuir para evitar conflitos de interesse, assimetria de informação e concentração de

poder em determinados dirigentes executivos (VENTURA; FONTES FILHO; SOARES, 2009, p.12-13; p. 16).

De acordo com Soares e Balliana (2009, p.28), apesar dos esforços pra a implementação de regras de conduta, controles operacionais e outros procedimentos, muitas cooperativas singulares continuam sendo administradas de acordo com o posicionamento pessoal de seus dirigentes. Os autores recomendam a ampliação da transparência da condução dos negócios e evitar conflitos entre os interesses institucionais e aqueles dos associados e do corpo dirigente (SOARES; BALLIANA, 2009, p. 28).

A estrutura de propriedade, de representação e de decisão, as condições de alavancagem financeira, as práticas e modelos de competição no mercado e a natureza dos objetivos das cooperativas de crédito (e, da mesma forma, das cooperativas de garantia de crédito) tornam necessária a compreensão de suas particularidades para que seja construído um sistema de governança adequado (FONTES FILHO; COELHO; VENTURA, 2009, p. 64). De acordo com a natureza das relações de governança¹⁷⁶ - que varia de acordo com o sistema cooperativo e com o tipo de cooperativa - a melhor solução de sistema de governança poderá reforçar algumas características, com a adoção de regras, e adotar princípios – e conseqüentemente, maior flexibilidade – com relação a outros aspectos. A diversidade de configurações, todavia, não significa a impossibilidade de construção de diretrizes de governança.

Para Fontes Filho, Coelho e Ventura (2009), a construção de diretrizes de governança para as cooperativas de crédito brasileiras deve ser feita com base na realidade do ambiente institucional brasileiro, considerando tanto o sistema interno das organizações quanto o externo.

A construção de diretrizes de boas práticas de governança para qualquer setor ou grupo de organizações deve se pautar em suas características próprias, nas forças e nas fraquezas das relações entre proprietários, gestores e grupos de interesse (*stakeholders*). Não devem constituir simples adaptação de diretrizes elaboradas para outros setores, ou ser extraídas de códigos internacionais de boas práticas. Assim, a definição de diretrizes para as cooperativas de crédito brasileiras deve considerar as relações entre os cooperados, os gestores, as comunidades em que se situam, as demais instituições do sistema financeiro, o Banco Central, na qualidade de regulador e fiscalizador, as demais instituições do segmento cooperativista, como a confederação, e as organizações que apoiam as cooperativas, tais como empresas, associações ou órgãos públicos (FONTES FILHO; COELHO; VENTURA, 2009, p.68).

¹⁷⁶ Fontes Filho, Coelho e Ventura (2009) definem a natureza das relações de governança como o conjunto das relações entre associados e cooperativas, exprimindo tanto a expectativa com a contribuição da cooperativa quanto com os processos de participação e controle. [...] Os processos de participação, a visão de negócio, os sistemas de controle, e o exercício e a adesão aos ideais cooperativistas se relacionam à missão identificada nas cooperativas (FONTES FILHO; COELHO; VENTURA, 2009, p. 70).

Segundo Fontes Filho, Coelho e Ventura (2009, p. 68), as diretrizes de boa governança para o segmento cooperativista de crédito devem contribuir para:

- a) equilibrar os sistemas externos e internos de controle, de forma que se minimizem custos e melhore a efetividade;
- b) reduzir o custo da decisão coletiva e melhorar o processo decisório dos proprietários;
- c) assegurar gestão eficiente e monitorar a atuação dos gestores;
- d) promover o alinhamento dos interesses dos gestores e dos técnicos com as prioridades da cooperativa;
- e) preservar a equidade no tratamento dos interesses dos diversos associados.

O controle interno das cooperativas de crédito se realiza por meio da atuação do conselho de administração, dos processos de controladoria e auditoria interna, da participação dos cooperados, e da atenção mútua quanto a correta atuação pelos corpo técnico e administrativo. Os controles externos – além da supervisão direta ou indireta da autoridade do sistema financeiro – são dados pela concorrência de empresas no mercado financeiro (que pressiona a administração no sentido de melhorar sua eficiência), pelo mercado de recursos financeiros (cujas taxas de negociação com a cooperativa refletem indiretamente a avaliação da gestão), e para os dirigentes, pela necessidade de construção de uma reputação no mercado de trabalho (FONTES FILHO; COELHO; VENTURA, 2009, p.69).

Visando a construção de diretrizes para as cooperativas brasileiras de crédito, o Banco Central do Brasil realizou uma pesquisa com o segmento entre os meses de novembro de 2006 e dezembro de 2007, com a realização de entrevistas em profundidade e com a aplicação de questionários dirigidos às cooperativas de crédito e a uma amostra dos cooperados. A resposta aos questionários alcançou 1.199 cooperativas singulares – oitenta e seis por cento das cooperativas de crédito em atuação no país quando da realização da pesquisa, e 420 cooperados, entrevistados por telefone (VENTURA, 2009, p. 52 – 60). Os resultados da pesquisa realizada pela autoridade do sistema financeiro nacional são apresentados a seguir.

5.3 Resultados da primeira pesquisa do Banco Central do Brasil referente à governança nas cooperativas de crédito

Segundo Fontes Filho, Coelho e Ventura (2009, p.73 - 74), a pesquisa identificou três tipos de natureza das relações de governança nas cooperativas.

Nas *cooperativas de enfoque utilitário*, as cooperativas existem *per si*; seus benefícios são apropriados diretamente e individualmente pelos associados. A missão das cooperativas de

enfoque utilitário começa e se encerra na sua função de serviço financeiro aos membros. Esse tipo de cooperativa é muito frequente no conjunto de cooperativas vinculadas aos maiores sistemas. Tais cooperativas apresentam estruturas similares a grandes empresas, com funções especializadas, avaliação de resultados, visão competitiva e muitas vezes problemas referentes à participação dos associados. O conselho de administração tem o papel de assegurar a conformidade das ações da gestão executiva às diretrizes estratégicas (FONTES FILHO, COELHO E VENTURA, 2009, p.73).

As *cooperativas com foco na sinergia* são caracteristicamente cooperativas de crédito que, de alguma forma, existem para dar suporte a outras organizações. Estas organizações são o vínculo principal dos associados das cooperativas de crédito (por exemplo, cooperativas de produção e cooperativas de trabalho). Os benefícios da cooperativa de crédito transcendem o associado e se estendem à organização apoiada. O conselho de administração, nessas cooperativas, é muito voltado ao papel de ligação, à qualidade e à densidade dos vínculos que desenvolve com a organização principal (FONTES FILHO, COELHO E VENTURA, 2009, p.74).

Um terceiro grupo é constituído por cooperativas nas quais o enfoque sociopolítico possui grande importância. Estas cooperativas se caracterizam pelo elevado envolvimento do associado, por sua participação na vida cotidiana da comunidade, por seus sistemas de identidade e por sua organização política. O benefício aos associados transcende o benefício financeiro; a associação representa um vínculo de pertencimento, de agregação e de melhoria da capacidade de ação política. São exemplos dessas cooperativas as cooperativas de interação solidária. O conselho de administração, nessas cooperativas, possui um papel de coordenação, com a participação de diversos grupos de interesse (*stakeholders*) (FONTES FILHO, COELHO E VENTURA, 2009, p.74).

Em razão de permissão da Lei 5.974/71, há integrantes comuns entre a diretoria e o conselho fiscal. Estes integrantes concentram informações e capital político, o que enfraquece a função de controle dos conselhos de administração sobre as diretorias executivas (FONTES FILHO; COELHO; VENTURA, 2009, p.70).

Há baixa alternância dos presidentes das cooperativas, havendo com frequência presidentes e diretores que se encontram há mais de vinte anos no cargo (FONTES FILHO; COELHO; VENTURA, 2009, p.70).

Na maioria das cooperativas de crédito, o exercício do mandato nos conselhos de administração não é remunerado. Tal prática se mostra razoável nos casos em que a cooperativa

é de pequeno porte, e suas operações são de baixa complexidade. (FONTES FILHO, COELHO E VENTURA, 2009, p.80).

O conselho fiscal tem um papel reduzido nas cooperativas, sendo com frequência a “porta de entrada” para futuros dirigentes da cooperativa (FONTES FILHO; COELHO; VENTURA, 2009, p.71).

Nas cooperativas de empresas, de servidores públicos ou de profissionais predomina uma relação utilitarista com a cooperativa, estando as questões ligadas à cooperativa em segundo plano (FONTES FILHO; COELHO; VENTURA, 2009, p.71).

Fontes Filho, Coelho e Ventura (2009) consideram que a existência de identidades comuns favorece a participação nas cooperativas. Para os autores,

[a] participação é uma variável construída, em sua maior parte, externamente à cooperativa, no ambiente de convívio dos associados. Quando os cooperados compartilham projetos, identidades ou organizações associativas, a participação na gestão dos negócios da cooperativa de crédito tende a ser mais intensa. Em outras palavras, não é a cooperativa de crédito que produz a união – embora exerça forte efeito positivo –, mas o ambiente externo dos associados. Como consequência, o controle pelo quadro social, isto é, a atuação dos pares, tende a ser mais efetiva nessas organizações [...] (FONTES FILHO; COELHO; VENTURA, 2009, p.71).

Excetuadas as cooperativas de interação solidária, a pesquisa verificou que há uma participação reduzida - inferior a dez por cento do quadro de associados - dos membros na vida das cooperativas (FONTES FILHO, COELHO E VENTURA, 2009, p.74). A pesquisa realizada pelo Banco Central do Brasil indicou que 31 por cento das cooperativas tiveram participação inferior a cinco por cento do quadro nas assembleias gerais – a instância máxima da governança das cooperativas de crédito – e 23 por cento tiveram uma participação entre cinco e dez por cento do quadro de associados (MARUCCI, OLIVEIRA; FONTES FILHO, 2009, p. 97). Alinhando-se às respostas do levantamento realizado com as cooperativas, 55,4 por cento dos associados entrevistados afirmou que nunca ou raramente participam das assembleias gerais (MARUCCI, OLIVEIRA; FONTES FILHO, 2009, p. 98).

Fontes Filho, Coelho e Ventura (2009, p.72) consideram que a participação dos cooperados é diretamente proporcional aos riscos a que estão expostos. Assim, os cooperados que tem maior capital nas cooperativas têm um interesse ampliado no acompanhamento do negócio, observado nas assembleias nas quais são discutidos os problemas da cooperativa (FONTES FILHO; COELHO; VENTURA, 2009, P.72).

Em sentido idêntico, Marucci, Oliveira e Fontes Filho (2009) destacam que

[o] equilíbrio de interesses tratado pelos mecanismos de governança é restringido pela motivação dos associados em participar. Sob enfoque

estritamente econômico, a motivação do associado em acompanhar os atos dos gestores deveria ser proporcional ao risco que corre. Se os riscos ligados à decisão de participar forem pequenos, a motivação para transferir a outros essa responsabilidade será ampliada, gerando espaço para o efeito carona (*free rider*). Numa cooperativa, os associados têm poucos riscos financeiros em razão da estrutura de responsabilidade limitada, tipicamente usada em sua formação, disposta no artigo 11 da Lei Cooperativa: ‘As sociedades cooperativas serão de responsabilidade limitada, quando a responsabilidade do associado pelos compromissos da sociedade se limitar ao valor do capital por ele subscrito.’ Uma vez que sua responsabilidade está limitada ao valor do capital subscrito, a motivação para despender esforços adicionais no monitoramento da gestão pode ser diminuída. Adotando os pressupostos da teoria da agência, conclui-se que é necessário que a cooperativa proporcione estímulos adicionais, financeiros ou não, ou que favoreça o senso de urgência e de crítica, para motivar a participação. Essa é a questão central em organizações com autogestão, dado que a participação menos expressiva contribui para ampliar a possibilidade de “captura” política da organização por um grupo que pode instituir mecanismos para assegurar sua continuidade no poder (MARUCCI, OLIVEIRA; FONTES FILHO, 2009, p. 92 - 93).

A pesquisa realizada pelo Banco Central indicou que há uma proporcionalidade inversa entre o porte da cooperativa e a participação dos associados: quanto maior o porte, menor a participação dos associados nas assembleias gerais^{177,178} (FONTES FILHO, COELHO E VENTURA, 2009, p.81).

Para Fontes Filho, Coelho e Ventura (2009, p.73), a adoção de modelos de livre admissão, embora reduza os custos das cooperativas, fragiliza a coesão interna pela redução da identificação dos membros da cooperativa com a entidade¹⁷⁹. Isto se reflete também na reduzida participação dos associados: a pesquisa realizada pelo Banco Central indicou que no grupo de cooperativas de admissão, sessenta e sete por cento não alcançaram dez por cento de comparecimento do quadro de associados nas assembleias gerais (FONTES FILHO, COELHO E VENTURA, 2009, p.84).

Marucci, Oliveira e Fontes Filho (2009, p.95) destacam que a presença é apenas um dos requisitos para a representatividade, pois “uma assembleia pode ter um quórum razoável, mas fraca representatividade, caso determinados grupos de associados estejam ausentes ou deixem

¹⁷⁷ A participação inferior a cinco por cento do quadro associativo representou 22,6 por cento do primeiro quartil da distribuição pelo volume total de ativos, 26 por cento no segundo quartil, 31,5 por cento no terceiro quartil, e chegou a 41,9 por cento no último quartil (FONTES FILHO, COELHO E VENTURA, 2009, p.73).

¹⁷⁸ Também o número de membros é um fator de redução de participação, segundo Birchall e Simmons (2004). Para esses autores, embora as organizações de caráter mutualista estejam sob controle e propriedade de seus membros, na prática, à medida que esse número de membros se amplia, os integrantes tendem a ceder o controle a um conselho eleito, e a gestão, a um grupo de executivos (BIRCHALL; SIMMONS, 2004, p. 468).

¹⁷⁹ A avaliação de Fontes Filho, Coelho e Ventura (2009, p.73) se alinha com as análises realizadas por Birchall e Simmons (2004, p. 477), que identificaram que os **valores compartilhados**, os **objetivos compartilhados** e a presença de um **forte senso de comunidade** são importantes determinantes da participação dos associados nas cooperativas. As cooperativas de livre admissão não pré-dispõem a existência de nenhum desses fatores.

de se manifestar”. Nesse sentido, os autores destacam a importância das reuniões prévias às assembleias, para a discussão e o alinhamento das posições e das expectativas (MARUCCI, OLIVEIRA; FONTES FILHO, 2009, p. 95).

A participação dos associados na cooperativa deve ser estimulada com ambientes e instrumentos que possibilitem a eles que se expressem e sejam ouvidos. Assim, desenvolve-se o senso de pertencimento, de propriedade e de capacidade de influenciar os rumos da cooperativa. Destacamos, entre esses mecanismos, a oferta de canais de fornecimento de informações aos associados, alternativos e complementares às assembleias, e o estabelecimento de meios para recebimento de sugestões e de reclamações, devendo, nesse caso, haver retorno ao associado quanto às medidas adotadas em consequência de sua contribuição. A realização de reuniões periódicas e de pré-assembleias [...] são instrumentos para esclarecer os associados sobre as atividades e os resultados da cooperativa, que contribuem para formar um ambiente favorável à apreensão de suas críticas e propostas (MARUCCI, OLIVEIRA; FONTES FILHO, 2009, p. 96).

Todavia, as pré-assembleias são mecanismos pouco utilizados pelas cooperativas. A pesquisa apontou que as pré-assembleias são utilizadas como meio para prover as informações referentes às assembleias por 6,6 por cento das cooperativas, e apenas 0,8 por cento dos associados declarou que as pré-assembleias foram a forma pela qual tiveram ciência sobre os assuntos que seriam tratados na assembleia geral (MARUCCI, OLIVEIRA; FONTES FILHO, 2009, p. 97).

Segundo Marucci, Oliveira e Fontes Filho (2009), a fraca participação é um importante fator que fragiliza os controles internos das cooperativas.

A fraca participação é um dos fatores que contribui para fragilizar os sistemas internos de controle e de monitoramento da cooperativa, favorecendo o chamado efeito carona (*free rider*), a ocorrência de ações oportunistas e a assimetria de informações. No efeito carona, os associados avaliam que os benefícios ou os riscos associados à decisão de participar são pequenos, motivando-se a transferir a outros a responsabilidade de participação. A fraca participação contribui para a ocorrência de ações oportunistas, ao ampliar a possibilidade de “captura” política da organização por um grupo que pode instituir mecanismos para assegurar sua continuidade no poder. E a assimetria de informações designa a situação na qual alguém detém mais conhecimento do assunto do que outras pessoas, podendo exercer mais influência nas decisões por falta de informação adequada àqueles que participarão da deliberação (MARUCCI, OLIVEIRA; FONTES FILHO, 2009, p. 98).

De fato, a realização de assembleias sem representatividade reduz a legitimidade dos processos de controle interno.

A pesquisa apontou a existência de deficiências na comunicação com os associados prévia à assembleia geral: 62,7 por cento das cooperativas informaram que não possuíam mecanismos formais que permitissem aos associados a inserção de itens na pauta das assembleias gerais previamente à sua realização. Embora 97,8 por cento das cooperativas tenha

respondido que os itens do edital são compreendidos pelos associados, 47 por cento dos associados respondeu que compreendia apenas parcialmente ou não compreendia os assuntos constantes da pauta das assembleias gerais (MARUCCI, OLIVEIRA; FONTES FILHO, 2009, p. 102 - 103). O perfil dos candidatos a cargos eletivos não é divulgado por 31,8 por cento das cooperativas, e 27,7 por cento só o fazem na assembleia geral (MARUCCI, OLIVEIRA; FONTES FILHO, 2009, p. 107).

5.4. Resultados da segunda pesquisa do Banco Central do Brasil referente à governança nas cooperativas de crédito

Em uma segunda pesquisa, realizada nos anos de 2013 e 2014, com 1.004 cooperativas de crédito singulares (correspondentes então a noventa por cento das cooperativas de crédito em atividade no Brasil) o Banco Central (2014, p. 16-42) identificou as seguintes deficiências de governança:

- a) A participação dos cooperados nas assembleias gerais é reduzida (inferior a dez por cento) em sessenta e três por cento das cooperativas de crédito que não adotam mecanismos de delegação¹⁸⁰. A participação direta nas assembleias gerais é prevista por oitenta e dois por cento das entidades pesquisadas.
- b) Dez por cento das cooperativas pesquisadas obtém, por meio da participação por delegação, participação que equivale a mais de 70% do corpo associativo.
- c) A participação dos associados é frequentemente passiva: noventa e um por cento das cooperativas pesquisadas não registraram inclusão de assuntos nas pautas das assembleias gerais realizadas entre 2011 e 2013. Setenta e sete por cento das cooperativas não adotam o procedimento de informar a possibilidade de inclusão de assuntos em pauta da assembleia geral aos associados.
- d) Apenas quinze por cento das cooperativas de crédito adotam políticas de sucessão¹⁸¹;
- e) Oitenta e cinco por cento das cooperativas pesquisadas tiveram apenas uma chapa concorrendo às eleições dos conselhos administrativos e conselhos fiscais; além

¹⁸⁰ De acordo com os resultados da pesquisa realizada pela autoridade do Sistema Financeiro, frequentemente as cooperativas apontaram como causas a “confiança do associado na administração” e a “falta de consciência dos associados/delegados sobre a importância da assembleia geral”.

¹⁸¹ Conforme os dados levantados, 22,7 por cento das cooperativas de crédito tem conselheiros que estão há mais de três mandatos no cargo; aproximadamente quarenta por cento dos conselheiros estão há mais de nove anos no cargo (BANCO CENTRAL DO BRASIL, 2014, p. 23).

disso, o levantamento apontou que a organização do processo eleitoral apresenta deficiências de governança¹⁸².

f) Setenta e quatro por cento das cooperativas de crédito brasileiras não mantêm segregação entre conselhos de administração (funções estratégicas) e diretorias executivas¹⁸³. Apenas 11,9 por cento das cooperativas de crédito possuem separação entre o conselho de administração e a diretoria executiva, sem qualquer repetição de membros entre tais órgãos.

g) A adoção de políticas de remuneração com incentivos ao atingimento de metas é muito incipiente;

h) Menos da metade das entidades pesquisadas possuía normas de mitigação de conflitos de interesse;

i) A prestação de contas pelas diretorias executivas é insuficiente, com grave assimetria de informação. A pesquisa realizada pelo Banco Central do Brasil evidenciou que apenas 10,1 por cento das cooperativas de crédito enviam o relatório de gestão por correio eletrônico ou carta; 16,3 por cento das entidades disponibilizam o relatório de administração no sítio eletrônico da cooperativa de crédito; 55,5 por cento mantém exemplares do relatório da administração para consulta na sede da instituição; e a maioria das cooperativas de crédito - 81,3 por cento - disponibilizam o relatório de gestão durante a realização da assembleia geral, o que dificulta a participação dos associados. A ausência de reuniões prévias à assembleia geral (seja para escolher delegados, seja para discutir temas de interesse de forma antecipada) também contribui para ampliar o distanciamento e a assimetria de informação.

¹⁸² A pesquisa realizada pela autoridade supervisora do Sistema Financeiro Nacional apontou que 51,7 por cento das entidades pesquisadas informaram que os comitês eleitorais são escolhidos pelo conselho de administração, e apenas 13,8 das cooperativas de crédito o elegem em uma assembleia geral; 52,2 por cento das cooperativas que responderam à pesquisa do Banco Central informaram que não há divulgação ativa dos candidatos aos cargos eletivos, e 25,4 por cento das entidades não oferecem quaisquer informações sobre os candidatos.

¹⁸³ A estrutura diretiva concentrada (que pode trazer prejuízos à verificação do cumprimento dos objetivos traçados nos planos, inclusive quanto ao acompanhamento das diretrizes de planejamento estratégico), predominante na alta administração das cooperativas brasileiras dos diversos ramos, tem por origem o artigo 47 da Lei nº 5.764, de 16 de dezembro de 1971: “A sociedade será administrada por uma diretoria ou conselho de administração, composto exclusivamente de associados eleitos pela assembleia geral, com mandato nunca superior a 4 (quatro) anos, sendo obrigatória a renovação de, no mínimo, 1/3 (um terço) do conselho de administração” (BANCO CENTRAL DO BRASIL, 2014, p. 21).

j) Há baixa eficácia do exercício da função de fiscalização pelos conselhos fiscais, auditorias e pelos associados. Há ainda fortes indícios de desinteresse do conselho fiscal – que se evidencia por exemplo, pela ausência de reuniões após a conclusão do trabalho das auditorias externas em 57,4 por cento das entidades pesquisadas. Contribui para a reduzida eficácia a disponibilização de informações em tempo reduzido para a análise: quarenta e três por cento das cooperativas de crédito pesquisadas assinalaram que o conselho fiscal recebe a documentação apenas no dia da reunião.

k) A execução de programas de educação para o cooperativismo – um dos princípios do cooperativismo – não é cumprida por 34,3 por cento das instituições, que não mantêm qualquer programa de educação ao associado ; 33 por cento não mantêm organização própria de cursos voltados à formação de futuras lideranças.

l) A execução de ações dirigidas ao benefício do ambiente econômico e social no qual as cooperativas estão inseridas - voltadas ou não ao seu quadro associativo – é insuficiente. Cabe destacar que 47,5 por cento tem programas de educação financeira; 22,3 por cento realizam ações de consultoria à produção; e ainda que 23,4 por cento não realizam qualquer ação nesse sentido.

m) Trinta e cinco por cento das cooperativas de crédito participantes da pesquisa afirmou inexistir o planejamento estratégico, atividade central do conselho de administração.

5.5 Diretrizes de governança para o cooperativismo de crédito

As deficiências apontadas pelas pesquisas apontaram as linhas mestras das diretrizes indicadas pelo Banco Central do Brasil às cooperativas de crédito:

- a) fortalecer o órgão político-estratégico de representação dos cooperados;
- b) estimular a participação ativa e consciente;
- c) assegurar a equidade e representatividade dos associados; e
- d) ampliar a capacidade de atuação dos sistemas de controle externo e interno (FONTES FILHO, COELHO E VENTURA, 2009, p.84).

A ampliação da capacidade dos sistemas de controle interno tem importância sistêmica, como destacam Fontes Filho, Coelho e Ventura (2009):

Os resultados de uma cooperativa de crédito não impactam apenas seus próprios associados, mas todas as demais cooperativas e, no limite, a segurança do sistema financeiro. Uma cooperativa que apresente problemas financeiros pode trazer desconfiança sobre todas as demais, com sérios prejuízos aos cooperados e, naturalmente, às comunidades nas quais atuam. A qualidade dos mecanismos de controle mostra-se, então, exigência sistêmica, ou seja, de responsabilidade de todas as cooperativas, das centrais, das confederações e dos demais órgãos associativos, de supervisão e de regulação (FONTES FILHO, COELHO E VENTURA, 2009, p.86).

As diretrizes de governança recomendadas pelo Banco Central do Brasil para o cooperativismo de crédito são apresentadas no anexo B.

A boa governança nas cooperativas propicia um ambiente favorável ao desenvolvimento da efetiva cooperação e da confiança. Confiança e cooperação, como diversos conceitos na área das ciências sociais, possuem diversos significados. Uma breve síntese dos conceitos relativos à confiança e à cooperação é apresentado no capítulo a seguir.

6. CONFIANÇA E COOPERAÇÃO

6.1. Confiança

Elemento central do capital social (PUTNAM, 1995, p. 665), a confiança tem importância central para a compreensão da ordem social (HARDIN, 2002, p. vii) reconhecida em numerosos estudos. De fato, a confiança é parte essencial de todos os relacionamentos sociais que se estendem no tempo (SELIGMAN, 1997, p.13), sendo impossível a construção de relações sociais duráveis sem elementos de confiança e de significado comum (EISENSTADT; RONINGER, 1984, p. 16-17). Misztal (1998, p. 17) destaca o importante papel da confiança em todas as trocas mútuas, nas quais há uma expectativa clara, por cada uma das partes, do comportamento da outra parte, e há um lapso temporal entre a troca de bens ou serviços. Good (1988, p. 32) vai além, e considera que “sem confiança, a vida social cotidiana que consideramos normal não poderia existir”.

Há uma pluralidade de conceitos associados à confiança. O significado de confiança é muitas vezes associado a outros termos, como solidariedade, participação e significado (LUHMANN, 1988, p.94). Barbalet (2009, p.4) considera que as múltiplas definições na literatura tornam o termo “mal definido, vago e ambíguo”. Na visão do economista,

A confiança é definida de forma variável nos termos do benefício que provê (cooperação, coesão política, confiabilidade, ordem social, etc.), ou nas disposições daqueles que confiam (afetiva, calculativa, moral, pragmática, etc.), ou no caráter da relação entre o agente que confia e o agente putativamente confiável (relação contratual, dependente, explorativa, recíproca, etc.). De fato, a importância da confiança nas trocas e nas relações sociais, e conseqüentemente sua ampla aplicação e apelo, significam que a sua experiência será variada, e que não apenas no uso coloquial, mas em uma extensa e crescente literatura especializada haverá múltiplas compreensões do termo (BARBALET, 2009, p. 5).

Em sentido semelhante, para Lewis e Weigert (1985, p.975), “as pesquisas das ciências sociais relativas à confiança produziram uma grande confusão conceitual relativa ao significado de confiança e seu lugar na vida social”.

Embora seja escasso o consenso sobre o tema, é frequente na literatura a distinção sobre dois tipos de confiança: a *confiança interpessoal* (entre pessoas) e a *confiança generalizada*, que se refere à confiança no funcionamento de instituições, organizações e sistemas sociais (BIJLSMA-FRANKEMA; COSTA, 2005).

Segundo Misztal (1998, p.14), a confiança é caracterizada na literatura sociológica como uma *propriedade de indivíduos* (com ênfase nos sentimentos, emoções e valores individuais), como uma *propriedade das relações sociais* (na qual a confiança é um atributo

coletivo, um recurso para o alcance dos objetivos das organizações) ou como uma *propriedade do sistema social*, que é explicada pelos comportamentos e ações no nível do indivíduo. Neste último conceito, a confiança é um bem público de uma dada sociedade, associado a conceitos como *comunidade cívica e capital social* (PUTNAM, 1996).

A complexidade do conceito de confiança leva a que sua compreensão exija uma análise abrangente. Segundo Luhmann (1979) e Barber (1983), a confiança permeia desde o nível micro – das expectativas e comportamentos dos indivíduos - ao nível macro das instituições e estruturas sociais, tornando impossível sua compreensão a partir de um único nível de observação (LEWIS; WEIGERT, 1985, p. 974).

Mostra-se oportuno apresentar a contribuição dos principais autores que contribuíram, com enfoques a partir da ótica de diversos campos do conhecimento, para a teoria da confiança, um dos alicerces para a compreensão da formação e reforço do capital social.

6.1.1 Simmel: os estudos pioneiros sobre a confiança

Simmel (1950) realizou os estudos pioneiros sobre a confiança sob a ótica da sociologia (MOTA, 2016, p. 182). O sociólogo alemão contribuiu de forma significativa com o conceito sociológico de confiança, e seu trabalho influenciou os estudos posteriores sobre a confiança de autores como Luhmann e Giddens (MISZTAL, 1998, p.49).

Para Simmel (1950), a confiança ou a desconfiança existem quando não é possível realizar uma verificação das probabilidades, quando – em uma situação de incerteza – um agente decide acreditar em alguém ou em alguma coisa. As pessoas que têm o conhecimento completo não precisam confiar; as pessoas que tudo desconhecem não podem ter uma crença racional (MISZTAL, 1998, p. 50). O sociólogo considera a confiança como um sentimento e um valor moral¹⁸⁴ (JALAVA, 2006, p. 39-41), que se encontra entre a ignorância e o conhecimento de alguém sobre outra pessoa, envolvendo um grau de familiaridade cognitiva com a pessoa em que se confia (SIMMEL, 1950, p. 318). O sociólogo atribui à confiança um caráter metafísico, uma espécie de fé¹⁸⁵ (MISZTAL, 1998, p. 50; JALAVA, 2006, p.41). Nas palavras de Simmel (2011),

¹⁸⁴ Os conceitos de ordem moral permeiam os primeiros estudos modernos, com base na sociologia, sobre a confiança. Estes estudos sofreram a influência dos trabalhos de Durkheim (1957), para quem toda sociedade é uma sociedade moral e um estado de ordem (DURKHEIM, 1957, p. 12). Para o sociólogo - que defendia uma regulação moral dos mercados - é necessária uma moralidade de cooperação, na qual os indivíduos devem considerar não apenas seus interesses, mas também seus deveres perante a sociedade, sem o que a ordem social se torna impossível (DURKHEIM, 1957, p.16).

¹⁸⁵ Segundo Pagden (1988, p. 129), a palavra romana para confiança – *fede* – inclui elementos não-rationais e incalculáveis.

[s]em a confiança generalizada que as pessoas possuem umas nas outras, a própria sociedade desintegraria, pois muito poucos relacionamentos são inteiramente baseados no que é conhecido com certeza sobre a outra pessoa, e muito poucos relacionamentos durariam se a confiança não fosse tão forte quanto, ou mais forte do que a prova racional ou a observação pessoal. [...] Acreditar em alguém sem considerar ou conceber por quais razões alguém acredita em si, é empregar um idioma muito sutil e profundo. [Acreditar em alguém] expressa o sentimento que existe entre nossa ideia de um ser e o próprio ser em uma conexão e unidade definidas, uma certa consistência em sua concepção, uma segurança e falta de resistência na capitulação do Ego a esta concepção, que pode se basear em razões particulares, mas não é explicada por eles (SIMMEL, 2011, p. 191).

A força de coesão da confiança, segundo Simmel, advém da necessidade de ser continuamente renovada (LUHMANN, 1979, p. 47).

Após a contribuição pioneira de Simmel, um novo aporte à construção da teoria da confiança foi feito por Talcott Parsons, um dos principais teóricos do pensamento sociológico do século 20 (FRANÇA, 2009, p.183).

6.1.2 Parsons: confiança como forma de solidariedade

Talcott Parsons, sociólogo que defendia uma visão da sociedade baseada no estruturalismo funcional¹⁸⁶, influenciou a obra de diversos pesquisadores – entre eles, de seu aluno Niklas Luhmann (JALAVA, 2006, p.33).

O sistema de normas – denominadas por Parsons *imperativos estruturais* – criam a base para os processos sociais que formam a estrutura e as atividades de uma sociedade. Normas e valores são institucionalizados na sociedade, e os seres humanos desempenham papéis determinados pelo padrão de ordem normativo por meio do qual a vida de uma população é organizada coletivamente. Para Parsons (1966),

¹⁸⁶ O estruturalismo funcional se baseia na premissa de que os sistemas sociais não podem funcionar e se manter sem uma base normativa; as instituições são constituídas por um sistema de normas, cuja função é a regulação da ação de maneira a conformá-la aos valores da comunidade. No estruturalismo funcional, os sistemas normativos incluem valores e normas. Segundo França (2009, p.201), “[o]s valores, em conjunto com a construção de padrões com os quais as estruturas ou comportamentos existentes podem ser comparados ou avaliados, definem concepções do que é desejável. As normas especificam como as coisas devem ser feitas; definem meios legítimos para perseguir fins valorizados. Assim, os atores se adequam não porque isto é conveniente aos seus interesses pessoais, mas porque é o esperado”. A teoria de Parsons suscitou numerosas críticas, como a de Habermas (1988), para quem as referências de Parsons a sistema e função revelam “uma tendência mecanicista que nega sua autoproclamada preocupação com o significado, a ação voluntária e a interpenetração das estruturas materiais e organizacionais por códigos culturais” (ALEXANDER, 1990, p. 340). O estruturalismo funcional foi ainda criticado por sua fixação no que passou a ser pejorativamente designado de "sistema", ou seja, na ordem estabelecida, no quadro institucionalizado e no processo social de estabilidade, controle e equilíbrio (BERTERO, 1975, p. 28). Entre as diversas críticas ao estruturalismo funcional destaca-se a obra de Buckley (1967), que em sua obra *Sociologia e a Moderna Teoria dos Sistemas* considerou o estruturalismo funcional teoricamente insuficiente por limitar a compreensão do sistema social ao que é institucionalizado, colocando tensões em um plano residual, como disfunções do sistema, e por não tratar de forma adequada a "mudança social" (BERTERO, 1975, p. 30).

[o] núcleo da sociedade, como um sistema, é o padrão de ordem normativa por meio do qual a vida de uma população é organizada coletivamente. Como ordem, contém valores, bem como normas e regras diferenciadas e particularizadas, as quais requerem referências culturais para que tenham significado e sejam legítimas (PARSONS, 1966, p.10).

Parsons (1970) elaborou um conceito restrito de confiança, equivalente à solidariedade, que abrange tanto as relações entre os indivíduos em uma sociedade quanto a integração entre os subsistemas de um sistema social (a economia, a política, o sistema jurídico, a família e as tradições). Para o sociólogo, a confiança cumpre um papel de legitimação simbólica, como resultado do comprometimento gerado pela conformidade às normas e valores básicos de uma coletividade (MISZTAL, 1998, p. 69-70).

As estruturas normativas são o único caminho para a ordem coletiva (PARSONS, 1978, p. 52). A convergência entre os papéis institucionalizados e a orientação dos atores individuais permite a otimização da integração da sociedade (PARSONS, 1978, p. 52-54).

Para Parsons (1978), a questão é assegurar que os valores adequados e as normas motivem os atores e orientam o desempenho de seus papéis sociais (MISZTAL, 1998, p. 66), cabendo ao controle social promover a cooperação, “verificando e revertendo situações que incentivariam comportamentos desviantes” (PARSONS, 1971, p. 49). Assim, para Parsons (1971), a motivação para a cooperação seria um resultado das normas da coletividade reforçadas por mecanismos de controle social (MISZTAL, 1998, p.67).

Para Parsons (1978, p. 46-47), a confiança é essencial para a constituição de grupos solidários. Para o sociólogo, “[a] confiança é a base atitudinal nas lealdades motivadas pelo afeto para a aceitação de relacionamentos solidários” (PARSONS, 1970, p. 142). O compartilhamento de valores e de objetivos são requisitos para que a confiança se estabeleça¹⁸⁷.

A visão de Parsons sobre a confiança influenciaria mais tarde autores como Fukuyama (1996, p.26), que associa a confiança à solidariedade social, bem como algo que surge com a expectativa de um comportamento regular, os quais são também induzidos por uma identidade comum (que pode incluir a religião ou laços de parentesco).

Como já destacado, uma contribuição destacada à teoria da confiança foi feita por Luhmann (aluno de Parsons em Harvard), que é apresentada a seguir.

¹⁸⁷ Parsons (1978, p. 45-46) analisou o estabelecimento da confiança na relação entre profissionais e leigos, em razão da impossibilidade de um leigo avaliar de forma objetiva o trabalho de um especialista. Para o sociólogo, a existência de símbolos de competência e integridade são fatores essenciais para que a confiança se estabeleça, além do compartilhamento de valores e de objetivos (PARSONS, 1978, p. 46).

6.1.3 Luhmann: a confiança como meio de reduzir a complexidade.

Luhmann (2000 [1968]), com a publicação de seu livro *Confiança: um mecanismo para a redução da complexidade social* (*Vertrauen: ein Mechanismus der Reduktion sozialer Komplexität*) aperfeiçoou a moldura teórica sobre a confiança¹⁸⁸. Luhmann (1988, p.95) define a confiança como uma solução para problemas específicos de risco¹⁸⁹, que permite a redução da complexidade social¹⁹⁰ do mundo atual.

No ato de confiar a complexidade do mundo futuro é reduzida. O agente cheio de confiança se engaja como se no futuro só houvessem algumas determinadas possibilidades. Ele define seu presente futuro num futuro presente. (LUHMANN, 2000, p. 24)

Assim, para Luhmann (2000), a confiança torna possível que, mesmo sem estarmos plenamente informados em uma dada situação, ou sobre o comportamento de uma pessoa, possamos agir com base no que já conhecemos, com base em nossa experiência pessoal, utilizando como referência o passado¹⁹¹ – o qual já é uma simplificação da nossa percepção da complexidade social (MOTA, 2016, p. 182). Ao confiar, um agente utiliza generalizações de comportamento baseadas em sua experiência prévia relativa a um sistema ou a um indivíduo, por meio da compreensão das ações passadas desse indivíduo e da formação de expectativas sobre as reações desse indivíduo às ações do agente¹⁹². Há o desenvolvimento de uma *familiaridade* – o sistema ou indivíduo que age conforme o comportamento esperado torna-se previsível e, portanto, “mais seguro” na percepção dos demais indivíduos, e o indivíduo que rompe as convenções é percebido como “inseguro”, por sua imprevisibilidade. Desta forma, a familiaridade é um requisito para a confiança, nos casos em que se avalia que o agente cumprirá as convenções sociais, ou para a desconfiança, quando se prevê que o agente não o fará (MOTA, 2016, p.190).

¹⁸⁸ Para Misztal (1998, p. 73), Niklas Luhmann foi “o primeiro a fornecer uma explicação teórica do conceito de confiança e a elaborar uma moldura teórica dentro da qual o papel deste conceito pode ser avaliado adequadamente”.

¹⁸⁹ Luhmann (1988, p.100) considera que há uma relação circular entre risco e ação: o risco é inerente à ação, e se não há ação, não há risco. A identificação do risco se dá a partir de um cálculo interno das condições externas que geram o risco (LUHMANN, 1988, p.100).

¹⁹⁰ Luhmann (2005, p. 77) define a complexidade como a totalidade dos acontecimentos possíveis.

¹⁹¹ Segundo Luhmann (2005, p.98), a história recordada “é, talvez, o meio mais importante, e pelo menos um meio indispensável da redução da complexidade. O passado já não tem mais possibilidades. É complexidade reduzida.”

¹⁹² Em sentido semelhante, Misztal (1998, p. 17-18) destaca as relações entre risco e confiança: “as características da confiança derivam da contingência da realidade social e requerem um lapso temporal entre as expectativas de um agente e as ações do outro agente. O que torna a confiança enigmática é que confiar envolve mais do que acreditar; na verdade, confiar é acreditar apesar da incerteza. Confiar envolve sempre um elemento de risco resultante de nossa inabilidade em monitorar o comportamento dos demais, de nossa inabilidade em ter um conhecimento completo sobre a motivação dos demais agentes e sobre a contingência da realidade social.

O sociólogo alemão atribui três dimensões à confiança: uma *dimensão subjetiva e reflexiva* - é preciso ter confiança e confiar nessa confiança; uma *dimensão no plano das relações individuais*, de expectativas compartilhadas entre agentes; e uma *dimensão sistêmica*, que se estrutura em expectativas generalizadas em sistemas e organizações (LUHMANN, 2000).

Luhmann (1988, p.97) distingue os significados de confiança (*trust*) e crença (*confidence*). Para o pensador, a crença refere-se à habilidade de uma instituição social funcionar de acordo com as expectativas¹⁹³, enquanto a confiança requer um compromisso prévio. Para o filósofo,

A distinção entre crença (*confidence*) e confiança (*trust*) depende da percepção e da atribuição. Se você não considera alternativas, [...] você se encontra em uma situação de crença. Se você escolhe um curso de ação dentre outros, embora haja a possibilidade de se decepcionar em razão da ação de outros agentes, você pode definir esta situação como uma situação de confiança. Quando há crença você reage à decepção pela atribuição externa. Quando há confiança torna-se necessário considerar a atribuição interna e lamentar a escolha em confiar (LUHMANN, 1988, p. 97 – 98).

Luhmann (1988, p.99) considera que a evolução social – que gera sociedades cada vez mais complexas – é capaz de gerar sistemas que requerem mais crença como um pré-requisito de participação e mais confiança como uma condição para um aproveitamento ótimo das chances e das oportunidades. Crença e confiança influenciam-se mutuamente, e um decréscimo da crença, ou a dificuldade de encontrar situações e parceiros que honrem a confiança podem gerar efeitos deletérios, reduzindo o alcance das atividades disponíveis em um sistema [social] (LUHMANN, 1988, p. 99).

Para Luhmann (1988, p.98), há confiança quando o dano possível em uma dada situação é maior do que a vantagem buscada; em outros casos, o sociólogo considera que a questão é apenas um cálculo racional, e a ação se daria de qualquer modo, pois os riscos se encontrariam dentro de limites aceitáveis.

A credibilidade de um indivíduo se concentra em sua motivação para agir de acordo com um comportamento esperado; todavia, a confiança não se baseia apenas na confiabilidade de um indivíduo, em sua disposição para escolher uma determinada ação, pois as circunstâncias – e os incentivos delas decorrentes – podem levar a comportamentos de deserção, frustrando a expectativa inicial.

¹⁹³ Observa-se uma identidade conceitual com o conceito de *confiança generalizada*, de uso mais frequente na literatura sobre a confiança.

As experiências passadas de um indivíduo influenciam sua decisão de confiar. Se um indivíduo acumula numerosas frustrações em situações onde depositou confiança em agentes, este histórico pessoal influencia negativamente sua escolha em confiar (DASGUPTA, 1988, p.65; LUHMANN, 1988, p.103).

O desenvolvimento da confiança depende não somente das experiências pessoais, mas do ambiente local (LUHMANN, 1988, p. 103). O teste e o controle da confiança dependem de clareza quanto aos efeitos da decisão pessoal de aceitar um dado risco, e na sociedade moderna, na crença: a falta de crença pode levar à falta de confiança, e a falta de confiança leva a não adoção de comportamentos de que a requerem (LUHMANN, 1988, p.103). Assim, a falta de crença e a falta de confiança podem formar um círculo vicioso, afetando os sistemas econômicos, jurídicos e políticos, que têm na confiança um pré-requisito, o que os tornam incapazes de estimular atividades de apoio em situações de incerteza ou risco (LUHMANN, 1988, p. 103). Ao mesmo tempo, as propriedades estruturais e operacionais desses sistemas podem reduzir a crença, uma das condições essenciais para a confiança (LUHMANN, 1988, p.103).

Luhmann (1988, p.104) destacou a importância das normas jurídicas na construção da confiança: “as leis podem proteger direitos, a liberdade e a propriedade frente ao oportunismo político. Desta forma, podem criar a crença em relação ao sistema jurídico e em posições seguras, o que torna mais fácil confiar em outras relações.

A confiança é, segundo Luhmann (1979, p.88), essencial para a construção de relacionamentos estáveis, o que é vital para a manutenção da cooperação e para qualquer operação de troca. Para Luhmann (1979),

[s]em a confiança apenas formas muito simples de cooperação humana, passíveis de intercâmbio imediato, seriam possíveis, e mesmo as ações individuais se tornariam muito sensíveis às interrupções, tornando impossível o planejamento além do momento imediato da troca (LUHMANN, 1979, p. 88).

A década de 1980 traria numerosos aportes, realizados por pesquisadores de diversos campos do conhecimento, à construção da teoria da confiança, reconhecida por sua importância na vida social. A contribuição de Partha Dasgupta - matemático, físico e economista – é apresentada a seguir.

6.1.4 Dasgupta: a confiança e a importância da reputação

Partha Dasgupta, professor emérito da Universidade de Cambridge, considera a confiança como as expectativas corretas, por um indivíduo, referentes às ações de outras

peças, que influenciam a escolha da ação por este indivíduo¹⁹⁴, quando esta escolha deve ser feita antes que seja possível monitorar as ações dos demais (DASGUPTA, 1988, p.51). O autor destaca que é a impossibilidade de monitoramento que reforça a importância da confiança, que impacta o que escolhemos fazer ou o que podemos fazer (DASGUPTA, 1988, p.51).

Dasgupta (1988, p.53) destaca que, quando alguém deposita confiança em nós, isto nos faz sentir obrigados a retribuir essa confiança, tornando mais difícil a adoção de um comportamento de deserção. Em síntese, receber um voto de confiança influencia na escolha da ação.

A reputação tem um papel relevante na decisão de confiar ou não confiar; a confiança se baseia na reputação, construída por meio da observação do comportamento, ao longo do tempo e em circunstâncias bem definidas (DASGUPTA, 1988, p. 53). A construção da confiança requer que haja interações sociais sucessivas (DASGUPTA, 1988, p.59). Além disso, a confiança é influenciada pelo histórico de experiências de todo o grupo social, pois os indivíduos recebem informações dos demais indivíduos desse grupo quanto à reputação de um dado agente. Nas palavras de Dasgupta (1988, p. 59):

Para que a confiança se desenvolva entre indivíduos os mesmos devem ter repetidos encontros, e devem ter alguma recordação dos encontros anteriores. Além disso, para que a honestidade tenha potência como conceito, deve haver esforço [na prática de] um comportamento honesto. E, por fim, a confiança é associada à reputação, e a reputação deve ser adquirida.

Dasgupta (1988, p.50) elenca diversas observações relativas à confiança:

- a) Na ausência de sanções adequadas – perdas pelo descumprimento de acordos ou contratos – os indivíduos não terão os incentivos adequados para cumpri-los.
- b) A ameaça de punição por um comportamento contrário à confiança deve ser crível ou, em outras palavras, o ente regulador deve ser confiável, efetivamente fazendo aquilo que afirma que fará.
- c) A confiança entre pessoas e entes reguladores é interconectada: a falta de confiança no ente regulador leva à desconfiança quanto ao cumprimento dos acordos pelas pessoas.
- d) A confiança em uma pessoa (ou ente) não se baseia na afirmação da pessoa (ou ente) de que fará algo, mas do conhecimento de sua disposição, das opções a ela

¹⁹⁴ Dasgupta (1988, p. 53) destaca que esta escolha não é baseada exclusivamente no interesse próprio: “somos simultaneamente altruístas e egoístas e, por essa razão, há ocasiões em que agimos de forma elevada e fazemos o que é certo e não o que seria nosso interesse pessoal, e infelizmente, há ocasiões em que não o fazemos”.

disponíveis e suas consequências, de sua habilidade e outros fatores, que geram a expectativa que o indivíduo ou ente optará por fazer aquilo.

e) A decisão de entrar em um acordo é (ou deve ser) tomada a partir da provável perspectiva do agente no momento em que tiver que cumprir sua parte no acordo.

f) Não há unidades óbvias para a mediação da confiança.

Economistas e sociólogos analisaram a confiança sob o prisma do modelo de escolha racional, o que contribuiu muito para a construção de teorias que explicassem a confiança. A contribuição dos principais pesquisadores que adotaram esse modelo para a análise da confiança é apresentada a seguir.

6.1.5 Arrow, Granovetter, Gambetta, Coleman e Hardin: a confiança na abordagem do modelo da escolha racional

As abordagens sobre a confiança dos autores que adotam o modelo da escolha racional (*rational choice*) consideram que a vida social é a agregação dos resultados das escolhas racionais individuais. Frequentemente, suas análises são amplas, e se estendem desde o nível micro - a motivação dos indivíduos - ao nível macro – as instituições e os impactos sociais.

Kenneth J. Arrow, economista que recebeu o prêmio Nobel de economia em 1972, reconheceu a importância da confiança nas relações de troca de conteúdo econômico. Para Arrow (1969, p. 73), as normas de comportamento social - inclusive as normas éticas e morais – podem ser interpretadas como uma reação da sociedade que leva à compensação das falhas de mercado. Para Arrow (1969),

É útil para os indivíduos ter alguma confiança na palavra dos demais indivíduos. A ausência da confiança tornaria [as trocas econômicas] muito custosas [devido à necessidade de] organizar sanções alternativas e garantias, e muitas oportunidades para a cooperação mútua e benéfica seriam perdidas (ARROW, 1969, p. 73).

Arrow (1974, p. 23) considerava a confiança como “um lubrificante importante do sistema social”.

Granovetter (1985), professor de sociologia da Universidade de Stanford, apresentou elementos que ampliaram a compreensão da confiança, destacando a integração da vida econômica nas relações sociais. Para Granovetter (1985, p. 491), as relações sociais e as obrigações a eles inerentes (e não arranjos institucionais, ou a moralidade generalizada) são os principais fatores que geram a confiança na vida econômica. Todavia, o autor destaca que “as redes de relações sociais penetram de forma irregular, e em diferentes graus, os diversos setores

da vida econômica, o que permite o surgimento da falta de confiança, do oportunismo, e da falta de ordem [social] (GRANOVETTER, 1985, p. 491).

Para Granovetter (1985, p. 491), embora as relações sociais sejam uma condição necessária para a criação (e manutenção) da confiança e dos comportamentos confiáveis, elas não são suficientes para assegurá-los, pois um ambiente de confiança também amplia as oportunidades para comportamentos oportunistas. O autor ressalta que a confiança entre os membros também é característica de organizações criminosas (GRANOVETTER, 1985, p. 491).

Granovetter (1985, p. 506) destaca que um comportamento aparentemente não- racional – se analisado de um ponto de vista puramente econômico – pode ser compreendido como instrumental quando analisado sob a ótica de outros fatores como poder, sociabilização, status e aprovação pelos pares¹⁹⁵.

Misztal (1998, p.9), professora emérita da Universidade de Leicester, apresenta um conceito de confiança como um mecanismo social que pode ser explicado pelas crenças e motivações dos indivíduos: para a autora, ter confiança é “acreditar que os resultados de uma ação intencional¹⁹⁶ de alguém serão apropriados a partir de nosso ponto de vista”. Misztal (1998, p. 9), da mesma forma que Granovetter (1985), considera que as relações sociais e as obrigações a eles inerentes são os principais responsáveis pela criação da confiança - tendo por base as condições institucionais necessárias à ordem social. Assim, as instituições sociais que organizam as relações humanas e constroem a ordem social influenciam a construção da confiança (MISZTAL, 1998, p.25).

Uma abordagem instrumental da confiança também foi apresentada por Gambetta (1988), que considera que a confiança é uma probabilidade subjetiva atribuída por um agente quanto a realização de uma ação particular por outros agentes (GAMBETTA, 1988, p. 217).

Para o autor,

¹⁹⁵ Wolfe (1991, p. 215) destaca a importância da reputação como motivação para o comportamento do indivíduo, dada sua integração em um ambiente social. Para o autor, “não somos sociais porque somos morais, somos morais porque somos sociais. Somos morais porque vivemos com outros indivíduos e devemos periodicamente prestar contas de quem somos. A moralidade importa porque temos reputações a proteger, atividades cooperativas a desempenhar, legados a deixar, outros para amar e carreiras a seguir” (WOLFE, 1991, p.215). A argumentação de Wolfe remete ao conceito de *Gesellschaft* proposto por Tönnies (2011), característico da modernidade, no qual as ações humanas seriam motivadas por razões instrumentais, e a confiança se torna impessoal, e o acúmulo de conhecimento sobre o comportamento dos demais agentes, seus interesses, recursos e habilidades estabiliza a cooperação entre os indivíduos.

¹⁹⁶ Misztal (1998, p.24) considera que, caso haja circunstâncias fora do controle das partes que levem ao descumprimento das obrigações, não há a quebra da confiança.

A confiança (ou, simetricamente, a desconfiança) é o nível particular da probabilidade subjetiva que um agente atribui a que outro agente (ou grupo de agentes) realizará uma ação particular, antes que possa monitorar essa ação (ou independentemente de sua capacidade de ser capaz de monitorá-la) e em um contexto no qual [essa ação] o afetará. Quando dizemos que confiamos em alguém, ou que alguém é confiável, dizemos implicitamente que a probabilidade de que ele agirá de forma benéfica ou pelo menos não-prejudicial a nós é elevada o suficiente para que consideremos atuar em alguma ação de cooperação com ele (GAMBETTA, 1988, p.217).

Uma contribuição especialmente importante para a compreensão da confiança sob a ótica da escolha racional foi feita por James Coleman, sociólogo e educador. Coleman (1994, p. 91) associa a confiança à incorporação do risco na decisão quanto à tomada de ação. As situações de confiança envolvem um hiato temporal, e esta assimetria de tempo nas relações de troca introduz o risco nas ações unilaterais (COLEMAN, 1994, p. 91).

O autor elenca quatro efeitos gerados pela confiança:

- a) A confiança permite uma ação por parte de quem a recebe;
- b) Quando o agente que recebe o voto de confiança é confiável, o agente que confia se alça a uma posição mais favorável do que se não houvesse confiado, mas caso aquele não seja confiável, o agente que confia estará em uma situação pior do que se não houvesse depositado a confiança;
- c) O agente que confia disponibiliza de forma voluntária recursos à disposição daquele que recebe a confiança, sem que haja um compromisso real do mesmo.
- d) Sempre há um intervalo de tempo entre o depósito da confiança e uma esperada reciprocidade (COLEMAN, 1994, p. 97-99).

A informação tem um papel central no processo de estabelecimento da confiança. O ganho esperado, as perdas possíveis e a probabilidade de ganhos ou perdas afetam não somente a tomada de decisão, mas também a quantidade de informação necessária antes da decisão em confiar (COLEMAN, 1994, p. 102-104).

Coleman (1994, p. 107) destaca que o agente confiável sempre será preferido nas trocas econômicas, e o agente não confiável tende a ser preterido. Nas comunidades fechadas, uma reputação de confiança tem um papel essencial, o que incentiva o comportamento confiável por parte dos membros dessas comunidades¹⁹⁷.

¹⁹⁷ Coleman (1994, p.109) cita como exemplos os contratos verbais dos banqueiros comerciais da City londrina e dos comerciantes de diamantes em Londres e em Nova York. Para Coleman (1994, p. 110), o motor de um comportamento confiável é o interesse próprio, pois nessas comunidades fechadas o comportamento não-confiável

Para Coleman (1994, p.114), a definição do nível ótimo de normas, leis e sanções¹⁹⁸ para manter a confiabilidade daqueles agentes nos quais a confiança é depositada é complexo, e depende dos custos e benefícios - não apenas para os agentes diretamente envolvidos, mas também para outros agentes que sofrem os efeitos da manutenção ou da quebra da confiança. O autor destaca que há maior eficácia dos sistemas sancionadores nas comunidades fechadas e com interesses homogêneos (COLEMAN, 1994, p. 116).

Nas situações em que há confiança mútua entre as partes, há um círculo virtuoso no qual a confiança e a adoção de comportamentos confiáveis são crescentes, em razão do feedback positivo e da criação de obrigações entre as partes (COLEMAN, 1994, p. 178). Todavia, mesmo nas situações em que há assimetria nas relações de confiança – uma das partes deposita mais confiança na outra – a geração de obrigações tende a transformar essas relações em relações de confiança mútua, nas quais os benefícios gerados pela criação de obrigações entre as partes são maiores (COLEMAN, 1994, p.178). A retribuição das obrigações – em especial nas áreas onde há maior necessidade de solidariedade social em uma comunidade – pode exceder intencionalmente a extensão dos favores recebidos, invertendo a relação de “crédito” de obrigações entre as partes (COLEMAN, 1994, p. 179).

Coleman (1994, p. 180) considera que as relações de confiança admitem três tipos de intermediários: os consultores (*advisors*), os garantidores (*guarantors*) e os empreendedores (*entrepreneurs*).

Na relação de consultoria, o intermediário provê informações a um terceiro sobre uma das partes, que confia na capacidade de julgamento do intermediário; caso o julgamento do consultor se mostre incorreto, há a perda da confiança na capacidade de julgamento do consultor por parte daquele que recebeu as informações (COLEMAN, 1994, p.181).

Na relação de garantia, o intermediário tem um comprometimento maior, empenhando recursos que, caso haja uma violação da confiança, serão perdidos. Por outro lado, o comportamento contrário à expectativa não gera perda de credibilidade do garantidor frente àquele que recebe a garantia (COLEMAN, 1994, p.181).

implica a exclusão do círculo de negócios, e conseqüentemente a rápida decadência financeira do agente não-confiável.

¹⁹⁸ A importância dos mecanismos de sanção para evitar o comportamento oportunista é tema recorrente na teoria sobre a confiança. Nas teorias com base na escolha racional, em especial, as sanções têm papel de destaque. Um exemplo é dado por Williams (1988, p.4), que considera que a adição de sanções pode modificar as utilidades para um agente basicamente egoísta, bem como prover segurança para um agente que é basicamente cooperativo.

Na relação de empreendedorismo, o intermediário induz a relação de confiança de várias partes (*trustors*), que emprestam recursos próprios a um ou mais empreendedores (*trustees*), que gerarão lucros para aquelas partes (COLEMAN, 1994, p.181).

Há, nas relações de confiança, uma expectativa de performance (P) que, no caso das relações de consultoria, se combina com a expectativa de um julgamento correto (J) (COLEMAN, 1994, p. 181). A figura 7 apresenta de forma simplificada o fluxo das expectativas entre as partes nas três formas de relações de confiança.

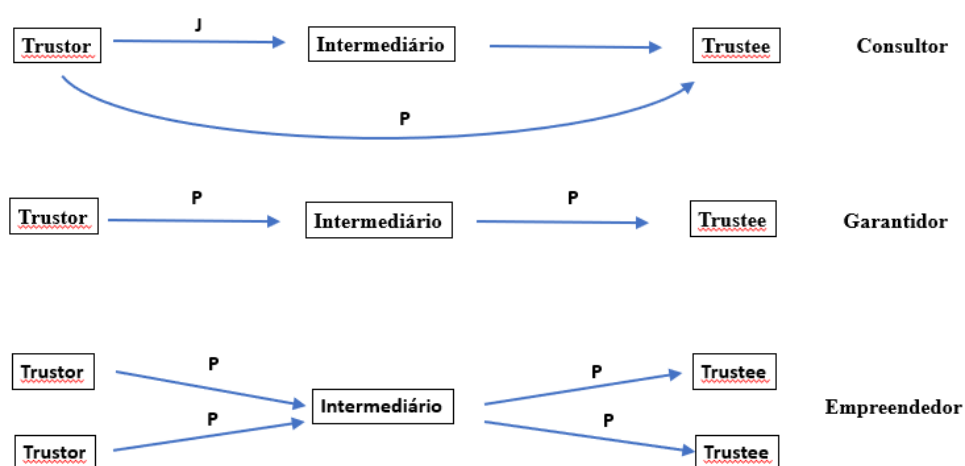


Figura 10 - Fluxo das expectativas relativas ao julgamento (J) e à capacidade de performance (P) nas relações de confiança correspondentes às relações de consultoria, garantia e empreendedorismo (trustor/ trustee).

Fonte: Coleman (1994, p. 182).

Russell Hardin – matemático, físico e professor de ciência política da Universidade de Nova York – contribuiu de forma significativa para a construção da teoria da confiança. Sua abordagem, com base na teoria da escolha racional, sintetiza as contribuições de outros pesquisadores, com marcante influência da obra de James Coleman.

Hardin (2002, p. xix - xx) define a confiança como “interesse encapsulado”, no qual as expectativas de quem deposita a confiança dependem de sua avaliação sobre a motivação daquele em que a confiança é depositada, com respeito a uma dada ação e em um dado contexto¹⁹⁹, cujas intenções podem ter por base o auto-interesse, o compromisso moral ou um caráter idiossincrático.

¹⁹⁹ Assim, para Hardin (2002, p.7; p. 9), a confiança é contextual, e não há a confiança absoluta: “o encapsulamento de meu interesse na tomada de suas decisões pode não ser suficiente para levá-lo a cumprir minhas expectativas de comportamento, porque outras considerações podem preponderar”.

O conceito de confiança proposta por Hardin (2002, p. xx) desconsidera conceitos de confiança como uma crença não-fundamentada, ou com base em argumentos de natureza moral; para o matemático e cientista político, a confiança existe porque os interesses do indivíduo no qual um agente deposita a confiança se alinham aos interesses deste agente em alguma extensão, e de forma particular porque há, por parte daquele que deposita a confiança, o interesse na continuidade do relacionamento (HARDIN, 2002, p.xix).

A confiança é em parte uma avaliação racional, que pode considerar aspectos como a moralidade, a reciprocidade ou o auto-interesse do agente que a recebe, e se baseia em expectativas quanto ao comportamento desse agente; não há sentido, para Hardin (2002, p. 13), considerar uma expectativa geral de comportamento como confiança.

A convergência de interesses - que baseia uma expectativa de comportamento racional daquele em que a confiança é depositada - não é suficiente para a construção da confiança, cuja construção exige o interesse na continuidade do relacionamento (HARDIN, 2002, p. 4-5).

Hardin (2002, p. 25) destaca que as relações de confiança que vivenciamos se encontram em três categorias: *os relacionamentos com múltiplas iterações, aqueles que tem o suporte de instituições, e aqueles mediados por terceiros que não constituem instituições.*

A estruturação de incentivos que induzam o comportamento esperado é utilizada com frequência como um apoio à construção da confiança²⁰⁰. Para Hardin (2002, p.13), há dois elementos centrais em uma visão racional da confiança: *a existência de incentivos* que levam o agente no qual a confiança é depositada a comportar-se conforme as expectativas, e o *conhecimento* que permite a um agente depositar a confiança em um segundo agente.

A confiança é inerentemente relacional – seja de forma direta, indireta por meio de intermediários ou em razão dos efeitos reputacionais - e não se restringe apenas a considerações monetárias (HARDIN, 2002, p. xx; p. 1-3). Hardin (2002, p. 7) elenca os seguintes elementos da confiança:

- a) A confiança é uma relação de três partes que se restringe às partes envolvidas e a temas específicos: **A** confia que **B** fará **X**.
- b) A confiança é uma noção cognitiva (como o conhecimento, a crença, e a avaliação (*assessment*))²⁰¹. Assim, não confiamos para alcançar um objetivo,

²⁰⁰ Schelling (1980, p. 134-135) considerava que “a confiança é construída simplesmente pela continuidade do relacionamento entre partes e pelo reconhecimento por cada uma das partes de que os ganhos potenciais advindos de um comportamento desonesto são superados pelo valor da tradição da confiança, que torna possível uma sequência longa de acordos futuros.

²⁰¹ Para Hardin (2002, p. 10) , sendo a confiança cognitiva, a mesma não é comportamental: assim, as ações realizadas por um agente A com base na confiança em um agente B podem ter por origem a confiança do agente

embora a confiança possa induzir que decidamos em favor de ações que possam trazer benefícios.

c) A ação com base na confiança envolve risco.

d) A confiança envolve a crença na competência na execução de uma dada ação²⁰².

Para Hardin (2002, p.12), a confiança (e a confiabilidade) se situam em uma “zona cinza” dos conceitos que não são nem puramente determinísticos, nem inteiramente indeterminados.

Embora Hardin (2002, p.10) considere que a cooperação é possível mesmo quando não há a confiança - caso os objetivos a serem alcançados possam ser positivos para ambas as partes, o cientista político destaca que há dois contextos especialmente importantes para a construção da confiança: as *relações diádicas de confiança mútua* e as *relações densas em grupos pequenos*. Nas primeiras, a existência de uma dependência recíproca das partes reforça os laços de confiança pela reiteração frequente do cumprimento de compromissos entre as partes (HARDIN, 2002, p.18); nas segundas, a sobreposição de interações repetidas em um amplo leque de temas gera um amplo conhecimento sobre o comportamento de seus membros, o qual fundamenta a confiança e gera incentivos não apenas entre dois participantes de uma relação, mas entre eles e os demais membros de uma comunidade (HARDIN, 2002, p. 20-21).

Mesmo fora de comunidades fechadas, é possível pertencer a subgrupos de pessoas nos quais há a sobreposição de relacionamentos, como círculos de familiares mais próximos ou de pessoas com quem são realizados negócios frequentemente; nesses subgrupos, é possível conhecer os limites da confiabilidade de cada membro desse subgrupo, o que permite confiar no comportamento responsável, não apenas na relação entre as partes diretamente envolvidas, mas com relação ao grupo como um todo (HARDIN, 2002, p. 21). Nesses subgrupos, o comportamento oportunista pode levar não apenas à perda da continuidade de um relacionamento, mas da reputação perante todo o grupo (HARDIN, 2002 p. 21).

A existência de incentivos externos - incentivos e sanções legais e institucionais - podem prover incentivos ao comportamento confiável (HARDIN, 2002, p. 29). Essas normas podem ser internalizadas, o que gera a ação sem a necessidade de sanção (HARDIN, 2002, p. 29). Quando ser confiável é geralmente vantajoso – pois propicia a ação cooperativa - o

A no agente B, mas estas ações não são a confiança, embora sejam uma evidencia da confiança do agente A no agente B. Nas palavras de Hardin (2002, p. 10): “ Se confio em você, eu confio hoje e não apenas em um momento no qual eu venha a agir com base em minha confiança assumindo riscos com você”.

²⁰² A construção da confiança exige tanto a capacidade de realizar por parte daquele agente que recebe a confiança, quanto a capacidade, por parte daquele que confia, em avaliar a confiabilidade daquele agente. Ambas as capacidades são aprendidas no curso da vida dos indivíduos (HARDIN, 2002, p. 34).

comportamento confiável pode tornar-se um hábito, sem que haja o cálculo de custos e benefícios (HARDIN, 2002, p. 51).

Os incentivos informais podem ser particularmente eficazes: a pressão social é particularmente eficaz em grupos pequenos, com relacionamentos densos (HARDIN, 2002, p.45).

Os incentivos formais (leis e normas jurídicas sancionadoras) podem aumentar a cooperação e reduzir os riscos inerentes à confiança (HARDIN, 2002, p. 46; COLEMAN, 1994, p. 114; BARBER, 1983, p. 170). A eficácia dos incentivos formais depende do efetivo funcionamento das instituições, i.e, do efetivo exercício das sanções no caso do comportamento contrário à confiança (HARDIN, 2002, p. 47). Hardin (2002) destaca a importância das leis e convenções como suporte à adoção dos comportamentos confiáveis:

A supressão do interesse próprio em situações nas quais esse interesse nos conduziria a caminhos que consideramos incorretos nos coloca em conflito conosco mesmos. Nesse conflito somos apoiados por controles sociais que se baseiam em nosso próprio interesse de longo prazo. Uma rede forte de leis e convenções é necessária para tornar o comportamento confiável caso seja provável o conflito com considerações poderosas de interesses. [...] A confiança [de um agente] pode ser baseada na crença de que [o outro agente] seja guiado por normas ou disposições morais, [as quais podem explicar] o comportamento e [permitir] a compreensão de práticas sociais e instituições. *É possível construir dispositivos institucionais que reproduzam os incentivos do interesse encapsulado, [para] superar os problemas da falta de confiança e de confiabilidade em muitos contextos nos quais, por exemplo, os relacionamentos em curso não são capazes de motivar a cooperação.* (HARDIN, 2002, p. 52, grifo nosso).

Uma contribuição de natureza distinta foi feita por Anthony Giddens e Adam Seligman, que abordam a confiança sob a ótica das mudanças provocadas pela modernidade. A contribuição de Giddens e Seligman é apresentada a seguir.

6.1.6 Giddens e Seligman: confiança e modernidade.

A contribuição de Anthony Giddens - professor emérito do Departamento de Sociologia da *London School of Economics* - para a teoria relativa à confiança redireciona o conceito de uma orientação mais determinística para uma abordagem que combina a psicologia da confiança com uma abordagem multidimensional sociológica das condições para a geração da confiança (MISZTAL, 1998, p. 94). Giddens (1990) relaciona a confiança às mudanças provocadas pela modernidade, que tornaram a vida diária tornou mais complexa, com aumento dos riscos.

A confiança é relacionada à ausência no tempo e no espaço. Não seria necessário confiar se os processos de pensamento fossem transparentes, ou [se o funcionamento de] qualquer sistema [...] fosse conhecido e compreendido integralmente... A confiança é ligada à contingência, não ao risco. A confiança sempre carrega a conotação de confiabilidade face aos efeitos da contingência, seja esta relativa às ações de indivíduos ou ao funcionamento de sistemas... O risco e a confiança se entrelaçam. O risco não é apenas uma questão da ação individual. Há ‘ambientes de risco’ que afetam coletivamente grandes massas de indivíduos (GIDDENS, 1990, p. 33-35).

Giddens (1990, p. 27) define a confiança como uma forma de fé, “um comprometimento que extrapola uma compreensão cognitiva”. Para o autor, a confiança é

[a] crença na realidade de uma pessoa ou sistema, com referência a um conjunto de resultados ou eventos, quando essa crença expressa uma fé na probidade ou no amor do outro, ou na correção de princípios abstratos (GIDDENS, 1990, p.34).

Para Giddens (1990), há dois tipos possíveis de confiança: a *confiança interpessoal* e a *confiança em sistemas abstratos*. Para o sociólogo, a natureza das relações interpessoais na modernidade mudou, e a confiança não pode mais se basear em laços de parentesco, tradição ou religião (MISZTAL, 1998, p. 92). Para Giddens (1990),

[a] confiança em pessoas não se foca em conexões pessoais dentro da comunidade local e das redes de laços de parentesco. A confiança no nível pessoal se torna um projeto, que deve ser ‘trabalhado’ pelas partes envolvidas, e exige a abertura de um indivíduo ao outro. Quando não pode ser controlado por códigos normativos fixos, a confiança deve ser conquistada, e o meio de fazê-lo é demonstrar cordialidade e transparência (GIDDENS, 1990, p.121).

A natureza das instituições modernas está profundamente ligada aos mecanismos de confiança em sistemas abstratos, especialmente nos sistemas especialistas (GIDDENS, 1990, p.83). Sua importância na sociedade é tamanha que, para Giddens (1990, p.84), “não é possível se auto-excluir dos sistemas abstratos envolvidos nas instituições modernas” (GIDDENS, 1990, p. 84). Se por um lado os sistemas abstratos permitem ao indivíduo realizar rotinas, por outro lado reduzem a vida pessoal e ampliam as estruturas impessoais; ampliam a eficiência, porém reduzem a satisfação emocional (GIDDENS, 1990, p. 120).

Os mecanismos pelos quais a confiança se estabelece nos dois tipos de confiança são distintos. A confiança em pessoas envolve o *comprometimento face-a-face* (*facework commitments*), nos quais o indivíduo procura identificar sinais da integridade dos outros, dentro de dadas arenas de ação (GIDDENS, 1990, p.88). Já a confiança em sistemas assume a forma de confiança indicada por Parsons - a confiança de um leigo em um especialista, cujo conhecimento não lhe é dado aferir, mas apenas acreditar. Assim, para Giddens (1990),

[a] confiança em sistemas assume a forma de compromissos sem face, nos quais a fé é mantida em um conhecimento do qual o leigo é, em sua maior parte, ignorante (GIDDENS, 1990, p.88).

As questões relativas à modernidade e seus efeitos na teoria da confiança estão também presentes nos trabalhos de Seligman, professor da Universidade de Boston. Para Seligman (1997, p.40), a confiança emerge nos interstícios de expectativas sistemicamente definidas quanto a papéis, em razão da instabilidade dos sistemas modernos de crenças, mais abertos à negociação do conteúdo dos papéis.

A confiança permite uma forma de sociabilidade com valor emocional para os envolvidos, de escopo individual, com o valor de uma virtude para o indivíduo, e que assume a forma de uma solidariedade social (SELIGMAN, 1997, p.43).

O sociólogo defende que o ato de confiar não deve ser condicional – dependente da reciprocidade, ou da expectativa racional de sua existência), mas sim um ato de crença (*confidence*) na existência de modos sistemicamente definidos de troca e de reciprocidade em uma sociedade (SELIGMAN, 1997, p.44).

A complexidade e os múltiplos conceitos associados ao termo levaram diversos pesquisadores a atribuir múltiplas dimensões às expectativas de confiança. Destacam-se os trabalhos de Bernard Barber, J. David Lewis e Andrew Weigert, expostos de forma breve a seguir.

6.1.7 Barber, Lewis e Weigert: as múltiplas dimensões da confiança.

Para Barber (1983), a confiança em um sistema social existe na medida em que os participantes de um sistema agem de acordo com as expectativas geradas por sua presença ou por suas representações simbólicas, e se sentem seguros de que os demais agentes assim o farão. Barber (1983) atribui três dimensões às expectativas de confiança: a continuidade da ordem natural e moral, a competência técnica de agentes em determinados papéis, e as obrigações fiduciárias de agentes. O sociólogo alerta que a atribuição de confiança é relativa a determinados papéis, que devem ser especificados para a compreensão do contexto no qual se estabelece um relacionamento de confiança.

Ao considerar [a confiança] como a expectativa da persistência da ordem social moral, a expectativa de uma performance técnica competente, ou a expectativa de responsabilidade fiduciária, devemos sempre especificar a relação social ou sistema social de referência. O que é considerado como competência ou responsabilidade fiduciária entre amigos pode ser diferente da confiança dentro de um grupo familiar, e ambos provavelmente diferem daquela em uma organização, ou na sociedade como um todo. A falta de atenção pode gerar confusão, em especial quanto a expectativas conflitantes advindas de sistemas sociais diferentes, no mesmo nível de generalidade, ou

de sistemas em diferentes níveis de generalidade... Além disso, as expectativas de confiança em um relacionamento, grupo ou sistema podem excluir a performance competente ou a obrigação fiduciária [em outro relacionamento, grupo ou sistema]. (BARBER, 1983, p. 16-17).

Por sua vez, Lewis e Weigert (1985, p. 969 – 972) consideram que a confiança possui três dimensões: a dimensão *cognitiva*, a dimensão *emocional* e a dimensão *comportamental*.

A formação da confiança tem por base a dimensão cognitiva, em um processo onde o indivíduo discrimina as pessoas e instituições confiáveis, não confiáveis e desconhecidas. A manifestação da confiança no nível cognitivo se dá quando o agente não necessita, ou não mais deseja, evidências ou justificativas racionais para confiar nos indivíduos ou instituições objeto de sua confiança (LEWIS; WEIGERT, 1985, p. 970). A experiência anterior é uma condição necessária para o estabelecimento da confiança, mas não a integra, e permite o “salto cognitivo”: a atribuição de uma confiança além da justificável pelas evidências ou informações disponíveis (LEWIS; WEIGERT, 1985, p. 970).

A dimensão emocional complementa a dimensão cognitiva, e consiste em um vínculo emocional entre os participantes da relação, que contribui para o estabelecimento e manutenção da confiança. A violação da confiança causa dor emocional intensa aos envolvidos no relacionamento de confiança – inclusive ao indivíduo que não a honrou (LEWIS; WEIGERT, 1985, p. 971).

A dimensão comportamental se traduz na condução de um curso arriscado de ação, na expectativa confiante de que todas as pessoas envolvidas na ação agirão de forma competente e leal. Esta dimensão interage com as dimensões cognitiva e emocional: a realização de ações que requerem a confiança gera nos demais participantes da relação a disposição de agir de forma recíproca, correspondendo à confiança depositada (LEWIS; WEIGERT, 1985, p. 971).

Lewis e Weigert (1985, p. 972) propõem uma tipologia para a confiança, com base na variação nos níveis de racionalidade e emocional envolvidos na relação de confiança, que se apresenta no quadro 5.

Para Lewis e Weigert (1985, p. 973), o conteúdo emocional nas relações de confiança em grupos primários é tipicamente elevado, enquanto nas relações de confiança em grupos secundários a base cognitiva-racional é maior e mais estável. O crescimento populacional e a maior diferenciação das estruturas sociais levam à maior frequência de relações sociais baseadas na confiança cognitiva – que se traduz em uma ordem social característica das

sociedades modernas e complexas²⁰³, com base na confiança em sistemas (p.ex., a confiança nos sistemas formais de sanção, como o sistema jurídico) (LEWIS; WEIGERT, 1985, p. 973).

Racionalidade	Vínculo emocional		
	Alto	Baixo	Quase ausente
Alto	Confiança ideológica	Confiança cognitiva	Previsão racional
Baixo	Confiança emocional	Confiança habitual	Expectativa
Quase ausente	Fé	Destino	Incerteza, pânico

Quadro 5 - Tipos de confiança com base em níveis de vínculo emocional e racionalidade.

Fonte: Lewis e Weigert (1985, p. 973).

A confiança é um dos requisitos para a cooperação. Mostra-se oportuno apresentar a seguir, de forma sucinta, a relação entre os conceitos, que possuem uma estreita ligação.

6.2 Cooperação

Segundo Williams (1988, p. 7), existe a cooperação entre dois agentes²⁰⁴ quando, para o resultado de um empreendimento comum, as ações de ambos são necessárias, e as ações necessárias por parte de pelo menos um deles não se encontra sob o controle imediato do outro. Esta definição pressupõe que haja pelo menos uma relação de dependência.

A cooperação é uma relação simétrica: se um agente coopera com um segundo agente, este cooperará com o primeiro. A dependência, por outro lado, é uma relação não-simétrica: a dependência de um agente em relação a um segundo agente não implica que este tenha qualquer dependência em relação ao primeiro agente (WILLIAMS, 1988, p.7).

Para Williams (1988, p. 5), a preferência relativa à cooperação é condicional: caso não haja motivos que levem a aceitação, por um dos agentes, de colocar-se em uma posição de dependência, não haverá cooperação²⁰⁵.

A preferência por cooperar sofre mudanças, em especial pela influência de informações quanto à confiabilidade das diversas formas de segurança percebidas, e pela experiência. Segundo Williams (1988), há diversos motivos que levam um agente a cooperar, tendo o custo de cooperar um papel relevante:

²⁰³ As sociedades modernas podem ser caracterizadas por: (a) um número menor de posições de status abrangidas por cada papel; (b) mais papéis; (c) cada posição de status engloba um conjunto de papéis mais diferenciado e complexo; (d) maior quantidade de membros do grupo que são referências (SELIGMAN, 1997, p.39).

²⁰⁴ Williams (1988, p.7) lembra que a mesma definição se aplica também à cooperação de mais de dois agentes.

²⁰⁵ Segundo Misztal (1998, p.37), Spencer também considera que a cooperação é condicional, baseando-se na crença de que a outra parte terá um comportamento confiável, e que seus interesses gerarão uma pressão para que este comportamento confiável se efetive, em um 'concerto de interesses'.

Se um agente coopera em uma dada situação, isto não se dá necessariamente porque ele tem uma disposição altruística de cooperar; [...] o temor de sanções aplicáveis a um agente egoísta pode produzir o mesmo resultado. Além disso, há motivos para a cooperação que não são egoístas, mas são mais restritos às mais simples representações de generalizações psicológicas de preferências. Há disposições gerais de cooperar que são condicionais e particularmente sensíveis ao custo: um agente cooperará se isto não custar muito, mas além de um certo limite ele não o fará. E ainda há casos em que [mesmo que o agente] não tenha o conhecimento perfeito da disposição de outros agentes, ele pode se arriscar a uma iniciativa cooperativa se o custo de ser decepcionado cair abaixo de um certo nível (WILLIAMS, 1988, p.6).

Algumas estruturas sociais favorecem a cooperação, como os grupos em que as disposições e o caráter de cada indivíduo são conhecidos de todos (WILLIAMS, 1988, p.8). Para que haja a cooperação, é necessário que haja *confiança*, no sentido de que os agentes dependentes precisam de alguma segurança de que os agentes não dependentes não deixarão de cumprir o seu papel na ação cooperativa. Esta confiança se dá com base em uma expectativa fundamentada de que os agentes não dependentes têm motivos suficientes para cumprir sua parte (WILLIAMS, 1988, p.8). Esta motivação pode ser uma motivação externa (ligada ao temor de sanções, em uma estrutura hobbesiana), ou de natureza ética ou moral (tais como o reconhecimento de um dever de fidelidade, ou ainda por convicções religiosas), ou interna (como uma expressão natural do desejo de cooperar em um relacionamento entre amigos) (WILLIAMS, 1988, p.10).

A motivação externa por temor de sanções é extremamente sensível à expectativa de detecção do comportamento de deserção e à efetiva punição. Para Williams (1988, p.12-13), a combinação de motivações externas egoísticas (p.ex., o temor de sanções) com motivações não egoísticas (p.ex., o reconhecimento de um dever de fidelidade) se mostram mais promissoras para a construção de um ambiente propício à cooperação entre indivíduos. O aspecto temporal é também relevante: a expectativa de um relacionamento de longo prazo favorece o comportamento cooperativo (PRUITT; KIMMEL, 1977). O volume de comunicação entre os agentes é também relevante para o estabelecimento de um ambiente propício à cooperação (GOOD, 1988, p.36).

Para Good (1988, p.33), a cooperação é um subproduto da confiança, não um fator que gera a confiança. A falta de cooperação pode ser gerada por vários fatores, como por exemplo a falta de informações suficientes que permitam a ação. Assim, para o autor,

Embora cooperação e confiança sejam intimamente relacionadas - pois a primeira é uma manifestação da segunda - a cooperação não é capaz de prover uma redefinição simples de confiança (GOOD, 1988, p. 33)

Desta forma, a comunicação tem um importante papel na cooperação, como assinala Gambetta (1988):

[...] mesmo se as pessoas tiverem motivos perfeitamente adequados para cooperar, elas ainda precisam conhecer a motivação dos demais agentes, bem como confiar uns nos outros, ou pelo menos acreditar na efetividade de suas motivações. É necessário [a um agente] não somente confiar nos outros [agentes] antes de agir cooperativamente, mas também acreditar que [os demais agentes] confiam nele (GAMBETTA, 1988, p.216).

Após a apresentação dos principais conceitos que fundamentam a pesquisa, é necessário apresentar as *entidades de garantia mútua de crédito*, gênero das instituições de garantia mútua estudadas nesta tese: as cooperativas de garantia de crédito italianas, ou *Confidi*, e as *sociedades de garantia de crédito*, o que é feito na segunda parte deste trabalho.

PARTE 2: ENTIDADES DE GARANTIA MÚTUA DE CRÉDITO

7 ENTIDADES DE GARANTIA MÚTUA

7.1 Panorama geral das entidades de garantia mútua

As restrições de acesso ao crédito enfrentadas pelos micro e pequenas empresas (seja com a finalidade de obter capital de giro, seja para a realização de investimentos, e que ocorrem mesmo para empreendimentos lucrativos) evidenciam a existência de uma falha de mercado na oferta de crédito a essas empresas.

Além da assimetria de informações entre a microempresa ou empresa de pequeno porte e a instituição financeira, fatores específicos relativos a tais empresas (como a relativa escassez de informações contábeis²⁰⁶, a insuficiência de garantias reais, a maior taxa de mortalidade das empresas de menor porte²⁰⁷) e fatores ligados à evolução do sistema financeiro (como a concentração do sistema bancário e o ambiente de crescente pressão competitiva sobre as instituições financeiras²⁰⁸) dificultam o acesso ao crédito para essas empresas (DE VINCENTIIS; ISAIA, 2007, p.18-20).

Diversas políticas estatais e instituições de variadas formas jurídicas podem ser utilizadas para facilitar o acesso ao crédito, mitigando as imperfeições do mercado e restabelecendo as condições que permitam que mecanismos – tanto quanto possível, sustentáveis e de mercado – reduzam o desequilíbrio entre a oferta e a demanda de crédito empresarial para as microempresas e empresas de menor porte (POMBO; FIGUEIREDO, 2006, p. 158; DE VINCENTIIS; ISAIA, 2007, p.17; LLISTERRI, 2007, p. 2).

²⁰⁶ De Vincentiis e Isaia (2007, p. 18) atribuem a escassez de informações contábeis ao menor número de documentos contábeis exigidos pelo quadro legal às microempresas e empresas de pequeno porte (o qual, em alguns países, isenta as microempresas e empresas de pequeno porte da elaboração do balanço patrimonial a cada exercício), e o menor grau de clareza e detalhamento encontrado nesses balanços em relação àqueles das empresas de maior porte. Para a Comissão Europeia, isto se deve ao tamanho reduzido dos departamentos contábeis ou mesmo a sua ausência nessas empresas, aliada ao fato de que “os empreendedores se encontram tão mergulhados nas atividades do dia-a-dia da empresa, que a documentação exigida pelo banco (como por exemplo documentos contábeis ou planos de negócio) é frequentemente negligenciada” (EUROPEAN COMMISSION, 2003, p. 15).

²⁰⁷ Verificada em diversos estudos, como por exemplo Mansfield (1962); Hall (1987); Dunne, Roberts e Samuelson (1989), e Audretsch (1991).

²⁰⁸ De acordo com o relatório de acesso ao crédito pelas microempresas e empresas de pequeno porte, elaborado pelo Observatório das pequenas e médias empresas da Comissão Europeia, “[u]ma potencial restrição de crédito foi identificada há algum tempo devido ao comportamento dos bancos referente às pequenas e médias empresas: os bancos limitavam os empréstimos às empresas de pequeno e médio porte. Isto não era um indicador de que os bancos não tinham dinheiro para emprestar, mas a evidência de uma abordagem mais cautelosa nos empréstimos, como consequência das exigências de maior lucratividade aos bancos. Os retornos mais elevados exigidos pelos investidores levou ao desenvolvimento de uma cultura de *valor para o acionista*, na qual os bancos competiam por investidores de forma intensa e em escala mundial. Assim, lucratividade elevada e baixo risco são importantes para os bancos, de forma a provar sua eficiência e obter uma avaliação mais favorável, ambos necessários para reduzir o custo de captação. Nesse contexto, cada segmento do banco deve ser lucrativo, sem a existência de subsídios cruzados. (EUROPEAN COMMISSION, 2003, p. 15).

Na Europa, há uma pluralidade de instituições, que adotam diversas formas jurídicas e organizacionais, em resposta à diversidade histórica e econômica dos países e aos quadros normativos nacionais, mas que compartilham o objetivo comum de apoiar o desenvolvimento das microempresas e empresas de pequeno e médio porte e seu acesso ao crédito (EUROPEAN COMMISSION, 2006, p.15). Um dos instrumentos frequentemente proposto é a criação de sistemas de garantia, que podem reduzir o custo e o risco da concessão de crédito às microempresas e às empresas de pequeno e médio porte, para que estas se tornem novos clientes do sistema bancário (LLISTERRI, 2007, p. 2).

É frequente o apoio dos Estados e entes públicos locais aos sistemas de garantia, incluindo aqueles de natureza privada²⁰⁹ (DE VINCENTTIS; ISAIA, 2007, p. 28). A intervenção do Estado é justificada pela necessidade de correção de uma falha de mercado e pela importância das micro, pequenas e médias empresas no conjunto das empresas de cada país. Embora pouco quantificados, é possível que haja ainda impactos macroeconômicos relevantes gerados pelas entidades de garantia²¹⁰ (DE VINCENTTIS; ISAIA, 2007, p. 29).

Llisterri (2007, p. 2) também fundamenta a intervenção do setor público por meio dos sistemas de garantia em razão da necessidade de superar o racionamento de crédito a que se encontram submetidas as empresas de pequeno porte pelo sistema financeiro, e atribui como causas, além da assimetria de informação, o maior custo relativo do processamento das operações de menor porte e as dificuldades em fazer cumprir os contratos de crédito:

As assimetrias de informação nas relações creditícias fazem com que a instituição financeira concedente do crédito tenha que assumir o risco moral gerado pelo tomador de crédito. De fato, o pequeno empresário pode decidir não destinar seu benefício empresarial ao pagamento do banco, particularmente se, como pode ocorrer nas microempresas e nas empresas de

²⁰⁹ Os sistemas de garantia privada muito frequentemente recebem apoio do Estado e de entes públicos locais (DE VINCENTTIS; ISAIA, 2007, p. 28). A oferta de contragarantias às operações de garantia concedidas pelas entidades de garantia por instituições estatais, o acesso a linhas de financiamento a juros inferiores aos juros praticados pelo mercado, a prática de contribuições a fundo perdido para a capitalização das entidades de garantia e a concessão de isenções fiscais às entidades de garantia são algumas práticas adotadas pelos Estados para o apoio de seus sistemas de garantia (DE VINCENTTIS; ISAIA, 2007, p. 28).

²¹⁰ Em estudo referente aos bancos de garantia alemães (*Bürgschaftbanken*) realizado pelo Instituto de Pequenas e Médias Empresas da Universidade de Trier e coordenado por Schmidt e Van Elken, com o uso de um modelo macroeconômico abrangente, verificou-se que as entidades referidas contribuíram para um aumento do Produto Interno Bruto alemão em 3,2 bilhões de Euros por ano, para a criação de 12.900 vagas de emprego, e para um aumento de arrecadação de 670 milhões de Euros ao ano, em média (SCHMIDT, ELKAN, 2006). Em estudo posterior, considerando um quadro de crise econômica projetado para o período 2009-2015, os autores verificaram que o aumento do Produto Interno Bruto alemão advindo da contribuição macroeconômica gerada pelos *Bürgschaftbanken* seria de 3,4 bilhões ao ano, com a geração de 29.500 empregos por ano; mesmo no cenário mais pessimista, comparado a um cenário no qual não existissem os bancos de garantia, o aumento do PIB seria de 1,7 bilhões de Euros por ano, com a geração de 14.000 empregos, um aumento de arrecadação de 600 milhões, e uma geração de receitas quatro vezes maior do que as despesas realizadas no pagamento de contragarantias (SCHMIDT, VAN ELKAN, 2010, p.5; p. 24).

pequeno e médio porte, o nível de endividamento for muito alto. Os bancos, não possuindo a informação referente a vontade do pequeno empresário de [efetivar] o pagamento, acabam por racionar o crédito, limitando a alavancagem das microempresas e das empresas de pequeno e médio porte. Da mesma forma, a reação de defesa das entidades que concedem o crédito consiste na elevação indefinida de [alguns] tipos de taxas de juros, o que pode levar à seleção adversa dos tomadores de crédito, já que os mais tomadores seguros deixam de solicitar crédito e os mais arriscados estão dispostos a aceitar qualquer preço. O resultado de ambas as falhas de mercado leva ao racionamento do crédito, o que leva a que bons projetos, de bons tomadores de crédito, não encontram financiamento. Isto quer dizer que o mercado, por si só, na presença das falhas mencionadas, não é capaz de proporcionar o mesmo [nível] de financiamento às microempresas e às empresas de pequeno e médio porte do que [aquele concedido] às grandes empresas - mesmo que tenham similar capacidade de pagamento e estejam dispostas a assumir maiores taxas de juros para [obter] o crédito (LLISTERRI, 2006, p. 2).

Os sistemas de garantia – e de forma especial, os sistemas de garantia mútua - podem ser um meio eficiente de reduzir as falhas de mercado para as empresas de menor porte. Os sistemas de garantia podem facilitar a concessão de operações de crédito às microempresas e às empresas de pequeno porte pelas instituições financeiras mesmo em períodos descendentes do ciclo econômico (EUROPEAN COMMISSION, 2006, p.9).

Segundo De Vincentiis e Isaia (2007, p.21), geralmente os sistemas de garantia se concentram principalmente no objetivo de resolver o problema do acesso ao crédito, com menor interesse na redução de seu custo. Para os autores, o problema de muitas micro e pequenas empresas é sobretudo o de obter financiamentos, independentemente do nível de taxas de juros pago. Somente em alguns contextos – entre os quais, o italiano [e o brasileiro] – as entidades de garantia se preocupam também em estipular acordos com alguns bancos de modo a permitir o acesso a empréstimos com taxas de juros mais convenientes para as empresas associadas (DE VINCENTIIS; ISAIA, 2007, p. 21).

Segundo a Comissão Europeia (2006, p.27-28), as garantias concedidas pelos sistemas de garantia trazem vantagens para todos os participantes (*stakeholders*) das operações:

- a) para as instituições financeiras, reduzem os requerimentos de capital em razão das garantias concedidas nas operações de crédito - desde que atendam aos requisitos normativos prudenciais correspondentes;
- b) reduzem os montantes de garantias exigidos pelas instituições financeiras;
- c) ampliam o acesso das empresas de pequeno porte ao crédito, especialmente das empresas em início de operação (*start-ups*);
- d) apoiam o desenvolvimento econômico, em especial quando as garantias se referem às operações produtivas em áreas economicamente menos favorecidas;

e) permitem o apoio continuado a projetos, mesmo em fases descendentes do ciclo econômico.

7.2 Tipologias dos sistemas de garantia

Várias tipologias podem ser utilizadas para a classificação dos sistemas de garantia, de acordo com as variáveis selecionadas por seus autores. Pombo e Figueiredo (2006, p. 161) destacam o papel de algumas variáveis na classificação dos sistemas de garantia:

- a) a **personalidade jurídica** da entidade que faz a gestão do sistema (sociedades ou instituições públicas);
- b) a **origem dos recursos** (maioria dos recursos é pública ou privada);
- c) o **objeto social** (exclusividade ou não-exclusividade da atividade de prestação de garantias);
- d) a **temporalidade** da atividade (permanente ou temporária);
- e) a **dimensão** dos beneficiários (micro, pequenas ou médias empresas).

Pombo (2006) propõe uma tipologia na qual a classificação dos sistemas de garantia se dá de forma hierárquica, tendo como primeiro critério de classificação a procedência dos recursos. Com base nesse critério, o autor divide os sistemas de garantia em **sociedades de garantia** (quando a maioria dos recursos é privada) e em **programas de garantia (quando a maioria dos recursos é pública)**. Os programas de garantia se dividem em *programas de garantia geridos por instituições públicas especializadas no suporte às micro, pequenas e médias empresas* e em *programas de garantia geridos por órgãos da administração pública*; as sociedades de garantia, por sua vez, dividem-se em **sociedades de garantia comerciais** (ou *corporate*), nas quais não há o mutualismo, e nas **sociedades de garantia mútua** (POMBO; FIGUEIREDO, 2006, p. 162).



Figura 11 - Classificação de sistemas de garantia.

Fonte: Pombo e Figueiredo (2006, p. 162).

Segundo Pombo e Figueiredo (2006, p. 164 - 165), com base em pesquisa realizada por Pombo, Molina e Ramirez (2006)²¹¹, os sistemas de garantia de maioria de capital privado possuem prevalentemente as seguintes características:

- a) dispõem de legislação específica;
- b) possuem exclusivamente a concessão de garantias como objeto social;
- c) possuem uma temporalidade indefinida ou permanente;
- d) têm atenção preferencial às microempresas
- e) são menos frequentemente classificados como instituições financeiras, se comparados aos sistemas de maioria de capital público;
- f) operam mais frequentemente em âmbito regional ou local;
- g) possuem um número maior de entidades em cada país;
- h) têm maior capilaridade do que os sistemas de maioria de capital público, alcançando empresas de menor porte;
- i) alcançam um número maior de empresas;
- j) possuem um volume de operações mais reduzido;
- k) têm maior participação das empresas beneficiadas em seu capital, em especial nas sociedades de garantia mútua;
- l) oferecem um maior percentual de cobertura de garantias;
- m) têm um custo mais elevado na concessão de garantias para a empresa beneficiada;

²¹¹ Os estudos de Pombo, Molina e Ramirez (2006) são representativos, pois se apoiaram em uma amostra que incluiu praticamente todos os sistemas de garantia europeus.

n) têm um menor valor médio das garantias concedidas e prazo das operações inferior aos sistemas de garantia com maioria do capital público²¹²;

o) conseguem uma maior redução das taxas de juros nas operações de crédito das empresas beneficiadas em relação aos sistemas de maioria de capital público.

Uma segunda tipologia é apresentada por De Vincentiis e Isaia (2007, p.22), que propõem um sistema de classificação dos sistemas de garantia de crédito baseados nas seguintes características:

- a) presença ou ausência de uma natureza mutualística;
- b) financiamento da atividade realizada pela entidade que concede as garantias;
- c) natureza permanente ou temporária da entidade garantidora;
- e) modalidade de concessão das garantias;
- e) modalidade de contrato com as instituições financeiras;
- f) natureza jurídica da garantia prestada;
- g) características operacionais das garantias prestadas.

De Vincentiis e Isaia (2007, p. 22) destacam que a presença de uma natureza mutualística significa que as empresas que recebem as garantias participam do financiamento e da gestão da entidade de garantia mútua, de forma direta ou indireta. A participação é direta quando as empresas que pretendem utilizar os serviços da entidade de garantia mútua se associam à entidade e contribuem para a formação de seu capital por meio da subscrição de um número de quotas, e é indireta quando se dá por meio da mediação de uma câmara de comércio ou de associações de categoria profissional, que participam da entidade de garantia mútua como patrocinadores, financiadores ou eventualmente gestores (DE VINCENTTIS; ISAIA, 2007, p. 22).

O financiamento das entidades de garantia pode ser exclusivamente público, exclusivamente privado e ainda assumir a forma mista, na qual parte dos recursos tem natureza pública e parte dos recursos tem natureza privada (DE VINCENTTIS; ISAIA, 2007, p. 23). São raras as entidades de garantia mútua que operam exclusivamente com recursos privados; em geral, são entidades sem fins de lucro, que recebem apoio e contribuições de vários tipos de entes públicos, de nível local ou estatal, em um fluxo de fundos com porte e regularidade diversos (DE VINCENTTIS; ISAIA, 2007, p. 23).

²¹² O que, segundo Pombo e Figueiredo (2006, p. 165), indica que podem estar atendendo a empresas de maior porte.

A natureza permanente ou temporária é frequentemente associada, respectivamente, à característica privada ou pública do ente garantidor (DE VINCENTTIS; ISAIA, 2007, p. 23).

Quanto à modalidade de outorga das garantias, os sistemas de garantia podem ser classificados em sistemas de garantia ao cliente final (*sistemi di garanzia al dettaglio*) e sistemas de garantia às instituições (*sistemi di garanzia all'ingrosso*). Nos sistemas de garantia ao cliente final, a operação de garantia é dirigida às operações individuais de crédito ou aos portfólios de empréstimos concedidos a micro e pequenas empresas, sendo mais frequente na Europa a garantia a cada operação de forma individualizada. Nesse caso, a aprovação ou a negação da concessão da garantia são avaliadas caso a caso, com base em uma análise de crédito detalhada. O conhecimento aprofundado da empresa beneficiada permite mitigar o risco da operação de crédito de forma direta, por meio do compartilhamento das perdas, divididas entre a instituição financeira concedente do crédito e a entidade de garantia, e ainda atenuar a assimetria de informações (DE VINCENTTIS; ISAIA, 2007, p. 24).

A garantia do portfólio, por sua vez, se refere a um conjunto de operações de crédito concedidas por uma instituição financeira, caracterizada por indicadores pré-determinados²¹³. Nesse caso, a decisão sobre a concessão individual de uma garantia cabe exclusivamente à instituição financeira, e o controle sobre a concessão das garantias - a gestão do risco - é feito por meio de estatísticas (DE VINCENTTIS; ISAIA, 2007, p. 24).

Nos sistemas de garantia ao cliente final é possível definir duas modalidades - direta e indireta - quanto ao contato com as instituições financeiras (DE VINCENTTIS; ISAIA, 2007, p. 25).

Na modalidade direta, após a solicitação de empréstimo pela empresa de pequeno porte, a instituição financeira contata a entidade de garantia de crédito, para propor a repartição dos riscos e, após uma análise de crédito independente realizada pela entidade de garantia de crédito²¹⁴, esta decide quanto à concessão - ou não - da garantia. Nessa modalidade, o contato entre a entidade de garantia de crédito e o cliente final é mediado e filtrado pela instituição financeira (DE VINCENTTIS; ISAIA, 2007, p. 25).

Na modalidade indireta, a empresa de pequeno ou médio porte, ciente de que não atende aos requisitos solicitados pela instituição financeira para a realização da operação, busca a entidade de garantia, que realiza a análise de crédito e decide quanto à concessão da garantia,

²¹³ São exemplos a determinação do porte das empresas atendidas, da localização das empresas, do escopo do financiamento, e do nível mínimo de indicadores econômicos e financeiros da empresa beneficiada.

²¹⁴ Todavia, é frequente o fornecimento de informações relativas à pequena e média empresa solicitante à entidade de garantia por parte da instituição financeira, de forma a agilizar a análise (DE VINCENTTIS; ISAIA, 2007, p. 25).

especificando as condições da garantia (por exemplo, o percentual do empréstimo que será garantido, o valor máximo da garantia, a duração e a forma do financiamento); após a aprovação da garantia, a empresa busca a instituição financeira, munido da carta de garantia (DE VINCENTTIS; ISAIA, 2007, p. 26). Na modalidade indireta, a entidade de garantia tem um ônus maior na coleta de informações, e a instituição financeira, um encargo menor, pois pode ser beneficiar da análise detalhada realizada pela entidade de garantia mútua (DE VINCENTTIS; ISAIA, 2007, p. 26).

Quanto à natureza jurídica da garantia prestada, esta pode ser classificada em *garantia real financeira* e *garantia pessoal* (DE VINCENTTIS; ISAIA, 2007, p. 26).

A *garantia real financeira* se efetiva por meio de um depósito, em espécie ou em títulos, na instituição financeira que concederá o empréstimo, ou uma instituição financeira depositária pré-definida. O depósito será utilizado para a cobertura das perdas, no caso de insolvência da empresa (DE VINCENTTIS; ISAIA, 2007, p. 26), ou quando houver a inadimplência e a garantia acordada com a instituição financeira for do tipo “à primeira ordem” (*a prima richiesta*)²¹⁵. Geralmente o depósito não é realizado para cada operação garantida, mas em um montante que permita a cobertura de eventuais perdas em um horizonte futuro (DE VINCENTTIS; ISAIA, 2007, p. 26).

Um aspecto importante na garantia real financeira é o multiplicador, fator acordado no convênio entre a entidade de garantia mútua e a instituição financeira, que define o montante máximo de garantias em relação ao valor depositado na instituição financeira que concederá os créditos (DE VINCENTTIS; ISAIA, 2007, p. 26). Os valores das garantias honradas que excedam os valores depositados são de responsabilidade da instituição financeira; assim, quanto maior o multiplicador, maior o risco assumido pela instituição financeira concedente do crédito (DE VINCENTTIS; ISAIA, 2007, p. 26-27).

A *garantia pessoal* ocorre quando a entidade de garantia assume apenas o compromisso de intervir no caso de insolvência da empresa garantida; nesse caso, o valor da garantia se baseia na idoneidade da entidade de garantia e na sua reputação creditícia (DE VINCENTTIS; ISAIA, 2007, p. 27). Um exemplo particular (que, todavia, se encontra dentro da classificação de garantia pessoal) é a fiança requerida das empresas associadas à entidade em favor da instituição financeira conveniada que concederá os créditos (DE VINCENTTIS; ISAIA, 2007, p. 27).

²¹⁵ Nas operações de garantia à primeira ordem (*a prima richiesta*) a entidade de garantia paga o valor garantido quando da ocorrência do *default*, e ao final do procedimento relativo à recuperação dos valores eventuais valores recuperados são repartidos conforme acordado no convenio de garantia entre a entidade de garantia e a instituição financeira concedente do crédito. (DE VINCENTTIS; ISAIA, 2007, p. 27).

É possível ainda classificar os sistemas de garantia em função das características operacionais das garantias prestadas. O percentual máximo da garantia em relação à operação de crédito contratada²¹⁶, a existência de um valor máximo da garantia²¹⁷, a duração máxima da garantia, e o tempo da intervenção em caso de *default*²¹⁸ são algumas das características utilizadas para classificar os sistemas de garantia (DE VINCENTTIS; ISAIA, 2007, p. 27).

7.3 Os sistemas de garantia mútua

Os sistemas de garantia mútua são iniciativas de caráter permanente, com uma forte presença do capital privado do setor empresarial e, em menor grau, do setor público e do setor financeiro (POMBO; FIGUEIREDO, 2006, p. 165).

Os sistemas de garantia mútua não são um fenômeno recente. A legislação francesa de 1917 sobre as sociedades de caução mútua é considerada como o marco jurídico mais antigo referente às entidades de garantia mútua (POMBO; FIGUEIREDO, 2006, p. 158; ABREU, p. 43). Todavia, o maior desenvolvimento dessas entidades só se daria na segunda metade do século XX, quando a reconstrução em grande escala do setor produtivo, afetado pela Segunda Guerra Mundial, motivou o estabelecimento de sistemas de garantia, tanto na forma de entidades de garantia mútua, apoiados por modelos de contragarantias do Estado, quanto na forma de programas públicos de garantias operados por agências de desenvolvimento e bancos públicos (POMBO; FIGUEIREDO, 2006, p. 161). Na década de 1990, os sistemas de garantia (já presentes na Europa, Estados Unidos e Japão) foram adotados por numerosos países (POMBO; FIGUEIREDO, 2006, p. 161).

O modelo de garantias mútuas exige um tecido empresarial bem estruturado, e é o instrumento pelo qual o próprio empresariado, de forma conjunta com outras instituições, busca resolver os problemas de acesso às garantias de crédito (POMBO; FIGUEIREDO, 2006, p. 166). O bom funcionamento dos sistemas de garantia mútua é fortemente determinado pelo quadro regulatório, que deve permitir a combinação das atividades financeiras e de serviços de

²¹⁶ Em geral, o percentual de garantia não cobre o montante total da operação contratada, de forma a evitar um comportamento oportunista por parte da instituição financeira concedente do crédito. Frequentemente os sistemas de garantia adotam percentuais que variam entre cinquenta por cento e oitenta por cento (DE VINCENTTIS; ISAIA, 2007, p. 27).

²¹⁷ A adoção de um valor máximo de garantia busca muitas vezes assegurar o foco da instituição financeira em um determinado público-alvo, em especial nos microempresários, pois frequentemente suas necessidades financeiras são de valores inferiores aos valores requeridos pelas empresas de pequeno porte e pelas de médio porte (DE VINCENTTIS; ISAIA, 2007, p. 27).

²¹⁸ O tempo de intervenção pode ser “à primeira ordem” (a prima richiesta), ou apenas após o procedimento de recuperação do valor da operação creditícia, limitado a um percentual pré-estabelecido das perdas.

consultoria, o qual, além de agregar maior valor ao serviço prestado, reduz os riscos da operação para a entidade de garantia mútua (EUROPEAN COMMISSION, 2006, p.8, p. 25).

Os sistemas de garantia mútua na Europa são fortemente institucionalizados, possuem regulação específica, e evoluem no sentido de assumir a forma de instituições financeiras, submetidos à supervisão das entidades de regulação dos sistemas financeiros (POMBO; FIGUEIREDO, 2006, p. 166).

Pombo e Figueiredo (2006, p. 165-166), baseados na pesquisa realizada por Pombo, Molina e Ramirez (2006), comparam as características prevalentes dos sistemas de garantia mútua aos sistemas de natureza comercial na Europa, cujos resultados são apresentados no quadro a seguir.

Característica	Sistemas de garantia mútua	Sistemas de garantia comercial (<i>corporate</i>)
Atividades de garantia	Dedicação exclusiva à oferta de garantias	Dedicação a diversas atividades, inclusive à oferta de sistemas de garantia
Público-alvo prevalente	Microempresários	Microempresários e empresas de pequeno e médio porte
Número de empresas beneficiadas	Maior	Menor
Participação no capital social da entidade	Maior	Menor
Participação na governança da entidade	Maior participação nas estruturas de direção e controle, e na tomada de decisão	Menor participação nas estruturas de direção e controle, e na tomada de decisão
Presença de sistemas de contragarantias	Quase sempre	Menos frequente
Custo das operações de garantia	Um pouco inferior à dos sistemas de garantia comercial	Um pouco mais elevado do que os sistemas de garantia mútua
Percentual de garantia das operações de crédito	Maior	Menor
Montante garantido nas operações	Menor	Maior
Carteira de garantias	Maior	Menor
Taxa de crescimento da carteira de garantias	Maior	Menor
Tempo de operação	Maior	Menor

Quadro 6 - Características dos sistemas de garantia mútua e de garantia comercial (*corporate*).
Fonte: Pombo e Figueiredo (2006).

Segundo Pombo, Molina e Ramirez (2006), são características comuns aos sistemas de garantia mais operativos e eficazes:

- a) a participação de recursos privados no capital das entidades;
- b) a outorga de um nível de cobertura elevado às instituições financeiras;

c) o estabelecimento de mecanismos jurídicos, tecnológicos e de gestão que limitem o risco moral e não levam ao racionamento das garantias.

Os sistemas de garantia mútua, de criação mais antiga, são mais frequentes na Europa²¹⁹ do que em outras regiões do mundo (POMBO; FIGUEIREDO, 2006, p. 165).

7.4 Sociedades de garantia mútua

Segundo a Associação Europeia de Garantias Mutuas (*Association Européenne de Cautionnement Mutuel – AECM*) (s.d.), as sociedades de garantia mútua são instituições privadas de garantia mútua criadas pelas próprias empresas de pequeno e médio porte beneficiadas, e têm tipicamente a forma jurídica de uma cooperativa ou entidade de natureza mútua. O capital da entidade tem origem nas quotas pagas pelas próprias empresas ao se associar à entidade, com o objetivo de solicitar garantias para operações de empréstimo. As entidades de garantia mútua são administradas pelos empreendedores, o que traz a perspectiva das pequenas e médias empresas ao processo de análise de risco. Os membros das sociedades de garantia mútua têm idêntico direito de voto, e participam na eleição do conselho de administração e dos grupos de direção (AECM, s.d).

Pombo e Douette (2006) definem as sociedades de garantia mútua como iniciativas comuns de um grupo de micro, pequenas e médias empresas independentes ou de suas organizações representativas, dirigidas à concessão de garantias coletivas à seus membros, em suas operações de crédito. As sociedades de garantia mútua podem receber apoio do setor público. Segundo os autores, seus associados participam do planejamento, da sustentabilidade, da tomada de decisões e da gestão da entidade de garantias mútuas em conjunto com os outros sócios e, em alguns casos, com a participação de sócios patrocinadores do setor público e do setor financeiro. Para Pablo e Douette (2006), a filosofia das sociedades de garantia mútua se baseia no mutualismo de responsabilidade, na tomada de decisões pelas partes, no cumprimento das regras de concorrência e na economia de mercado.

Para Douette (2007), o mutualismo característico das entidades de garantia mútua foi mitigado no processo de capitalização das entidades:

²¹⁹ Na Europa, os sistemas de garantia mútua se encontram presentes em países como Itália, França, Bélgica, Alemanha, Luxemburgo, Espanha, Portugal, Suíça, Espanha, Portugal, Suécia, Hungria e Turquia. A presença de sociedades e garantia mútua no leste europeu é escassa (POMBO; FIGUEIREDO, 2006, p. 167).

A mutualidade pode se expressar no regime de propriedade da sociedade ou em seus mecanismos de gestão. Mas, originalmente, era principalmente uma filosofia de ajuda mútua que os empreendedores-parceiros trouxeram uns aos outros. Da época pioneira podem ter permanecido a forma cooperativa, a cooptação de empreendedores para os postos de comando, a forma de voluntariado, a ênfase na proximidade e no relacionamento pessoal. Hoje, tais mecanismos foram mitigados, com o surgimento, em diferentes graus, de uma parceria público-privada que reforça a capitalização e o processo de análise de risco (DOUETTE, 2007, p. 15).

7.4.1 Sociedades de garantia: modelo básico de funcionamento

Pombo e Figueiredo (2006, p. 162) apresentam um esquema básico das garantias oferecidas pelas sociedades de garantia: as empresas solicitam garantias às sociedades de garantia (mútuas ou comerciais), que concedem garantias à operação de crédito da empresa na instituição financeira, a qual, de posse da garantia concedida, libera o crédito solicitado pelo cliente. A garantia oferecida pela sociedade de garantia de crédito, por sua vez, é apoiada por contragarantia²²⁰ oferecida por recursos públicos. O esquema básico das garantias oferecidas pelas sociedades de garantia é apresentado na figura a seguir.

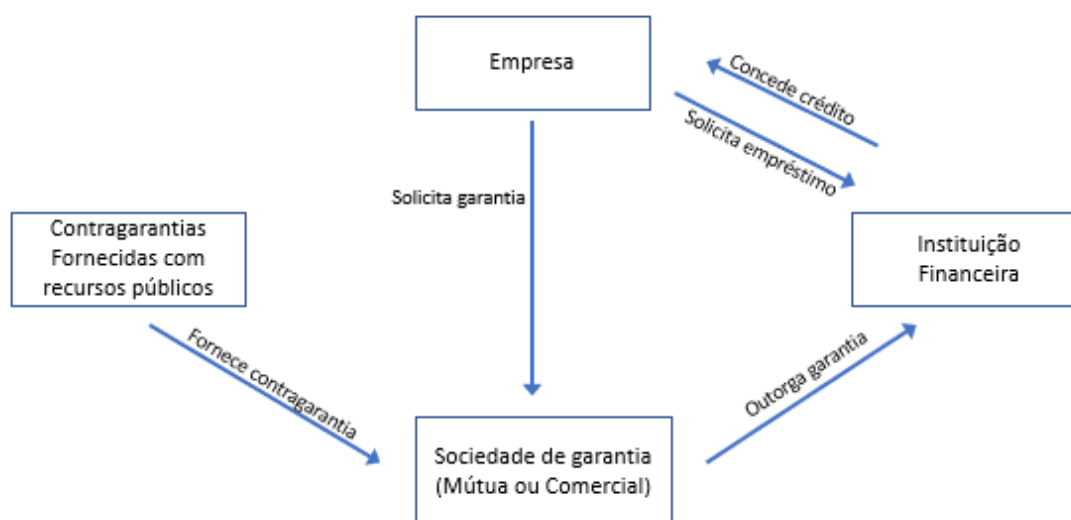


Figura 12 - Esquema básico das garantias oferecidas pelas sociedades de garantia.

Fonte: Pombo e Figueiredo (2006, p. 162).

²²⁰ A contragarantia é um arranjo de cobertura parcial do risco das operações de garantia do 1º nível realizadas com as empresas, criadas geralmente por iniciativas públicas que visam apoiar o desenvolvimento dos sistemas de garantia. As contragarantias podem constituir um ente jurídico próprio, que responde com seu capital próprio, ou constituir um patrimônio autônomo, o qual é administrado por instituições especializadas. Na Europa, os sistemas de contragarantia têm também um caráter supranacional, com a concessão de contragarantias às entidades de contragarantias nacionais, por meio do Fundo Europeu de Investimentos, da Comissão Europeia (POMBO; FIGUEIREDO, 2006, p. 163).

7.4.2 Benefícios de um sistema de garantia com base em entidades de garantia mútua

Pombo e Herrero (2001) elencam numerosas vantagens da adoção de um sistema de entidades de garantia mútua para todos os participantes. Para os autores, as entidades de garantia mútua permitem às microempresas e empresas de pequeno porte:

- a) ter um melhor acesso ao crédito; com um prazo maior e menores taxas de juros;
- b) ter o acesso à outorga das garantias e ao assessoramento financeiro;
- c) ter melhor acesso à informação [creditícia];
- d) integrar-se a uma rede empresarial; e
- e) melhorar a sua competitividade.

Para as instituições financeiras concedentes do crédito, as entidades de garantia mútua possibilitariam, além da redução dos custos da análise de risco e do acompanhamento das operações, ter uma garantia líquida, qualificada e ponderada, mitigando portanto o risco de crédito e assim permitindo um menor provisionamento de recursos para devedores duvidosos; ademais, por meio das entidades de garantia mútua seria possível ampliar a base de clientes (POMBO;HERRERO, 2001, p. 66). Para Llisterri (2007, p.2), como a garantia líquida recebida pela instituição financeira reduz os riscos que a mesma enfrenta e também as despesas relativas à recuperação de crédito, isto deveria levar à participação das instituições financeiras nos custos da garantia fornecida.

Para os sócios patrocinadores, o apoio às entidades de garantia mútua possibilita garantir uma determinada estrutura produtiva, possibilitando ainda a cooperação setorial e o maior acesso à informação relativa aos segmentos das empresas beneficiárias das garantias e, em alguns casos, receber benefícios fiscais (POMBO; HERRERO, 2001, p. 66).

Para as entidades públicas, as entidades de garantia mútua representam um meio de canalizar as políticas de apoio às microempresas e empresas de pequeno porte, aumentando o número de empresas, de empregos, de investimentos, e conseqüentemente melhorando a arrecadação fiscal (POMBO; HERRERO, 2001, p. 66).

Zica (2007, p. 99 - 100) considera que as entidades de garantia mútua são mais vantajosas do que os fundos de garantia, por permitir:

- a) convênios com diversas instituições financeiras, oferecendo um maior número de alternativas de crédito a seus associados;
- b) via de regra, um nível de inadimplência menor do que os fundos de garantia, em razão da melhor qualidade de análise e do risco moral mais reduzido;

- c) a aproximação entre os empreendedores, gerando negócios entre os associados, aprendizado mútuo, e engajamento socio-empresarial;
- d) o aumento do poder de negociação frente às instituições financeiras.

Reig e Ramirez (1998) são mais cautelosos ao enunciar os benefícios das entidades de garantia mútua. Para os autores, a garantia das operações de crédito translada os riscos de crédito para a entidade de garantia mútua, que deve enfrentar os mesmos efeitos de assimetria de informação, requerimentos de capital e provisões existentes nas operações realizadas com as instituições financeiras sem a concessão de garantia. Por essa razão, as entidades de garantia mútua devem estabelecer instrumentos adequados para mitigar essas situações e fortalecer seu desempenho²²¹ (REIG; RAMIREZ, 1998, p. 471),

Nesse sentido, Pombo e Figueiredo (2006, p. 159) destacam a necessidade de afetar o patrimônio do empreendedor, por meio do aporte de garantias adicionais, de forma a desestimular comportamentos oportunistas e reduzir a incerteza. Além disso, os autores destacam a importância do conhecimento referente ao empreendedor por parte da entidade de garantia mútua, de forma a mitigar a escassez de informação que este apresenta ao sistema financeiro (POMBO; FIGUEIREDO, 2006, p. 159).

7.5 Influência do quadro normativo

O quadro normativo desempenha um papel importante no desenvolvimento dos sistemas de garantia, ao criar um ambiente mais (ou menos) favorável ao desenvolvimento desses sistemas, e influencia a configuração de suas estruturas administrativas e as características técnicas das garantias prestadas (DE VINCENTTIS; ISAIA, 2007, p. 37).

No mesmo sentido, Pombo e Figueiredo (2006) destacam a importância do marco jurídico:

[...] deve existir uma estrutura jurídica, comercial e financeira aperfeiçoada de forma adequada para cumprir a função que deve desempenhar. Evidentemente, o projeto jurídico-financeiro e técnico do sistema irá condicionar o êxito da futura atividade (POMBO; FIGUEIREDO, 2006, p. 160)

²²¹ Em análise empírica em estudo de caso sobre uma entidade de garantia mútua espanhola (a sociedade de garantia recíproca da comunidade valenciana) as autoras verificaram que a exigência de um excesso de garantias não aumentou o adimplemento das operações, pois a entidade de garantia mútua acabou por migrar sua política de concessão de garantias para as operações de maior risco, reproduzindo o mecanismo de seleção adversa, e consequentemente tendo um maior inadimplemento nas operações de garantia por ela realizadas (REIG; RAMIREZ, 1998, p. 495).

Segundo a AECM (2006, p.17), a existência de um quadro regulatório e prudencial que estabeleça regras relativas ao perfil dos administradores da entidade de garantia mútua, a extensão de suas obrigações, e aos limites de liquidez e solvência, de forma específica ou alinhados à regulação bancária em vigor, estabelece a confiança das instituições financeiras em sua solidez patrimonial. Um conjunto comum de indicadores utilizado pelos reguladores europeus inclui o *percentual do capital em relação à exposição em garantias*, ou *índices multiplicadores máximos*²²²; *limites relativos à concentração de garantias concedidas a um associado*; o *percentual máximo de cobertura* da operação pela garantia (frequentemente, cinquenta por cento do valor da operação) e o *prazo máximo* da garantia (AECM, 2006, p. 20).

Para Pombo e Figueiredo (2006, p. 160), o quadro normativo estatal deve alcançar as relações entre os governos central e regional com as entidades de garantia mútua, das entidades de garantia mútua com as instituições financeiras e com as entidades nacionais de contragarantias de 2º piso, e das entidades nacionais de contragarantia com as instituições de cobertura supranacional, quando for o caso. Para alcançar tal extensão, a construção de um marco normativo eficiente, qualificado e ponderado deve ter a participação da administração pública, das instituições financeiras e de representantes das micro, pequenas e médias empresas e de suas organizações (POMBO; FIGUEIREDO, 2006, p. 160).

Pombo *et al.* (2006) destacam a importância da permanência dos incentivos à instituição financeira que concede o empréstimo.

A chave é o fato de que os sistemas de garantia devem ser concebidos de forma que as instituições que concedem o empréstimo (*lenders*) tenham um incentivo para a concessão de empréstimos quando estiverem convencidas da viabilidade do projeto e que elas se empenhem ao máximo para receber o pagamento dos empréstimos (POMBO *et al.*, 2006, p. 22).

Segundo Pombo e Figueiredo (2006, p. 160), os sistemas de garantia mútua devem ser integrados ao sistema financeiro formal, para que o acesso ao crédito se dê por meio de um canal institucionalizado, transparente e não discriminatório, como parte de uma política de Estado perene.

Lesaffre (1997) sintetiza as exigências sobre o marco normativo de forma abrangente e clara:

Um sistema ideal de garantia de crédito busca distribuir o risco entre os três atores (aquele que toma o empréstimo, aquele que concede o empréstimo, e

²²² O grupo de especialistas da Comissão Europeia considera que para entidades de garantia mútua maduras e com uma boa diversificação de seu portfólio de riscos o multiplicador poderá se situar entre seis e sete. (AECM, 2006, p.30).

aquele que concede a garantia), de forma que o incentivo não seja eliminado. (LESAFFRE, 1997, p. 105)

Um dos mais importantes sistemas de garantia mútua de crédito é o sistema das cooperativas de garantia mútua de crédito italianas – os *confidi*, apresentados no capítulo a seguir.

8 CONFIDI

Os consórcios de garantia coletiva (*consorzio di garanzia collettiva dei fidi, ou Confidi*) surgiram na Itália em 1957, criados por associações de micro e pequenos empresários²²³ para facilitar o acesso ao crédito de curto, médio e longo prazo, destinado às atividades econômicas e produtivas dos empreendimentos de seus associados (ITALIA, 1956).

A dificuldade de acesso ao crédito e o reduzido poder de negociação das pequenas empresas estimularam a sua associação, de forma a mitigar tais dificuldades, por meio de uma garantia coletiva nas operações dos empreendedores. Para Isaia (2007), os confidi foram e ainda são

a reação espontânea e solidária dos pequenos empreendedores à sua posição mais fragilizada frente às instituições financeiras, que os levou a unir forças e constituir cooperativas e consórcios para compartilhar recursos e experiências, e apresentar-se ‘maiores e mais fortes’ ao sistema bancário. A garantia coletiva, formada com o aporte dos empreendedores individuais associados, se torna o instrumento adotado para o diálogo com os bancos, oferecendo meios tangíveis para a cobertura de eventuais perdas originadas por associados insolventes e obtendo das instituições financeiras [em contrapartida] maior disponibilidade de crédito e taxas de juros mais reduzidas (ISAIA, 2007, p. 43).

8.1 Panorama geral dos confidi

O sistema dos confidi nasceu de forma fragmentada e muito pouco regulamentado (ISAIA, 2007, p. 43). Ao longo de cinco décadas, os confidi se tornaram o principal sistema de garantia mútua europeu, em um sistema complexo, com elevada capilaridade, e que chegou a possuir quase 900 entidades de crédito mútuo (POMBO; HERRERO, 2001, p. 714).

Em 2006, os confidi tinham mais de um milhão de pequenas e médias empresas a eles associados (representando mais de 70 por cento do total de clientes das entidades de garantia mútua europeias), com a concessão de garantias mútuas equivalentes a 41 por cento das garantias mútuas de toda a Europa, e com a maior participação europeia em relação ao Produto Interno Bruto (1,4 por cento do PIB italiano) naquele ano, segundo a Associação Europeia de

²²³ O segmento de empresas denominado *artigiano* compreende, na forma da Lei nº 860, capítulo 8.3.2, de 25 de julho de 1956, as empresas que “têm por escopo a produção de bens ou a prestação de serviços de natureza artística ou de uso”, organizadas e operadas pelo proprietário e com a eventual participação de seus familiares, com responsabilidade plena de seu proprietário (ITALIA, 1956). A Lei nº 860 previa o limite de 10 funcionários, para a produção não seriada, e de cinco funcionários, no caso de produção seriada. O artigo 3º da Lei definia ainda, como empresas *artigianas*, as cooperativas e sociedades (excetuadas as sociedades por ações, de responsabilidade limitada, de comandita simples e de comandita por ações), e **os consórcios, constituídos exclusivamente por empresas artigianas, dedicados à prestação de garantias nas operações de crédito das empresas associadas**. Desta forma, a Lei nº 860, de 1956, é o primeiro diploma legal que reconhece formalmente essas entidades.

Garantias Mutuas (*Association Européenne de Cautionnement Mutuel – AECM*) (AECM, 2007). Em 2011, eram associadas a confidis pouco mais de um quarto do total aproximado das quatro milhões de micro, pequenas e médias empresas italianas (BALDINELLI; FERRARIS DI CELLE, 2011, p. 21).

Embora muito numerosos no passado²²⁴, os confidis vêm sofrendo um forte movimento de concentração iniciado na primeira década do milênio. A partir de 2003, a reforma do sistema normativo que regulamenta os confidi e, posteriormente, a prolongada crise financeira vivida pela Itália²²⁵ induziram uma forte redução numérica das entidades, aliada ao crescimento do quadro de associados e do porte das entidades de garantia mútua.

O sistema confidi se articula em vários níveis. No 1º nível, os confidi de 1º grau têm as empresas como associadas, e operam em âmbito local, frequentemente concentrando suas operações em um setor específico (indústria, comércio, *artigianato* e agricultura). (ISAIA, 2007, p.51). No segundo nível, os confidi de 2º grau têm como associados os confidi de 1º grau, e atuam em um âmbito regional, realizando operações diretas de médio prazo, operações de resseguro, contragarantias, apoio técnico aos confidi de 1º grau, e atividades de coordenação e representação. Sete federações nacionais congregam os confidi²²⁶, prestando assistência técnica, bem como atividades de coordenação e representação; estas, por sua vez, vinculam-se a uma associação nacional, que representa o segmento tanto no âmbito nacional quanto no âmbito europeu²²⁷. (POMBO; HERRERO, 2001, p. 715).

Na década de 1980, a literatura destacava o papel dos confidi como “auxiliares do sistema creditício, surgidos da organização e da cooperação dos micro e pequenos empreendedores, operando em uma escala local” (CESARINI, 1982). A marcante dificuldade de acesso ao crédito traria aos confidi a missão de “estabelecer, em uma lógica de cooperação

²²⁴ Fioretti, Nelson e Taylor (2001, p. 2) relatam a existência de mais de 800 confidi na Itália no ano de 2001.

²²⁵ Fabbris e Michielin (2009, p.4) consideravam que a crise econômica italiana, iniciada em 2007-2008, era a mais intensa dos últimos cinquenta anos. Após uma queda do Produto Interno Bruto de 5,5 por cento no ano de 2009, a evolução do indicador não veio a mostrar sinais de forte recuperação, oscilando entre valores negativos e pouco acima de zero, com a média de -0,53 por cento no período entre 2008 e 2017. O valor do Produto Interno Bruto real corresponde hoje a 95 por cento do valor de 2007 (SORRENTINO, 2018).

²²⁶ São elas a Fedart Fidi (*Federazione Nazionale Unitaria dei Consorzi e delle Cooperative Artigiane de Garanzia*), federação com o maior número de confidi associados e que congrega os confidi do setor artesanal; a Federconfidi, que reúne os confidi do setor industrial; a Fincredit-Confapi, também referente ao setor das pequenas empresas industriais, a Federasconfidi e a Federfidi Commercio, ambas reunindo os confidi do setor do comércio, Asscooperfidi, que reúne os confidi cujos associados são as sociedades cooperativas e Creditagri Coldiretti, do setor agrícola (POMBO; HERRERO, 2001, p. 715).

²²⁷ A associação dos confidi – Assoconfidi - representa os interesses dos confidi nas instituições político-legislativas do Estado, bem como na Associação Europeia das Sociedades de Garantia Mútua (*Association Européenne de Cautionnement Mutuel - AECM*) (ISAIA, 2007, p. 52).

e mutualidade entre as empresas de menor porte, uma relação mais equilibrada frente aos bancos” (LOCATELLI; USELLI, 2012, p. 18)

Para Locatelli e Uselli (2012, p. 17), o papel dos confidi se alterou ao longo do tempo: de um papel de agentes facilitadores do diálogo entre os bancos e as micro e pequenas empresas, os confidi se transformaram em instituições financeiras que prestam garantias quanto à probabilidade de inadimplência e reduzem o custo do crédito. A literatura mais recente destaca a ação dos confidi de colmatar as lacunas da assimetria informativa entre as instituições financeiras e os micro e pequenos empreendedores, com o uso de informação de natureza informal (*soft information*) (LOCATELLI; USELLI, 2012, p.18).

Em estudos quantitativos, Columba, Gambacorta e Mistrulli (2009) comprovaram que os confidi contribuem para uma melhor qualidade na concessão do crédito: a probabilidade de inadimplência de uma empresa de pequeno porte garantida pelos confidi é inferior em cinco por cento àquela relativa às empresas não associadas aos confidi. A garantia dos confidi permite ainda a redução das taxas de juros pagas por seus associados (COLUMBA; GAMBACORTA; MISTRULLI, 2008).

O efeito positivo das garantias concedidas aos associados, assegurando um maior acesso ao crédito durante a crise, foi comprovado por estudo coordenado por Mistrulli e Vacca (2011): entre 2007 e 2009, o crédito às empresas garantidas pelos confidi cresceu, em média, 2,1 por cento, e decresceu 1,4 por cento para as demais empresas de mesmo porte. Ao final de 2009, a participação relativa das empresas com menos de vinte empregados e garantidas pelos confidi superava em treze por cento a participação relativa das demais empresas de mesmo porte em relação ao total de créditos concedidos no sistema bancário (MISTRULLI; VACCA, 2011).

Amaturo, Giordano e Petraglia (2014, p. 866, p. 869) relatam que os confidi têm uma ação particularmente importante para as microempresas: em 2013, em todas as regiões italianas, o montante de empréstimos garantido pelos confidi supera o montante de operações sem a garantia dos confidi. A importância é particularmente grande para as pequenas empresas do segmento artigiano: em 2013, sessenta e três por cento do montante total de empréstimos realizados por essas entidades teve a garantia dos confidi (AMATURO; GIORDANO; PETRAGLIA, 2014, p.869).

Considerando o total das operações de empréstimos realizados pelas empresas italianas no ano de 2013, este percentual se mostrou bem diverso entre as regiões: 11,9 por cento das operações tiveram a garantia de confidi no nordeste da Itália; 9,8 por cento no noroeste; 9,9 por cento na Itália central, e apenas 1,8 por cento no sul da península (AMATURO; GIORDANO; PETRAGLIA, 2014, p.869).

A pesquisa dos autores comprovou ainda a melhor capacidade de seleção (*screening*) dos confidi em relação às instituições financeiras: o índice de créditos não produtivos (*sofferenza*) das operações garantidas pelos confidi (16,2 por cento) foi significativamente inferior ao índice de créditos não produtivos das operações sem a garantia das entidades de garantia mútua (20,9 por cento). (AMATURO; GIORDANO; PETRAGLIA, 2014, p.870).

Isaia (2007, p. 45) destaca que, para as instituições financeiras, as operações com os confidi representam uma oportunidade de expansão de suas atividades no segmento de micro e pequenas empresas, usufruindo das vantagens criadas pelas redes de associações de categoria profissional cujos sócios participam dos confidi, do conhecimento do território por essas entidades, e ainda das relações de confiança criadas ao longo do tempo entre os empreendedores e os entes promotores. Além da aquisição de novos clientes com boa avaliação de crédito, a colaboração com os confidi tem como vantagem a captação do depósito do fundo de risco, que dá lastro às operações de garantia (ISAIA, 2007, p. 45).

Os confidi de 1º nível, operando localmente, enfrentaram problemas operacionais e de capitalização (POMBO; HERRERO, 2001, p. 714), que se acentuaram em razão da prolongada crise financeira que vive a Itália desde 2007.

Russo (2014, p.10) detalha com precisão o cenário econômico que foi enfrentado pelos confidi na crise econômica:

Às vésperas da crise, a alavancagem das empresas (medida pela relação entre a soma dos débitos e o patrimônio) era cinco pontos percentuais mais elevada em relação à média das empresas da área do Euro, e o peso dos débitos bancários (67 por cento) era de quinze pontos percentuais mais elevados do que a média da área do Euro. Nos últimos anos, a combinação do elevado endividamento e da forte incidência de dívidas junto aos bancos tornou as empresas particularmente vulneráveis ao risco de refinanciamento derivado dos choques que atingiram, por diversas vezes, o sistema bancário; os riscos eram decisivamente mais elevados para as empresas de menores proporções, mais endividadas e mais dependentes [do crédito] bancário do que as empresas grandes. Simetricamente, o peso dos empréstimos às empresas nos balanços dos bancos italianos era tal que os expôs à deterioração dos balanços das empresas no curso das duas recessões. A deterioração da qualidade do crédito nos portfólios foi repentina. Para muitas empresas, com uma elevada alavancagem, o ônus do débito tornou-se rapidamente insustentável, apesar da queda das taxas de juros. Os créditos deteriorados aumentaram de 5,8 por cento do crédito total às empresas em 2008 para 28,6 por cento em junho de 2014. O aumento da insolvência se traduziu em perdas crescentes para os bancos, reduzindo progressivamente os lucros [e levando a prejuízos] no ano de 2013. A deterioração da qualidade do crédito e a fragilização progressiva da capacidade de autofinanciamento dos bancos se traduziu na restrição da oferta de crédito às empresas. [...] As dificuldades de acesso ao crédito levaram as empresas a reduzir custos e a reduzir os planos de investimento. As empresas de menores proporções, sobretudo, se ressentiram da restrição na oferta de crédito, sobretudo aquelas mais endividadas e aquelas que, com

maior dependência de crédito, não tinham acesso a fontes alternativas de capital. [...] Esta relação de dependência recíproca entre os balanços dos bancos e os balanços das empresas desencadeou uma espiral recessiva, com custos muito elevados para a economia como um todo, que ainda não se rompeu. Com esse objetivo [o rompimento da espiral recessiva] foram adotadas diversas medidas para o reequilíbrio das instituições financeiras e do funcionamento normal do mercado de crédito. Neste segundo aspecto, o sistema de garantias tem um papel fundamental (RUSSO, 2014, p. 10-11).

Um indicador da intensidade e dos efeitos da crise é dado pela exposição do sistema bancário italiano às operações de crédito não produtivas (*non-performing loans*) que, em 2014, correspondia a 12 por cento do Produto Interno Bruto do país, particularmente concentrado nas operações de crédito às empresas (21 por cento do montante das operações).

De Vincentiis (2014) resume a sequência de eventos que contribuiu para a crise do segmento das entidades de garantia mútua:

A pesada crise que atingiu em primeiro lugar o sistema financeiro e depois a economia real a partir de 2007 condicionou fortemente as atividades e o equilíbrio da gestão [dos confidi], que por sua própria natureza se encontram expostos [ao risco das] pequenas e médias empresas que buscam acesso ao crédito bancário. Em uma primeira fase da crise, os confidi foram chamados a intervir massivamente para aliviar o fenômeno do *credit crunch*, que ameaçava o sistema econômico italiano. Para tal fim, receberam discretas pressões políticas e institucionais, bem como um dilúvio de fundos públicos de diversas origens. Tanto o número de empresas associadas quanto o estoque de garantias outorgadas cresceram velozmente. Sucessivamente – de maneira muito previsível – o equilíbrio financeiro dos confidi foi piorando rapidamente frente a uma quantidade crescente de créditos de cobrança incerta, além de um aumento notável de solicitações de honra das garantias [concedidas pelos confidi] por parte dos bancos. A situação se agravou com a progressiva redução da injeção de fundos públicos. Frente a evolução patológica dos portfólios das garantias outorgadas, os confidi puseram em prática um esforço de contenção das exposições ao risco, reduzindo o fluxo de garantias concedidas e recorrendo de maneira cada vez mais intensa a formas de contragarantia e resseguro. [Essa estratégia], todavia, reduziu a margem de rentabilidade de sua atividade característica, contribuindo para agravar o equilíbrio econômico, já posto a duras provas pela necessidade de realizar retificações de valores das garantias e dos créditos derivados da honra das garantias (DE VINCENTIIS, 2014, p.1).

De acordo com a análise da Fedart Fidi (2014, p. 37), a fase difícil hoje vivida pelos confidi pode ser atribuída a dificuldades em quatro âmbitos: *econômico-patrimonial, organizacional, de mercado e conjuntural*. No âmbito econômico-patrimonial, o equilíbrio financeiro de muitos confidi foi colocado à prova pelo elevado crescimento da inadimplência das empresas associadas, pela dinâmica de estagnação dos patrimônios, e pela queda generalizada do nível de atividade econômica. No âmbito organizacional, as estruturas organizacionais - em especial dos confidi que passaram a supervisionados pela *Banca D'Italia* – se tornaram mais complexas, com a elevação dos custos referentes ao adimplemento das

obrigações administrativas. No âmbito de mercado, há dificuldades em ampliar o âmbito das atividades, que permanecem essencialmente restritas à concessão de garantias, reduzindo as receitas, com impacto nos resultados. No âmbito conjuntural, os confidi se ressentem, apesar dos esforços de reorganização, dos efeitos do ciclo econômico negativo e do redimensionamento das operações das empresas associadas (FEDART FIDI, 2014, p. 37).

A dinâmica das garantias outorgadas pelos confidi - que foram fundamentais para as empresas associadas, e de forma especial, para as empresas de menores dimensões – refletiram, todavia, os limites de um sistema que não pode, por sua natureza, assegurar os financiadores frente a riscos sistêmicos. Depois de uma forte expansão até o ano de 2011, o volume de garantias concedidas pelos confidi começou a se reduzir, refletindo os efeitos da erosão patrimonial associada ao elevado risco de crédito assumido pelas entidades de garantia mútua²²⁸ (RUSSO, 2014, p. 12).

Às dificuldades apresentadas se somaria o desafio das mudanças no quadro regulatório (apresentadas em detalhe neste capítulo). As exigências de capital mínimo estabelecidas pela Lei nº 326, de 24 de novembro de 2003 e pelas normas que a sucederam incentivaram a fusão das entidades de garantia mútua de crédito em entidades de maior porte, com maior número de associados e atuação em uma maior extensão territorial²²⁹ (ITÁLIA, 2003). Segundo Nafissi (2018), o número de confidi na Itália havia se reduzido a 490 entidades no ano de 2017. A evolução do número de confidi associados à Fedart Fidi – a maior federação de confidi da Itália (POMBO; HERRERO, 2001, p.716) - espelha a forte redução quantitativa nos últimos anos.

²²⁸ Locatelli e Uselli (2011, p.30) relatam que, em 2009, vinte e quatro dos quarenta e três confidi supervisionados pela Banca D'Italia apresentaram resultados negativos, número que se reduziu para dezoito confidi no ano seguinte.

²²⁹ De Vincentiis (2012, p. 37) relata que somente no período entre 2006 e 2010 o segmento presenciou 87 fusões por incorporação ou que levaram à criação de novas entidades, envolvendo 281 confidis.

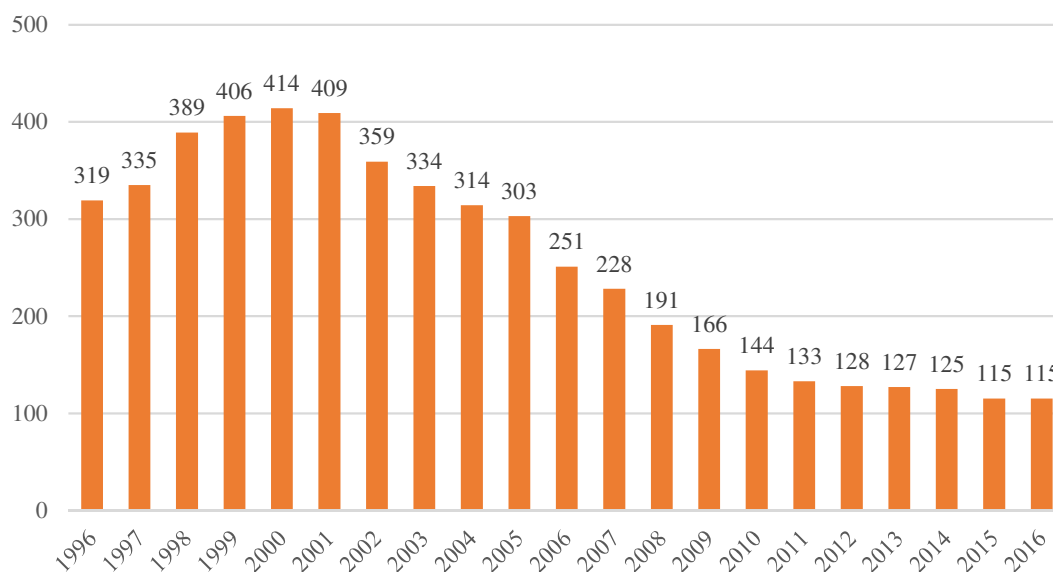


Figura 13 - Evolução do número de confidi associados à Fedart Fidi.

Fonte: Nafissi, 2015; 2018.

As alterações normativas realizadas no ano de 2003 visaram o fortalecimento da estrutura patrimonial do sistema italiano de entidades de garantia mútua. Para Isaia (2007),

[o] excesso de estruturas distribuídas no território nacional [italiano] e poucas regras geraram [ao mesmo tempo] os pontos fortes e fracos do nosso sistema. A força dos confidi italianos reside, de fato, na profunda união mutualística, reforçada pelo conhecimento e confiança recíproca entre os associados, e no forte enraizamento territorial. A fraqueza é revelada ao se observar o outro lado da moeda: a sobrevivência no mercado de numerosas sociedades de garantia com reduzida capitalização, estruturas organizacionais frágeis, procedimentos não sistemáticos, e reduzido quadro de pessoal, por vezes não qualificado. Por outro lado, a carência substancial de um quadro normativo sistemático e satisfatório não contribuiu para o amadurecimento do sistema, freando sua evolução rumo a modelos de intermediação integrados a um sistema bancário cada vez mais sofisticado (ISAIA, 2007, p. 44).

A evolução normativa (apresentada neste capítulo) sinalizou aos confidi um caminho de crescimento por meio do aumento do número de associados, que em alguns casos levou à uma atuação suprarregional das instituições de garantia mútua. O gráfico a seguir apresenta a distribuição dos confidi supervisionados pela *Banca D'Italia* quanto ao número de associados no ano de 2010.

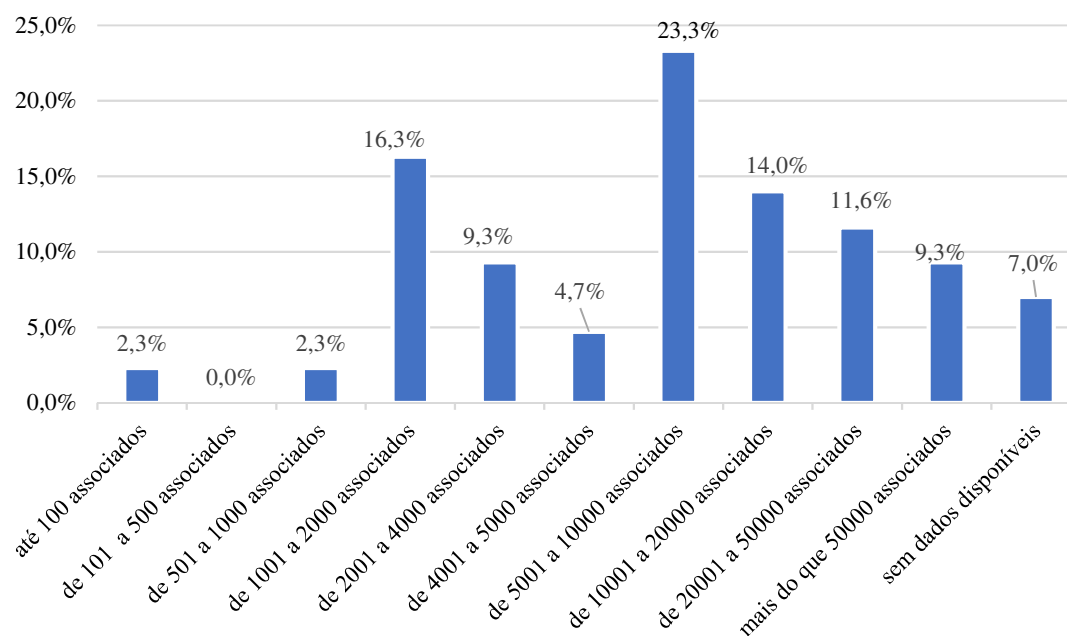


Figura 14 - Distribuição do número de sócios nos confidi supervisionados pela Banca D'Italia.
Fonte: Locatelli; Uselli, 2012

Bongiovanni (2018, p. 18) aponta que, em 2017, 37 por cento dos confidi supervisionados pela *Banca D'Italia* operavam em mais de uma região, e 20 por cento destes operavam em todas as regiões italianas. A distribuição das áreas geográficas de atuação dos confidi italianos é apresentada no quadro a seguir.

	Confidi supervisionados pela Banca D'Italia		Confidi de menor porte	
	quantidade	%	quantidade	%
Apenas na província	1	3%	37	32%
Apenas na região	12	40%	57	50%
Multirregional	11	37%	18	15%
Nacional	6	20%	3	3%
Total	30	100%	114	100%
Sem unidades locais	5		170	

Quadro 7 - Distribuição das áreas geográficas de atuação dos confidi na Itália.
Fonte: Bongiovanni, 2018, p. 18.

Além do distanciamento geográfico, o crescimento do quadro de associados levou a uma mudança da forma de operação: do total de 318 confidi ativos em setembro de 2017, 185 (58 por cento) atuavam sem vínculos setoriais (BONGIOVANNI, 2018, p. 8; p. 19). Considerando apenas os confidi sujeitos à supervisão da *Banca D'Italia*, verificou-se que 26 dos 30 confidi analisados operavam sem o vínculo característico a um setor profissional específico (BONGIOVANNI, 2018, p. 20), o que historicamente caracterizava os confidi. Os confidi

supervisionados pela *Banca D'Italia*, apesar de seu número mais reduzido, têm como associados 57% do total de associados do sistema Confidi (BONGIOVANNI, 2018, p. 22).

O norte da Itália concentrava, no ano de 2017, 61 por cento dos confidi de menor porte, e a região sul concentrava 52 por cento dos Confidi de menor porte (BONGIOVANNI, 2018, p. 16). O norte da Italia concentra ainda a maioria dos associados ao sistema confidi, em especial nas regiões da Lombardia (18,6 por cento) e Emília-Romana (13,6 por cento) (BONGIOVANNI, 2018, p. 23).

A participação relativa das empresas no sistema confidi tem grande variação entre as regiões italianas. A macrorregião nordeste é a região de maior participação relativa de micro, pequenas e médias empresas no sistema de garantias mútuas, como se vê na tabela abaixo.

Macrorregião	Nº de Confidis	Participação relativa	Empresas associadas	Participação relativa às MPME	Participação relativa ao total
Noroeste	51	16%	303.641	24,07%	24,04%
Nordeste	56	18%	278.350	30,12%	30,09%
Centro	58	18%	257.166	27,40%	27,38%
Sul	153	48%	186.994	15,45%	15,44%
Total	318	100%	1.026.151	23,67%	23,65%

Quadro 8 - Participação das empresas nos confidi por macrorregião.

Fonte: o autor, com base em Buongiovanni (2018, p. 20).

Segundo Isaia (2007, p.58), se por um lado o crescimento do número de associados e da extensão territorial reforçam a capitalização e a estabilidade financeira das instituições, por outro lado há o risco que ocorra um distanciamento em relação aos associados, o que pode reduzir o acesso às informações de caráter informal (entre outros, a reputação e a capacidade de gestão do empreendedor) que apoiam a análise qualitativa de crédito pelos confidi e a pressão entre pares. Isto poderá levar à redução de sua eficácia em reduzir a assimetria de informações e o risco moral (*moral hazard*) (DE VINCENTIIS, 2012, p.40).

8.2. Características operacionais dos confidi

As principais características operacionais dos Confidi são apresentadas a seguir.

8.2.1 Fundos de garantia mútua

Os fundos de garantia mútua permitem a absorção do risco das operações de garantia, e influenciam a estrutura organizacional adotada pelo confidi, e são constituídos por dois tipos de fundo: o *fundo monetário* e o *fundo fidejussório* (ISAIA, 2007, p. 53 - 54).

O *fundo monetário* (também denominado *fundo de risco*), constituído pelos valores disponíveis em moeda, origina-se das contribuições associativas dos sócios e das contribuições

de outros entes externos, entre os quais se encontram as associações de categoria profissional e os entes de natureza pública, como a Câmara de Comércio, o Estado e as regiões (ISAIA, 2007, p. 54). As contribuições dos associados são de montante reduzido em relação às contribuições dos entes externos²³⁰ (ISAIA, 2007, p. 54). O fundo monetário recebe ainda aportes:

- a) dos associados, relativos à depósitos em caução, quando requeridos nas operações de garantia, correspondentes a um percentual das garantias outorgadas, o qual varia de acordo com o valor da garantia e a duração do financiamento²³¹;
- b) dos associados, relativos às comissões relativas às despesas administrativas para a gestão, também aplicadas quando da concessão da garantia²³²;
- c) dos rendimentos relativos aos juros das aplicações financeiras relativas ao montante dos fundos;
- d) de fundos públicos estabelecidos por leis regionais (ISAIA, 2007, p. 54).

O fundo monetário é depositado nas instituições financeiras conveniadas, e é mantido em espécie ou aplicado em títulos públicos de elevada liquidez (FIORETTI, NELSON, TAYLOR, 2001, p. 2), e é considerado uma forma de garantia real, semelhante a um penhor instituído em benefício da instituição financeira concedente da operação de crédito (ISAIA, 2007, p. 54).

O *fundo fidejussório* é constituído pelas fianças dos associados ou dos entes promotores externos em favor da instituição financeira. Essa modalidade tem caído em desuso, em razão do longo tempo para a efetiva execução das garantias e do impacto gerado sobre o patrimônio dos associados. Nas entidades onde existe, o fundo fidejussório substitui o depósito em caução, transformando sua natureza de garantia real em garantia pessoal, e sua utilização é subordinada à execução do fundo monetário (ISAIA, 2007, p. 54).

8.2.2 Tipos de garantia

A garantia concedida pelos confidi não cobre integralmente o valor da operação, e geralmente se limita a cinquenta por cento das perdas definitivas da instituição financeira

²³⁰ Em sentido diverso, Russo (2003, p. 38) relata que há uma participação entre cinquenta e sessenta por cento de fundos de origem pública (contribuições do Estado, das regiões e da União Europeia) e de quarenta a cinquenta por cento de contribuições feitas pelos associados.

²³¹ Em média, o percentual do depósito em caução varia entre quatro e seis por cento (ISAIA, 2007, p. 54).

²³² Em média, o percentual das comissões administrativas varia entre 0,5 e 1,5 por cento (ISAIA, 2007, p. 54).

concedente do crédito. As garantias concedidas pelos confidi podem ser de dois tipos: *subsidiária* ou *à primeira ordem (a prima richiesta)* (ISAIA, 2007, p. 55).

As *garantias subsidiárias* se caracterizam pela efetiva cobertura do valor da perda definitiva da instituição financeira, quando da insolvência do empreendedor, após a conclusão do processo de execução do devedor e de seus fiadores²³³ (ISAIA, 2007, p. 55). Na garantia à primeira ordem, a cobertura se efetiva quando da caracterização da insolvência do devedor pela instituição financeira concedente do crédito e pelo confidi.

O montante das garantias concedidas pela instituição financeira é um múltiplo do montante do fundo de garantia. O fator multiplicador (também denominado nível de alavancagem) é estabelecido nos convênios entre os confidi e as instituições financeiras, e sua definição considera a probabilidade de insolvência dos associados beneficiados com as garantias e as características da linha de crédito utilizada²³⁴ (ISAIA, 2007, p. 55-57).

²³³ Como a incidência da cobertura se dá apenas após a conclusão do processo de recuperação de crédito e apuradas as perdas líquidas totais (que incluem o capital principal, os juros, os honorários advocatícios, os custos das ações judiciais e dos procedimentos extrajudiciais, com o abatimento dos valores recebidos), respeitando o percentual acordado entre o confidi e a instituição financeira concedente do crédito, o tempo entre a caracterização da insolvência e o efetivo pagamento da garantia pode ser longo. Isto leva à prática, por alguns confidi, de antecipar um valor correspondente a uma estimativa das perdas definitivas da instituição financeira, evitando a cobrança dos juros no tempo correspondente à duração do processo judicial, realizando o acerto final dos valores quando da conclusão do processo (ISAIA, 2007, p. 54).

²³⁴ Por exemplo, o prazo da operação (curto, médio ou longo prazo), as características do público-alvo (empresas *start-up* ou já operando há tempo), e outros fatores que impactam o risco da operação de crédito.

8.2.3 O processo de análise e concessão de garantias^{235, 236}

O processo de análise e concessão da garantia se inicia com o contato inicial do empreendedor com o confidi, que ocorre após orientação da associação de categoria profissional, da instituição financeira (ISAIA, 2007, p. 58) ou diretamente pelo empreendedor que já conhece a entidade de garantia mútua. Não é infrequente que, no processo de concessão de garantias, o empreendedor tenha o apoio de um advogado especializado em práticas comerciais (*avvocato commercialista*), que o representa em todas as fases do processo de concessão de garantias.

Na primeira fase do processo – a **análise pré-instrutória** – o confidi recebe a solicitação de associação do empreendedor e os documentos necessários para a análise da garantia²³⁷. Nesta fase são ainda realizados os controles para a prevenção da lavagem de capitais²³⁸, a consulta ao

²³⁵ A descrição do processo de garantia deste trabalho se baseia na pesquisa documental que compreendeu a literatura especializada e documentos internos aos confidi pesquisados, bem como o resultado de entrevistas com os responsáveis pelo processo nessas instituições.

²³⁶ É oportuno destacar que, em 2012, a Fedart Fidi - a entidade que congrega o maior número de confidi na Itália – iniciou um projeto de unificação dos procedimentos de avaliação do mérito creditício (*rating*) dos confidi associados à entidade, apoiado por uma consultoria internacional – a KPMG. O objetivo do projeto era ambicioso: disponibilizar um sistema informático de *rating* para a avaliação das empresas considerando elementos quantitativos e qualitativos, apropriado à natureza dos confidi e reconhecido pela Banca D'Italia e pelas instituições financeiras italianas (FEDART FIDI, 2013, p. 125-126). O sistema elaborado, embora permita uma adaptação às necessidades de cada entidade de garantia mútua, considera as seguintes variáveis comuns aos processos de análise de mérito creditício: (a) a tendência da evolução do faturamento da empresa nos últimos dois ou três anos; (b) o patrimônio líquido da empresa; (c) a participação dos clientes mais importantes no faturamento ou número de clientes que contribuem para oitenta por cento do faturamento; (d) o índice de rotatividade dos estoques no ano anterior; (e) a razão entre o fluxo de caixa e o faturamento; (f) a regularidade dos pagamentos (as parcelas de empréstimos, a razão entre a contribuição efetivamente realizada ao sistema previdenciário e a contribuição devida; o imposto sobre o valor adicionado); (g) a presença de anomalias (protestos, prejuízos, penhores, inadimplências, operações de crédito de difícil cobrança, etc.); (h) o histórico do relacionamento com o confidi e com as instituições financeiras; (i) o histórico do relacionamento com clientes e fornecedores; (j) a fração do crédito utilizado em relação ao limite de crédito concedido pela instituição; (k) o tempo de operação da empresa; (l) a posição da empresa em relação a seus concorrentes no mercado, em seu setor de atividade; (m) a concentração de seu portfólio (geográfico/setorial); (n) a presença de problemas na relação entre os sócios (conflitos societários); (o) as políticas de redução de riscos trabalhistas (fundo patrimonial); e (p) as informações sobre os sócios; (q) as informações relativas ao financiamento, e (r) as informações relativas às garantias (CERRI, 2015, p.11). Essas variáveis - que compõem os módulos quantitativo e qualitativo do software – são utilizadas para o cálculo dos escores quantitativo e qualitativo, sendo o primeiro o escore base, e o último um escore que gera um fator de correção, que pode alterar – elevando ou reduzindo - o escore base em até três posições (CERRI, 2015, p. 6). O modelo, apresentado a Banca D'Italia em setembro de 2015, foi considerado adequado pelo regulador financeiro (CERRI, 2015, p.13). Embora o projeto tenha sido interrompido em 2016 (informação verbal de Leonardo Nafissi, Fedart Fidi), o modelo foi incorporado ao software Galileo, que é fornecido pelo principal provedor de soluções em informática para os confidi (GALILEO NETWORK, 2018).

²³⁷ Os documentos solicitados podem incluir: (a) a proposta de financiamento da instituição financeira; (b) a autorização da coleta de dados pessoais; (c) o registro da empresa na Câmara de Comércio; (d) o ato constitutivo da empresa (contrato ou estatuto social); (e) os dois últimos balanços aprovados; (f) o último balanço provisório; (g) a denominação, o endereço e telefones de contato da empresa, dos sócios e dos fiadores; (h) as declarações de imposto de renda dos últimos dois anos; (i) a declaração dos bens da empresa; (j) a declaração do número de funcionários da empresa, e (k) uma declaração que certifique a finalidade do empréstimo (COFIDI.IT, 2017, p.11).

²³⁸ Na forma estabelecida pelo Decreto Legislativo nº 231, de 21 de novembro de 2007 (ITÁLIA, 2007).

endividamento da empresa e dos sócios na central de risco mantida pelo *Banca D'Italia*²³⁹ e no sistema *Eurisc*, do bureau de informações sobre o crédito *Centrale Rischi Finanziari (CRIF)*²⁴⁰, a pré-avaliação dos indicadores de balanço e do score de crédito, a redação de uma primeira avaliação sobre a possibilidade de concessão da garantia e, se for o caso, a consulta sobre a elegibilidade da empresa às contragarantias do Fundo Central de Garantias (COFIDI.IT, 2017, p.14).

Segue-se a **análise instrutória do processo**, que tem por objetivo avaliar a capacidade do empreendedor e estimar, de forma sumária, o risco de insolvência da empresa na operação contratada, com base na consistência patrimonial, na eficácia produtiva, na capacidade de gerar lucros, na finalidade do crédito, no contexto econômico no qual a empresa opera e na validade das garantias oferecidas. É possível dividir a análise na fase instrutória em quatro fases:

- a) fase 1: análise da documentação recebida;
- b) fase 2: análise do perfil de risco do associado;
- c) fase 3: avaliação do mérito creditício;
- d) fase 4: elaboração do score da operação de crédito (COFIDI.IT, 2017, p.15).

A análise da documentação recebida na fase instrutória consiste na verificação da coerência entre o valor da operação de crédito, sua forma técnica e o projeto financiado, e das características do associado empreendedor, considerando também o histórico do relacionamento com o confidi e com a instituição financeira que concederá o crédito. A fase compreende ainda uma revisão quanto à documentação (completude) e quanto à correção dos dados inseridos no sistema informático (COFIDI.IT, 2017, p.15). Isaia (2007, p.63) relata que, em alguns casos, há uma visita do analista de crédito à empresa, na qual são verificados aspectos relativos à administração da empresa e suas políticas de produção.

A análise de perfil de risco do associado compreende o cálculo e avaliação dos indicadores econômicos e de balanço, e a avaliação dos requisitos para a solicitação de contragarantias junto ao Fundo Central de Garantia ou fundos regionais de contragarantia.

²³⁹ A Central de Riscos é um banco de dados, alimentado pelas instituições financeiras e gerido pela *Banca D'Italia*, referente ao grau de endividamento dos clientes do sistema financeiro italiano nas instituições financeiras, que registra todas as operações de crédito superiores a 30 mil Euros e todas as operações em atraso (BANCA D'ITALIA, 2018). Os dados – limitados aos três anos anteriores - são informados às instituições financeiras para as atividades relacionadas ao risco de crédito e, se requeridos, às autoridades judiciárias, ao regulador do mercado de capitais (*Commissione nazionale per le società e la Borsa -CONSOB*), ao regulador do sistema de seguros (*Istituto per la vigilanza sulle assicurazioni – IVASS*) e à unidade de inteligência financeira responsável pelas atividades de combate à lavagem de capitais e ao financiamento do terrorismo (*Unità di Informazione Finanziaria per l'Italia - UIF*) (BANCA D'ITALIA, 2018a).

²⁴⁰ O *Centrale Rischi Finanziarie (CRIF)* é o maior bureau de informações sobre o crédito da Europa continental (IL SOLE 24 ORE, 2009).

A avaliação do mérito creditício é geralmente realizada com o apoio de softwares, que avaliam o mérito creditício a partir da análise do faturamento, dos índices econômicos e de balanço e seus relativos pesos, considerando ainda as informações recebidas de provedores de informação sobre o crédito, com interfaces com o sistema *Eurisc*, do CRIF, e com a Central de Risco, da *Banca D'Italia* (COFIDI.IT, 2017, p.15).

Finalmente, é gerado um escore, que classifica o risco como *alto*, *médio* ou *baixo*. A saúde da empresa que solicita o financiamento é também verificada em contatos entre o analista de crédito e seus contatos nas instituições financeiras. Nesta fase é formulada uma recomendação ao órgão deliberante (que pode ser o gerente da área de crédito, o diretor executivo ou ainda o comitê de análise de crédito e/ou o conselho de administração, conforme definido no estatuto social ou nos procedimentos de cada confidi) (COFIDI.IT, 2017, p.16).

Após a fase instrutória, é encaminhada a proposta para a decisão, de acordo com as competências estabelecidas para cada confidi. Em geral, a aprovação da outorga de garantias é feita por um comitê, geralmente composto pelos membros do conselho de administração do confidi, que também são empreendedores associados ao confidi que possuem experiência relativa ao local e sua economia; em alguns confidi, também integram o comitê executivos seniores dos departamentos de crédito dos bancos locais (FIORETTI; NELSON; TAYLOR, 2001, p. 4). A decisão é sempre motivada, e seus fundamentos são comunicados ao empreendedor. Caso a garantia seja aprovada para a operação, é feita a transmissão dos dados para a validação da contragarantia. Após a aprovação da contragarantia, a instituição financeira concedente do crédito é comunicada da aprovação da concessão da garantia (COFIDI.IT, 2017, p.17).

Após a aprovação final da instituição financeira, os dados relativos ao financiamento concedido ao associado são transmitidos ao confidi, que providencia o envio do certificado de garantia da operação à instituição de crédito. Eventuais divergências de dados acarretam as correções nas respectivas fases, com novo encaminhamento do processo para a aprovação do órgão deliberante. Não há concessão da garantia sem que haja a aprovação nos processos de análise de crédito realizados pelo confidi e pela instituição concedente do crédito (ISAIA, 2007, p.60)

Os confidi têm um sistema bem organizado para a análise do crédito, o que os permite, respeitados os limites da conjuntura econômica, ter perdas substancialmente inferiores às perdas reportadas pelo sistema financeiro italiano (FIORETTI; NELSON; TAYLOR, 2001, p. 4). A análise de crédito detalhada conduzida pelos confidi recebeu os elogios de Cesarini (1982):

Por sua composição, [o confidi] se encontra mais apto a avaliar a honorabilidade profissional, a competência técnica e administrativa, e o 'crédito', em sentido lato, do qual goza o empreendedor no mercado específico no qual opera, com um grau de precisão e um nível de profundidade muito mais elevados do aquele que pode ser alcançado pela análise [de crédito] do banco apenas. Para este tipo de avaliação, os bancos, especialmente os que não possuem uma dimensão grande, frequentemente acabam por recorrer a informações, pode-se dizer, de *segunda mão* e com conteúdo estritamente financeiro e patrimonial. Na verdade, para realizar uma verificação aprofundada do mesmo tipo, [os bancos] deveriam arcar com custos financeiros e organizacionais proibitivos, dado o número e a heterogeneidade de setores econômicos nos quais operam os seus clientes potenciais de menores dimensões, que deveriam ser acompanhados e ter seu desempenho previsto de modo sistemático (CESARINI, 1982, p. 17-18).

Por outro lado, a realização de duas análises de crédito de forma autônoma pela instituição financeira e pelo confidi representa certamente um custo, ainda não superado na atual sistemática adotada pelos confidi.

As comissões e taxas referentes ao processo de análise realizado pelo confidi (que variam conforme o montante e o prazo do financiamento) são debitadas pela instituição financeira do valor do financiamento concedido e creditadas ao confidi (CONFIDI.IT, 2017, p. 19).

8.2.4 O controle e a gestão do risco creditício

A partir da concessão do crédito, é realizado um monitoramento das operações em conjunto com a instituição concedente do crédito. Na avaliação realizada no monitoramento, as operações de crédito podem ser classificadas como:

- a) exposições não deterioradas / exposições vencidas não deterioradas: aquelas em que não há atraso no pagamento das parcelas;
- b) exposições vencidas e não deterioradas: correspondem às parcelas com atraso inferior a noventa dias, para as quais há, em geral, o contato entre a instituição financeira e o devedor para a regularização dos pagamentos.
- c) exposições vencidas e deterioradas: parcelas em atraso há mais de noventa dias, que levam a uma comunicação formal pela área de monitoramento e gestão de créditos em atraso.
- d) exposições com inadimplência provável: operações para as quais é improvável a recuperação do valor integral sem a execução das garantias.

e) exposições relativas a créditos improditivos, ou de cobrança duvidosa: operações já classificadas como créditos improditivos pela instituição financeira e que, na avaliação da área de monitoramento e gestão de créditos em atraso, recebem no confidi a mesma classificação (COFIDI.IT, 2017, p. 20).

Nos casos em que há a execução das garantias outorgadas, o confidi promove as ações pertinentes, por meio de sociedades de recuperação de créditos (nas ações extrajudiciais) e de escritórios de advocacia (nas ações judiciais) (COFIDI.IT, 2017, p. 24).

Fioretti, Nelson e Taylor (2001, p.4) relatam que alguns confidi possuem um poder de “persuasão moral” em razão de seus contatos com as associações de categoria profissional, câmaras de comércio e governo.

8.2.5 Confidi: receitas e despesas

As receitas dos confidi são escassas, o que pode levar a dificuldades na manutenção de sua estrutura administrativa. Além dos rendimentos decorrentes da aplicação do fundo monetário e de eventuais contribuições de entes patrocinadores, as fontes de receita das entidades de garantia mútua são:

- a) taxas para despesas administrativas, geralmente de valor fixo.
- b) taxas referentes a análise do mérito creditício, também de valor fixo.
- c) comissões referentes às garantias, correspondentes a um percentual do valor garantido pelo confidi, e debitados do valor recebido do empréstimo em parcela única, ou em parcelas (ISAIA, 2007, p. 66-67; FIORETTI, NELSON, TAYLOR, 2001, p. 2).

Os rendimentos decorrentes da aplicação do fundo de risco representavam a principal fonte de rendimentos dos confidi. Todavia, a redução das taxas de juros dos títulos públicos na Europa alterou a estrutura de receitas das entidades, como relatam Fioretti, Nelson e Taylor (2001):

No passado, a principal fonte de receitas de um confidi e a maneira mais rápida de aumentar o seu capital próprio era o rendimento da aplicação em títulos públicos, depositados nos bancos como parte do fundo de risco. Todavia, a acentuada queda nas taxas de juros na *Euroland* e dos *spreads* nos mercados bancários italianos e europeus no ajuste para a moeda única reduziram muito

esta fonte de receita²⁴¹, compensada de forma apenas parcial pela evolução das taxas de garantia pagas pelas empresas associadas aos confidi, que são calculadas com base no montante e no prazo de financiamento. Estas organizações tiveram, portanto, que buscar fontes alternativas de receita. Elas começaram [a ofertar] para as empresas a elas associadas serviços de consultoria financeira e outros serviços (tais como orçamento e planejamento do negócio, reestruturação do passivo e outros), oferecidos por subsidiárias especializadas em finanças empresariais, o que permitiu alcançar a fidelização dos clientes e a diversificação das fontes de receita (FIORETTI; NELSON; TAYLOR, 2001, p. 3).

As comissões relativas às garantias são hoje a parcela mais importante das receitas dos confidi (FIORETTI; NELSON; TAYLOR, 2001, p. 6).

As principais despesas, geralmente, são os custos de pessoal e as despesas relativas à contratação de serviços externos (ISAIA, 2007, p. 67). Como associações em fins lucrativos, os confidi são isentos do pagamento de impostos, inclusive do imposto sobre o valor agregado (FIORETTI, NELSON, TAYLOR, 2001, p. 2).

8.2.6 Contribuições de entes públicos à operação dos confidi

São onipresentes as contribuições de entes públicos à operação dos confidi. A oferta de fundos e operações com taxas de juros reduzidas transformam os confidi em canais da política industrial (ISAIA, 2007, p. 67).

Segundo Isaia (2007, p.67), as contribuições dos entes públicos podem ser classificadas em:

- a) contribuições públicas para o fomento da oferta de garantias no 1º nível
- b) contribuições públicas relativas ao fomento das garantias no 2º nível.

As contribuições públicas para o fomento da oferta de garantias no 1º nível compreendem variadas formas de intervenção, que podem incluir:

- a) as contribuições para o reforço patrimonial dos confidi, dirigidas ao fundo monetário, ou para o reforço do capital social que, neste último caso, levam ao direito de participação de representantes dos entes públicos em órgãos eletivos²⁴², na forma especificada no estatuto social.

²⁴¹ FIORETTI, NELSON e TAYLOR (2001, p.6) relatam que a participação dos rendimentos oriundos das aplicações financeiras em títulos públicos, que representava em 1996, em média, 42 por cento das receitas dos confidi, se reduziu em 1999, a 19 por cento das receitas totais.

²⁴² A participação de representantes dos entes públicos pode ser problemática. Segundo Adamo (2000, p. 63-64), a decisão favorável de um representante da região relativa à concessão de garantias a uma pequena empresa pode influenciar a decisão relativa à concessão do crédito pela instituição financeira.

b) a oferta de fundos para a cobertura de garantias em operações orientadas a um determinado público-alvo de micro, pequenas e médias empresas, em operações com características específicas²⁴³.

Segundo Isaia (2007, p.68), sessenta a setenta por cento dos fundos geridos pelos confidi provem da União Europeia, do Estado, das regiões e das Câmaras de Comércio.

A reduzida transparência e a eficácia da utilização dos fundos regionais foram criticadas por Erzegovesi (2014):

O sistema confidi apresenta internamente muitos casos nos quais o modelo atual, baseado na concessão de garantias, não é sustentável na ausência de um suporte financeiro público. Atualmente as contribuições públicas aos confidi formam uma galáxia de difícil observação, especialmente nos programas nos níveis regional e local. Há uma notável opacidade, ao ponto que não se consegue avaliar a sua eficiência e a equidade de sua distribuição. Seria a existência de um banco de dados nacional para fazer um inventário dos programas (estatais, regionais, do sistema de câmaras [de comércio], do Fundo Europeu de Investimentos e de outros patrocinadores) e a mensuração do impacto gerado aos beneficiários finais. Além disso, seria ainda necessário um sistema de avaliação dos confidi que são intermediários em tais ações, para introduzir mecanismos de premiação das entidades mais eficientes e funcionais na atuação em políticas públicas. Há trabalhos em andamento nesse sentido no Ministério do Desenvolvimento Econômico e em diversas regiões (ERZEGOVESI, 2014, p. 7 *et seq.*).

As contribuições públicas relativas ao fomento das garantias no 2º nível podem se dar por meio da oferta de contragarantias públicas, e de contragarantias oferecidas pelos confidi de 2º nível, que tem como associados os confidi de 1º nível e operam geralmente em nível regional (ISAIA, 2007, p. 70).

Com frequência, a criação dos confidi de 2º nível é uma iniciativa conjunta dos confidi locais, governos locais, associações de categoria profissional e câmaras de comércio locais (FIORETTI, NELSON, TAYLOR, 2001, p. 3). Todavia, essas instituições apresentam os mesmos problemas de capitalização dos confidi de 1º nível (ISAIA, 2007, p. 70; FIORETTI; NELSON; TAYLOR, 2001, p.5).

O principal fundo de contragarantias do sistema confidi é o Fundo Central de Garantias, gerido pela instituição estatal *Mediocredito Centrale*. O *Fundo Central de Garantias* recebe

²⁴³São exemplos o fundo anti-usura (*Fondo per la prevenzione del fenomeno dell'usura*), criado pelo art. 15 da Lei n. 108, de 7 de março de 1996, destinado preferencialmente aos confidi que tenham a oferta de garantias com cobertura de oitenta por cento das operações de instituições financeiras relativas a operações de crédito a pequenas e médias empresas consideradas como de elevado risco financeiro, os fundos regionais de fomento a empresas que atuam em setores específicos, como por exemplo o turismo.

aportes (e também contragarantias) do Fundo Europeu de Investimentos²⁴⁴ (ISAIA, 2007, p. 70). A contragarantia do Fundo Central de Garantias pode alcançar até noventa por cento do valor da operação (FIORETTI; NELSON; TAYLOR, 2001, p. 5). As contragarantias do Fundo Central de Garantias têm elevada penetração nos confidi de 1º nível, alcançando 90 por cento dos riscos assumidos pelas entidades de 1º nível (ISAIA, 2007, p. 71).

8.3 Evolução do quadro normativo dos confidi

A criação jurídica dos consórcios de garantia coletiva (*consorzio di garanzia collettiva dei fidi*, ou confidi) se deu por meio do pelo artigo 3º da Lei nº 860, de 25 de julho de 1956, (lei que disciplina juridicamente o segmento *artigiano*²⁴⁵) (ITÁLIA, 1956), o qual aporta ao sistema jurídico e econômico italiano o conceito de garantia como uma forma de serviço (POMBO; HERRERO, 2001, p. 720). Assim, a redação do artigo enuncia:

Art. 3º. — É considerada *artigiana* a empresa constituída sob a forma de cooperativa ou de sociedade, exceto as sociedades de ações, as sociedades de responsabilidade limitada, as sociedades em comandita simples e as sociedades por ações, desde que a maioria dos membros participe pessoalmente do trabalho e, na empresa, o trabalho tenha uma função proeminente em relação ao capital.

²⁴⁴ O Fundo Europeu de Investimentos é um fundo do Banco Europeu de Investimentos e da Comissão Europeia, criado em 1998 e dedicado ao apoio às micro, pequenas e médias empresas europeias, facilitando o acesso aos investimentos por meio de contragarantias e de capital de risco (UNIÃO EUROPEIA, 2018; FIORETTI; NELSON; TAYLOR, 2001, p.3).

²⁴⁵ Destaque-se que a tradução de *artigiano* para o termo da língua portuguesa “artesão” induz a erro. O conceito de *artigiano*, além do art.3º apresentado acima, é estabelecido pelos artigos 1º e 2º da Lei nº 860 de 1956: “Art. 1º. - É *artigiana*, para todos os fins da lei, a empresa que satisfaz os seguintes requisitos fundamentais: (a) que tem por objetivo a produção de bens ou prestação de serviços, de natureza artística ou habitual; (b) que é organizada e opera com o trabalho profissional, inclusive o trabalho manual, de seu proprietário e, eventualmente, com o dos membros de sua família; (c) na qual o detentor tem responsabilidade plena pela empresa e assume todos os custos e riscos inerentes à sua gestão e operação. A qualificação *artigiana* de uma empresa é comprovada pela inscrição no registro referido no art. 9º [desta lei]. Não constitui um obstáculo ao reconhecimento da qualificação *artigiana* da empresa, o fato de a mesma utilizar máquinas e fontes de energia. Desde que não entre em conflito com as leis trabalhistas, a empresa pode desempenhar as suas atividades em um local fixo, seja na residência do seu proprietário, em uma oficina especial, ou em outro local designado pelo cliente, ou ainda de forma itinerante ou em quiosque, independentemente do sistema de remuneração. Art. 2º. Para a realização da sua atividade, a empresa *artigiana* pode valer-se da mão-de-obra de pessoal contratado, desde que esta seja sempre pessoalmente gerida pelo proprietário da empresa, e [respeitando as] limitações estabelecidas no parágrafo seguinte. Cumpridos os requisitos das letras (a) e (c) do artigo anterior, pode também ser considerada *artigiana* e, por conseguinte, incluída nos registros referidos no art. 9º: (a) a empresa que, não trabalhando em produção seriada, não emprega normalmente mais de dez empregados, incluindo os membros da família do proprietário e excluindo aprendizes; (b) a empresa que, ao dedicar-se exclusivamente à produção em série, não utiliza normalmente mais do que cinco empregados, incluindo os membros da família do proprietário e excluídos os aprendizes, e que a produção não seja completamente mecanizada; (c) a empresa que exerce atividades relativas a obras artísticas, tradicionais e de vestuário sob medida; (d) a empresa que presta serviços de transporte e utiliza normalmente não mais do que cinco trabalhadores, incluindo os familiares do titular e excluindo os aprendizes. O número máximo de aprendizes não deve exceder dez para as empresas referidas na alínea (a); cinco para as referidas nas alíneas (b) e (d); e vinte para as referidas na alínea (c)” (ITÁLIA, 1956).

As disposições previstas na presente lei são igualmente aplicáveis aos consórcios entre empresas *artigianas*, elencadas no registro referido no art. 9º, constituídas exclusivamente para o fornecimento das matérias-primas necessárias às empresas, para a mostra coletiva dos produtos, para a sua venda, para a contratação de obras **e para a prestação de garantias nas operações de crédito para as empresas consorciadas** (ITÁLIA, 1956).

Os confidi podem adotar a forma jurídica de cooperativas ou consórcios²⁴⁶; todavia, os confidi do segmento das empresas *artigianas* devem adotar necessariamente a forma de cooperativas com responsabilidade limitada dos sócios, por força de sua primeira regulamentação infralegal: em fevereiro de 1959, um decreto do Ministério da Indústria e Comércio regulamentou o estatuto-tipo das cooperativas *artigianas* de garantia de crédito, determinando um modelo compulsório de estatuto que deveria ser seguido por todas as cooperativas *artigianas* de garantia de crédito (ITÁLIA, 1959). A regulamentação determinava para essas cooperativas, entre outras medidas, que:

- a) as cooperativas *artigianas* de garantia de crédito têm responsabilidade limitada, não tem fins lucrativos e se baseiam no princípio da mutualidade²⁴⁷;
- b) o patrimônio das cooperativas *artigianas* de garantia de crédito é formado pelas quotas-parte dos associados, reservas, doações de entidades ou pessoas físicas, e por um fundo composto de contribuições do Estado e de entes públicos. Este patrimônio somente pode ser utilizado para a concessão de garantias, e a manutenção da cooperativa deve ser custeada pelas taxas relativas à concessão de garantias;
- c) a cooperativa responde com seu patrimônio em caso de liquidação administrativa, com responsabilidade subsidiária dos sócios. Esta é solidária entre

²⁴⁶ De forma semelhante à legislação brasileira, os consórcios - regulados pelo art. 2.602 e seguintes do Código Civil italiano - são formas de organização voluntária entre empresas do mesmo ramo ou de atividades conexas para o desenvolvimento de atividades de coordenação, reduzindo o custo de gestão e de produção, ou ainda de serviços, quando desenvolvem atividades de interesse comum das empresas consorciadas (ITÁLIA, 1942). A maioria dos confidi do setor industrial adota a forma de consórcio, e as demais sociedades empresariais adotam a forma jurídica de cooperativa (POMBO; HERRERO, 2001, p. 725), em razão dos benefícios fiscais às cooperativas italianas (SCHENA, 2004, p.6)

²⁴⁷ Considera-se atendido o princípio da mutualidade quando, na forma do art. 26 do Decreto Legislativo nº 1.577 da Chefia provisória do Estado, de 14 de dezembro de 1947 (também conhecido como *Legge Basevi*), o estatuto da sociedade cooperativa prevê: (a) a vedação da distribuição de dividendos superiores à aplicação da taxa de juros legal ao valor das quotas-parte efetivamente integralizadas; (b) a vedação da distribuição das reservas durante toda a existência social da cooperativa; (c) a atribuição da integralidade do patrimônio social, deduzido o valor das quotas e de seus rendimentos, à fins de utilidade pública, na forma regulamentada pela Administração Pública, no caso de dissolução da entidade.

os sócios, proporcional às suas quotas-parte, com valor não inferior ao valor de três quotas²⁴⁸.

d) cada associado deve possuir o mínimo de uma e o máximo de cinco quotas-partes, se assim expressamente autorizado pela direção.

e) é vedada a participação de associados de outras cooperativas de garantia.

f) o valor das garantias concedidas aos sócios nos convênios realizados com as instituições financeiras não pode superar dez vezes o valor do patrimônio.

g) as taxas de contribuição, por ocasião da concessão das garantias, não podem superar o valor de um por cento do valor total da operação de crédito.

h) cada associado, após três meses da associação, tem direito a um voto, independentemente do número de quotas-parte.

i) as assembleias ordinárias devem ser ao menos anuais, e devem prever a eleição do presidente e do vice-presidente da cooperativa de garantia, bem como dos demais membros do conselho administrativo, do conselho fiscal, a aprovação do quadro de limitação de suas competências (*direttive di massima*), e demais assuntos de competência da assembleia geral de acordo com o estatuto da cooperativa de garantia.

j) podem integrar o conselho de administração um representante do Ministério da Indústria e Comércio, desde que tenha havido uma contribuição deste ao fundo de risco, bem como um representante de qualquer ente público que contribua com ao menos um quarto do valor total das quotas-parte dos associados.

k) as funções de presidência, vice-presidência, de membro do conselho de administração e de membro do conselho fiscal não são remuneradas.

l) metade dos resultados do exercício devem ser destinadas ao fundo de risco, e metade ao fundo de reserva, sendo vedada a distribuição de valores relativos ao fundo de reserva aos associados (ITÁLIA, 1959).

Verifica-se que há, desde suas primeiras regulamentações, um forte hibridismo entre o público e o privado - não somente na constituição dos fundos destinados à concessão de

²⁴⁸ Destaque-se que o Código Civil italiano autoriza a responsabilização dos sócios, no caso de liquidação compulsória, em múltiplos de suas cotas, na forma do art. 2.541 (ITÁLIA, 1942).

garantias, mas na própria operação dos Confidi. Cabe destacar que o apoio às cooperativas e às micro e pequenas empresas tem status constitucional, como se depreende do artigo 45 da Constituição Italiana:

Art. 45 - A República reconhece a função social da cooperação com caráter de mutualidade sem fins de especulação privada. A lei promove e favorece seu crescimento com os meios mais idôneos e assegura, com controles apropriados, seu caráter e sua finalidade. A lei provê a tutela e o desenvolvimento das micro e pequenas empresas (*dell'artigianato*) (ITÁLIA, 1947)

Com a determinação constitucional, os confidi viriam a se tornar um dos mecanismos da política pública de fomento às micro e pequenas empresas, recebendo verbas públicas para os fundos relativos à concessão de garantias e isenções fiscais²⁴⁹.

Na década de 1960, os segmentos industriais começaram a criar seus confidi, e a partir da década de 1970, também o segmento do comércio, com base nas figuras jurídicas do *consórcio*, regulado no Código Civil italiano pelo artigo 2602 e artigos sucessivos, e da sociedade cooperativa, disciplinada pelo artigo 2511 e seguintes (ITÁLIA, 1942; POMBO; HERRERO, 2001, p.720).

A aplicação subsidiária das normas referentes às sociedades por ações às cooperativas, expressa no art. 2519 do Código Civil fundamentou juridicamente a ação dos sócios promotores, previstos naquela seção da norma civilista. Este papel foi desempenhado pelas entidades de categoria dos setores econômicos (*artigiano*, industrial, comercial, agrícola) e, em menor medida, pelas câmaras de comércio – entidades públicas com competências de registro e de fomento do desenvolvimento local, relativa a todos os setores de atividade econômica²⁵⁰ (ITÁLIA, 1993; POMBO; HERRERO, 2001, p.720).

A década de 1970 veria uma grande expansão do número de confidi, em resposta às restrições creditícias às micro e pequenas empresas, agravadas pela crise do petróleo em 1973 (POMBO; HERRERO, 2001, p.715). Nesta década, o sistema confidi receberia maior apoio do

²⁴⁹ São exemplos a Lei nº 127, de 17 de fevereiro de 1971, que confirmaria isenções tributárias às sociedades cooperativas regidas pelo princípio da mutualidade e sem fins lucrativos (o que inclui a maior parte dos confidi) e a Lei nº 904, de 16 de dezembro de 1977 (também denominada como *Legge Pandolfi*, nome do então Ministro das Finanças da Itália), que reforçaria a capitalização das cooperativas, por força de seu art. 12, que isentava de impostos os valores referentes aos fundos indivisíveis e não distribuídos aos sócios. Outras isenções de imposto sobre a renda aplicáveis aos Confidi, de base contábil – cujo detalhamento ultrapassa o escopo desta Tese – são dadas pelo art. 12 do Decreto do Presidente da República nº 601, de 29 setembro de 1973, pelos artigos 7º e 11 da Lei nº 59, de 31 de janeiro de 1992, e pelo art. 21 da Lei nº 449, de 27 de dezembro de 1997.

²⁵⁰ A definição jurídica das câmaras de comércio italianas, hoje dada pelo artigo 1º da Lei nº 580, de 29 de dezembro de 1993, define a câmara de comércio como “ente público com autonomia funcional que desenvolve, no âmbito da circunscrição territorial de sua competência, com base no princípio de subsidiariedade expresso no artigo 118 da Constituição, funções de interesse geral para o sistema de empresas, visando o desenvolvimento no âmbito da economia local” (ITÁLIA, 1993)

Estado italiano, em especial após a entrada em vigor da lei nº 675, de 12 de agosto de 1977, que autorizou regiões, províncias e administrações locais a aportar recursos aos confidi, e criou o Fundo Central de Garantias, fundo do Ministério do Desenvolvimento Econômico que visava facilitar o acesso ao crédito pelas micro e pequenas empresas²⁵¹ (ITÁLIA, 1977).

A lei nº 240, de 21 de maio de 1981, determinou a contribuição pelo Estado aos confidi de 1º nível de valor equivalente a cinquenta por cento de sua contribuição para a constituição de confidi de 2º nível, além de conceder aos confidi (bem como às demais cooperativas de micro e pequenas empresas) outros benefícios tributários e fiscais (ITÁLIA, 1981). A contribuição do Estado aos confidi de 2º nível, sujeita a limites orçamentários, foi renovada pelo decreto-lei nº 327, de 4 de agosto de 1987 (ITÁLIA, 1987a), convertido na lei nº 404, de 3 de outubro de 1987 (ITÁLIA, 1987).

Novas alterações legislativas ao quadro normativo somente viriam a ocorrer em 1991, quando a lei nº 317, de 5 de outubro de 1991, por meio de seu artigo 29, atribuiu formalmente um objeto social aos Confidi: a prestação de garantias financeiras e a realização de atividades de informação, consultoria e assistência às empresas associadas (ITÁLIA, 1991). Dois artigos da mesma lei autorizaram o Estado italiano, por meio do Fundo Central de Garantias, a reforçar o apoio à operação dos confidis: o artigo 31 permitiu a realização de contragarantias no valor de até 30 por cento do valor das perdas do exercício financeiro causadas pelo inadimplemento dos financiamentos por parte dos associados dos confidi de 1º nível, e manteve a contribuição, pelo Fundo Central de Garantias, de até 50 por cento do montante das quotas dos confidi de 1º nível nos confidi de 2º nível, de forma a incentivar a capitalização dos sistemas de contragarantias (ITÁLIA, 1991; PABLO; HERRERO, 2001, p. 720). O artigo 33 da lei previa contribuições particularmente elevadas para fundos das entidades de garantia mútua de 2º nível operando em algumas regiões, e ainda contribuições ao patrimônio para a realização de programas de desenvolvimento organizacional e de gestão (ITÁLIA, 1991; SICLARI, 2018, p.7).

Em 1993 foi aprovado o texto da nova lei bancária (*Testo Unico Bancario*) por meio do Decreto Legislativo nº 385, de 3 de setembro daquele ano. A nova lei bancária atribuiu à Banca D'Italia, por meio de seu artigo 155, a tarefa de manter uma lista especial de intermediários financeiros, que passou a incluir os confidi (ITÁLIA, 1993). A norma não incluiu os confidi no rol de instituições financeiras fiscalizadas por aquela instituição.

²⁵¹ O fundo é gerido pela *Mediocredito Centrale*, instituição financeira estatal criada pela Lei nº 949, de 25 de julho de 1952, com a missão de fomentar o desenvolvimento da região sul da Itália e facilitar o acesso ao crédito de médio prazo para as pequenas e médias empresas (ITÁLIA, 1952).

Dez anos mais tarde, o legislador interviria no segmento de forma significativa. Com a Lei nº 326, de 24 de novembro de 2003 – convertendo em Lei, com alterações, o Decreto-Lei nº 269, de 30 de setembro de 2003 – o legislador, por meio do artigo 13, regulou a forma jurídica e o objeto social dos confidi; a utilização exclusiva da denominação confidi pelos intermediários financeiros organizados de acordo com os requisitos da lei; introduziu requisitos de capital; reafirmou a vedação de distribuição de resultados, sob qualquer forma; criou uma categoria de confidi (denominada *elenco especial*) que passou a ser fiscalizada pela *Banca D'Italia*; criou limites de quotas para os associados dos confidi e, por fim, criou uma nova forma jurídica para as entidades de garantia mútua: o banco cooperativo de garantia coletiva *fidi*²⁵² (ITÁLIA, 2003).

O objeto social dos confidi foi definido pelo parágrafo 2º do artigo 13 da Lei nº 326/2003 como a prestação, de forma exclusiva, de garantias coletivas, e autorizou, de forma subsidiária, a prestação de serviços conexos e instrumentais, tais como a consultoria em finanças ou a assistência no acesso à financiamentos em linhas de crédito de menor custo, concedidas pelo Estado ou pelas regiões italianas (ITÁLIA, 2003; ISAIA, 2007, p. 45).

Podem ser associados aos confidi as microempresas e as empresas de porte pequeno ou médio das áreas da indústria, do comércio, do turismo, de serviços, *artigianas* e agrícolas (ITÁLIA, 2003).

Podem ser destacados, entre os comandos normativos previstos por esta norma:

- a) a autorização da participação de empresas que não se enquadrem como pequenas e médias empresas, na condição de patrocinadoras, até um sexto do quadro de associados;
- b) o estabelecimento do capital social contábil mínimo de cem mil Euro para o início da operação de um confidi;
- c) a fixação de um valor mínimo para a quota dos associados (250 Euro) e da participação máxima permitida a um quotista (20 por cento do fundo de risco).

²⁵² O banco cooperativo de garantia é um banco que tem na concessão de garantias o seu produto prevalente, mas que pode realizar outras operações como um banco convencional. Os requisitos patrimoniais e operacionais para a sua constituição são mais elevados que aqueles relativos aos confidi (ITÁLIA, 2008). Os bancos de garantia coletiva jamais se consolidaram na Itália, e hoje inexistem (ERZEGOVESI, 2014, p.2; SICLARI, 2018, p.22).

- d) o estabelecimento de um patrimônio líquido mínimo (incluindo os valores dos fundos de risco indisponíveis²⁵³ e das provisões²⁵⁴ contabilizadas no demonstrativo do resultado do exercício) de 250 mil Euro, a cada fechamento de balanço.
- e) o estabelecimento de uma fração mínima de participação dos associados no patrimônio líquido da entidade (um quinto do patrimônio líquido deve ser constituído de aportes dos sócios, somado ao resultado líquido do balanço);
- f) a determinação dos procedimentos a serem seguidos pela gestão do Confidi caso seu patrimônio líquido se reduza abaixo de dois terços do valor mínimo estabelecido, que podem incluir o aporte de contribuições adicionais pelos associados, a redução do fundo (e conseqüentemente do volume de operações) e a dissolução voluntária da entidade.
- g) a autorização para a realização de fusões entre confidis ou entre confidis e quaisquer outras entidades, reconhecidas ou não, da qual resulte um confidi em uma das formas jurídicas autorizadas pela lei.
- h) a contribuição para as entidades de segundo nível ou, na sua ausência, para o Ministério do Desenvolvimento Econômico (equivalentes a 0,1% do valor dos financiamentos garantidos).
- i) a atribuição ao Ministro da Economia e das Finanças da competência para determinar os critérios objetivos referentes ao volume de atividade financeira e ao patrimônio que permitem (ou determinam) a inscrição de um confidi no elenco especial, ouvida a Banca D'Italia.
- j) a permissão concedida aos confidi supervisionados pela Banca D'Italia de assumir participações, conceder financiamentos de forma direta, ofertar serviços de pagamento e mesmo intermediação em operações de câmbio.
- k) a autorização para a gestão de fundos especiais do governo, tais como o fundo anti-usura (ITÁLIA, 1993).

²⁵³ Recorde-se que *fundo de risco indisponível* (ou simplesmente *fundo de risco*, ou *fundo monetário*) é o montante depositado em um banco conveniado para a cobertura de eventuais perdas causadas pelo inadimplemento da operação de financiamento.

²⁵⁴ As provisões correspondem ao valor esperado das perdas quando da elaboração do demonstrativo dos resultados do exercício, com base na aplicação do princípio contábil da prudência.

A oferta de outros serviços foi limitada a dez por cento do volume de operações de garantia²⁵⁵. Além disso, a Lei nº 326/2003 estabeleceu que a maioria das operações de garantia deve ser feita a associados (ITÁLIA, 1993).

A intenção do legislador com a edição da Lei nº 326/2003 foi destacada por Siclari (2017, p. 21):

Com a disciplina normativa editada em 2003, o legislador tinha a intenção de corrigir uma série de problemas que afligiam o setor e tornavam problemático o exercício de uma ação efetiva de controle público: se pense no elevadíssimo número de confidi de pequeno e médio porte, na grande disparidade de instrumentos jurídicos utilizados e de modelos organizacionais adotados, na reduzida concorrência no mercado de referência, no imperativo de alcançar uma ampla disponibilidade de crédito para as pequenas e médias empresas italianas, na necessidade de obter um pleno reconhecimento do papel [dos confidi] no setor financeiro. [A resposta foi] institucionalizar os diversos modelos e instrumentos jurídicos adotados pela prática de mercado, promover e favorecer o ingresso dos confidi no setor regulado e supervisionado da intermediação financeira, incentivar os primeiros passos da racionalização da estrutura de mercado (por exemplo, por meio de contribuições públicas para a consolidação das empresas), e introduzir no atual artigo 155 do Texto Único Bancário uma disciplina de supervisão plena.

Para Locatelli e Uselli (2012, p.21), a lei nº 326/2003 induziu uma alteração marcante na identidade dos confidi, que se tornam “entidades cada vez mais autônomas e distintas das associações de empreendedores que as originaram e em cuja estrutura operaram por várias décadas”.

O reconhecimento jurídico dos confidi como intermediários financeiros não deve (ou não deveria), todavia, levar as entidades de garantia mútua a perder sua identidade. Erzegovesi (2009, p.118-119) adverte que, por sua natureza mutualística, os confidi são empresas *mission-oriented*, e não *profit-oriented*, mas devem respeitar o equilíbrio financeiro de forma a garantir a autonomia da gestão e a sustentabilidade de seu crescimento. Para o economista, o modelo de negócios dos confidi deve ser sustentável e deve, ao mesmo tempo, preservar o caráter mutualístico, incentivando a eficiência em uma condição de operação de “quase mercado”, no qual interferem ações públicas (ERZEGOVESI, 2009, p.120).

Devido às discussões do Acordo da Basileia referentes aos requisitos patrimoniais impostos aos intermediários financeiros sujeitos à fiscalização da Banca D'Italia, a regulamentação que daria efeitos concretos à lei nº 326/2003 foi sobrestada (BALDINELLI;

²⁵⁵ Para Isaia (2007, p.49), o objetivo da norma foi desencorajar o desenvolvimento de atividades diversas à concessão de garantias, apoiando a manutenção de sua especialização nesta atividade.

FERRARIS DI CELLE, 2011, p. 15-16). Entre 2006 e 2010, diversas normas viriam a integrar o conjunto normativo que regula os confidi:

- a) em 14 de junho de 2006, a diretiva 2006/48/CE recepciona no ordenamento da comunidade europeia o Acordo de Basiléia sobre normas prudenciais para bancos e empresas de investimentos (também conhecido como Acordo de Basiléia 2);
- b) em 27 de dezembro de 2006, a Circular nº 263 da Banca D'Italia divulga as disposições referentes à fiscalização de bancos e intermediários financeiros inscritos no elenco especial (BANCA D'ITALIA, 2008a), complementadas em 9 de julho de 2007 com a entrada em vigor de uma atualização dos procedimentos de fiscalização dos intermediários financeiros (*7º aggiornamento delle Istruzione di vigilanza per gli intermediari finanziari*)²⁵⁶ (BANCA D'ITALIA, 2008).
- c) em 9 de novembro de 2007, um decreto do Ministro de Economia e Finanças estabeleceu os critérios objetivos de ingresso no elenco especial dos confidi, entre os quais se destaca o requisito de um volume de atividade financeira²⁵⁷ igual ou superior a 75 milhões de Euros (ITÁLIA, 2007);
- d) em 17 de fevereiro de 2009, o decreto nº 29 do Ministro de Economia e Finanças sistematizou as normas secundárias relativas aos intermediários financeiros (ITÁLIA, 2009).

Em 14 de julho de 2009 foi publicada a Lei nº 88, de 7 de julho de 2009, que determinou medidas para o adimplemento das obrigações derivadas da participação da Itália na Comunidade Europeia. O artigo 33 da Lei nº 88/2009 delegou ao Poder Executivo italiano a atuação, em conformidade com a Diretiva 2008/48/CE do Parlamento Europeu e do Conselho da Europa, de 23 de abril de 2008, relativa aos contratos de crédito ao consumidor, e estabelece modificações e integrações das disposições referentes às instituições que operam no mercado financeiro, constantes do Decreto Legislativo nº 385, de 1º de setembro de 1993 – o Texto Único Bancário. Dentre as diretivas estabelecidas pelo legislador, a alínea *d* viria a alterar de maneira marcante o ambiente normativo dos confidi:

²⁵⁶Posteriormente, a Circular nº 288 da Banca D'Italia, de 3 de abril de 2015, viria a substituir a regulamentação referida (BANCA D'ITALIA, 2015).

²⁵⁷ O volume de atividade financeira é um agregado de diversos itens do balanço contábil referentes às dimensões operacionais (caixa e disponibilidades, créditos junto a instituições financeiras, créditos junto a clientes, créditos implícitos em operações de arrendamento mercantil (*leasing*), obrigações e outros títulos de renda fixa, ações, quotas e outros títulos de renda variável, e outras posições do ativo, inclusive operações 'fora de balanço' relativas ao exercício de atividades financeiras), que para os confidi são substancialmente equivalentes ao montante de garantias concedidas em operações não liquidadas à data de fechamento do balanço (BALDINELLI; FERRARIS DE CELLI, 2012, p. 17)

d) remodelar a disciplina das atividades e das instituições que operam no setor financeiro, tratadas pelo título V e pelo artigo 155 do Texto Único [Bancário], objeto do Decreto Legislativo nº 385 de 1993, com base nos seguintes critérios diretivos para a tutela dos consumidores:

d.1) rever os requisitos para fins de inscrição e autorização de operação com o público, de forma que apenas [sejam autorizadas a operar] as instituições que possuam credibilidade e correção em suas iniciativas empresariais;

d.2) prever instrumentos de controle mais eficazes, modulados [em sua atuação] com base nas atividades desenvolvidas pelo intermediário [financeiro];

d.3) garantir a simplificação, a transparência, a celeridade, a economicidade e a eficácia das ações administrativas e dos procedimentos sancionadores, atribuindo os poderes de sanção e de intervenção à *Banca D'Italia*;

d.4) prever sanções administrativas, pecuniárias e acessórias, bem como formas de intervenção efetivas, dissuasivas e proporcionais, entre as quais a vedação de empreender novas atividades, e o poder de suspensão, reforçando, ao mesmo tempo, o poder de cancelamento (ITÁLIA, 2009).

A diretiva indicava o fortalecimento das atividades de supervisão da *Banca D'Italia* no âmbito das entidades de garantia mútua, que viriam a ser efetivadas pelo Decreto Legislativo nº 141, de 13 de agosto de 2010. Até a edição do Decreto Legislativo nº 141, havia por parte do ambiente regulatório uma separação entre os confidi sujeitos à supervisão (os confidi com maior volume de atividade financeira, superior a 75 milhões de Euros) e os confidi sobre os quais nenhum poder de supervisão era exercido. Com a nova norma (com retificações pontuais realizadas pelos Decretos Legislativos nº 218, de 14 de dezembro de 2010, e nº 169, de 19 de setembro de 2012) todos os confidi passaram a ser regulados e supervisionados: a nova redação para o Título V do Texto Único Bancário (que se refere a intermediários financeiros diversos dos bancos, categoria na qual se incluem os confidi) determinou que a fiscalização dos confidi cujo volume de atividade financeira fosse inferior ao limite de atividade financeira definido pelo Ministério da Economia e das Finanças fosse realizado por um organismo de controle com personalidade jurídica de direito privado, com autonomia organizativa, estatutária e financeira, submetido ao controle do Banca D'Italia (ITÁLIA, 2010).

Os confidi de volume de atividade financeira superior ao limite estabelecido pelo Ministério da Economia e Finanças podem exercer um conjunto maior de atividades do que os confidi de menor porte. Na forma da regulamentação, os confidi de maior porte (inscritos em um elenco dos confidi regulados pelo art. 106 do Texto Único Bancário, após a renumeração dos artigos promovida pela alteração normativa) podem exercer as seguintes atividades, além da concessão de garantias a seus associados:

a) conceder garantias em favor da administração financeira do Estado, relativas à restituição de impostos às empresas-sócias;

- b) gerir fundos públicos de linhas de crédito promovidas pelo Estado, com juros reduzidos em relação àqueles praticados pelo mercado;
- c) conceder financiamentos diretos (inclusive a não associados), em montante não superior a vinte por cento do valor total dos ativos, como atividade suplementar;
- d) garantir a emissão de títulos privados de captação de recursos pela empresa associada, em conformidade com o artigo 2483 do Código Civil italiano, respeitando o limite de vinte por cento do valor total dos ativos atribuído às atividades suplementares;
- e) realizar atividades acessórias que permitam o maior desenvolvimento das atividades de garantia, como a consultoria de crédito a seus associados²⁵⁸.
- f) assumir participação em instituições financeiras e de seguros, não superior a vinte por cento do capital da sociedade na qual participam, sendo vedado o controle, mesmo que por via indireta, dessas sociedades;
- g) assumir participação em sociedades instrumentais às atividades exercidas;
- h) assumir participação em pequenas e médias empresas associadas, até o limite de um por cento dos fundos do participante;
- i) assumir participação em entidades de categoria profissional, até o máximo de três por cento do valor total das quotas;

Os confidi de menor porte, por sua vez, ficam restritos à concessão de garantias a seus associados, e à realização de atividades conexas e instrumentais à concessão das garantias. A assunção de participações em outros entes é autorizada apenas para outros confidi, bancos de garantia coletiva ou outros intermediários financeiros que concedam garantias a seus associados. É ainda autorizada a participação em sociedades constituídas para a prestação de serviços instrumentais a seus associados (como por exemplo, serviços de consultoria) (ITÁLIA, 2010).

As mudanças no quadro normativo relativas à supervisão, como apresentado, alteram de forma marcante o ambiente no qual operam as entidades. Falcone (2012) resume de forma clara as mudanças no ambiente regulatório:

²⁵⁸ Quando a consultoria de crédito é prestada a não-associados, deve se submeter aos limites atribuídos às atividades suplementares (ITÁLIA, 2010; SICLARI, 2018, p. 5).

[E]nquanto no regime anterior os confidi de menor porte (*minori*) (que simplesmente se inscreviam em uma seção do elenco de intermediários financeiros do antigo artigo 106, ficando imunes aos controles limitados previstos) eram substancialmente não regulados, agora estes se encontram submetidos ao controle de um organismo que exerce poderes substanciais de supervisão [...]; [por sua vez,] os confidi de maior porte (*maggiore*) se tornaram intermediários financeiros *tout court* (salvo quanto às especificidades referentes às formas jurídicas autorizadas), submetidos à autorização e supervisão da *Banca D'Italia* (FALCONE, 2012, p.144).

A nova entidade reguladora dispõe de poderes de controle que incluem a requisição de dados e informações, a verificação da conformidade da operação do confidi às disposições normativas (também por meio de fiscalizações *in loco* e estabelecimento de processos administrativos) e do cancelamento do registro das entidades, nos casos previstos na norma regulamentadora²⁵⁹ (ITÁLIA, 2016). A opção do legislador aponta para a adoção de um modelo de *autorregulação auditada*²⁶⁰, o qual, em que pesem as vantagens quanto à especialização do regulador e custo para a administração pública, apresenta riscos consideráveis à efetividade da regulação²⁶¹.

²⁵⁹ Os casos que ensejam o cancelamento do registro são elencados no artigo 17 do Decreto nº 228, de 23 de dezembro de 2015, do Ministério da Economia e Finanças, que são: a) a perda de um dos requisitos para a inscrição; b) praticar grave violação das leis ou disposições regulamentares; c) não-pagamento das contribuições estabelecidas pelo artigo 112-bis, alínea c, do Texto Único Bancário; d) inatividade não justificada, por tempo não inferior a um ano (ITÁLIA, 2016).

²⁶⁰ De acordo com a recomendação 94-1 do Código de Regulação Federal estadunidense, “A *autorregulação auditada* é definida como uma delegação de poderes por parte do Congresso ou de uma agência a uma organização privada de autorregulação para implementar normas e fiscalizar o cumprimento de leis ou regulamentos referentes às entidades reguladas, com poderes de ação independentes e de revisão mantidos pela agência. A organização de autorregulação é frequentemente uma associação das entidades reguladas, formada com a finalidade explícita de autorregulação” (UNITED STATES, 1994).

²⁶¹ Siclari (2018, p. 16) elenca como vantagens da autorregulação a contribuição decorrente da especialização dos entes regulados, que permite a construção de regras mais adequadas à resolução de problemas específicos; a redução da necessidade de coleta de todas as informações necessárias para a construção da norma reguladora, nem sempre disponíveis nos mercados caracterizados por uma técnica elevada; os incentivos ao cumprimento das normas criado com a participação dos regulados na formulação da regulação e os menores custos com a intervenção. Ogus (1997), por outro lado, é menos otimista; o autor considera que “o principal problema [da autorregulação] é que há uma assimetria de informação entre a autoridade pública de regulação e a entidade de autorregulação, que pode reter informações vitais, a menos que tenha a certeza de que [essa informação] será usada para alcançar soluções regulatórias que favoreçam os seus membros. Tipicamente, portanto, a entidade de autorregulação mantém um controle monopolístico da execução [das normas]” (OGUS, 1997, p. 596). Outros riscos são a *captura* do autorregulador pelos regulados e o conflito de interesse imane aos autorreguladores que, mais cedo ou mais tarde, serão regulados (SICLARI, 2018, p.17), trazendo como consequência direta a inconsistência da regulação com o interesse público, como expressa Ogus (1997, p.591): “há todas as razões para esperar que a entidade de autorregulação use seu poder normativo para beneficiar seus membros de maneiras que não são consistentes com o interesse público. Como tem sido formalmente demonstrado, as regras de autorregulação podem criar barreiras de entrada, conferindo rendas significativas aos administradores responsáveis. Os ganhos podem incluir benefícios não-monetários, como por exemplo uma vida tranquila, bem como ganhos financeiros. Os ganhos mais óbvios podem ser obtidos onde a entidade de autorregulação tem o poder de emitir autorizações e, portanto, determinar as qualificações exigidas daqueles que desejam empreender as atividades. Mas há também uma variedade de outras maneiras pelas quais padrões de qualidade podem ser utilizados para promover os interesses dos regulados ao invés do interesse público” (OGUS, 1997, p. 591).

Após o início das atividades do novo ente regulador e supervisor, os confidi de menor porte dispõem de um prazo de nove meses, contados a partir do início das atividades da entidade supervisora, para cumprir os requisitos²⁶² e apresentar os documentos por ela determinados para a inscrição no novo registro. Caso não os requisitos não sejam cumpridos ou os documentos não sejam apresentados nesse prazo, é autorizado seu funcionamento de forma precária, por até três meses, dentro dos quais os associados devem deliberar quanto à sua liquidação ou modificar seu objeto social (ITÁLIA, 2010). No caso de liquidação, o patrimônio líquido da entidade deve ser transferido ao patrimônio do fundo mútuo para a promoção e desenvolvimento da cooperação, na forma do artigo 11, parágrafo 5º da Lei nº 59, de 31 de janeiro de 1992.

No quinquênio seguinte, após a reforma no quadro normativo promovida pelo Decreto Legislativo nº 141, de 2010, a atividade normativa continuou intensa, trazendo novos aportes regulatórios:

- a) em 22 de dezembro de 2011, a Lei nº 214 converteu em Lei o Decreto-Lei nº 201, de 6 de dezembro de 2011, estendendo a possibilidade de participação no capital dos confidi pertencentes ao elenco especial às empresas não financeiras de maiores dimensões e aos entes públicos, desde que a maioria dos sócios aptos a votar nas assembleias seja constituída de micro, pequenas e médias empresas (ITÁLIA, 2011).
- b) em 27 de dezembro de 2013, a Lei nº 147, por meio de seu parágrafo 54, destinou recursos de 225 milhões de Euros do Fundo de Garantia às Pequenas e Médias Empresas para apoiar a fusão de confidi, nos processos de fusão em que o volume de atividade financeira da entidade de garantia mútua criada supere 150 milhões de Euros (valor que obriga a entidade a transformar-se em uma entidade de garantia mútua supervisionada pela *Banca D'Italia*) (ITÁLIA, 2013).

²⁶² Em razão dos requisitos mais rigorosos aplicados aos confidi supervisionados pela Banca D'Italia, espera-se que haja, respeitando o princípio de proporcionalidade, um maior rigor nos requisitos para a inscrição, que hoje são os seguintes: a) natureza jurídica de consórcio com atividade externa, sociedade cooperativa, sociedade de consórcio por ações, sociedade de responsabilidade limitada, ou cooperativa; b) objeto social referente exclusivamente à concessão de garantias coletivas a pequenas e médias empresas associadas; c) fundo do consórcio, ou capital social equivalente a, pelo menos, cem mil Euros, ou no caso de sociedades por ações, ao montante determinado pelo Código Civil italiano; d) quotas de participação de cada empresa não inferiores a 250 Euros, e não superiores a vinte por cento do capital social ou fundo do consórcio; e) quadro de associados constituído de pequenas e médias empresas industriais, comerciais, turísticas e de serviços, de empresas do segmento artigiano e agrícolas, na forma definida pelas normas da comunidade europeia; f) patrimônio líquido, incluindo os fundos de risco indisponíveis e os fundos de risco constituídos por previsão contábil não inferior a duzentos e cinquenta mil Euros; g) participação dos associados e referente à incorporação de resultados de, no mínimo, um quinto do valor do patrimônio líquido (BANCA D'ITALIA, 2009).

c) em 2 de abril de 2015, o Decreto Ministerial nº 53 do Ministério da Economia e Finanças elevou para 150 milhões de Euros o limite mínimo para a inscrição no elenco especial, e autorizou às instituições já inscritas na vigência do limite anterior a solicitar a permanência na categoria por meio de pedido de autorização ao Banca D'Italia (ITÁLIA, 2015).

d) em maio de 2015, foi publicada no *Bollettino di vigilanza della Banca D'Italia* nº 5 (e posteriormente, em 12 de junho de 2015, na *Gazzetta Ufficiale*) a Circular nº 288, reforçando os poderes de regulação da entidade supervisora²⁶³ e aproximando o sistema de regras aplicável aos confidi de maior volume de atividade financeira ao sistema de regras vigente para as demais instituições financeiras²⁶⁴. O capital mínimo dos confidi supervisionados pela Banca D'Italia foi fixado em dois milhões de Euros (BANCA D'ITALIA, 2015a).

e) em 23 de dezembro de 2015, o Decreto Ministerial nº 228 do Ministério da Economia e Finanças regulamentou a estrutura, os poderes e a forma de funcionamento da nova entidade de supervisão dos confidi de menor porte²⁶⁵, atribuindo a Banca D'Italia a responsabilidade para propor nomes para compor a direção da entidade supervisora, com base em critérios pré-determinados, entre os quais o atendimento a requisitos de profissionalismo, independência e honorabilidade²⁶⁶ (ITÁLIA, 2016).

²⁶³ Segundo Siclari (2018, p. 4), as novas regras de supervisão estabelecidas pela Circular nº 288, de 3 de abril de 2015, configuraram “uma verdadeira e própria forma de vigilância prudencial sobre os confidi de maior volume de atividade financeira, em decorrência da autorização do exercício de um conjunto muito mais amplo de atividades (*operatività*) do que aquele relativo aos confidi de menor porte”. De fato, com a edição da medida, a Banca D'Italia passa a ter: a) poderes de controle sobre os ativos dessas entidades, como a autorização da aquisição de participações relevantes no capital da entidade (a Banca D'Italia pode vetar a realização de determinadas operações, inclusive aquelas de natureza societária, ou ainda estabelecer restrições de natureza territorial); b) poderes de intervenção em casos de crise, desde a nomeação de um administrador-interventor até a revogação da autorização para o exercício das atividades; c) poderes de regulação sobre a adequação patrimonial, a gestão dos riscos de crédito e a informação disponibilizada ao público (BANCA D'ITALIA, 2015, 2015a). Tais medidas aproximam os confidi das exigências estabelecidas pelos Acordos de Basiléia, recepcionados pela legislação italiana.

²⁶⁴ Na expressão do regulador financeiro, com a Circular nº 288 “foi definido um sistema de regras tendencialmente homogêneo para todos os intermediários [financeiros] supervisionados, no qual a proporcionalidade é aplicada sem prever, de forma geral, exceções de obrigações ou requisitos, mas atuando quanto à sua intensidade, graduando e modulando [as obrigações e requisitos] em função da complexidade dos entes interessados” (BANCA D'ITALIA, 2015a, II, p.34).

²⁶⁵ Todavia, até maio de 2018 este novo organismo ainda não se encontrava em operação. Desta forma, os confidi de menor porte permanecem fora da ação da fiscalização da Banca D'Italia ou de qualquer entidade de supervisão. (BANCA D'ITALIA, 2018)

²⁶⁶ A nomeação dos integrantes da direção da entidade supervisora foi realizada pelo Decreto Ministerial de 9 de novembro de 2016, de acordo com a proposta encaminhada pela Banca D'Italia. Os diretores nomeados são responsáveis pelas atividades relativas à constituição da nova entidade supervisora dos confidi de menor porte. Em que pese o transcurso de quase dois anos, até outubro de 2018 este novo organismo ainda não se encontrava

As modificações normativas modificaram de forma intensa o ambiente, levando efetivamente à fusão de confidis²⁶⁷ (LOCATELLI; USELLI, 2012, p. 21), no sentido incentivado pelo legislador. Embora tais fusões reforçassem o patrimônio dos confidi, na forma pretendida pela regulamentação, isto levou a um distanciamento das associações de empreendedores que lhe deram origem, e a assunção de uma identidade própria (LOCATELLI; USELLI, 2012, p. 21).

O impacto nos confidi de menor dimensão organizacional e financeira foi especialmente severo. Todavia, Locatelli e Uselli (2012) ainda identificavam a possibilidade de que os confidi de menor porte mantivessem suas características originais:

Com a reforma do Texto Único Bancário, foi imposta aos confidi de menores dimensões a escolha de manter-se em uma escala de operações mais reduzida - conservando desta forma suas características operativas originais, que incluem a rapidez e a leveza de suas estruturas organizacionais – ou a trilhar um caminho de crescimento, ligado ao status de instituição supervisionada pela Banca D'Italia, que se por um lado leva a alterações em seu perfil organizacional e operacional, por outro lado lhes permite novas perspectivas quanto às atividades exercidas, com a diversificação das atividades prevista pela norma (LOCATELLI; USELLI, 2012, p. 15 - 16).

A dinâmica produção legislativa do período, reagindo aos efeitos intensos das alterações normativas e amplificados pela crise financeira, não terminou. Em 2016, a Lei nº 150, de 13 de julho de 2016, delegou ao Governo a tarefa de aperfeiçoar o conjunto normativo, atendendo aos objetivos de:

- a) reforçar o patrimônio dos confidi, incentivando a aplicação de recursos públicos, privados e do terceiro setor, individualizando os instrumentos e modalidades cabíveis;
- b) disciplinar as formas de contribuição dos entes públicos, em conformidade com as regras da Comunidade Europeia em matéria de auxílios estatais, e a proibição do estabelecimento de restrições territoriais vinculadas às contribuições do setor público;
- c) racionalizar e reforçar o papel dos confidi, fomentando sua maior eficiência;
- d) desenvolver instrumentos inovadores, formas de garantia e serviços financeiros e não financeiros dirigidos às necessidades das pequenas e médias empresas e dos

em operação. Desta forma, os confidi de menor porte ainda permanecem fora da ação da fiscalização da Banca D'Italia ou de qualquer entidade de supervisão (BANCA D'ITALIA, 2018).

²⁶⁷ O incentivo à fusão de confidi já produziu efeitos desde a criação do elenco especial. A movimentação dos confidi de menores dimensões para reorganizar-se em processos de fusão e aumento do patrimônio e da eficácia da gestão, buscando sua transformação em confidi supervisionados pelo Banca D'Italia já era relatada por Isaia (2007, p.52).

- profissionais liberais, promovendo a estes a melhoria do acesso ao crédito, inclusive por meio da simplificação dos encargos e da contenção de custos;
- e) reforçar os critérios de proporcionalidade e especificidade, graduando o sistema de controle exercido pela Banca D'Italia;
 - f) tutelar o caráter acessório da garantia emitida pelos confidi;
 - g) racionalizar os encargos sob responsabilidade dos confidi, em relação àqueles demandados pelos bancos e demais instituições financeiras;
 - h) criar metodologias de avaliação do impacto da garantia sobre os sistemas econômicos locais, utilizando também as informações disponíveis nas redes das câmaras de comércio, indústria, *artigianato* e agricultura.

O ambicioso programa legislativo não levou à elaboração de uma proposta de Decreto Legislativo pelo Poder Executivo dentro do prazo previsto, mesmo com a prorrogação do prazo por mais seis meses (pela conversão, pela Lei nº 19, de 27 de fevereiro de 2017, do Decreto-Lei nº 244, de 30 de dezembro de 2016). Em resposta escrita ao questionamento da 6ª Comissão Permanente de Finanças da Câmara dos Deputados, em 2 de agosto de 2017, o Ministério da Economia e Finanças esclareceu que seria impossível atender à demanda do Poder Legislativo, e apresentou as seguintes justificativas para o não-atendimento da demanda (ITÁLIA, 2017a):

- a) o reforço do patrimônio dos confidi representaria um “suporte ao funcionamento” incompatível com a disciplina da União Europeia referente aos subsídios por parte do Estado;
- b) a delegação do Poder Legislativo não permitiria, na forma da Lei nº 150, de 13 de julho de 2016, gerar ônus adicionais ao orçamento do Estado, limitando-se a disciplinar recursos já atribuídos por norma elaborada pelo Poder Legislativo;
- c) a reforma do Fundo Central de Garantia às pequenas e médias empresas já se encontraria em curso pela via administrativa [por meio de Decretos conjuntos do Ministério do Desenvolvimento Econômico e do Ministério da Economia e Finanças das Finanças];
- d) uma nova modificação ao Texto Único Bancário, recentemente alterado, seria necessária;
- e) a regulação de produtos e serviços inovadores, bem como dos encargos e dos custos para os confidi e os intermediários financeiros, se referiria à matéria de

natureza operacional de entes privados, não se mostrando adequado o uso de uma intervenção legislativa delegada à Administração do Estado;

f) a tutela do caráter acessório da garantia outorgada pelos confidi em relação ao financiamento e a individualização da metodologia de avaliação do impacto das garantias nos sistemas econômicos locais seriam de difícil realização por meio da norma jurídica;

g) o Governo permaneceria aberto a avaliar propostas de modificação do quadro normativo atendendo aos objetivos da delegação legislativa.

Em que pese a negativa de edição de Decreto Legislativo pelo Poder Executivo, uma nova reforma do sistema confidi permanece em discussão, tanto no âmbito das federações dos confidi, quanto no âmbito da academia²⁶⁸.

No ano de 2017, podem ser destacadas três normas referentes ao quadro regulatório dos confidi:

a) em 17 de fevereiro de 2017, foi publicado o Decreto conjunto do Ministério do Desenvolvimento Econômico e do Ministério da Economia e Finanças, de 3 de janeiro de 2017, que determinou a criação de um fundo, que faria contribuições destinadas a incentivar o processo de crescimento dimensional e de reforço da solidez patrimonial dos confidi submetidos à supervisão do Banca D'Italia e dos confidi que, por meio de fusões, venham a se tornar entidades que atinjam o volume de 150 milhões de Euros exigido para sua inclusão no elenco de entidades sob a supervisão da *Banca D'Italia* (ITALIA, 2017d);

b) em 7 de julho de 2017, foi publicado o Decreto conjunto do Ministério do Desenvolvimento Econômico e do Ministério da Economia e Finanças, de 6 de março de 2017, alterando as regras de avaliação do mérito creditício para acesso ao Fundo de Garantia às Pequenas e Médias Empresas (ITALIA, 2017b).

c) em 4 de dezembro de 2017, a Lei nº 172 converteu em Lei o Decreto-Lei nº 148, de 16 de outubro de 2017, equiparando os profissionais liberais, ainda que não

²⁶⁸ Destaca-se a atuação da Fedart Fidi e da Assoconfidi, que mantém estreita interlocução com o Ministério da Economia e das Finanças, com o Ministério do Desenvolvimento Econômico e com a Banca D'Itália, em iniciativas como o projeto *Revisão Normativa e Evolução do quadro normativo*, entre outros projetos (FEDART FIDI, 2013, p. 97 *et seq.*).

organizados em ordem ou conselho, a pequenas e médias empresas²⁶⁹(ITÁLIA, 2017).

Segundo Siclari (2018), as mudanças do quadro regulatório visam

[...] enfrentar e tentar solucionar determinadas causas de dificuldades do setor, como a reduzida rentabilidade do negócio, também limitada pelas disposições normativas que restringem a possibilidade de diversificação das atividades exercidas e de abertura do quadro de associados; a redução das taxas de juros, que levou ao aumento do percentual da comissão de garantia incidente sobre o custo total do crédito para a empresa [que recebe a garantia]; a atividade progressivamente crescente no mercado do Fundo de Garantia para as Pequenas e Médias Empresas, que se tornou durante a crise o principal instrumento público de apoio ao acesso ao crédito das pequenas e médias empresas, que tornou menos conveniente para os bancos a intermediação dos confidi; a redução das contribuições públicas dirigidas ao reforço patrimonial dos confidi, devido à contenção das finanças públicas; por fim, a longa duração da crise financeira que se estende desde 2007, que pôs a duras provas os sistemas mútuos de garantia baseados na repartição das perdas entre os pertencentes a uma categoria profissional em um dado território (SICLARI, 2018, p.2).

8.4 Os efeitos do novo ambiente regulatório dos confidi

Como apresentado, a partir de 2003, as mudanças no ambiente em que operam os confidi (e de forma especial, as mudanças no quadro regulatório, detalhadas no tópico anterior) e as mudanças no ambiente econômico geraram um processo de concentração das entidades de garantia mútua, visando a transformação dos confidi de menor porte em confidi supervisionados pela *Banca D'Italia*. Além disso, observa-se ainda uma ampliação da oferta de serviços.

Os impactos das mudanças são detalhados a seguir.

8.4.1 O processo de concentração dos confidi

Como já apresentado, a redução das receitas com o ajuste econômico para a adoção da moeda única e as exigências de capital social contábil mínimo estabelecidas pelo novo quadro regulatório reforçaram a necessidade de maior eficiência para a operação dos confidi, mesmo para aqueles que optem por não ser supervisionados diretamente pelo Banca D'Italia. O crescimento do volume de operações exigido pelo regulador do sistema financeiro (e prospectivamente, pelo novo organismo regulador dos confidi de menor porte, hoje em fase de constituição) aponta para o caminho da fusão das entidades, tanto para os confidi diretamente supervisionados pela Banca D'Italia como para os demais confidi, ampliando, em ambos os casos, tanto o número de associados quanto a área geográfica de atuação.

²⁶⁹ Cabe destacar desde 2011 os profissionais liberais já haviam sido autorizados a constituir Confidis, por força do Decreto nº 70, de 13 de maio de 2011.

A redução do número de confidi por meio de fusões ou do encerramento de suas atividades é um processo que continuará nos próximos anos. A estimativa da Fedart Fidi é de que, em 2021, o número total de confidi supervisionado pela Banca D'Italia seja de trinta confidi, e o número total de confidi de menor porte seja de cento e oitenta entidades de garantia mútua (NAFISSI, 2018).

A fusão das entidades pode ainda contribuir para a adoção de procedimentos que permitam uma maior eficiência na gestão das garantias, como a adoção de novos procedimentos de avaliação de mérito creditício e uma comunicação mais eficiente com as instituições financeiras para o monitoramento das garantias²⁷⁰.

A concentração do sistema confidi, todavia, não é um caminho sem riscos, como aponta Erzegovesi (2005):

Muitas entidades de garantia arriscam-se a evoluir para uma progressiva marginalização. As suas dimensões as impõem a operar com estruturas reduzidas ao osso: tais entes não tem uma rede de atendimento própria, mas recorrem aos guichês das entidades promotoras, ou a agentes externos remunerados com base em comissões; a avaliação do risco de crédito é sumária. Os portfólios de garantia são exíguos e pouco diversificados, e a resistência a fenômenos de crise é frágil. A adequação aos requisitos de patrimônio mínimo introduzidos pelo novo quadro regulatório é por vezes problemática, e a admissão ao elenco especial é [uma possibilidade] excluída de antemão: a incidência dos custos de *compliance* às normas regulatórias seria proibitiva. Em situações deste tipo, a atividade do confidi se reduz à função de um clube de compras que tem, como recursos chave, o relacionamento com os bancos e o acesso a fundos públicos, em virtude das relações pessoais dos administradores ou das entidades que o patrocinam. A sua intervenção como garantidor se dá em percentuais de cobertura que tendem a ser reduzidos, para aproveitar ao máximo sua modesta capacidade patrimonial. Não conseguem enfrentar a concorrência com os confidi de maior porte: nem com base no preço, nem com base na presença territorial, nem com base nos serviços acessórios [prestados]. A incidência dos custos da estrutura é muito alta, e a força contratual em relação aos bancos é muito baixa. Para estas entidades, não faz sentido mantê-las como parte da estrutura produtiva, em especial desenvolvendo funções de intermediação de risco: não há perspectivas de incorporação em estruturas adequadas por meio de fusões (ERZEGOVESI, 2005).

O processo de concentração pode levar à uma perda de identidade (e da utilidade) dos confidi, como adverte Isaia (2007):

O processo de concentração desejado pelo legislador [...] deve ser conduzido com atenção [...]. Se os confidi, no processo de fusão, perderem a ligação com o território e suas relações de natureza pessoal com os empreendedores associados, ficarão com estruturas amorfas, [e se tornarão] cópias

²⁷⁰ A Fedart Fidi tem desenvolvido projetos nesse sentido, como o projeto *Rating do sistema (Rating di sistema)* e o projeto *Fluxo informativo padrão entre os bancos e os confidi (Flussi informativi standard banca-confidi)* (FEDART FIDI, 2013, p.126-127).

miniaturizadas de departamentos bancários, restritas a adotar as mesmas abordagens impessoais do *retail banking*. A seleção e a avaliação das empresas associadas não mais poderiam se basear também nos aspectos qualitativos de crédito, que são os menos conhecidos pelos bancos, e que constituem a alma, bem como uma das razões econômicas da existência dos confidi (ISAIA, 2007, p.76).

Além dos riscos de perda da identidade e da própria razão econômica de existência, Isaia (2007, p. 76) alerta ainda para os riscos de fusão de confidi no mesmo setor e/ou em um âmbito geográfico muito restrito, em razão do confidi resultante assumir, pela via de uma fusão com tais características, um portfólio de riscos muito correlato. Todavia, Columba, Gambacorta e Mistrulli (2008, p.7) consideram que a concentração em um número restrito de atividades pode amplificar a pressão entre pares, reduzindo o risco de comportamentos de deserção. Para os autores, a restrição geográfica permitiria um conhecimento mais aprofundado das empresas da região (COLUMBA; GAMBACORTA; MISTRULLI, 2008, p. 7-8).

Os efeitos de uma expansão elevada no número de associados foram também analisados no estudo realizado por Columba, Gambacorta e Mistrulli (2008). Os autores verificaram que há um efeito positivo do monitoramento dos pares, medido pela taxa de juros aplicada às operações, até o número de oito mil e quinhentos associados; superado este número de associados, os efeitos do monitoramento passam a reduzir-se e a taxa de juros média tende a aumentar, o que é atribuído pelos autores a uma maior incidência de comportamentos oportunistas (*free riding*) (COLUMBA; GAMBACORTA; MISTRULLI, 2008, p.19).

A alteração da orientação das entidades de garantia mútua, distanciando-se do interesse dos associados, é outro risco apontado por Isaia (2007) no processo de transformação atual dos confidi:

A descontinuidade em relação à tradição [dos confidi] é substancial: surge a dúvida se no processo de transformação se perderá o espírito originário [dos confidi] de apoio às pequenas e médias empresas [e estes] se voltem a novos clientes: os bancos. Os confidi 'intermediários financeiros' se tornarão o instrumento daqueles [dos bancos], utilizado para reorganizar a política de oferta [de crédito] às pequenas e médias empresas. O sistema bancário se apoia [nos confidi] para suportar o peso (patrimônio de vigilância e riscos) da expansão dos financiamentos ao *small business*; acredita em sua capacidade [dos confidi] de interpretar as novas exigências de um segmento em fase de evolução, e com eles estudam os modos mais adequados de satisfazer a essas exigências. Os confidi supervisionados pela *Banca D'Italia* - graças ao conhecimento direto da problemática financeira das pequenas e médias empresas, à vizinhança com os pequenos empreendedores e, não menos importante, à proteção oferecida pelos sistemas de contragarantias - viabilizarão políticas comerciais até agora demasiado caras para os bancos. Todavia, o espírito do associativismo é de todo perdido, quando não renegado. (ISAIA, 2007, p. 77).

8.4.2 A nova oferta de serviços

A oferta de serviços expande a atuação dos confidi para um horizonte que supera a prestação de garantias, como esclarece Isaia (2007):

A oferta de serviços de consultoria, possibilidade estabelecida pelo novo quadro normativo, não é um fato novo para os confidi: várias entidades já ofereciam serviços de planejamento financeiro, certificação ISO do sistema de qualidade, assistência no acesso a linhas de financiamento do Estado com juros reduzidos, consultoria no campo da internacionalização. Todavia, nesta fase de reestruturação dos próprios balanços e da própria gestão, as exigências das pequenas e médias empresas se multiplicam e requerem o envolvimento de um conjunto de competências profissionais diversas, como a do contador para as questões contábeis e fiscais; do consultor financeiro para a avaliação econômico-financeira da estratégia de crescimento; dos bancos para o financiamento das atividades; dos fornecedores de sistemas de informação para a modernização dos processos de gestão; e dos confidi para a obtenção das garantias adequadas. São numerosas as áreas de intervenção, cobertas em parte por outros profissionais no mercado, com os quais é possível imaginar a criação de uma forma de colaboração, uma rede integrada de finanças para as pequenas e médias empresas, ou uma abordagem mais agressiva – a de competir diretamente [com esses profissionais] nas áreas específicas de intervenção (ISAIA, 2007, p. 78).

Uma maior diversificação das atividades desenvolvidas pelos confidi exige a superação de uma *autolimitação*, originada na influência exercida pelas associações de categoria profissional da qual derivam. Essas associações tradicionalmente oferecem a seus associados uma gama de serviços – dentre os quais, a consultoria fiscal, a consultoria em gestão, a consultoria contábil, e outras. Os novos serviços ofertados pelos confidi representariam uma concorrência aos serviços tradicionalmente ofertados pelas associações, o que torna necessário uma revisão das competências e das atividades, especialmente nos casos em que a ligação entre os confidi e as associações de categoria profissional ainda se mostra forte²⁷¹ (LOCATELLI; USELLI, 2011, p.48).

Uma segunda possibilidade aberta aos Confidi supervisionados pelo *Banca D'Italia* é a participação, como garante, em operações de cartularização de créditos das pequenas e médias

²⁷¹ O espaço para o desenvolvimento dessas atividades é ainda pouco explorado pelos confidi. Em pesquisa realizada junto aos 43 confidi supervisionados pela Banca D'Italia no ano de 2010, Locatelli e Uselli identificaram a oferta dos seguintes serviços adicionais: consultoria de crédito e financeira (46,5 por cento das entidades), consultoria no acesso a linhas de crédito especiais públicas (32,6 por cento), consultoria organizacional e de gestão (16,3 por cento), consultoria econômica e fiscal (14 por cento), suporte referente ao *rating* das empresas (9,3 por cento), consultoria em matéria fiscal (4,7 por cento), prestação de atividades no campo de serviços de pagamento (2,3 por cento), intermediação de operações de câmbio (zero por cento), e outras atividades (11,6 por cento) (LOCATELLI; USELLI, 2011, p. 43).

empresa, permitindo a estas a captação, de forma indireta, de recursos no mercado de capitais²⁷² (ISAIA, 2007, p. 78).

8.5 Propostas de redesenho do sistema confidi

A crise do sistema Confidi tem motivado diversos especialistas a propor um redesenho do quadro regulatório, de forma a otimizar o sistema das entidades de garantia mútua.

Erzegovesi (2013, p.2) propõe a adoção de uma única forma de confidi – o confidi supervisionado diretamente pela *Banca D'Italia*, sem a adoção de um volume mínimo de atividade: a seleção das entidades se daria pela própria sustentabilidade das instituições.

Para Erzegovesi (2013, p. 3), a atividade dos confidi não pode se limitar a oferta de garantias: a oferta de uma consultoria permanente em gestão financeira, unida a serviços de *cash management* baseados em interfaces eficientes com sistemas de *corporate banking* interbancário permitiria aos confidi o controle dos fluxos de caixa das empresas e de sua utilização, e conseqüentemente uma forte visibilidade das finanças da empresa associada.

Em audiência no Senado, o economista e professor da Universidade de Trento declarou que

o core business os confidi deve permanecer sendo a concessão de garantias em [operações de] créditos bancários com recursos em parte fornecidos pelos associados, e a prestação de serviços de assistência à gestão financeira da empresa. Como principal elemento de inovação, é necessário que a componente de serviços seja reforçada [de forma a permitir a evolução das entidades] para uma consultoria continuada à gestão financeira das empresas associadas. Este serviço mais completo deveria incluir um suporte regular ao planejamento financeiro e ao controle da direção, especialmente para as empresas que não possuem um [dirigente dedicado] à administração e finanças. Somente deste modo o confidi poderia ser um agente que conhece melhor a saúde financeira da empresa do que os bancos. Além disso, o confidi-consultor poderia disciplinar os comportamentos da empresa e com isto facilitar uma intervenção preventiva nas tensões financeiras que podem ser corrigidas e resolvidas. Hoje, os confidi prestam uma assistência financeira de base, mas de caráter episódico, pois é estreitamente ligada às questões [relativas] à concessão das garantias e ao acompanhamento junto ao banco [...] Em síntese, a reforma deveria sublinhar que a consultoria financeira às

²⁷² A cartularização (ou securitização de créditos) é uma operação que consiste na cessão de créditos por uma empresa, ou um banco (o *originador*) a uma sociedade de propósito específico, que a transforma em títulos. Estes títulos, vendidos a investidores institucionais, geram os recursos para o pagamento do originador, e a remuneração dos investidores se dá pelos fluxos de caixa correspondentes aos pagamentos dos créditos cedidos. A emissão dos títulos é feita em *tranches*, lotes de títulos com características de risco diferentes. A primeira *tranche* é geralmente retida pelo banco originador, e é aquela de maior risco, onde incidem as primeiras perdas no caso de inadimplência dos devedores; o impacto do não pagamento sobre as demais se dá de forma subordinada e escalonada. Neste modelo de mitigação do risco, a garantia outorgada pelos confidi incide sobre a primeira tranche, referente ao banco originador (ISAIA, 2007, p. 79).

pequenas e médias empresas faz parte das competências distintivas dos confidi (ERZEGOVESI, 2014, p. 5).

Erzegovesi (2013, p. 3) propõe ainda que os confidi possam conceder financiamentos a título de *quasi equity* (instrumentos financeiros nos quais o rendimento é estreitamente ligado à evolução dos fluxos de caixa da empresa). A concessão de empréstimos subordinados ao fluxo de caixa permitiria, segundo Erzegovesi (2013, p. 3), “conhecer e condicionar de forma virtuosa as escolhas financeiras da empresa-sócia”.

Quanto ao apoio do Estado, Erzegovesi (2013, p. 5) considera que, na situação atual, “o apoio público ao financiamento das pequenas e médias empresas se baseia, de forma crescente, na oferta de fundos para as pequenas e médias empresas por canais institucionais em favor dos bancos”. O economista propõe a criação de um banco de dados com indicadores que permitam a mensuração do impacto das contragarantias para os usuários finais (ERZEGOVESI, 2013, p. 4).

Para Erzegovesi (2013, p. 5), a união das diversas associações em uma única associação nacional permitiria unir os esforços para a melhoria dos processos. Por meio de uma negociação conjunta (inclusive as negociações relativas ao estabelecimento de convênios com os bancos, bem como com os fornecedores de sistemas e serviços) e com os entes públicos, as entidades teriam um fortalecimento de sua posição contratual e de sua influência, advindo do aumento de escala, com a conseqüente redução dos custos para as entidades de garantia mútua. O autor propõe ainda a criação de uma divisão técnica na associação nacional dedicada a prestar o apoio técnico aos confidi (ERZEGOVESI, 2013, p.6).

Zeloni (2017, p.4-6), da Banca D'Itália, propõe várias medidas para a superação da crise pelas entidades de garantia mútua italianas, e entende que não cabe só ao quadro normativo promover a superação das dificuldades enfrentadas pelos confidi. Para o economista,

[...] é necessário intervir sobre as três principais causas endógenas das dificuldades: a escolha estratégica; o nível dos custos e a reduzida rentabilidade; e os mecanismos de controle. Os confidi devem rever seu modelo de business, adequando-se às exigências de mercado. A teoria econômica atribui aos confidi o papel de contribuir na seleção das empresas de menores dimensões que normalmente têm dificuldades de ter acesso aos financiamentos bancários, em razão dos custos que os próprios bancos teriam que suportar para realizar a análise da clientela de menor porte. Em outras palavras, colmatar o déficit informativo dos bancos. Estas ações são ainda mais necessárias agora, pois os bancos, empenhados em uma desejada ação de redimensionamento da rede comercial, poderão diminuir o contato com as empresas de menor porte. Análises recentes da Banca D'Italia evidenciam que mesmo na relação com as empresas de menores dimensões mais sólidas permanece uma tensão relevante na oferta de crédito. Para que este papel de ligação entre as empresas de menor porte e os bancos possa ser desempenhado

eficazmente [é necessário] um alinhamento de interesses entre quem avalia o crédito (e este é o confidi) e quem arrisca recursos patrimoniais (a empresa associada que deveria suportar, no arco do ciclo econômico, uma quota significativa do risco do confidi). Quando o equilíbrio patrimonial dos intermediários depende de modo crucial de contribuições públicas, os incentivos para realizar uma seleção acurada das empresas a garantir pode tornar-se débil, e isto ocorre, em particular, nos casos em que o apoio público seja concedido independentemente dos resultados alcançados pelo próprio confidi (ZELONI, 2017, p.4)

Zeloni (2017, p.5) considera que são necessárias outras fontes de receita, e a consultoria creditícia, com um preço adequado, pode ser útil nesse sentido. Para o especialista, uma maior diversificação dos serviços oferecidos deve representar uma ocasião para aperfeiçoar o conhecimento sobre cada empresa e conseqüentemente a capacidade de seleção e monitoramento da clientela (ZELONI, 2017, p.5). Para Zeloni (2017, p.5), devem também ser realizadas ações concretas para a redução do custo de funcionamento, pois os custos de operação consomem aproximadamente noventa por cento da margem de intermediação - o que não é uma proporção sustentável, pois o capital para a cobertura do risco do portfólio é muito reduzido e, conseqüentemente, ao longo do tempo, o patrimônio tende a ser afetado.

Zeloni (2017) destaca a importância do controle interno e a necessidade de seu aperfeiçoamento.

Também os mecanismos de controle interno e externo apresentam grandes margens para melhoria, [pois] o elevado fracionamento das quotas, em posse de diversos milhares de associados, onde cada um tem um peso irrelevante nas decisões, um envolvimento não significativo nos riscos da empresa e não participa da distribuição dos resultados, exclui toda capacidade de controle dos associados sobre a administração. Na presença também de uma atenção reduzida de parte dos entes públicos subvencionadores e de parte dos bancos, foram detectados frequentes casos de autorreferência pela administração, que pode por vezes se afastar da busca de uma gestão empresarial saudável (ZELONI, 2017, p.6).

Zeloni (2017, p. 9) destaca que muitos aspectos devem ser considerados antes de um confidi realizar uma fusão, pois é necessário buscar a melhor combinação entre as vantagens de uma dimensão pequena, que permite a vizinhança com o ambiente de produção local, apoiando a atividade de avaliação e controle dos riscos pelo confidi, e as vantagens da grande dimensão, que permite desfrutar de economias de escala, obter melhores condições junto às instituições financeiras, e adotar sistemas padronizados de seleção dos clientes.

Em sentido idêntico, a necessidade de melhorias na governança e a ampliação das atividades desempenhadas pelos confidi são destacadas por Siclari (2018). Segundo o autor,

[p]ara superar as dificuldades presentes do setor - no entanto, em termos subjetivos - seriam desejáveis, em primeiro lugar, [realizar] melhorias no que se refere à *corporate governance*, nos casos em que atualmente, não obstante

haja a forma cooperativa, a presença de um número muito elevado de associados sem nenhum peso nas decisões gera os riscos da autorreferência pelos órgãos gestores e da carência de mecanismos adequados dos controles interno e externo, precisamente porque os associados não participam dos resultados e não são envolvidos de modo significativo na gestão dos riscos da empresa (SICLARI, 2018, p.30).

Para Siclari (2018, p.30), as entidades de garantia mútua italianas devem transformar-se em agregadores de soluções úteis para as pequenas e médias empresas.

A experiência italiana é importante para subsidiar o desenho normativo das entidades de garantia mútua de crédito no Brasil, hoje representadas pelas sociedades de garantia de crédito, apresentadas no capítulo a seguir.

9 SOCIEDADES DE GARANTIA DE CRÉDITO

As Sociedades de Garantia de Crédito podem ser definidas como instituições que têm como principal função a oferta de garantias para avalizar as operações de crédito de seus associados realizadas junto às instituições financeiras (ABREU; ROSSATO, 2013, p. 308). Segundo Castro (2014, p. 12), além das garantias, as sociedades de garantia de crédito podem oferecer avais técnicos em processos de licitação, avais comerciais a fornecedores de seus associados e consultoria financeira. As sociedades de garantia de crédito têm uma operação multisetorial, com característica mutualista: a garantia de crédito é concedida somente a seus associados (ABREU; ROSSATO, 2013, p. 313), que são geralmente microempreendedores individuais, microempresas ou empresas de pequeno porte²⁷³ (ABREU; ROSSATO, 2013, p. 314).

Segundo Abreu e Rossato (2013, p. 308), as sociedades de garantia de crédito têm como diferencial em relação a outros instrumentos de garantia a oferta de consultoria financeira, de forma a apoiar o associado na escolha da melhor linha de crédito para o seu empreendimento. Uma vantagem adicional das sociedades de garantia de crédito é a possibilidade de operação com diversas instituições financeiras por meio de convênios [contratos²⁷⁴], o que permite uma

²⁷³ Não há impedimento para a participação de empresas de porte médio como associadas; todavia, a motivação dessas empresas é menor, pois estas têm um acesso mais facilitado às instituições financeiras, e suas operações de crédito têm juros mais reduzidos do que os juros das operações de crédito de microempreendedores individuais, microempresas e empresas de pequeno porte, como anteriormente apresentado. Além disso, poderá haver restrições relativas ao acesso à algumas das linhas de garantias em razão dos termos de parceria ou contratos firmados com as entidades patrocinadoras (por exemplo, o Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae) limita as operações no âmbito de seus termos de parceria ao público-alvo dos microempreendedores individuais, microempresas e empresas de pequeno porte, em razão de previsão expressa do artigo 29 de seu estatuto social).

²⁷⁴ A rigor, em que pese a finalidade de interesse público por ambas as partes, não há a presença da administração pública direta em pelo menos um dos polos da relação jurídica, o que caracteriza o instrumento como um contrato e não como um convênio. O equívoco é presente em toda a literatura referente às sociedades de garantia de crédito e nos instrumentos firmados por essas entidades. Não se confundem os instrumentos “termos de parceria”, “convênios” e contratos. Convênio, nos termos do artigo 1º, parágrafo 1º, inciso I da Instrução Normativa STN nº 01, de 15 de janeiro de 1997, é “qualquer instrumento que discipline a transferência de recursos públicos e tenha como partícipe órgão da administração pública federal direta, autárquica ou fundacional, empresa pública ou sociedade de economia mista que esteja gerindo recursos dos orçamentos da União, visando à execução de programas de trabalho, projeto/atividade ou evento de interesse recíproco, em regime de mútua cooperação” (BRASIL, 1997). O termo seria redefinido pelo artigo 1º, parágrafo 1º, inciso I, do Decreto 6.170, de 25 de julho de 2007, que define convênio como o “acordo, ajuste ou qualquer outro instrumento que discipline a transferência de recursos financeiros de dotações consignadas nos Orçamentos Fiscal e da Seguridade Social da União e tenha como partícipe, de um lado, órgão ou entidade da administração pública federal, direta ou indireta, e, do outro lado, órgão ou entidade da administração pública estadual, distrital ou municipal, direta ou indireta, ou ainda, entidades privadas sem fins lucrativos, visando a execução de programa de governo, envolvendo a realização de projeto, atividade, serviço, aquisição de bens ou evento de interesse recíproco, em regime de mútua cooperação”. Termo de Parceria, na forma definida pelo artigo 9º da Lei 9.790, de 23 de março de 1999, é o “instrumento passível de ser firmado entre o Poder Público e as entidades qualificadas como Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público destinado à formação de vínculo de cooperação entre as partes, para o fomento e a execução das atividades de interesse público previstas no art. 3º daquela Lei (BRASIL, 1999). Contrato, por sua vez, é termo

maior oferta de opções de linhas de crédito para seus associados, e a promoção de uma concorrência entre as instituições financeiras conveniadas na área de atuação da entidade, o que contribuiria para uma queda no custo dos empréstimos (ABREU; ROSSATO, 2013, p.309).

As sociedades de garantia de crédito, segundo Santos (2006, p. 11) integram um sistema de dois níveis. Para o autor, seu público alvo seriam as empresas formais cuja necessidade de capital não mais corresponde à oferta de microcrédito, mas que não conseguem atender as demandas de garantias exigidas pelos bancos. Este grupo se situa, segundo o autor, entre o grupo das empresas já incluídas no mercado de crédito das instituições financeiras e o grupo das empresas que correspondem ao público-alvo das operações de microcrédito, na região central de um modelo semelhante a uma “tesoura”, apresentada na figura a seguir:

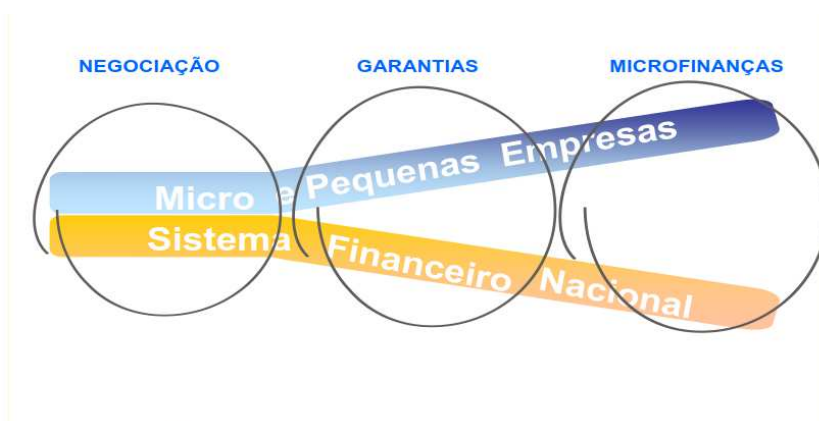


Figura 15 - Mercado de crédito no segmento das micro e pequenas empresas formais e informais.
Fonte: Santos (2006, p.3).

Para Santos (2006, p. 4), as empresas formais consolidadas já se encontram incluídas no mercado de crédito ofertado pelas instituições financeiras, possuindo um histórico de relacionamento junto as mesmas, e não enfrentam dificuldades no acesso ao crédito. Para este público – situado no primeiro terço da “tesoura” ilustrada acima – as garantias oferecidas são suficientes, ou ainda que insuficientes não obstam a concessão da operação, de acordo com a política de crédito da instituição financeira concedente do crédito. A dificuldade que se apresente para este público é o custo do crédito (SANTOS, 2006, p.4). O autor recomenda, para este público, o uso de estratégias de fortalecimento do poder de negociação das empresas frente aos agentes por meio de ações articuladas e um aumento da concorrência bancária, de forma a induzir uma redução do custo do crédito (SANTOS, 2009, p.200)

conceituado de forma ampla: conforme define Gomes (2001, p.9), contrato é “o acordo de vontades produtivo de efeitos obrigacionais na esfera patrimonial” (GOMES, 2001, p. 9). Como se depreende, os acordos de vontade entre as sociedades de garantia de crédito e entidades de natureza jurídica privada são **contratos**, não sendo correto, a rigor, denominá-los como **convênios**.

As atividades informais, como estratégia de sobrevivência, são o público alvo da oferta de microcrédito produtivo orientado – situado no último terço à direita da “tesoura” acima ilustrada. Para este público, a oferta de crédito requer instituições especializadas, com procedimentos específicos para a garantia das operações, como por exemplo o aval solidário²⁷⁵(SANTOS, 2006, p.4).

A ação das sociedades de garantia de crédito tem por objetivo reduzir a assimetria de informações entre a instituição financeira e o cliente causada pela insuficiência e baixa confiabilidade das operações sobre a empresa, contribuindo para a redução dos custos relativos da operação em relação ao montante do empréstimo e reduzindo os riscos de inadimplência, por meio da oferta aos agentes financeiros de uma garantia de crédito de cobertura direta, irrevogável e incondicional (SANTOS, 2006, p.4; p.6).

Para Santos (2006, p.8), as sociedades de garantia de crédito apresentam vantagens em relação aos fundos de aval, por ter recursos privados e públicos na composição de seu fundo de risco, e uma estrutura de governança que garante uma gestão privada corresponsável pela garantia do crédito concedido. Santos (2006, p. 8) destaca que as informações aportadas pelas sociedades de garantia de crédito reduzem muito a assimetria de informações entre a instituição financeira e o empreendimento solicitante do empréstimo, e a assunção de riscos com conjunto com a instituição financeira concedente do crédito reduz o risco de crédito da operação, inclusive quanto ao risco moral. Segundo o autor, contribui para a redução do risco a pressão entre pares implícita à garantia mútua (SANTOS,2006, p.8). Além disso, em consequência de sua participação ativa na seleção dos clientes que receberão as garantias, há a melhoria da qualidade das informações relativas às empresas que embasam a concessão do crédito. A melhor qualidade das informações aliada às garantias outorgadas permite aos associados da entidade de garantia mútua de crédito o acesso a juros menores e prazos mais adequados às suas necessidades (SANTOS, 2006, p.8).

Um fluxo do processo de garantia de crédito é apresentado a seguir.

²⁷⁵ Um panorama das operações de microcrédito pode ser encontrado em Sampaio (2014).

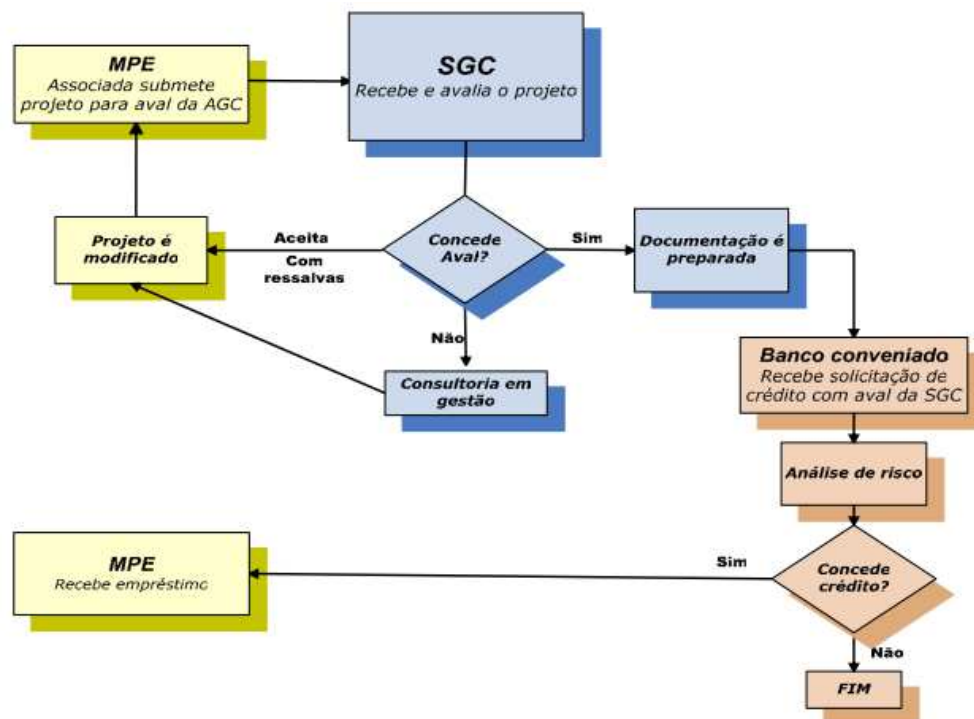


Figura 16 - Fluxograma da concessão de crédito com a garantia de uma sociedade de garantia de crédito.

Fonte: Santos (2006, p. 9).

Segundo Santos (2006, p.10), as garantias das sociedades de garantia de crédito oferecem às instituições financeiras a possibilidade de ampliar suas carteiras de empréstimos sem perda da qualidade de seu portfólio, graças ao aval “líquido e certo” por elas oferecido. A pressão derivada do caráter mutualista das sociedades de garantia de crédito contribui ainda para a redução do risco moral, reduzindo a inadimplência das operações.

Santos (2006, p.11-12) defende que a estrutura de um sistema de garantias mútuas deve ser composta por dois níveis, no qual o segundo nível, além de fornecer contragarantias às operações realizadas pelas sociedades de garantia de crédito, pode prestar serviços às entidades de primeiro nível (inclusive o de estabelecer [contratos] com as instituições financeiras), realizando ainda a supervisão das entidades à ela associadas. Zica (2007, p. 144) acrescenta às atividades do segundo nível a padronização do sistema de garantias mútuas.

Esta entidade de segundo nível (denominada por Santos (2006) como *fundo garantidor*, teria, por sua vez, a supervisão direta do Banco Central do Brasil (SANTOS, 2006, p.11-12). A figura a seguir apresenta de forma gráfica a proposta de Santos (2006) para a arquitetura de um sistema nacional de garantias²⁷⁶.

²⁷⁶ As propostas de arquitetura do sistema de garantias serão detalhadas em tópico neste capítulo.

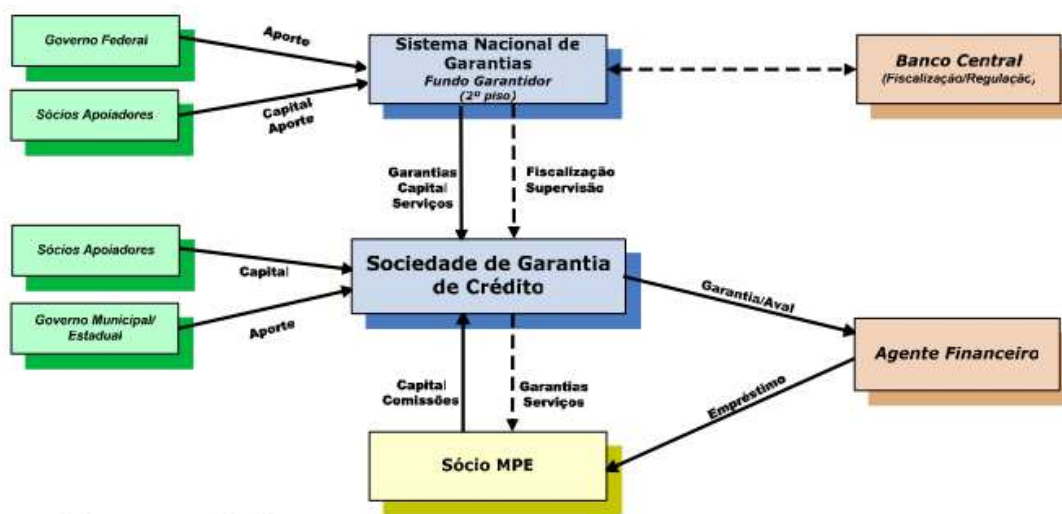


Figura 17 - Arquitetura de um sistema de dois níveis de garantia de crédito.

Fonte: Santos (2006, p. 11).

Segundo Santos (2006), três fatores são fundamentais para um funcionamento adequado de um sistema de garantias mútuas:

- a) forte apoio e engajamento do setor empresarial de pequeno porte na constituição das sociedades de garantia de crédito;
- b) legislação e regulação adequadas no âmbito do Sistema Financeiro;
- c) existência de uma forte instituição de segundo piso que possibilite a eficiência, expansão e consolidação de todo o sistema (SANTOS, 2006, p. 13).

Castro (2014) elenca as seguintes vantagens para os participantes das operações de crédito com as garantias das sociedades de garantia de crédito:

Para os associados, [a garantia das sociedades de garantia de crédito permite]: (a) a redução dos custos das operações de crédito; (b) a qualificação das operações de crédito e investimento dos pequenos negócios junto aos agentes financeiros conveniados; (c) a ampliação das opções de linhas de financiamento; (d) a prestação de assessoria financeira pelas sociedades de garantia de crédito. Para as instituições financeiras conveniadas, a garantia possibilita: (a) a redução da assimetria de informação; (b) a possibilidade de redução do custo operacional da proposta, [caso haja a delegação] da análise de crédito à sociedade de garantia de crédito; (c) o recebimento de propostas pré-qualificadas; (d) ter na carteira operações com garantias líquidas; (e) a redução da inadimplência dos pequenos negócios; (f) a redução da provisão contábil para créditos de liquidação duvidosa; (g) a ampliação da carteira de pessoas jurídicas de pequeno porte. Para as instituições apoiadoras, são alcançados: (a) a criação de uma rede forte e comprometida com o desenvolvimento dos pequenos negócios; (b) a elevação da competitividade dos pequenos negócios atendidos; (c) a contribuição para o desenvolvimento da economia local; (d) o estímulo ao desenvolvimento de uma concorrência

sadia entre os agentes financeiros em prol dos pequenos negócios (CASTRO, 2014, p. 13-14).

9.1 Breve Histórico

As Sociedades de Garantia de Crédito tiveram sua gênese em junho de 2001, a partir de uma missão de negócios promovida pelo Governo do Estado do Rio Grande do Sul à região do Veneto, na Itália, no qual foi assinado o Protocolo de Fraternidade e Colaboração entre a região italiana e o Rio Grande do Sul em Veneza, em 18 de junho de 2001 (CAVINATO, 2013; PORTELA, 2001). O protocolo, assinado entre o governador do estado gaúcho e o representante para assuntos internacionais da região do Veneto buscava estabelecer a troca de informações sobre modelos alternativos de desenvolvimento, pois a região era considerada um exemplo de como as políticas desenvolvidas por esferas de governo não-centrais²⁷⁷ poderiam fortalecer a economia local (NUNES, 2005, p.118), e incluía a promoção da cooperação econômica, comercial e técnica (PORTELA, 2001). O acordo foi justificado pela similaridade da configuração econômica entre o Rio Grande do Sul e a região do Veneto, e pela elevada presença da imigração italiana daquela região²⁷⁸ (PORTELA, 2001; NUNES, 2005).

Após a assinatura do acordo, o Rio Grande do Sul recebeu visitas de diversos representantes da região do Veneto para o planejamento e implantação de uma entidade de garantia mútua com base nos confidi italianos (NUNES, 2005, p. 119; SILVA, 2007, p. 10; ZICA, 2007, p. 126; CAVINATO, 2014, p.189). Olívio Viecceli - à época diretor da Câmara de Comércio de Caxias do Sul, e que se tornaria o primeiro presidente do conselho de administração da primeira entidade de garantia mútua do país, a Associação de Garantia de Crédito da Serra Gaúcha (Garantiserra) – relata que inicialmente a implantação se daria na capital gaúcha, decisão alterada pela intervenção de um integrante do governo pertencente ao quadro de agentes públicos do município de Caxias do Sul, que à época integrava a administração estadual:

Os primeiros estudos junto ao governo estadual apontavam sua implantação na capital, Porto Alegre. O trabalho de convencimento de que o projeto teria maior probabilidade de sucesso se implantado na Serra Gaúcha foi árduo. Ocorreu principalmente pela interferência de integrante do governo municipal [de Caxias do Sul] à época, que integrava o estadual por ocasião da apresentação do mesmo na Itália (CAVINATO, 2013, p. 276).

²⁷⁷ A expressão é utilizada em contraposição ao governo federal.

²⁷⁸ Nunes (2005, p. 118-119) relata que setenta e cinco por cento dos imigrantes italianos no Rio Grande do Sul eram oriundos do Veneto.

Uma consultoria foi contratada para verificar a viabilidade da instituição de uma entidade de garantia mútua. O trabalho realizado, concluído em abril de 2002, apontou a viabilidade de instituição de uma entidade de garantia mútua, baseado na existência de setores produtivos diversificados na região de atuação²⁷⁹ (de modo a minimizar os riscos de concentração da atuação da entidade em um setor econômico específico), na presença de um grande número de empreendimentos de micro e pequeno porte, na existência de uma cultura regional favorável ao associativismo, e na similaridade cultural entre a região da Serra Gaúcha e a região do Veneto (CAVINATO, 2014, p. 186). Silva (2007, p.11) acrescenta a esses fatores a expressiva demanda de crédito gerada pelas empresas instaladas nos municípios de abrangência do projeto e a presença de múltiplas associações empresariais.

O projeto teve a participação do Governo do Estado do Rio Grande do Sul (por meio da Secretaria de Desenvolvimento e de Assuntos Internacionais), de um consórcio de municípios da região da Serra Gaúcha²⁸⁰, da Câmara de Indústria e Comércio de Caxias do Sul, da Associação Industrial da Província de Vicenza, do Sebrae do Rio Grande do Sul e do Sebrae Nacional, e das entidades empresariais da região. Estudos jurídicos e planos de negócio com os recursos aportados pelos participantes do projeto e pelo Sebrae Nacional confirmaram a viabilidade do projeto, que contaria, além dos aportes das entidades participantes do projeto, com aportes do Fundo Multilateral de Investimento do Banco Interamericano de Desenvolvimento no segundo semestre de 2003²⁸¹ (CHIEZA; AMBROS, 2006, p. 11; CAVINATO, 2014, p. 186-187).

²⁷⁹ Em 2008, havia na região da Serra Gaúcha (cujos principais municípios são Caxias do Sul, Bento Gonçalves, Farroupilha, Carlos Barbosa, Garibaldi e Flores da Cunha) uma forte diversificação de empresas, que incluem indústrias fabricantes de ônibus e implementos rodoviários, metalúrgicas, moveleiras, vinícolas, e uma forte presença de micro e pequenas empresas, que constituíam 98 por cento dos negócios. Em entrevista à revista Exame, o então diretor executivo da Câmara de Indústria, Comércio e Serviços de Caxias do Sul, Olívio Viecceli, afirmou: “Aqui produzimos de parafusos a caminhões fora-de-estrada. Somos uma mini São Paulo.” (NAIDITCH, 2008).

²⁸⁰ O consórcio, denominado Conselho Regional de Desenvolvimento da Região da Serra Gaúcha (COREDE) abrange 34 municípios: Antônio Prado, Bento Gonçalves, Boa Vista do Sul, Campestre da Serra, Carlos Barbosa, Caxias do Sul, Coronel Pilar, Cotipoã, Fagundes Varela, farroupilha, Flores da Cunha, Garibaldi, Guabiju, Guaporé, Ipê, Montauri, Monte Belo do Sul, Nova Araçá, Nova Bassano, Nova Pádua, Nova Prata, Nova Roma do Sul, Parai, Pinto Bandeira, Protásio Alves, Santa Tereza, São Jorge, São Marcos, São Valentim do Sul, Serafina Correa, união da Serra, Veranópolis, Vila Flores e Vista Alegre do Prata. Destaque-se que a metade dos municípios da região contribuíram com a entidade de garantia mútua, na condição de entidades patrocinadoras (CHIEZA; AMBROS, 2006, p.11).

²⁸¹ Os aportes inicial e posteriores para a formação do fundo de risco somavam, em maio de 2007, 12 milhões e 52 mil reais, com contribuições do Governo do Rio Grande do Sul (1 milhão e 300 mil reais), do Sebrae nacional (3 milhões e 252 mil reais), do Sebrae do Rio Grande do Sul (600 mil reais), do Banco Interamericano de Desenvolvimento (2 milhões e 470 mil dólares), de entidades empresariais e empresas (930 mil reais) e de prefeituras (687 mil reais) (SILVA, 2007, p. 13).

Em 1º de dezembro de 2003, o estatuto social foi apresentado aos cento e vinte primeiros associados da entidade (CAVINATO, 2014, p. 187). A forma jurídica adotada foi a de uma associação civil sem fins lucrativos (CAVINATO, 2014, p. 189).

O fundo de risco foi constituído com os recursos gerados pelo pagamento da taxa de associação paga pelos associados, recursos do Sebrae Nacional, do Banco Interamericano de Desenvolvimento, do Governo do Estado do Rio Grande do Sul e de prefeituras da região de operação da entidade (CAVINATO, 2014, p. 186-187).

Em 12 de março de 2004, a Garantiserra se credenciaria como Organização da Sociedade Civil de Interesse Público (OSCIP) no Ministério da Justiça (ZICA, 2007, p. 126; CAVINATO, 2014, p. 188). Em abril de 2004, o primeiro contrato seria firmado com o Banco do Estado do Rio Grande do Sul (Banrisul), e em dezembro de 2004, seria firmado contrato com o Banco Regional de Desenvolvimento do Extremo Sul (BRDE), entidade a qual seria outorgada a primeira carta de garantia, no ano de 2005.

Em 28 de abril de 2005, a Garantiserra iniciaria suas operações, utilizando dependências da Câmara de Indústria e Comércio de Caxias do Sul (SILVA, 2007, p. 9). Seguiu-se a assinatura de contratos com diversas instituições financeiras pela entidade de garantia mútua²⁸² (CAVINATO, 2014, p. 188).

A Garantiserra, de acordo com o art. 3º de seu estatuto, tem por objetivos

a promoção do desenvolvimento econômico, social e o combate à pobreza, realizando para atingir seus fins assessorias administrativa, técnica, econômica, financeira, e legal e propiciando aos microempreendedores individuais e às micro, pequenas e médias empresas condições de acesso ao crédito, por meio da concessão de garantias (GARANTISERRA, 2013).

Para Cavinato (2014, p.189), o objetivo e as atividades desempenhadas pela entidade têm grande similaridade com o objetivo e com as atividades exercidas pelos confidi italianos, com a outorga de garantia de créditos e a prestação de serviços de assessoria e consultoria às empresas²⁸³. Cavinato (2013, p. 278) destaca a importância da consultoria creditícia na operação da entidade de garantia mútua de crédito gaúcha.

²⁸² Cavinato (2014, p. 188) relata que as instituições financeiras que firmaram contratos na sequência dos contratos firmados com o Banrisul e com o BRDE foram a Caixa Estadual – Agência de Fomento (atual Badesul Desenvolvimento S.A. – Caixa de Fomento), a Cooperativa Central de Crédito do Rio Grande do Sul (Sicredi Central), e o Banco Comercial Uruguai S.A. (atual Novo Banco Continental S.A.). Em 2005, o Banco do Brasil firmaria contrato com a entidade de garantia mútua (CAVINATO, 2014, p.189). Todavia, esta instituição financeira utiliza largamente um fundo específico para a garantia de operações – o Fundo de Garantia de Operações, constituído em 2009, e por ela administrado, gerido e representado (CAVINATO, 2014, p. 193), o que naturalmente concorre com a operação da entidade de garantia mútua rio-grandense, inibindo a realização de operações.

²⁸³ A observação de Cavinato (2014) merece reparos: como visto anteriormente, a atividade de consultoria às empresas ainda é incipiente na realidade dos confidi italianos.

Para Silva (2007, p. 13), os acordos com as entidades são um importante motor da expansão do quadro de associados:

Esta é a parte mais importante. A associação firma [contratos] com outras entidades, tais como câmaras de indústria e comércio, clubes de diretores lojistas, associações comerciais de outros municípios, [sindicatos de lojistas,] e prefeituras que aplicam dinheiro no fundo [...] Tais entidades são o grande fator multiplicador da associação, porque mostram a seus associados as vantagens que têm. Por estarem perto do pequeno e microempresário, fica bem mais fácil para elas fazerem isso (SILVA, 2007, p.13).

A experiência da Garantiserra contribuiu para a expansão do modelo, promovido pelo Sebrae três anos após o início das operações dessa entidade de garantia mútua, como relata Santos (2006):

A proposta de um Sistema Nacional de Garantias de dois pisos objetiva a disseminação da experiência pioneira da Associação de Garantia de Crédito da Serra Gaúcha e de experiências de grande êxito no exterior, o que garantirá suficiente escala operacional para as suas similares que irão surgir em várias regiões do país (SANTOS, 2006, p.11).

Em março de 2008, foi aberta a Chamada Pública de Projetos SEBRAE nº 003/2008, com o objetivo de selecionar propostas de parcerias para a constituição de novas sociedades de garantia de crédito no país, voltadas predominantemente para as micro e pequenas empresas (CASTRO, 2014, p.22). Com previsão de recebimento de apoio técnico e financeiro pelo Sebrae e recursos de 30 milhões de reais, o edital levou à inscrição de 19 projetos (CASTRO, 2014, p.8; p.22; USUY, 2009, p.75). Em 2011, as três primeiras entidades de garantia mútua organizadas a partir dessa chamada pública entrariam efetivamente em operação: a Noroeste Garantias, em Maringá; a Garantisudoeste, em Francisco Beltrão; e a Garantioeste, em Toledo, todas no Paraná. Em 2012, a Garantia dos Vales, em Governador Valadares, Minas Gerais outorgou sua primeira carta de aval. Em 2014, mais duas entidades de garantia mútua iniciariam suas operações: a Garantiparaíba, em Campina Grande, na Paraíba, e a Garantinorte-RJ, em Campos dos Goytacazes, no Rio de Janeiro. No ano seguinte, mais quatro sociedades de garantia mútua começariam a operar: a Garantinorte-PR, em Londrina, e a Centro-Sul Garantias, em Guarapuava, ambas no Paraná; a Garantiparanaíba, em Patos de Minas, Minas Gerais, e a Garanteoeste, em Chapecó, Santa Catarina. Em 2017, a Garantisul outorgou suas primeiras cartas de garantia em Curitiba, na capital paranaense. em Curitiba (CASTRO, 2014, p.9, p. 32; p. 42; MOURA, 2018; 2017; 2016; 2015; 2015a; 2015b; 2015c).

As sociedades de garantia de crédito hoje existentes têm sua origem na Chamada Pública nº 03/2008, a qual foi encerrada em março de 2010 (CASTRO, 2014, p. 28).

As sociedades de garantia de crédito concentram seus acordos no segmento das cooperativas de crédito e nas agências e bancos de desenvolvimento²⁸⁴ (CASTRO, 2014, p.13). Segundo Castro (2014, p.52), a proximidade com o sistema cooperativo de crédito se dá em razão da maioria dos associados das cooperativas de crédito ser constituída por microempresas e empresas de pequeno porte, e em razão da política de concessão de crédito dessas entidades:

Por uma série de motivos operacionais, legais e estratégicos²⁸⁵, tradicionalmente as cooperativas de crédito possuem uma política de crédito mais conservadora e procuram realizar as operações classificadas como de menor risco. Assim, é natural que os pequenos negócios cooperados tenham uma identificação com as vantagens das garantias das sociedades de garantia de crédito. Além disso, as cooperativas de crédito não possuem, por enquanto, acesso aos fundos de aval utilizados por alguns bancos (CASTRO, 2014, p. 52).

A operação das cooperativas de crédito com as sociedades de garantia de crédito pode representar uma oportunidade de crescimento para o segmento das cooperativas de crédito. Segundo o Banco Central (2018, p. 28), as microempresas e empresas de pequeno porte representavam, em dezembro de 2017, 95,6 por cento dos tomadores de crédito, 78,4 por cento da quantidade de operações de crédito e 12,1 por cento do volume de crédito das pessoas jurídicas do Sistema Financeiro Nacional. Hoje, os bancos concentram noventa por cento das carteiras de crédito de micro e pequenas empresas (BANCO CENTRAL DO BRASIL, 2018, p. 28). A possibilidade de realizar operações com garantia com a redução da taxa de juros paga pelos associados permite às cooperativas de crédito expandir muito sua participação nas operações de crédito com as micro e pequenas empresas sem aumentar o risco de seu portfólio.

A oportunidade de ampliação da carteira de microempresários individuais, microempresas e empresas de pequeno porte para as cooperativas é ainda reforçada pela percepção negativa dos bancos por parte desse segmento empresarial, como relatam Bedê, Lago e Souza (2017):

[O] *gap* entre bancos e as microempresas e empresas de pequeno porte não apenas é grande, como vem aumentando nos últimos anos. Em 2017 a avaliação das microempresas e empresas de pequeno porte sobre os serviços de empréstimo/financiamento do sistema bancário no Brasil foi a pior dos últimos cinco anos. Cerca de cinquenta e quatro por cento das microempresas e empresas de pequeno porte classificou como ruim ou muito ruim esses

²⁸⁴ Em 2014, os contratos se concentravam nas cooperativas dos sistemas Sicoob, Sicred e Unicred, nas agências de fomento dos estados do Paraná, Rio Grande do Sul e Rio de Janeiro, no Banco Regional do Desenvolvimento do Extremo Sul (BRDE) e no Banco do Estado do Rio Grande do Sul S.A. (Banrisul) (CASTRO, 2014, p.13).

²⁸⁵ A adoção de estratégias mais conservadoras se dá em razão de serem instituições sem fins lucrativos e de seu menor porte, pois resultados negativos teriam um maior impacto relativo ao patrimônio, mais reduzido em relação ao patrimônio dos bancos, com forte repercussão frente aos associados (Comunicação pessoal com Luiz Humberto de Castro em 06 de novembro de 2018).

serviços. As principais reclamações são os **juros altos** e a burocracia. Entre as instituições financeiras mais bem avaliadas pelas microempresas e empresas de pequeno porte se destacam as **cooperativas de crédito**, que são consideradas mais acessíveis, menos burocráticas e **mais baratas**. Isto mostra que as alternativas tradicionais de crédito disponibilizadas pelo setor bancário às microempresas e empresas de pequeno porte não estão dando conta da necessidade desse grupo de empresas. E novas alternativas de financiamento precisam ser pensadas e estimuladas. (BEDÊ; LAGO; SOUZA, 2017, p. 59, grifo do autor).

Segundo Zica (2007, p.142), os principais obstáculos das sociedades de garantia de crédito no Brasil são:

- a) a falta de um marco regulatório;
- b) dificuldades em gerar uma cultura de cooperação entre as microempresas e empresas de pequeno porte;
- c) falta de integração entre os agentes envolvidos;
- d) alta concentração do mercado bancário, que eleva ainda mais o poder dos bancos quando da negociação das taxas de juros.

As dificuldades de criação de uma cultura de cooperação são reconhecidas por Casarotto Filho e Amaro Neto (2007, p. 638-639). Para os autores, o desafio de ‘cooperar para melhor competir’ pode ter respostas que apontam para um caminho indutivo, com referências ao surgimento do cooperativismo, de caráter idealista e ligado à tradição socialista (PINHO, 1964) ou de caráter dedutivo, ligado a natureza de acordos estratégicos, que na medida em que as vantagens desses acordos são definidas na prática de sua formalização, com a conquista de mercados e a obtenção de competências internas. (CASAROTTO FILHO; AMARO NETO, 2007, p. 638). Todavia, ambos os caminhos buscam a integração entre elementos distintos, entre empresas distintas e entre indivíduos distintos, e as dificuldades no processo de democratização e de participação igualitária entre sócios em uma cooperativa implicam a superação dessas distinções e têm seu trajeto marcado por elas (CASAROTTO FILHO; AMARO NETO, 2007, p. 638). Para os autores, a identidade cultural constitui um elemento de vantagem na aproximação entre os indivíduos, que explica a maior incidência de cooperativas quando essa identidade é um elemento relevante para explicar a natureza do empreendimento (CASAROTTO FILHO; AMARO NETO, 2007, p. 639). Segundo Casarotto Filho e Amaro Neto (2007, p. 642; p. 645), as cooperativas de garantia de crédito, como elementos de integração que contribuem para a competitividade das empresas, direcionam os empresários

locais a encontrarem solução para os casos–problema particulares, aumentando a confiança e o inter-relacionamento, fatores de alta significância no desenvolvimento regional.

Todavia, deve ser destacado que não é possível afirmar que a forma cooperativa seja, *per si*, em todo o país, a forma ideal para a estruturação das entidades de garantia mútua. A forma de sua estruturação deve considerar a sua viabilidade como organização, os efeitos no acesso ao crédito de seus membros, e seu impacto nas economias regionais e nacional.

9.2 Panorama geral das sociedades de garantia de crédito

Até junho de 2018, as sociedades de garantia de crédito acumulavam 337 milhões em garantias outorgadas, com mais de 11.000 garantias concedidas, correspondendo a aproximadamente 500 milhões de reais em operações de crédito (SEBRAE, 2018; 2018a). Apenas no primeiro semestre de 2018, mais de 60 milhões de reais, em 2.197 garantias outorgadas haviam sido concedidas pelas doze sociedades de garantia de crédito em operação. O crescimento médio do montante de garantias concedidas no período entre 2005 e 2017 foi de cento e oito por cento ao ano (SEBRAE, 2018).

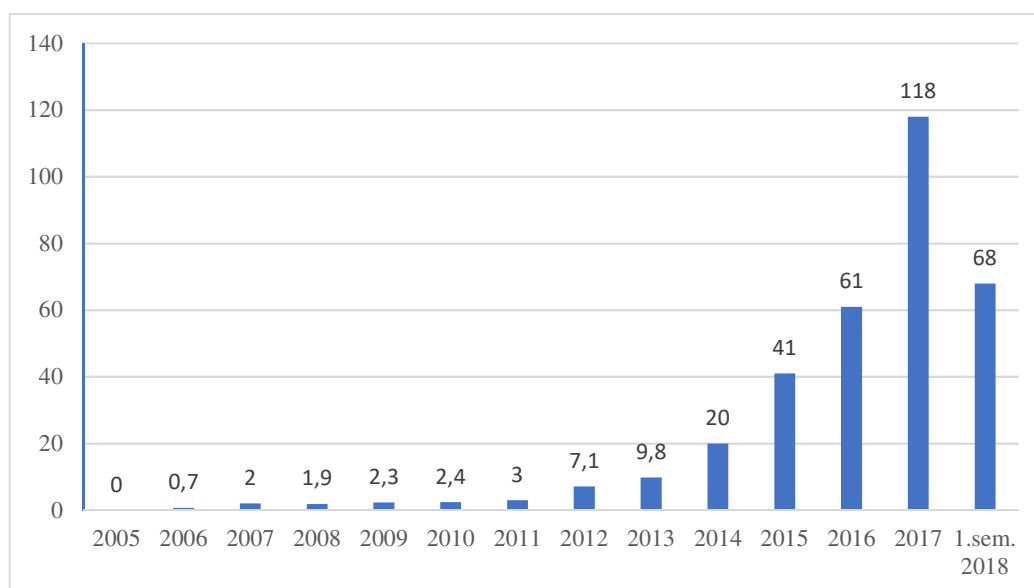


Figura 18 - Evolução do montante de garantias outorgadas de 2005 a junho de 2018, em milhões de reais.

Fonte: Sebrae, 2018.

O crescimento médio do número de operações de garantia foi de cento e cinco por cento de 2005 a 2017. A evolução do número de operações de garantia realizadas pelas entidades de garantia mútua de crédito brasileiras é apresentada no gráfico a seguir.

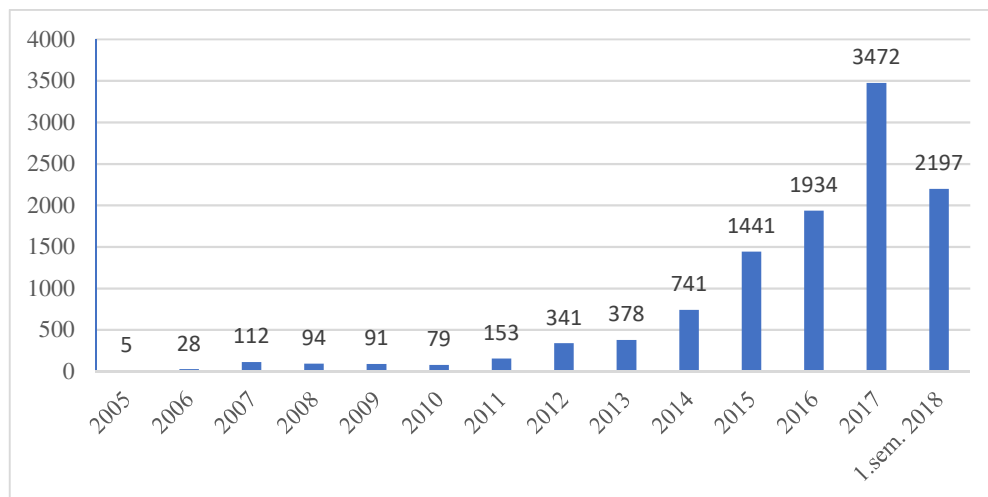


Figura 19 - Evolução do número de garantias outorgadas de 2005 a junho de 2018.
Fonte: Sebrae, 2018.

Em junho de 2018, a região Sul concentrava setenta e cinco por cento das entidades de garantia mútua em operação no país (SEBRAE, 2018). As sociedades de garantia mútua Garantiserra, de Caxias do Sul, no Rio Grande do Sul, e Garantioeste, de Toledo, no Paraná, têm tido um desempenho superior às demais entidades de garantia mútua brasileiras. O montante de garantias concedidas e o número de operações de garantia realizadas pelas sociedades de garantia mútua de crédito no país são apresentados nas figuras a seguir.

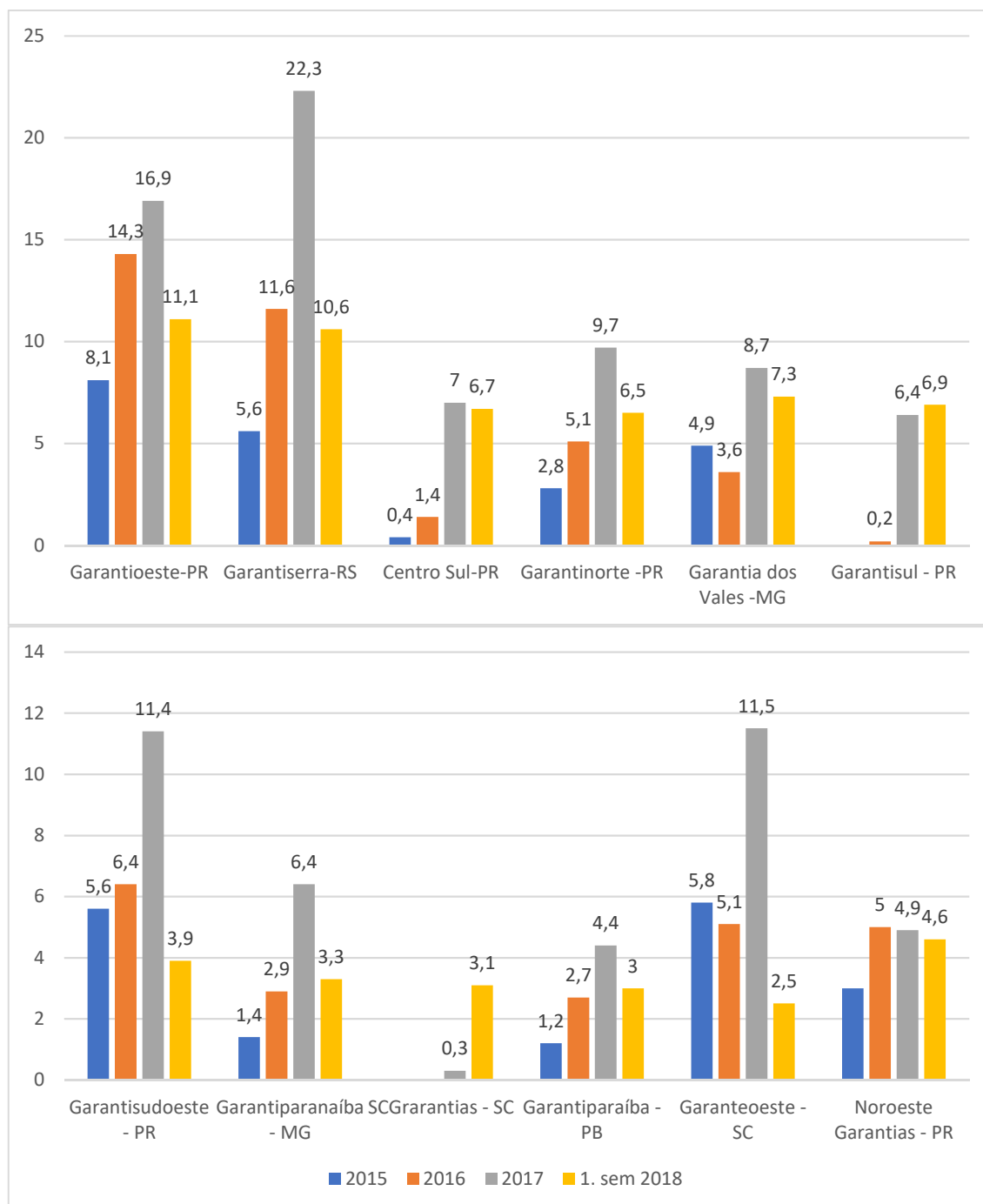


Figura 20 - Garantias concedidas pelas sociedades de garantia de crédito, em milhões de reais.
Fonte: Sebrae (2018; 2018a).

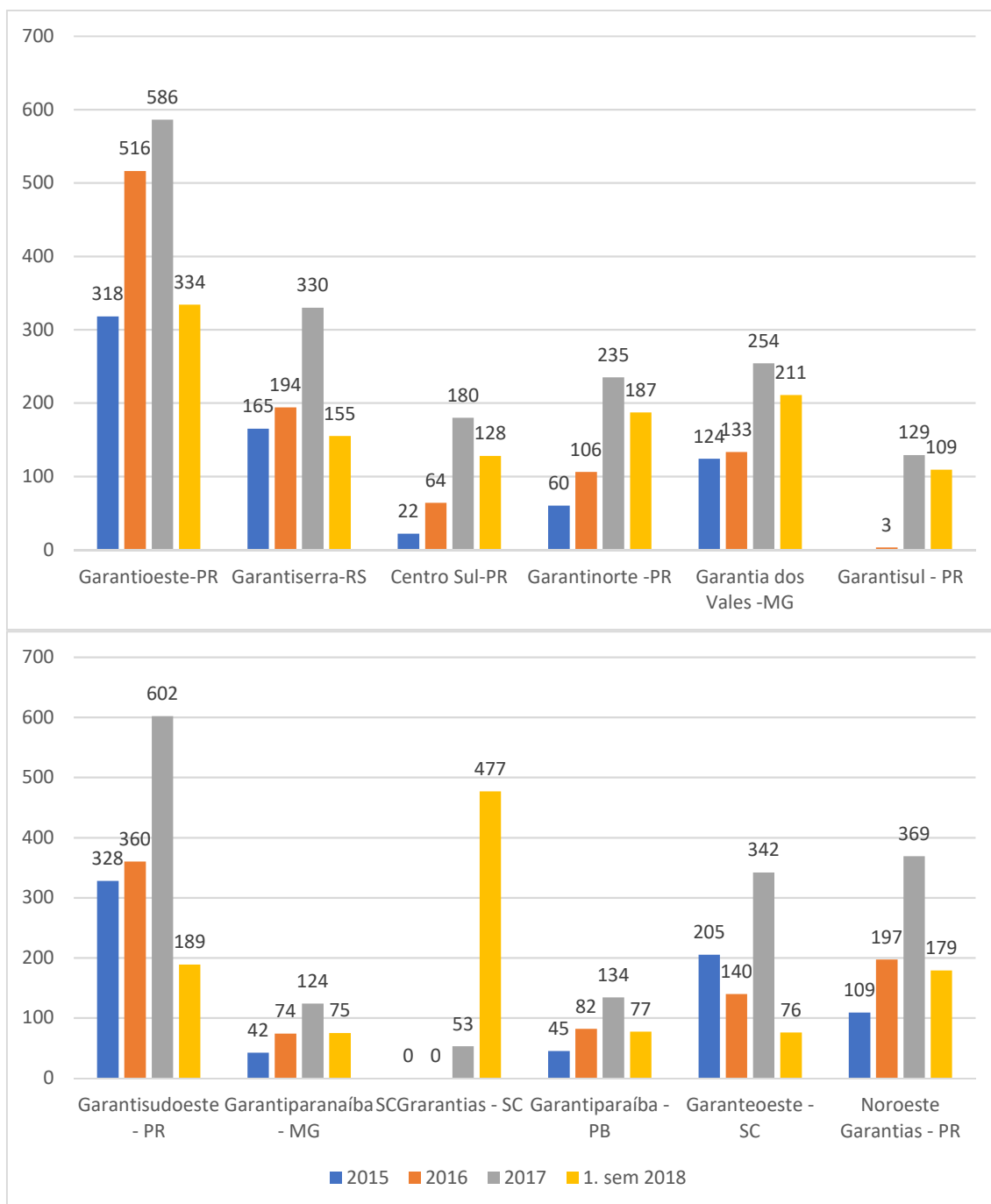


Figura 21 - Número de operações realizadas pelas sociedades de garantia de crédito.
Fonte: Sebrae (2018a).

A finalidade das operações de garantia foi prevalentemente para capital de giro, finalidade que representou 86 por cento do total de operações, seguida de investimentos (7,6 por cento do total de operações) e misto (2,8 por cento do total de operações)²⁸⁶.

A segmentação por porte empresarial das garantias outorgadas pelas sociedades de garantia de crédito até junho de 2018 indica que 14 por cento das operações foram realizadas com empresas de pequeno porte, 62 por cento com microempresas, 17 por cento com microempreendedores individuais e um por cento com empresas de porte médio; em seis por cento das operações as entidades não indicaram o porte da empresa. O número de operações e o montante de garantias concedidas por porte identificado da empresa no ano de 2017 são apresentados nas figuras a seguir.

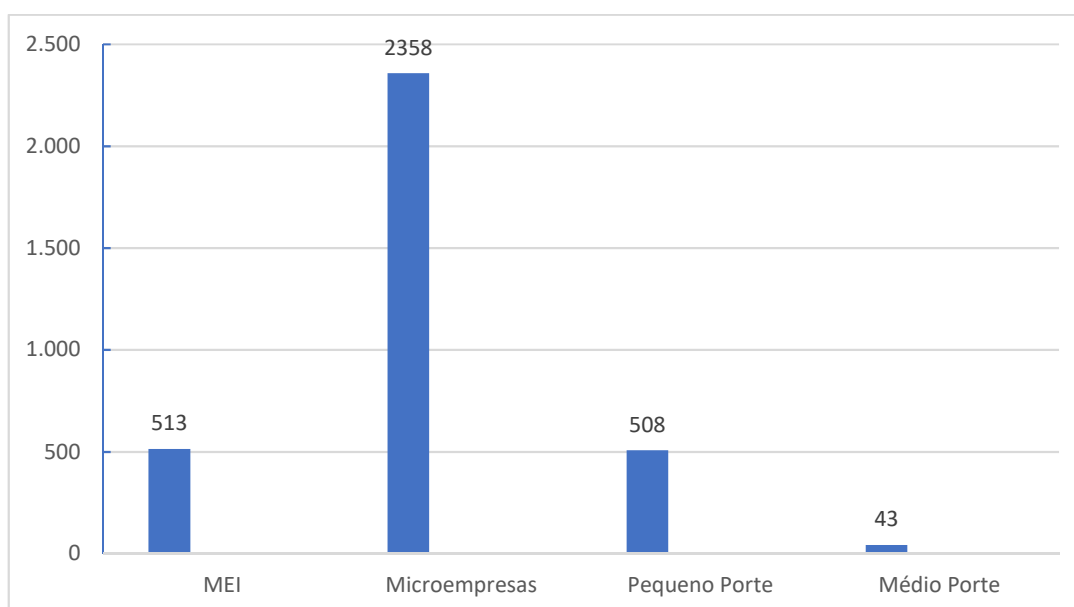


Figura 22 - Distribuição do número de garantias outorgadas por porte da empresa no ano de 2017.

Fonte: Sebrae, 2018a.

²⁸⁶ O percentual de operações cuja finalidade não foi identificada pelas sociedades de garantia de crédito foi de 3,62 por cento.

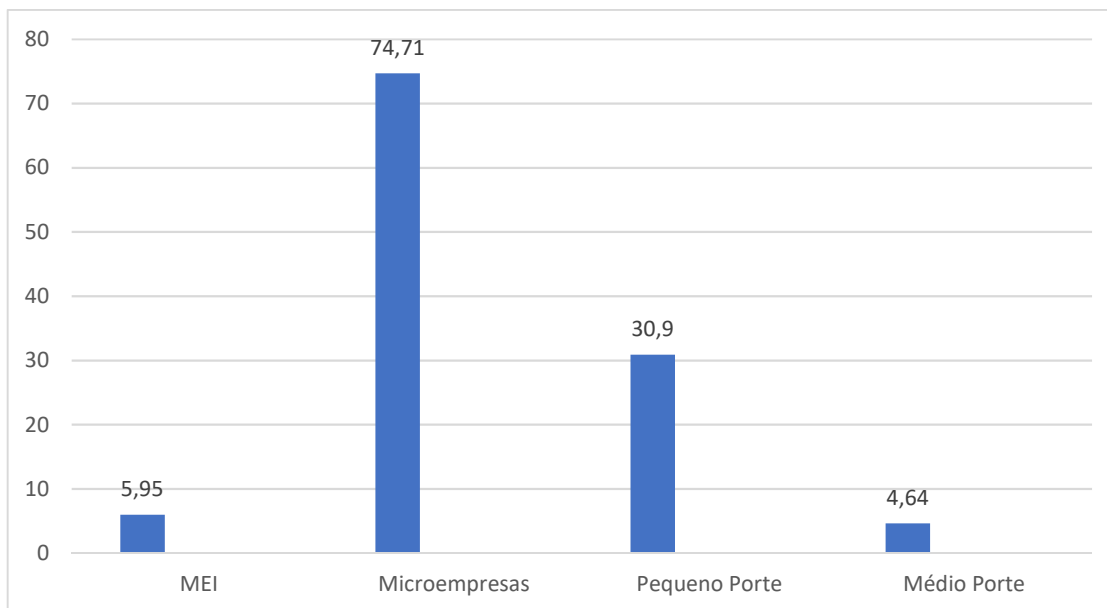


Figura 23- Distribuição do montante de garantias outorgadas por porte da empresa, em milhões de reais, no ano de 2017.

Fonte: Sebrae, 2018a.

Em 2017, o setor econômico predominante foi o comércio, com participação de 54 por cento do montante total de operações e de 55 por cento no número de operações, seguido pelo setor de prestação de serviços (29 por cento do montante total de operações e de 31 por cento no número de operações) e do setor industrial (16 por cento do montante total de operações e de 13 por cento no número de operações)²⁸⁷ (SEBRAE, 2018a).

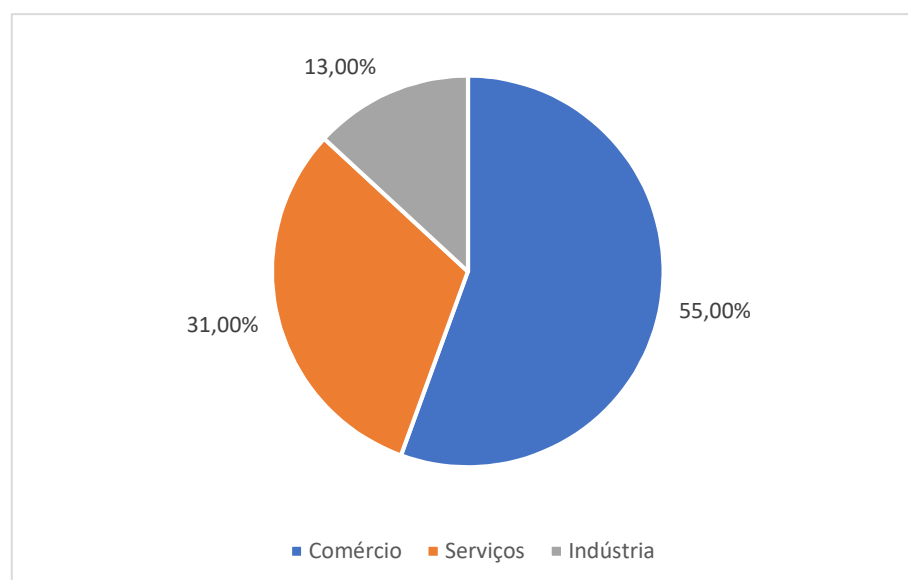


Figura 24- Distribuição do número de garantias outorgadas por porte da empresa no ano de 2017.

Fonte: SEBRAE, 2018a.

²⁸⁷ Em um por cento das operações não houve o registro do setor econômico.

Em 2017, o ticket médio das operações de microcrédito em 2017 foi de 51.705,78 reais. O valor se mostra compatível com as necessidades de capital de giro das microempresas, público-alvo prevalente das operações de garantia realizadas pelo conjunto das sociedades de garantia mútua²⁸⁸.

No ano de 2017, 179 garantias foram honradas pelas entidades de garantia mútua brasileiras, e a inadimplência das operações garantidas pelas entidades de garantia mútua brasileiras foi de 4,85 por cento (SEBRAE, 2018a), percentual significativamente menor do que o percentual geral de operações de crédito com atraso superior a 90 dias para as microempresas e empresas de pequeno porte no ano de 2017, que foi de 8,2 por cento para as microempresas e 9,2 por cento para as empresas de pequeno porte (BANCO CENTRAL DO BRASIL, 2018, p.28). O dado evidencia a qualidade do processo de análise realizada pelas sociedades de garantia mútua – dado particularmente significativo, considerando o panorama de adimplemento do conjunto das microempresas e empresas de pequeno porte no ano de 2017²⁸⁹.

9.3 Modelo geral de organização das sociedades de garantia de crédito

O modelo geral das sociedades de garantia de crédito se assemelha ao das cooperativas (CASTRO, 2014, p. 18). Em geral, as sociedades de garantia de crédito possuem um setor comercial-administrativo, um comitê técnico, um conselho de administração, um conselho fiscal e a assembleia geral (ABREU; ROSSATO, 2013, p. 314).

O setor comercial das sociedades de garantia de crédito é o responsável pelas operações cotidianas da entidade, ligadas aos macroprocessos de cadastramento, análise de crédito e seu monitoramento. Em geral, a estrutura tem a coordenação de um diretor executivo, com responsabilidade técnica e administrativa, e que também participa das instâncias superiores,

²⁸⁸ É interessante destacar que as microempresas têm tido uma participação crescente no mercado de crédito brasileiro. As operações de crédito das microempresas representavam 24 por cento da quantidade de operações de crédito das pessoas jurídicas realizadas no Sistema Financeiro Nacional no ano de 2015, e sua participação se elevou para 35,4 por cento no ano de 2017 (BANCO CENTRAL DO BRASIL, 2017, p. 26).

²⁸⁹ Nos segmentos de pessoas jurídicas, as condições no final de 2017 eram ainda consideradas restritivas, principalmente para micro, pequenas e médias empresas (BCB, 2018, p.8), e o crescimento da inadimplência das microempresas e empresas de pequeno porte refletiu o cenário econômico desfavorável, com um reduzido crescimento do Produto Interno Bruto (um por cento), após dois anos de retração econômica (SILVEIRA; GAZZONI, 2018). Segundo a Serasa-Experian (2018), a quantidade de CNPJs de microempresas e empresas de pequeno porte com dívidas atrasadas em dezembro de 2017 foi 10,8 por cento superior ao registrado em dezembro de 2016, quando o número era de 4,455 milhões. Do total de 4,937 milhões de microempresas e empresas de pequeno porte inadimplentes em dezembro/2017, 45,8 por cento eram prestadoras de serviços, 45,1 por cento empresas comerciais e 8,7 por cento indústrias. A crise econômica refletiu-se ainda no número de pedidos de recuperação judicial por empresas do segmento: as micro e pequenas empresas corresponderam a 60,6 por cento do total de 1.420 pedidos no ano de 2017 (BANCO CENTRAL DO BRASIL, 2018, p. 19).

com ou sem direito a voto. Os estatutos sociais atribuem ao diretor executivo a responsabilidade pelo alcance de metas de desempenho definidas pelo conselho de administração, e frequentemente atribuem poderes para a assinatura dos documentos indispensáveis para o funcionamento da associação, tais como os documentos para a abertura e movimentação de contas bancárias, cheques e outros (ZICA, 2007, p. 135).

As atividades de cadastramento podem ser também realizadas por grupos locais, quando a sociedade de garantia mútua possui uma área de atuação mais ampla; seus integrantes não necessariamente pertencem ao quadro da entidade de garantia mútua.

O comitê técnico, com um número ímpar de participantes (SEBRAE, 2016, p.11), é responsável pela decisão final sobre a concessão da garantia. As reuniões do grupo são geralmente semanais (SEBRAE, 2007, p. 48). O diretor executivo da sociedade de garantia de crédito geralmente participa do comitê executivo; os demais participantes são, frequentemente, associados com experiência em administração ou finanças, com um conhecimento aprofundado do ambiente empresarial local. A participação no comitê técnico é disciplinada por um regulamento da sociedade de garantia de crédito. Algumas entidades permitem aos analistas de crédito e a representantes das instituições financeiras conveniadas a participação no comitê técnico, mas sem direito a voto (ZICA, 2007, p. 136).

Há entidades que preveem a existência de um comitê técnico local, que subsidiaria o comitê técnico com informações sobre a conduta empresarial, o relacionamento do empresário na comunidade e outras informações, de forma a permitir a análise de aspectos não formais na decisão relativa à concessão de garantias (ZICA, 2007, p. 136).

O conselho de administração é o órgão superior da administração das sociedades de garantia de crédito (ZICA, 2007, p. 135). O conselho de administração define as metas a serem alcançadas pelo diretor executivo e sua equipe, e responde à assembleia geral pela administração da sociedade de garantia de crédito. O exercício da função de conselheiro de administração atende a um mandato definido, e não é remunerado (ZICA, 2007, p. 135).

O conselho fiscal examina e opina sobre as contas e registros contábeis da sociedade de garantia de crédito. Da mesma forma que o conselho de administração, o exercício da função de conselheiro fiscal não é remunerado (ZICA, 2007, p. 135).

A assembleia geral é o órgão deliberativo máximo da sociedade de garantia de crédito, composto pelo conjunto de associados, onde cada associado tem o direito a um voto (ZICA, 2007, p. 134). Cabe à assembleia geral a aprovação do estatuto social, das diretrizes gerais da associação, da aprovação do balanço patrimonial e demais documentos contábeis, e a eleição dos membros dos conselhos administrativo e fiscal (ZICA, 2007, p. 134-135).

As eleições dos conselheiros e dos membros do conselho de administração ocorrem geralmente a cada dois anos; alguns estatutos preveem a renovação de, no mínimo, um terço de seus membros (ABREU; ROSSATO, 2013, p. 314).

A figura abaixo apresenta de forma sintética a organização das sociedades de garantia de crédito.

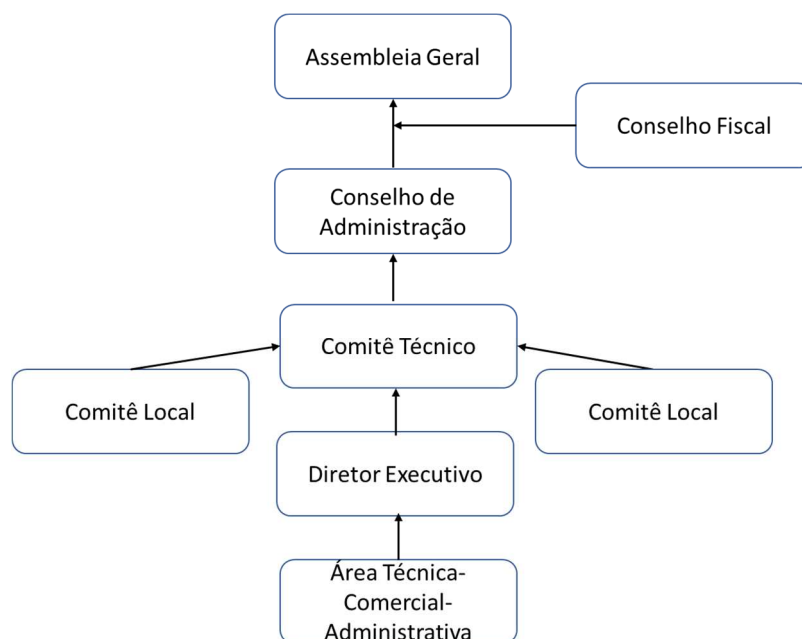


Figura 25 - Modelo geral de organização das sociedades de garantia de crédito.

Fonte: o autor, com adaptação a partir do original de Castro (2014, p. 18).

9.4 Características operacionais

Para compreender o funcionamento das sociedades de garantia de crédito, é necessário conhecer suas características operacionais, que são apresentadas de forma resumida a seguir.

9.4.1 Fundos de risco

Os fundos de risco são compostos pelos recursos aportados pelas empresas associadas, pelos entes patrocinadores²⁹⁰, pelos recursos originários dos rendimentos das aplicações financeiras do fundo, e pelos valores advindos das recuperações de valores das garantias honradas, recebidos pelas sociedades de garantia de crédito ou devolvidos pelas instituições financeiras (SEBRAE, 2016, p.6).

²⁹⁰ Recorde-se que os entes patrocinadores, ou associados patrocinadores, são instituições públicas ou privadas que participam do ato de fundação da sociedade de garantia de crédito e/ou aportam recursos para o fundo de risco local ou para o custeio da entidade de garantia mútua. O apoio dos entes patrocinadores pode ser ainda técnico ou institucional (ABREU; ROSSATO, 2013, p. 314). Os associados patrocinadores não podem ser beneficiários de garantias outorgadas pelas sociedades de garantia de crédito (ABREU; ROSSATO, 2013, p. 314).

As parcelas que integram os fundos de risco seguem as regras estabelecidas nos termos de parceria ou convênios com as entidades patrocinadoras, que podem estabelecer a forma de aplicação dos recursos e as instituições financeiras nas quais os recursos podem ser depositados ou mantidos²⁹¹.

A utilização de fundos de risco é frequentemente condicionada a limites de inadimplência, na forma dos acordos estabelecidos com as entidades patrocinadoras²⁹².

9.4.2 O modelo de garantia

O modelo de garantia adotado pelas sociedades de garantia de crédito no Brasil é uma variante do modelo de garantia *a prima richiesta*.

A adoção de um modelo de garantia subsidiária não teria sucesso no país, em razão dos prazos de execução judicial (cuja conclusão é condição para o recebimento das garantias) e do impacto, na contabilidade das instituições financeiras, do provisionamento para devedores cujo pagamento é incerto.

Destaque-se que a garantia mútua não possui uma lógica de seguro mútuo, pois as atividades da entidade de garantia mútua são mais abrangentes do que a de um seguro mútuo, e os beneficiários – ao contrário de um seguro mútuo – são as instituições financeiras que concedem o crédito, e não o empreendedor (SALAMA, 2017, p. 253 – 258).

9.4.3 O processo de análise e concessão de garantias

Castro (2009) destaca que o processo pode se iniciar de duas formas diferentes:

- a) Indicação pela instituição financeira conveniada: o empreendedor, ao buscar uma operação de empréstimo ou financiamento em uma instituição financeira conveniada, recebe a resposta de que são necessárias garantias adicionais, e a

²⁹¹ No caso dos recursos aportados pelo Sebrae, tanto os recursos aportados originalmente, quanto o rendimento das aplicações financeiras realizadas com o montante do fundo, e ainda os recursos referentes à recuperação de valores honrados com os recursos do fundo aportado pelo Sebrae integram o fundo. Para os recursos aportados pelo Sebrae, o depósito dos valores deve ser feito exclusivamente nas agências da Caixa Econômica Federal ou no Banco do Brasil, e sua aplicação pode ser feita exclusivamente em aplicações de renda fixa ou em fundos de investimento lastreados exclusivamente em títulos públicos federais, de forma a minimizar os riscos das aplicações (SEBRAE, 2016, p. 6).

²⁹² No caso do fundo de risco constituído com aportes do Sebrae, o termo de parceria estabelece um limite de inadimplência de sete por cento, calculado pelo quociente do valor das garantias honradas nos 60 meses anteriores ou no período da existência da carteira, subtraídas do valor das garantias recuperadas no mesmo período, pelo somatório dos valores de garantias concedidas nesse mesmo período temporal (SEBRAE, 2016, p. 11). Ultrapassado esse valor, é acionado o mecanismo de paralisação de perdas (*stop loss*), e as garantias realizadas com base nesse fundo não mais são honradas, transferindo o risco das operações inteiramente às instituições financeiras (SEBRAE, 2016, p.11).

orientação de buscar a sociedade de garantia de crédito para a análise da concessão de garantia da operação.

b) O empreendedor busca a sociedade de crédito, apresentando o projeto e os documentos necessários para a análise (CASTRO, 2009, p.13). Neste caso, o empreendedor recebe uma orientação quanto ao produto financeiro e a instituição financeira conveniada mais adequada às suas necessidades (ZICA, 2007, p. 128).

No nível operacional, há três macroprocessos nas sociedades de garantia mútua de crédito: o cadastramento, a análise para concessão da garantia *stricto sensu* e o monitoramento (SEBRAE, 2013, p.7-8), apresentados a seguir.

9.4.3.1 Cadastramento

O *cadastramento* inclui a orientação do empreendedor quanto a documentação a ser apresentada, o recebimento dos documentos, a conferência da integridade da documentação²⁹³ e da identidade entre cópias e originais apresentados²⁹⁴, a associação, a confirmação das referências apresentadas²⁹⁵ e a pesquisa quanto à existência de restrições cadastrais nos *bureau* de informações de crédito²⁹⁶ (SEBRAE, 2013, p.7-8). Quando o encaminhamento do cliente é realizado pela instituição financeira, os documentos são enviados diretamente pela instituição

²⁹³ A título de exemplo, os documentos solicitados de uma micro ou pequena empresa para o início do processo de análise para a concessão de garantias podem ser: (a) cartão CNPJ atualizado; (b) contrato social atualizado e suas alterações anteriores, registrados na junta comercial; (c) balanços e demonstrativos de resultados do exercício referente aos últimos três exercícios; (d) faturamento contábil dos últimos doze meses, assinado pelo contador; (e) faturamento real dos últimos 12 meses, assinado pelo representante legal da empresa; (f) relação de bens móveis (máquinas, equipamentos, etc.); (g) no caso de empresas de prestação de serviços, cópia dos respectivos contratos; (h) documentos relativos à pessoa jurídica das empresas vinculadas à empresa associada e a seus sócios; (i) declaração de inatividade emitida pelo contador, para a empresa que, embora registrada, não tenha tido movimentação no exercício anterior; (j) procuração (quando for o caso). Quanto aos sócios, são solicitados os seguintes documentos: (a) cópia do documento de identidade e cadastro de pessoa física dos sócios e de seus cônjuges; (b) declaração do imposto de renda de pessoa física completa do último exercício do sócio e de seus cônjuges, ou (c) comprovantes de rendimentos dos sócios e de seus cônjuges; (d) cópia das certidões de nascimento e casamento, ou declaração de que mantém ou não mantém união estável; (e) comprovante de residência atualizado, com no máximo dois meses de emissão. Dos avalistas, são solicitados: (a) cópia do documento de identidade e cadastro de pessoa física dos avalistas e de seus cônjuges; (b) declaração do imposto de renda de pessoa física completa do último exercício dos avalistas e de seus cônjuges; ou (c) comprovantes de rendimentos dos avalistas e de seus cônjuges; (d) cópia das certidões de nascimento e casamento, ou declaração de que mantém ou não mantém união estável; (e) comprovante de residência atualizado, com no máximo dois meses de emissão (GARANTIOESTE, 2018).

²⁹⁴ A conferência é realizada no caso de entrega direta dos documentos à sociedade de garantia de crédito pelo empreendedor.

²⁹⁵ As referências pessoais, comerciais e bancárias (que incluem o nome, o endereço e o número de telefone de contato) são itens indispensáveis do cadastro. A prática corrente é a exigência de três referências comerciais (clientes ou fornecedores do empreendedor) cuja consulta quanto à qualidade do relacionamento, feita por telefone, leva à atribuição de um conceito (satisfatório, insatisfatório, ruim ou sem respostas), o qual orienta em parte a análise de garantia de crédito.

²⁹⁶ É verificada a existência de registros de protestos, execuções judiciais, pedidos de falência e registros no cadastro de emitentes de cheques sem fundos pendentes de regularização (SEBRAE, 2013, p.17)

financeira conveniada, e apenas uma complementação dos documentos é realizada pelo empreendedor.

Quando o empreendedor busca a sociedade de garantia de crédito, a escolha da instituição financeira que concederá o crédito é realizada livremente pelo empreendedor dentre as instituições conveniadas, cujas condições de financiamento são apresentadas no recebimento do empreendedor (SEBRAE, 2013, p.9). Desta forma, ocorre o primeiro nível de consultoria financeira prestado pela instituição financeira ao empreendedor. Nos casos em que a apresentação do cliente se dá pelo encaminhamento da documentação do processo de crédito pela instituição financeira conveniada à sociedade de garantia de crédito, não há esta orientação, pois o processo fica vinculado à instituição financeira conveniada que realizou o encaminhamento do cliente.

A apresentação das demonstrações financeiras da empresa é essencial ao cadastramento. Embora o artigo 27 da Lei complementar nº 123/2006 dispense as microempresas e as empresas de pequeno porte da apresentação de balanços patrimoniais e demonstrativos de resultado para fins fiscais, as mesmas – como sociedades empresárias formalmente constituídas – devem, como estabelecido pelos artigos 1179 e 1180 do Código Civil, elaborar o balanço patrimonial a cada exercício (BRASIL, 2002; 2006). Todavia, a prática das instituições bancárias é de não exigir a apresentação do balanço patrimonial para fins cadastrais e de crédito, sendo solicitada apenas a cópia da Declaração de Informações de Pessoa Jurídica – DIPJ, encaminhada anualmente à Secretaria da Receita Federal (SEBRAE, 2013, p.21).

A associação das microempresas, empresas de pequeno porte e demais empresas associadas segue as regras do respectivo estatuto social. A análise de garantia, feita exclusivamente para os associados (SEBRAE, 2016, p. 8), pressupõe o pagamento de uma quota associativa, que é frequentemente proporcional ao porte da empresa, considerado em função de seu faturamento (ZICA, 2007, p. 127). Quando do cadastramento, é encaminhado ao associado um boleto para o pagamento da quota associativa, o qual após efetivado torna o empreendedor um associado da sociedade de garantia de crédito²⁹⁷.

A análise do cadastro gera a atribuição de um conceito cadastral, com as classificações *A, B, C* ou *D*.

²⁹⁷ Os valores de quotas associativas das sociedades de garantia de crédito variam de acordo com a entidade de garantia mútua, porém em geral são muito modestos. Como exemplo, a Garantioeste praticava valores de quotas associativas com valores entre vinte por cento e setenta por cento do salário mínimo vigente, com um desconto de cinquenta por cento para os sócios da Associação Comercial e Empresarial local.

O conceito *A* é atribuído às empresas com mais de cinco anos de atividade, situação econômico-financeira satisfatória e sem restrições desabonadoras (SEBRAE, 2013, p. 26).

O conceito *B* é atribuído às empresas com mais de dois anos de atividade, situação econômico-financeira satisfatória e restrições desabonadoras de gravidade leve (consideradas como atrasos de pagamentos não superiores a quinze dias e protestos de pequeno valor pendentes de regularização, com a devida justificativa (SEBRAE, 2013, p. 26).

O conceito *C* é atribuído às empresas com menos de dois anos de atividade, situação econômico-financeira insatisfatória (existência de prejuízo no exercício analisado) e elevado grau de endividamento no curto prazo (SEBRAE, 2013, p. 26).

O conceito *D* é atribuído a empresas que se enquadram em pelo menos uma das seguintes situações:

- a) são reiteradamente emitentes de cheques sem fundos;
- b) possuem mais de um protesto, de valor elevado em relação ao patrimônio líquido, pendente de regularização;
- c) têm pedido de falência decretado;
- d) se encontram em recuperação judicial;
- e) são empresas beneficiárias da garantia de uma sociedade de garantia mútua que inadimpliram suas obrigações, e tiveram com o pagamento de sua dívida efetivado por uma sociedade de garantia de crédito;
- f) possuem situação econômico-financeira ruim (passivo a descoberto);
- g) foram condenadas por crimes fiscais (SEBRAE, 2013, p. 26).

Destaque-se que as sociedades de garantia de crédito não concedem garantias quando a empresa se encontra em uma das seguintes situações:

- a) paralisação de suas atividades;
- b) respondem a processo de execução;
- c) se encontrem em recuperação judicial, extrajudicial ou falência;
- d) possuam títulos protestados há menos de 5 anos, pendentes de regularização;
- e) a empresa ou seus sócios possuam registros no cadastro de emitentes de cheques sem fundos;

f) a empresa ou seus sócios possuem registros de dívidas não adimplidas no Banco Central ou nos sistemas de informações de crédito (SERASA, SPC);

g) haja registro da participação dos sócios em empresas falidas (SEBRAE, 2013, p. 5 - 6).

9.4.3.2 Análise

A análise de crédito é central dentro do processo realizado pelas entidades de garantia de crédito. Sem uma análise capaz de realizar uma triagem de elevada qualidade, a viabilidade da instituição é ameaçada, e a própria justificativa da existência da entidade deixa de existir. Zica (2007) destaca a importância do rigor da análise realizada pelas sociedades de garantia de crédito:

Entende-se que a análise de uma operação realizada por uma sociedade de garantia de crédito deve estar em sintonia com a prática [das] instituições financeiras, e ser inclusive ainda mais rigorosa, de modo a demonstrar a credibilidade do modelo tanto aos participantes da sociedade [de garantia de crédito] quanto [às instituições do] sistema financeiro nacional, garantindo níveis reduzidos de inadimplência e [assegurando] a sustentabilidade das operações (ZICA, 2007, p. 80).

A *análise* inclui a efetiva avaliação da proposta quanto à sua viabilidade econômico-financeira, incluindo a análise da capacidade de pagamento do empreendedor dentro do prazo estabelecido para a operação²⁹⁸, com a recomendação de seu deferimento, indeferimento ou ainda de alteração do projeto de financiamento, bem como a emissão a carta de garantia. Quando julgada necessária, é realizada uma visita técnica ao empreendedor em sua empresa. O analista de crédito realiza ainda a emissão dos relatórios estatísticos e gerenciais referentes aos processos de garantia (SEBRAE, 2013, p. 8).

A análise de crédito realizada pela sociedade de garantia de crédito deve ser independente da análise realizada pela instituição financeira concedente do crédito, de forma a manter a autonomia da sociedade de garantia de crédito em aprovar ou recusar a concessão da garantia aos associados (SEBRAE, 2016, p. 10). Segundo Castro (2014, p. 15) essa independência é fundamental para evitar que pressões políticas para a aprovação de operações ponham em risco a saúde financeira das sociedades de garantia de crédito.

²⁹⁸ A análise é realizada quanto à situação presente e a expectativa de evolução de indicadores selecionados que reflitam o grau de endividamento, a capacidade de pagamento de compromissos contraídos, a margem de lucro do negócio, e a evolução do patrimônio líquido, utilizando os métodos de análise horizontal (medição da evolução das contas do balanço em relação aos exercícios passados) e vertical (medição do comportamento de determinadas contas em relação a um referencial escolhido) (SEBRAE, 2013, p.21-22).

A visita técnica tem como principal objetivo a confirmação dos dados cadastrais, esclarecimento de dúvidas sobre as demonstrações financeiras, e de informações complementares àquelas previamente obtidas, que podem incluir informações referentes à aspectos administrativos²⁹⁹, à atuação de empresas controladas (quando for o caso)³⁰⁰, à aspectos operacionais³⁰¹, aspectos mercadológicos³⁰², de natureza estratégica³⁰³, tecnológicos³⁰⁴, do relacionamento com a instituição financeira³⁰⁵ e referentes ao empréstimo ou financiamento³⁰⁶, de acordo o conhecimento prévio do analista sobre o negócio, o porte e o ramo de atividade de cada empresa a ser visitada³⁰⁷.

É especialmente importante coletar os dados financeiros (investimentos previstos; aplicações financeiras da empresa e dos sócios; créditos a receber; estoques; dívidas com fornecedores, bancos e cooperativas; impostos; contas a pagar; folha de pagamento e faturamento real da empresa) e os dados setoriais (desempenho passado, atual e perspectivas

²⁹⁹ As informações complementares relativas à administração podem incluir informações relativas aos administradores (identificação dos administradores, de suas funções, de seu perfil e da pessoa de contato com a instituição financeira) e da administração propriamente dita (por exemplo, a formação e especialização das equipes, a forma de delegação de poderes, a política de pessoal, as condições de trabalho, o nível de satisfação dos funcionários e o relacionamento entre os funcionários) (SEBRAE, 2013, p. 18-19)

³⁰⁰ As informações complementares relativas à atuação de empresas controladas podem incluir informações relativas à relação de negócios entre as empresas controladas pela associada ou pelos sócios, à estratégia de crescimento, à diversificação do portfólio de produtos e à atuação de cada uma delas (SEBRAE, 2013, p. 18).

³⁰¹ As informações complementares relativas aos aspectos operacionais podem incluir, por exemplo, o volume de vendas, os níveis de estoque e os prazos de recebimento de vendas, a política de crédito e cobrança, as duplicatas e boletos a receber em atraso, o volume de compras, os principais fornecedores e sua localização, os prazos de pagamentos aos fornecedores, os pedidos em carteira, a capacidade instalada e os níveis de utilização (SEBRAE, 2013, p. 18).

³⁰² As informações complementares relativas aos aspectos mercadológicos podem incluir, por exemplo, a identificação dos produtos e do público consumidor, o desenvolvimento de produtos, os canais de distribuição, o mercado de atuação, os canais de publicidade, os canais de comunicação e de atendimento ao cliente, o nível de satisfação dos clientes/consumidores e os principais concorrentes (SEBRAE, 2013, p. 18).

³⁰³ As informações complementares relativas aos aspectos de natureza estratégica podem incluir, por exemplo, as características dos projetos de investimentos, as fontes de financiamento, a localização, a análise da concorrência e do ambiente de negócios (SEBRAE, 2013, p. 18).

³⁰⁴ As informações complementares relativas aos aspectos tecnológicos podem incluir, por exemplo, a eficácia dos processos produtivos, o layout, o nível tecnológico da empresa, a idade e o estado dos equipamentos, e o controle de qualidade dos produtos (SEBRAE, 2013, p. 18).

³⁰⁵ As informações complementares relativas ao relacionamento com as instituições financeiras se referem aos bancos ou cooperativas de crédito com os quais a empresa associada mantém negócios e que tipo de operações foram realizadas (SEBRAE, 2013, p. 19).

³⁰⁶ As informações complementares relativas ao empréstimo /financiamento podem incluir o entendimento da real necessidade da associada quanto ao valor, ao prazo e à forma de pagamento e a compreensão quanto às fontes primárias e secundárias de receitas da empresa (SEBRAE, 2013, p. 19).

³⁰⁷ Para as empresas comerciais e de serviços, o elenco de informações complementares é geralmente mais reduzido, incluindo para as empresas do ramo do comércio o público alvo, os recursos tomados de terceiros, o faturamento efetivo e a localização do ponto comercial, e para as empresas do setor de serviços, o tipo de prestação de serviço, sua essencialidade, o faturamento efetivo da empresa, os contratos existentes e as perspectivas futuras.

futuras do setor de atuação da empresa; principais concorrentes; e informações sobre exportações ou importações, se for o caso) (SEBRAE, 2013, p. 19).

O procedimento de realização de visitas técnicas é um relevante diferencial em relação à análise realizada nos confidi italianos.

A análise inclui a avaliação dos dados do cadastro (que inclui o conceito cadastral) e dos riscos relativos ao empreendedor e à operação de crédito, destacando-se a avaliação:

- a) do histórico do empreendedor e de sua experiência no ramo de atuação da empresa;
- b) do relatório da última visita e das impressões colhidas, destacando-se o nível de estoque existente (para determinar a relação ideal entre o faturamento e o estoque), o prazo médio de compra/venda, o giro do estoque e o grau de endividamento;
- c) da experiência com o associado em operações de garantia na sociedade de garantia de crédito, quando for o caso;
- d) da situação patrimonial da empresa e dos sócios;
- e) do faturamento bruto da associada;
- f) das restrições cadastrais, se houver, considerando sua relevância para a decisão a ser tomada;
- g) das informações colhidas na pesquisa junto a fornecedores e bancos (SEBRAE, 2013, p.30) .

Na análise dos riscos relativos ao empreendedor são verificados os elementos enunciados por Weston e Brigham (1972) – os denominados 5 C's do crédito – anteriormente apresentados (SEBRAE, 2013, p. 30 *et seq.*). Na análise dos riscos relativos à operação, por sua vez, busca-se identificar, entre outros elementos, a presença de uma ou mais das seguintes situações:

- a) prazo da operação incompatível com a capacidade de pagamento da associada;
- b) inadequação do financiamento à necessidade do tomador;
- c) valor do financiamento superior às necessidades do projeto;
- d) insuficiência das receitas esperadas após a realização dos investimentos para resgatar o financiamento no prazo contratado (SEBRAE, 2013, p. 33).

A decisão quanto à concessão deve considerar também os recursos disponíveis no fundo de risco, o montante das garantias concedidas e o índice de alavancagem autorizado no respectivo termo de parceria ou contrato relativo ao fundo utilizado (SEBRAE, 2013, p. 10). Via de regra, não são outorgadas garantias a uma operação se o valor total das garantias concedidas ao associado excederem cinco por cento do saldo do fundo de risco.

Em geral, o valor da garantia é limitado ao máximo de setenta e cinco por cento do valor da operação (SEBRAE, 2013, p. 12).

As sociedades de garantia de crédito atribuem ainda limites de acordo com o porte da empresa (microempreendedor individual, microempresa, empresa de pequeno porte ou de médio porte) (SEBRAE, 2013, p. 12).

Os prazos de garantia acompanham os prazos estabelecidos pelas linhas de financiamento oferecidas pelas instituições conveniadas, dentro de limites máximos estabelecidos pela política de garantias da sociedade de garantia de crédito³⁰⁸. e /ou dos termos de parceria e contratos com as entidades patrocinadoras.

Além do limite relativo ao prazo, as sociedades de garantia de crédito limitam o valor máximo da garantia outorgada a um percentual da receita operacional bruta ou ao patrimônio líquido³⁰⁹. em relação ao faturamento anual da empresa

O parecer conclusivo da análise, referenciando os pontos relevantes avaliados da proposta, é encaminhado para um comitê para a aprovação final (SEBRAE, 2013, p. 35), que pode ainda ser atribuída a instâncias³¹⁰, de acordo com limites de valor definidos no estatuto ou em regulamentos internos da sociedade de garantia de crédito. As solicitações de concessão de garantias são analisadas em pelo menos dois níveis da entidade³¹¹.

Após a aprovação da garantia, o associado é informado e a carta de garantia é encaminhada à instituição financeira conveniada concedente do crédito, que realizará ou complementarará seu processo de análise de crédito, considerando a garantia outorgada pela sociedade de garantia de crédito. Caso negada, o associado é chamado para uma discussão sobre as alternativas de reestruturação da solicitação de crédito quanto a valores e prazos, ou

³⁰⁸ A prática das sociedades de garantia de crédito é de estabelecer o prazo máximo de 24 meses para operações de capital de giro, de 48 meses para operações de investimento, e de 36 meses para operações que combinem capital de giro e investimento em uma única operação (também denominadas operações mistas) (SEBRAE, 2013, p. 12- 13).

³⁰⁹ Para as micro e pequenas empresas associadas com tempo de existência inferior a um ano, é adotado o menor limite entre os limites de quinze por cento da receita operacional bruta projetada e quinze por cento do faturamento médio mensal dos últimos três meses, anualizado. Para as pequenas empresas associadas com tempo de existência superior a um ano (com apresentação de balanço e com análise econômico-financeira), é adotado o menor limite entre os limites de quinze por cento da receita operacional bruta e cem por cento do patrimônio líquido. Para as empresas de porte médio, são adotados limites mais estreitos. Desta forma, para as empresas de porte médio associadas com tempo de existência inferior a um ano, é adotado o menor limite entre os limites de dez por cento da receita operacional bruta projetada e dez por cento do faturamento médio mensal dos últimos três meses, anualizado; para as empresas de porte médio associadas com tempo de existência superior a um ano, é adotado o menor limite entre os limites de dez por cento da receita operacional bruta anual e cinquenta por cento do patrimônio líquido (SEBRAE, 2013, p.34)

³¹⁰ Por exemplo, limites de valores máximos para a análise por um comitê técnico, que uma vez superados encaminham a proposta a direção executiva; por sua vez, a direção executiva possui ainda limites máximos, que quando superados levam ao encaminhamento à um comitê superior (SEBRAE, 2013, p. 14).

³¹¹ Não é prática corrente a atribuição de mais de três níveis de alçada de análise.

informado da impossibilidade de concessão de financiamento, sendo apresentadas ao mesmo as razões que impedem a concessão da garantia.

Quando da concessão do empréstimo, a instituição financeira conveniada debita o valor corresponde à taxa de concessão de garantia e o transfere para a conta da sociedade de garantia de crédito na própria instituição financeira (ZICA, 2007, p. 129-130).

9.4.3.3 Monitoramento

O monitoramento corresponde ao acompanhamento da garantia concedida, desde a entrega da carta de garantia ao associado até a liquidação da operação junto à instituição financeira conveniada, incluindo o registro de entrada e baixa da garantia na contabilidade da sociedade de garantia de crédito e ainda o controle dos recursos do fundo de risco da entidade (SEBRAE, 2013, p. 39-41). O monitoramento também inclui a avaliação da aplicação dos recursos, do cumprimento de prazos, do alcance das metas estabelecidas nas propostas aprovadas e do adimplemento das obrigações do associado junto ao agente financeiro concedente do crédito (SEBRAE, 2013, p. 39-41).

Quando não há o pagamento pontual da parcela, após quinze dias do vencimento são feitos contatos telefônicos pela instituição financeira concedente do crédito e pela sociedade de garantia de crédito, tanto com o associado devedor, de forma a verificar os motivos que levaram ao inadimplemento da parcela, quanto com os avalistas do empreendedor, informando do inadimplemento. Permanecendo o inadimplemento da parcela após 15 dias, são formalizadas comunicações por escrito referentes à situação de inadimplemento, convidando o empreendedor a renegociar a sua dívida junto à instituição financeira³¹². Persistindo a situação de inadimplência, é buscada a renegociação feita pelo agente de crédito em visita ao empreendimento. Se frustradas as todas as tentativas de cobrança, após 55 dias do vencimento da parcela é honrada a dívida, com a autorização de débito do valor correspondente ao percentual do saldo devedor garantido na operação. Este valor é transferido para a conta movimento da instituição financeira conveniada, com o qual a mesma faz a liquidação parcial da operação de crédito inadimplente, remanescendo o saldo não-garantido pela sociedade de garantia de crédito, de responsabilidade da própria instituição financeira conveniada^{313,314}.

³¹² A renegociação, caso haja prorrogação do prazo da dívida, gera a cobrança de nova taxa de concessão de garantia, e emissão de nova carta de garantia (SEBRAE, 2016, p. 9, p. 21).

³¹³ De forma diversa aos procedimentos adotados pelos confidi italianos, os valores devidos à título de juros de mora e multa não são objeto do pagamento de honra pelas sociedades de garantia de crédito. A atualização do valor honrado se limita aos juros normais da operação (SEBRAE, 2016, p. 16).

³¹⁴ Comunicação pessoal de Wilson Silva, em 1º de novembro de 2018, recebida por correio eletrônico.

Alternativamente, a honra da garantia poderá se dar após a propositura de ação judicial de execução da dívida pela instituição financeira (SEBRAE, 2016, p.14).

A persistência da inadimplência leva ainda aos registros negativos nos *bureau* de informações de crédito (Serasa Experian e SPC), tanto do empreendedor inadimplente quanto de seus avalistas (SEBRAE, 2016, p. 12)

As atividades de monitoramento incluem ainda o suporte à gestão da entidade, possibilitando o aperfeiçoamento do processo de concessão de garantias. Por não integrar diretamente a atividade da concessão de garantia, há o risco de que as atividades de suporte à gestão não sejam desempenhadas com a frequência necessária, risco agravado pelo reduzido tamanho das equipes das sociedades de garantia de crédito.

O Sebrae (2013) recomenda a realização das seguintes atividades de suporte à gestão:

- a) análise mensal da situação das garantias concedidas por meio das informações repassadas pela instituição financeira concedente do crédito, nos termos do contrato entre a sociedade de garantia de crédito e o banco;
- b) realização de visitas técnicas trimestrais à empresa beneficiária da garantia, com registros referentes à evolução do projeto financiado ou da situação da empresa;
- c) elaboração semestral de estudos referentes às causas da inadimplência das empresas beneficiárias da garantia, por setor de atividade, porte da empresa e tempo de atividade, com vistas a subsidiar a política de concessão de garantia da sociedade de garantia de crédito;
- d) elaboração anual de estudo sobre as melhorias alcançadas pelas empresas beneficiadas com a garantia de crédito, relativas às metas de crescimento estabelecidas, à competitividade no mercado, à melhoria da qualidade de produtos e a outros objetivos indicados no projeto/plano de negócio (SEBRAE, 2013, p. 40).

9.4.3.4 O processo de recuperação de créditos

O processo de recuperação de créditos, nos casos de garantias honradas, é realizado na forma dos termos dos contratos firmados entre a sociedade de garantia de crédito e as instituições financeiras concedentes do financiamento (SEBRAE, 2013, p.9).

Na maioria dos casos, a sociedade de garantia de crédito recebe da instituição financeira, após a honra da garantia, os documentos relativos à subrogação de parte da dívida,

correspondente ao valor honrado³¹⁵, de forma a permitir a preparação da ação judicial. Ao receber a subrogação da dívida, as sociedades de garantia de crédito a encaminha a um escritório de advocacia, que empreende a ação judicial de cobrança. Nos casos em que a titularidade do direito de cobrança se divide entre a instituição financeira concedente do crédito e a sociedade de garantia de crédito, ambas integram o pólo ativo da ação, repartindo o valor recuperado na mesma proporção entre a parte garantida da dívida (parcela em favor da sociedade de garantia de crédito) e a parte não garantida (parcela em favor da instituição financeira concedente do crédito) (ZICA, 2007, p. 130).

Nos casos em que a dívida é de valor reduzido³¹⁶, as sociedades de garantia de crédito não efetuam a execução judicial, em razão dos custos envolvidos, mantendo todavia o registro negativo do devedor nos bureau de informações de informação de crédito (Serasa Experian e SPC) (SEBRAE, 2016, p.18).

A quitação da dívida leva ao encerramento da cobrança extrajudicial ou do processo de execução judicial.

9.4.4. Receitas e despesas

As receitas das sociedades de garantia de crédito compreendem as receitas advindas das taxas de concessão de garantias, além da remuneração obtida com a aplicação de seu fundo de risco próprio.

De forma diversa à prática nos confidi italianos, não há taxas para a análise do processo. A cobrança da taxa de concessão da garantia só se dá caso a garantia seja concedida, e corresponde a um percentual cobrado sobre o valor da garantia concedida³¹⁷. Esta taxa pode variar de acordo com a finalidade da operação (capital de giro, investimento, misto), o prazo, a classificação de risco do associado, e com as garantias prestadas à própria sociedade de garantia de crédito (CASTRO, 2014, p.16).

³¹⁵ Algumas sociedades de garantia de crédito têm em seus contratos com as instituições financeiras a previsão de que, quando o percentual garantido é mais elevado (por exemplo, oitenta por cento do valor da dívida), a subrogação da dívida se dê no valor total do saldo devedor, tornando a sociedade de garantia de crédito a única titular dos direitos referentes à dívida inadimplida.

³¹⁶ Em 2016, o Sebrae adotava o limite de dez mil reais para caracterizar as dívidas de pequeno valor (SEBRAE, 2016, p.18).

³¹⁷ É usual a cobrança diretamente proporcional ao valor da garantia e ao número de meses de concessão de garantia, operacionalizado pela fórmula de cálculo $TCG = VG \times Y \times T$, onde o valor da taxa é TCG, o valor da garantia é VG, Y é o percentual definido pela sociedade de garantia de crédito e T o número de meses de concessão da garantia (SEBRAE, 2013, p.13).

As reduzidas fontes de receita dificultam a sustentabilidade das sociedades de garantia, que dependem de aportes de entidades patrocinadoras, especialmente no início de suas operações, e as obrigam a operar com recursos mínimos.

9.5 Evolução do quadro normativo

O quadro normativo tem um importante papel no desenvolvimento dos sistemas de garantia mútua. Apresenta-se a seguir a evolução do quadro normativo e regulatório, de forma a situar o leitor sobre as possibilidades e limitações dele derivadas.

9.5.1 O primeiro quadro normativo: a Lei nº 9.841, de 5 de outubro de 1999.

As sociedades de garantia solidária foram a primeira forma de sociedade de garantia mútua criada no Brasil. Sua autorização de criação foi dada pelo artigo 25 e seguintes da Lei nº 9.841, de 5 de outubro de 1999.

Admitindo sócios participantes (microempresas e empresas de pequeno porte) e sócios investidores (pessoas físicas e jurídicas, até o limite de 49 por cento do capital social), a norma previu uma estrutura de governança composta por assembleia geral, conselho de administração e conselho fiscal.

A Lei nº 9.841/1999 previa, em seu artigo 29, que as microempresas e as empresas de pequeno porte poderiam oferecer as suas contas e valores a receber como lastro para a emissão de valores mobiliários, a serem ofertados aos investidores no mercado de capitais. A sociedade de garantia solidária poderia conceder garantia sobre o montante de recebíveis de seus sócios participantes, objeto de securitização, podendo também prestar o serviço de colocação de recebíveis junto a empresa de securitização especializada na emissão dos títulos e valores mobiliários transacionáveis no mercado de capitais³¹⁸.

³¹⁸ O histórico recente, todavia, não foi favorável quanto a possibilidade de acesso das microempresas e empresas de pequeno porte ao mercado de capitais. Quando da apresentação do Projeto de Lei complementar nº 60, de 2014 – que viria a se tornar a Lei complementar nº 147, de 7 de agosto de 2014 - houve o veto presidencial, por meio da Mensagem nº 231, de 7 de agosto de 2014, ao artigo que se tornaria o artigo 60-C da Lei complementar nº 123/2006, que possuía a seguinte redação: “Art. 60-C. As microempresas e empresas de pequeno porte poderão recorrer ao mercado de capitais para a obtenção de recursos financeiros para o desenvolvimento e/ou expansão de suas atividades, dentro das normas e regulamentos definidos pela Comissão de Valores Mobiliários, incluindo, porém não limitado, a captação de recursos por meio de plataformas de serviços na internet. Parágrafo único. Sem prejuízo do cumprimento dos limites e obrigações tributárias estabelecidos nesta Lei Complementar, as microempresas e as empresas de pequeno porte poderão receber recursos financeiros oriundos de pessoas físicas ou jurídicas, incluindo as sociedades anônimas, as sociedades em conta de participação, as sociedades empresárias em comandita por ações e Fundos de Investimento Privados - FIP.” Com base no artigo 179 da Constituição Federal, o Ministério da Fazenda justificou o veto, argumentando que “[o] art. 179 da Constituição permite o tratamento jurídico diferenciado apenas para Microempresas e Empresas de Pequeno Porte. A autorização de captação de recursos no mercado de capitais tornaria sem efeito a vedação de participação de outra pessoa jurídica, sobretudo sociedades por ações, em Microempresas e Empresas de Pequeno Porte, permitindo arranjos que

O artigo 31 da Lei nº 9.841/1999 determinava que o Poder Executivo firmaria convênio com o Sebrae para o registro, acompanhamento e fiscalização das sociedades de garantia solidária.

A deficiência dos incentivos levou a ausência de criação de sociedades de garantia solidária durante a vigência da Lei nº 9.841/99 (MELLO, 2007, p.148). A Lei complementar nº 123/2006 não incluiu um capítulo prevendo a criação de sociedades de garantia solidária e, revogando a Lei nº 9.841/99, eliminou a possibilidade de sua criação.

9.5.2 A previsão de um sistema nacional de garantias (Lei complementar 123/2006)

A previsão da constituição de um sistema nacional de garantias se deu por meio do artigo 60 da Projeto de Lei complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006. Todavia, este foi objeto de veto pela Presidência da República. Dispunha a redação original do referido artigo:

Art. 60. Fica instituído o Sistema Nacional de Garantias de Crédito com o objetivo de facilitar o acesso das micro e pequenas empresas ao crédito e a demais serviços nas instituições financeiras.

Parágrafo único. O Poder Executivo regulamentará o Sistema de que trata o caput deste artigo, de forma a proporcionar tratamento diferenciado, favorecido e simplificado aos micro e pequenos negócios. (BRASIL, 2006)

O veto do artigo pela Presidência da República, por meio da Mensagem nº 1.098, de 14 de dezembro de 2006, atribuía à criação de um sistema dirigido às micro e pequenas empresas o caráter de uma distorção da política pública de facilitar o acesso ao crédito:

Assim como as micro e pequenas empresas, os profissionais liberais, as pessoas físicas empreendedoras populares, os profissionais autônomos, as associações e as cooperativas também enfrentam dificuldades de acesso ao sistema financeiro tradicional, por conseguinte, não seria justo criar um sistema nacional que os exclui, haja vista que também são importantes geradores de trabalho, emprego e renda. A facilitação do Sistema Nacional de Garantias de Crédito, ora instituído, é orientada apenas para micro e pequenas empresas, excluindo, assim, outros públicos-alvo que possuem igual ou maior dificuldade de acesso ao crédito. Assim, a sanção deste artigo da forma que se encontra implicaria que a política pública que dele se originaria estaria distorcida, conquanto exclui de forma definitiva outros públicos-alvo que perpassam as mesmas dificuldades que ela pretende sanar. (BRASIL, 2006a).

A Lei complementar nº 127, de 14 de agosto de 2007, traria efetivamente a previsão de criação de um sistema de garantias de crédito ao corpo da Lei Complementar nº 123/2006, com uma nova redação para o artigo, então renumerado como artigo 60-A:

infringiriam essa limitação.” Com o veto, impedindo a captação de recursos por meio do mercado de capitais e *crowdfunding* pelas microempresas, a União veio a violar o princípio da ordem econômica estabelecido pelo art. 170, IX, o qual assegura tratamento favorecido para as empresas de pequeno porte constituídas sob as leis brasileiras e que tenham sua sede e administração no País.

Art. 60-A. Poderá ser instituído Sistema Nacional de Garantias de Crédito pelo Poder Executivo, com o objetivo de facilitar o acesso das microempresas e empresas de pequeno porte a crédito e demais serviços das instituições financeiras, o qual, na forma de regulamento, proporcionará a elas tratamento diferenciado, favorecido e simplificado, sem prejuízo de atendimento a outros públicos-alvo.

Parágrafo único. O Sistema Nacional de Garantias de Crédito integrará o Sistema Financeiro Nacional (BRASIL, 2007).

Com a redação constante do artigo 60-A, abre-se a possibilidade às entidades de garantia mútua, com a instituição do Sistema Nacional de Garantias de Crédito, de estender as garantias à profissionais liberais, cooperativas, profissionais autônomos e outras categorias, à exemplo dos Confidi italianos.

9.5.3 Modelos de arquitetura do sistema de garantias de crédito

A organização da arquitetura do Sistema Nacional de Garantias Mútuas pode ser realizada de diversas formas.

Segundo Zica (2007) seja qual for a arquitetura do sistema, é imprescindível:

- a) haver uma estreita conexão ente os dois pisos, servindo-se mutuamente;
- b) criar um ambiente de cooperação empresarial, de modo que o setor perceba as possibilidades existentes no modelo;
- c) que as lideranças empresarias e organismos vocacionados às microempresas e empresas de pequeno porte compreendam e estimulem a constituição de estruturas de âmbito local e regional;
- d) instituir legislação nacional e regulamentação junto ao Conselho Monetário Nacional que dê suporte legal à constituição e operacionalização de todo o sistema de garantia de crédito de primeiro e segundo pisos;
- e) mobilizar recursos para a constituição do fundo de risco local e do fundo de contragarantias;
- f) fortalecer o segundo piso, de modo a possibilitar a eficiência, expansão e consolidação de todo o sistema (ZICA, 2007, p. 156).

9.5.3.1 O modelo de Santos (2006)

Santos (2006) propõe um modelo no qual a atividade de supervisão cabe à entidade de segundo piso, a qual é atribuído o poder de suspender o credenciamento das instituições de primeiro piso, de seu acesso às contragarantias e dos contratos firmados com as instituições financeiras. Além disso, cabe à entidade de segundo piso firmar os acordos com as instituições financeiras (ZICA, 2007, p. 147).

No modelo de Santos (2006), cabe ao Banco Central a supervisão das entidades de primeiro e de segundo piso. Zica (2007, p. 148) entende que a regulação pelo Conselho Monetário Nacional (CMN) das sociedades de garantia de crédito depende do

reconhecimento dessas entidades como instituições financeiras, o que atribuiria ao CMN competência regulatória com fulcro no artigo 4º, inciso VI da Lei 4.595, de 31 de dezembro de 1964:

Art 4º -Compete ao Conselho Monetário Nacional

[...]

VI – disciplinar o crédito em todas as suas modalidades as operações creditícias em todas a suas formas, inclusive aceites, avais e prestações de quaisquer garantias por parte das instituições financeiras (BRASIL, 1964).

A proposta de Santos (2006) é apresentada na figura a seguir.

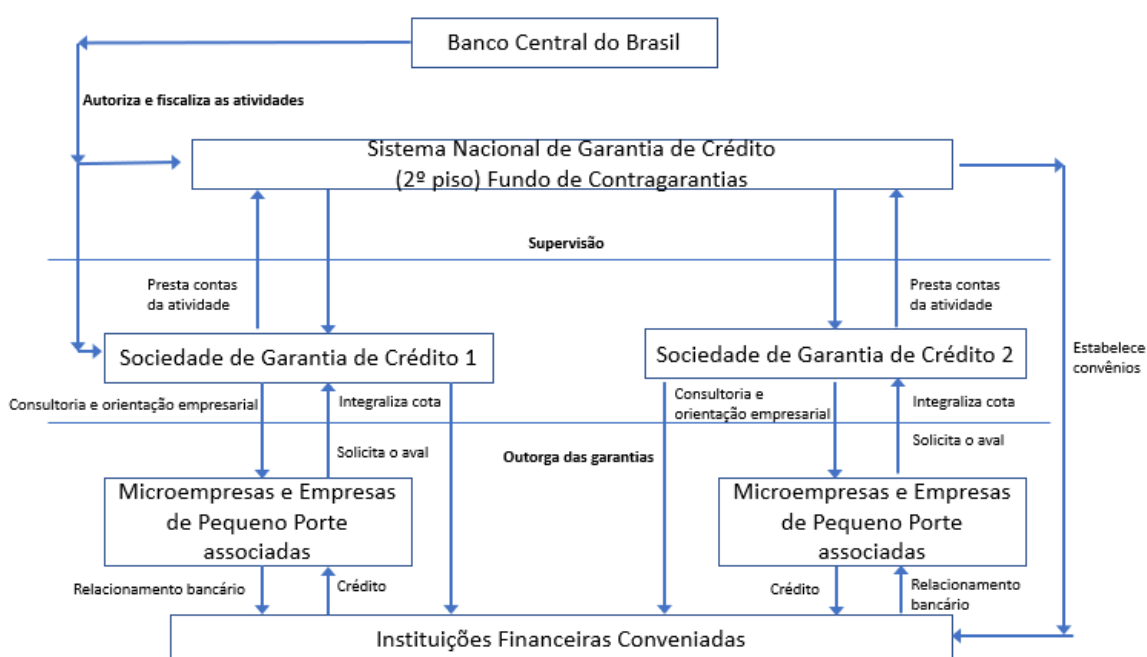


Figura 26 - O modelo de Santos (2006).

Fonte: Zica (2007)

9.5.3.2 O modelo de Casarotto Filho e Usuy (2009)

Casarotto Filho e Usuy (2009) identificam na constituição de cooperativas de garantia de crédito a forma ideal para o modelo de entidades de garantias mútuas. O modelo de Casarotto Filho e Usuy (2009) possui um nível intermediário entre o nível das entidades de garantia mútua que outorgam as garantias aos empreendedores e o nível que fornece as contragarantias, constituído pelas centrais de cooperativas, com funções de supervisão e de padronização dos procedimentos de gestão (ZICA, 2007, p. 150).

Zica (2007, p.150) assinala que todos os níveis devem ter a autorização para funcionamento e a supervisão do Banco Central, de modo a trazer credibilidade ao sistema.

Zica (2007, p. 150, p. 152) considera que, em que pese a maior facilidade de assimilação pelo empresariado – por basear-se em um modelo cooperativo, já conhecido - o modelo possui maiores custos operacionais, por haver um maior número de níveis do que na proposta de Santos (2006). Além disso, segundo Zica (2007, p. 149), tais cooperativas, constituídas com o objetivo exclusivo de outorgar garantias, demandariam a criação de uma nova estrutura jurídica, pois caracterizariam um novo ramo cooperativo. Este autor, todavia, ressalta que há um elevado grau de aderência entre o modelo proposto por Casarotto Filho e Usuy (2009) e o modelo proposto por Santos (2006).

Em sentido contrário, Casarotto Filho e Usuy (2009) acreditam que as cooperativas de crédito que se restrinjam à oferta de garantias são o modo mais ágil para a implantação das entidades de garantia mútua.

Caso se opte por criar cooperativas de crédito com função restrita de prestação de garantia, a princípio não haveria necessidade de grandes regulamentações. São entidades financeiras e, portanto, as análises de crédito feitas por seus técnicos são reconhecidas como [análises] de instituições bancárias. Também a garantia prestada tem valor de garantia bancária. Seria, sem dúvida, a maneira mais rápida de se implementar o processo. É o que aconteceu na Itália (CASAROTTO FILHO; USUY, 2009, p. 11- 12).

Zica (2007, p. 149-150) aponta que o modelo das entidades de garantia mútua possui grande aderência com o modelo de sociedades de garantia mútua, distinguindo-se pela forma jurídica das entidades de garantia – cooperativas – e pela existência de um nível a mais na estrutura: as cooperativas centrais, que teriam as funções de supervisão e de padronização do sistema. Tanto as cooperativas centrais quanto as cooperativas de garantia de crédito estariam sujeitas à supervisão do Banco Central.

Casarotto Filho e Amaro Neto (2007, p. 647) consideram que, embora perante a legislação italiana do cooperativismo de crédito uma cooperativa de garantia de crédito é uma espécie de cooperativa de crédito com operações limitadas às operações de garantia, a experiência italiana recomenda a criação específica de uma instituição financeira com essa denominação (cooperativa de garantia de crédito). Os autores a atribuem à identidade das cooperativa de crédito a característica de operar prevalentemente com crédito de curto prazo, o que não deveria acontecer com as cooperativas de garantia de crédito:

E há uma explicação lógica: a cooperativa de crédito é, na realidade, um banco e, como banco, terá seus objetivos de retorno e risco nas operações, talvez conflitando com os objetivos dos associados, quando estes necessitarem de crédito de longo prazo a baixo custo. Particularmente no caso brasileiro essa situação se agrava, porque a aplicação em curto prazo apresenta risco menor e maior retorno, haja vista a representatividade das taxas de juros de curto prazo. Já a cooperativa de garantia de crédito terá como objetivo intermediar

e garantir o crédito, conseguindo, em associação com outras cooperativas, barganhar junto aos bancos as condições dos financiamentos para os seus associados, como fazem as cooperativas da Emília Romana (Casarotto Filho; Amaro Neto, 2007, p. 647-648).

Todavia, a argumentação de Casarotto Filho e Amaro Neto (2007) mostra-se frágil: não é a forma jurídica que dá a identidade às operações, mas a efetiva linha estratégica adotada pela entidade de garantia mútua, em razão de uma aplicação disciplinada de normas presentes em seu estatuto social (que a poderia tornar vocacionada para operações de longo prazo), ou de regras estabelecidas em termos de parcerias ou contratos com entidades patrocinadoras³¹⁹. É, todavia, correta a afirmação de que há um viés de curto prazo no mercado de crédito às microempresas e empresas de pequeno porte, que se transfere às operações de garantia, e se mostra evidente no perfil das operações realizadas pelas sociedades de garantia de crédito do país, como apresentado.

A figura a seguir apresenta o modelo de Casarotto Filho e Usuy (2009).

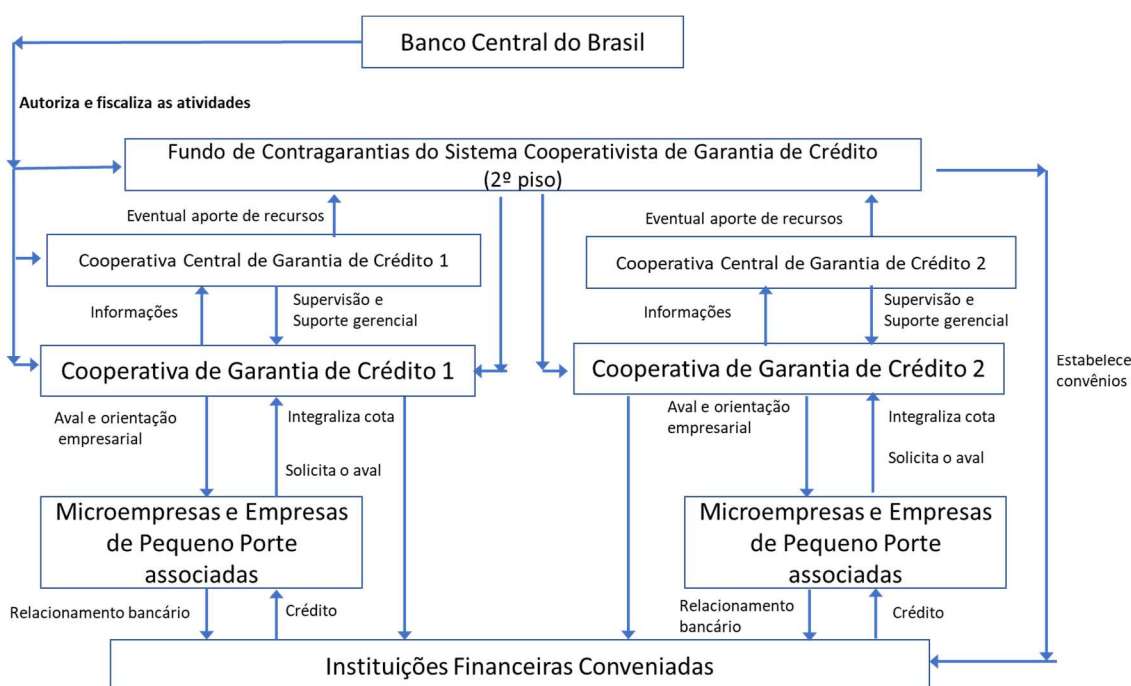


Figura 27 - O modelo de Casarotto e Usuy (2009).

Fonte: Zica (2007)

³¹⁹ Não há, nos estatutos das entidades de garantia de crédito examinados pelo pesquisador, uma orientação preferencial para operações de longo ou curto prazo; as operações de garantia seguem o perfil da operação da instituição financeira concedente do crédito. Todavia, a recomendação do Sebrae (2016) em seu “Manual Operacional - Utilização do Fundo de Risco Local (FRL) Sebrae pelas SGC” transmite a impressão de privilegiar as operações de curto prazo: “A SGC deverá ter em vista que quanto maior o prazo da operações de crédito, maior o “engessamento” dos recursos do fundo, o seja: o comprometimento por prazo longo diminui a possibilidade de se fazer várias operações de prazo mais curtos” (SEBRAE, 2016, p.9).

Zica (2007, p. 153) considera importante que haja um único modelo, padronizado e forte, de forma a gerar credibilidade perante a sociedade.

9.5.4 Diretrizes da regulação

Segundo Llisterri (2007, p. 9), a regulação e a supervisão financeira das entidades de garantia são a base fundamental, sem a qual qualquer experiência pode desviar-se e ocasionar perdas importantes ou o uso indevido ou inadequado dos fundos destinados às operações de garantia. A regulação não garante o êxito dos sistemas de garantia, mas define os requerimentos de capital, solvência e transparência na gestão das entidades de garantia, e reduz o risco de que ocorram grandes insucessos (LLISTERRI, 2007, p. 9).

Llisterri (2007, p.6) considera que a regulação e a supervisão das autoridades financeiras, nos países que adotaram um sistema regulado de garantias de crédito, contribuíram de forma decisiva para que as entidades de garantia de crédito tivessem uma gestão mais profissional e transparente, conseguindo ainda que as garantias outorgadas tivessem uma qualificação que evitasse o provisionamento de crédito das operações das microempresas e das empresas de pequeno e médio porte, gerando a confiança dos bancos privados nesse sistema.

A regulação adequada do sistema permite também estabelecer os incentivos adequados, tanto para as instituições financeiras quanto para as próprias entidades de garantia e para as empresas a elas associadas (LLISTERRI, 2007, p. 9). Llisterri (2007) considera que a norma da entidade reguladora pode atribuir uma qualificação que evite o provisionamento de recursos, desde que atenda a limites prudenciais estabelecidos:

Na medida em que as entidades de garantia se encontrem [sob a supervisão de uma autoridade de supervisão do sistema financeiro], a norma pode considerar que as garantias emitidas tem a qualificação máxima com respeito à sua qualidade (definida de maneira distinta por cada [banco central] (*superintendencia de bancos*), de forma que as instituições financeiras possam eliminar ou reduzir as provisões relativas aos créditos que concedam às microempresas e as empresas de pequeno e médio porte com a garantia das entidades de garantia de crédito. O incentivo que este tipo de regulação gera aos bancos é determinante. De um lado, produz a confiança de que as garantias têm um elevado grau de liquidez, que se comparado [ao grau de liquidez] de qualquer outro tipo de colateral cuja execução possa implicar gastos e [um tempo mais longo em razão do trâmite processual das vias] judiciais, as faz atrativas por si mesmas. Por outro lado, permite [às instituições financeiras] desempenhar a atividade creditícia sem ter que imobilizar recursos, o que traz uma vantagem econômica direta, muito efetiva e mensurável. Além disso, ao ter uma parte do crédito garantido, podem se desenvolver em um novo segmento do mercado de crédito, com menores riscos do que enfrentariam na ausência do sistema. Todavia, para que esses incentivos cumpram seu papel positivo devem estar contidos em limites que evitem possíveis condutas negligentes. Também deve ser mantido um equilíbrio entre os riscos

compartilhados entre as entidades de garantia de crédito e os bancos. Em particular, se as garantias cobrem uma proporção demasiadamente alta do crédito, podem gerar incentivos negativos tanto para os bancos quanto para as empresas tomadoras de empréstimos. Em outras palavras, os bancos poderiam reduzir ou eliminar sua própria avaliação do risco de cada operação dado que alguém mais pagará no caso de não-pagamento. Da mesma forma, a empresa [que recebe o crédito e] que não tenha sido obrigada a comprometer colateral próprio [em proporção] suficiente e que sabe que, em caso de não-pagamento, o banco poderá se ressarcir por meio da entidade garantidora, carece de incentivo suficiente para cumprir com suas obrigações creditícias (Llisterri, 2007, p.9).

Llisterri (2007, p.9) destaca que o balanço dos incentivos se estende ainda a outros aspectos da garantia, e a regulação desses detalhes, além do quadro normativo, deve estender-se a conteúdos presentes nos convênios entre as entidades de garantia e as instituições financeiras. Isto torna necessária a regulação de aspectos referentes ao conteúdo dos convênios pelo quadro normativo.

[P]or exemplo, a fixação do valor da garantia deve penalizar os bancos que tenham tido historicamente uma gestão pior da carteira de crédito às microempresas e às empresas de pequeno e médio porte, e premiar as instituições que apresentam um risco menor para a entidade garantidora. A diferença entre ambos os preços deve ser suficiente para gerar um incentivo negativo para as garantias a segmentos das carteiras das microempresas e das empresas de pequeno e médio porte com [maior] risco e [pior] comportamento. Outros aspectos [se referenciam] aos processos de cobrança e sua distribuição entre a entidade de garantia e a instituição financeira, à concessão de garantias às empresas, e aos métodos de controle das entidades de garantia sobre o desempenho da carteira, entre outros (LListerri, 2007, p.9).

O setor público tem a responsabilidade de criar as condições necessárias para catalizar o sistema de garantias, mas limitando sua atuação para que sejam os atores privados os protagonistas da atuação direta junto às empresas (LLISTERRI, 2007, p.9). Segundo Llisterri (2007, p. 9), isto se traduz em duas atividades: regular o sistema de garantias, criando os incentivos adequados para que as instituições financeiras privadas se interessem em formar parte ativa do mesmo, e supervisionar os sistemas de garantia (LLISTERRI, 2007, p.9).

Uma segunda atuação do setor público pode se referir a criação e capitalização de entidades de garantia, sempre sob a premissa de sua regulação e supervisão, de sua transparência, da profissionalidade em sua gestão, da forte participação das instituições financeiras privadas nas operações de crédito garantidas, e de sua sustentabilidade financeira (LLISTERRI, 2007, p.10).

Para Llisterri (2007, p. 9), cabe ainda ao setor público criar um clima adequado para a atividade de crédito, o que inclui a proteção dos direitos dos credores, os registros de sociedades

e de bens móveis e imóveis, o penhor, o sistema judicial de recuperação de créditos, e os *bureau* de informações de crédito.

Esta participação do setor público, por meio das entidades de garantia, significa a assunção de parte do risco das operações, de forma compartilhada com as instituições financeiras. A extensão da duração do apoio do setor público depende do sucesso das entidades de garantia em alcançar a sua sustentabilidade.

Llisterri (2007, p.13) destaca a importância da incorporação das instituições financeiras privadas no projeto da regulação, pois as mesmas devem encontrar na regulação os incentivos que os levam a aceitar as garantias emitidas pelas entidades de garantia de crédito.

Llisterri (2007, p. 14) recomenda que o projeto de um sistema de garantias seja precedido de um diagnóstico preciso das dificuldades existentes, de uma análise quantitativa, analisando tanto o lado das instituições financeiras quanto o lado das empresas, e ainda uma análise dos marcos de regulação e institucional³²⁰. A análise dos dados pode permitir a identificação dos principais problemas e a construção de um cenário fundamentado dos resultados de um sistema de garantias, e ainda a construção de um panorama detalhado da situação de partida, que permite a avaliação do progresso do sistema de garantia (LLISTERRI, 2007, p. 15).

³²⁰ Llisterri (2007, p.14) sugere a coleta de dados referentes às *empresas demandantes de crédito*, referentes às *instituições financeiras* e referentes ao *ambiente regulatório e institucional*. Quanto às empresas demandantes de crédito, Llisterri (2007, p.14) recomenda a coleta dos seguintes dados: (a) número e percentual de [microempreendedores individuais, de microempresas], de empresas de pequeno porte e de empresas de médio porte que de fato utilizam algum tipo de financiamento bancário; (b) condições das formas de crédito utilizadas (montante dos empréstimos realizados, prazos, taxas de juros, tipo de montante das garantias exigidas); (c) fontes e custo do financiamento das empresas por porte e por setor (comércio, indústria, serviços): crédito bancário, crédito por fornecedores, recursos próprios, empréstimos informais, e outros; (d) finalidade das operações de crédito realizadas; (e) motivos pelos quais as empresas solicitam ou não solicitam empréstimos nas instituições financeiras; (f) motivos das negativas de crédito pelas instituições financeiras. Quanto às instituições financeiras, o autor recomenda a coleta de informações referentes aos seguintes indicadores: (a) participação do crédito concedido às microempresas e empresas de pequeno porte no total de créditos concedidos e sua evolução nos últimos anos; (b) dispersão da quota de participação de microempresas e empresas de pequeno porte nas carteiras de crédito das instituições financeiras, de forma a identificar aquelas nas quais há uma concentração maior e aquelas nas quais há uma concentração menor; (c) comportamento das carteiras de microempresas e empresas de pequeno porte em instituições financeiras chave; (d) custos de transação da atividade de crédito às microempresas e empresas de pequeno porte (obtenção da informação, custos de preparação [da análise], custos de execução de devedores); (e) motivos da concessão ou da negativa de crédito a empresas de pequeno porte; (f) análises de risco e técnicas empregadas para a avaliação de operações de crédito; (g) custos e métodos de monitoramento da carteira de crédito (LLISTERRI, 2007, p. 14-15). No que tange ao ambiente regulatório e institucional, Llisterri (2007, p. 15) sugere o levantamento dos seguintes indicadores: (a) tempo e custos de ações de execução judicial pelo não pagamento de empréstimos; (b) tipo de garantias aceitas como colateral nas operações de crédito; (c) proteção aos credores em caso de falência da empresa; (d) grau de formalidade dos ativos das microempresas e empresas de pequeno porte; (e) nível das provisões das carteiras de microempresas e empresas de pequeno porte em relação à outros créditos e investimentos.

No Brasil, muitas informações detalhadas sobre as operações de crédito das instituições financeiras se encontram disponíveis no Sistema de Informações de Crédito, bem como nas pesquisas regularmente realizadas pelo Sebrae, o que poderá simplificar em parte a etapa de diagnóstico³²¹. De forma particular, é importante dimensionar o mercado de crédito existente e potencial, e os custos das diversas fontes de financiamento para as microempresas e empresas de pequeno porte, e dos custos de transação envolvidos para as partes (LLISTERRI, 2007, p. 14).

Na América do Sul, a participação dos sistemas de garantia é ainda residual, com as exceções do Chile e da Colômbia, países em que os sistemas de garantia detêm uma participação significativa nas operações de crédito às micro e pequenas empresas (LLISTERRI, 2007, p.6). A capitalização dos sistemas de garantia tem sido majoritariamente pública, exceto na Argentina, que oferece benefícios fiscais significativos como incentivo à capitalização das microempresas e das empresas de pequeno e médio porte³²².

Cabe destacar que, além dos sistemas de garantia, há medidas adicionais que reduzem os custos de transação, tais como a minimização do custo da informação por meio do fomento de bureaux de informações de crédito, e da redução do risco das operações de crédito às microempresas e empresas de pequeno porte, por meio do fomento dos serviços de consultoria à gestão, do suporte à preparação e apresentação de projetos, e ainda pelo aperfeiçoamento das técnicas de avaliação de risco nas operações de microempresas e empresas de pequeno porte, tais como o desenvolvimento de modelos dedicados à avaliação das microempresas e empresas de pequeno porte, e a capacitação de analistas de crédito especializados na análise de operações de crédito orientadas a esse segmento empresarial (LLISTERRI, 2007, p. 15).

Embora de maior dificuldade de implementação, as medidas orientadas ao ambiente jurídico e institucional têm um grande impacto no acesso ao crédito pelas microempresas e empresas de pequeno porte. A revisão do código de processo civil no que se refere à execução de devedores, as medidas para o aumento da eficiência do Poder Judiciário, com a

³²¹ Alguns exemplos de pesquisas recentes são as obras *Indicadores de Crédito das Micro e Pequenas Empresas no Brasil*, de Annibal, Machado, Sampaio e Koyama (2016), e *O Financiamento das MPE no Brasil*, de Bedê, Lago e Souza (2017).

³²² Na Argentina, o artigo 79 da Lei 24467, de 15 de março de 1995, com as modificações realizadas pela Lei 25.300, de 7 de setembro de 2000, dispõe que os aportes de capital e os aportes ao fundo de risco por sócios patrocinadores são dedutíveis da base de cálculo do imposto de renda (ARGENTINA, 1995, 2000). Para fazer jus ao benefício fiscal, é necessário que o capital permaneça investido no fundo de risco das entidades de garantia mútua (que possuem a forma jurídica de sociedades de garantia recíproca) por um prazo mínimo de dois anos (ALVAREZ, 2016), e que pelo menos oitenta por cento do valor do fundo de risco tenha sido concedido em garantias à microempresas e empresas de pequeno e médio porte no período de permanência dos aportes (ARGENTINA, 2000).

informatização do processos e outras medidas objetivando a redução do tempo de trâmite processual, o número de recursos e, de forma especial, a eficiência da citação dos devedores podem contribuir para aumentar a eficácia dos contratos de crédito e de sua execução.

Outras medidas podem ainda contribuir para a redução da assimetria de informações de uma forma direta. O aperfeiçoamento e simplificação dos procedimentos contábeis, e a implantação de um registro único eletrônico de balanços patrimoniais e outras documentações contábeis e fiscais são alguns exemplos de possíveis ações que podem contribuir para a redução da assimetria de informações.

Na elaboração do quadro normativo, mostra-se oportuno reduzir, tanto quanto possível, o conteúdo regulado em texto de lei *stricto sensu*, deixando para as normas de regulação de caráter infralegal a tarefa de detalhar a regulamentação do sistema. Tal estratégia permite maior agilidade nos ajustes necessários ao quadro normativo (LLISTERRI, 2007, p.16).

É importante realizar uma avaliação do retorno social da regulamentação, em especial quando há o emprego de recursos públicos na capitalização das entidades de garantia. A sustentabilidade das instituições financeiras não é suficiente: por exemplo, se uma entidade de garantia mútua realiza investimentos rentáveis dos valores de seu fundo de risco, poderá atingir a sustentabilidade mesmo sem atender de maneira significativa ao público-alvo da regulamentação (LLISTERRI, 2007, p.17). Por essa razão, e considerando ainda as amplas faixas de faturamento que definem o segmento que inclui os microempreendedores individuais e as microempresas, pode ser oportuno o estabelecimento em norma infralegal de fácil alteração os percentuais mínimos de operações para cada faixa ou sub-faixa, evitando que estratégias de *skimming*³²³ levem à restrição de acesso ao crédito para determinados grupos de empreendedores.

A avaliação de impacto é ainda mais importante no caso da adoção de renúncias fiscais, casos em que é fundamental a comparação dos valores dos tributos não arrecadados com os resultados objetivos alcançados com a implantação do sistema de garantias (LLISTERRI, 2007, p.17).

Llisteri (2007) elenca os riscos que devem ser evitados no projeto normativo de um sistema de garantias de crédito:

³²³ O *skimming* corresponde à estratégia de priorizar o público-alvo de maior renda dentro de um segmento. Por exemplo, para uma definição jurídica em norma de um público-alvo composto por microempresas (cujo faturamento varia entre 360 mil reais e 4,8 milhões de reais ao ano), uma estratégia de *skimming* seria priorizar as garantias para as microempresas com faturamento acima de 3 milhões, o que atenderia à regra estabelecida, mas não ao objetivo idealizado pelo legislador.

a) *politização das ações referentes às garantias de crédito*: A implantação de um sistema de garantias, sem um detalhado estudo do impacto e apenas para a geração de um discurso para fins eleitorais de que houve a implantação do sistema pode comprometer os resultados e a credibilidade futura de um sistema de garantia de crédito. Da mesma forma, o uso de um sistema de garantias para favorecer a grupos de apoio político a um determinado governo prejudicam a credibilidade do modelo.

b) *ausência de limites ou estabelecimento de limites operacionais inadequados*: a ausência de limites às operações ou o estabelecimento de limites inadequados pode gerar incentivos perversos, prejudicando a sustentabilidade das entidades de garantia (LLISTERRI, 2007, p.18).

Até 2018, não havia uma norma em vigor específica para as sociedades de garantia de crédito. A ausência da norma não impediu (e não impede) a operação dessas entidades de garantia mútua, que assumiram, com base no exemplo da Garantiserra, a forma jurídica de Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público (Oscip), cujo quadro normativo compreende à Lei 9.790, de 23 de março de 1999, e ao Decreto 3.100, de 30 de junho de 1999). Uma breve análise do quadro normativo atual é apresentada a seguir.

9.5.5 O quadro normativo atual (Lei 9.790/1999 e Decreto 3.100/1999)

A Lei nº 9.790, de 23 de março de 1999, é o marco jurídico referente às Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público (Oscip), entidades sem fins lucrativos qualificadas pelo Ministério da Justiça cuja atuação visa finalidades de interesse público. A Lei é regulamentada pelo Decreto 3.100, de 30 de junho de 1999.

Na redação original de seu artigo 1º, era condição suficiente para a obtenção da qualificação como Oscip que os objetivos sociais e normas estatutárias atendessem aos requisitos da Lei. Todavia, com a alteração do artigo 1º da Lei 9.790, de 23 de março de 1999, pela Lei 13.019, de 31 de julho de 2014, passou a ser obrigatório, além do cumprimento dos objetivos estatutários previstos pelo marco jurídico das Oscip, o funcionamento regular há, no mínimo, três anos. Isso poderá trazer atrasos da expansão das sociedades de garantia de crédito, caso seja mantida essa forma jurídica. (BRASIL, 2014).

O artigo 1º, parágrafo 1º da lei 9.790/1999 define, para fins de aplicação da lei, o conceito de organização sem fins lucrativos, consideradas como aquelas em que não há distribuição de excedentes operacionais a sócios, conselheiros, diretores, empregados ou doadores, e os recursos auferidos mediante o exercício de suas atividades devem ser

inteiramente empregados na consecução dos objetivos sociais da entidade. A impossibilidade legal de distribuição de dividendos ou qualquer forma de participação dos associados nos resultados contribui para tornar menos atrativa a associação, especialmente sendo a concessão de garantias a única atividade da entidade. Na configuração atual, para os associados da entidade, após a concessão da garantia e até a liquidação do crédito não há razões para um contato mais estreito com a entidade.

Na forma do artigo 1º, parágrafo 2º, a atribuição da qualificação de Organização da Sociedade Civil de Interesse Público é um ato vinculado ao cumprimento dos requisitos previstos na Lei nº 9.790, não cabendo discricionariedade por parte do Poder Público para a outorga da qualificação. Podem qualificar-se como Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público as pessoas jurídicas de direito privado, sem fins lucrativos, com numerosas vedações estabelecidas pelo artigo 2º da Lei 9.790/1999, entre as quais se incluem as *cooperativas* e as *organizações creditícias que tenham qualquer tipo de vínculo com o Sistema Financeiro Nacional*. Esta restrição constitui uma limitação ao objetivo de integração das sociedades de garantia de crédito ao Sistema Financeiro Nacional. Assim, a estratégia de se manter como Oscip e a estratégia de vinculação ao Sistema Financeiro Nacional são mutuamente excludentes.

A certificação como Oscip requer, conforme dispõe o artigo 3º, *caput*, da Lei 9.790/99, o atendimento do princípio de universalização do serviço, que requer a prestação do serviço de forma aberta à generalidade do público, atendendo indistintamente a todos que delem necessitem, independentemente da condição social, desde que satisfeitas as condições para sua obtenção (GROTTI, 2003, p. 56). Assim, o atendimento desse princípio pelas sociedades de garantia de crédito não implica a concessão de garantias a todos que a solicitam – o que seria incompatível com a sustentabilidade da entidade de garantia mútua.

Em seus incisos, o artigo 3º elenca as finalidades que, incluídas nos objetivos sociais da pessoa jurídica sem fins lucrativos, atendem ao respectivo requisito para a qualificação como Organização da Sociedade Civil de Interesse Público.

As sociedades de garantia de crédito atendem bem as exigências estabelecidas pela norma quanto à finalidade, pois têm em seus objetivos sociais tanto a *experimentação, não lucrativa, de sistemas alternativos de crédito* (constante do artigo 3º, inciso IX) quanto a *promoção do desenvolvimento econômico e social* (enunciada no artigo 3º, inciso VIII).

O parágrafo único do artigo 3º dispõe que a dedicação às atividades previstas da Lei 9.790, de 1999, se configura pela execução direta de projetos, programas, planos de ações correlatas, por meio da doação de recursos físicos, humanos e financeiros, ou pela prestação de

serviços intermediários de apoio a outras organizações sem fins lucrativos e a órgãos do setor público que atuem em áreas afins. Destaque-se que não são considerados recursos próprios aqueles gerados pela cobrança de serviços de qualquer pessoa física ou jurídica³²⁴, ou obtidos em virtude de repasse³²⁵ ou arrecadação compulsória, na forma do artigo 6º, parágrafo 1º do Decreto 3.100, de 30 de junho de 1999.

As sociedades de garantia de crédito atendem aos requisitos de dedicação às atividades mediante *execução direta de projetos*, expressos no parágrafo único do artigo 3º.

Na forma do artigo 4º, para receber a qualificação de Oscip os estatutos das entidades devem dispor expressamente sobre:

I - a observância dos princípios da legalidade, impessoalidade, moralidade, publicidade, economicidade e da eficiência;

II - a adoção de práticas de gestão administrativa, necessárias e suficientes a coibir a obtenção, de forma individual ou coletiva, de benefícios ou vantagens pessoais, em decorrência da participação no respectivo processo decisório;

III - a constituição de conselho fiscal ou órgão equivalente, dotado de competência para opinar sobre os relatórios de desempenho financeiro e contábil, e sobre as operações patrimoniais realizadas, emitindo pareceres para os organismos superiores da entidade;

IV - a previsão de que, em caso de dissolução da entidade, o respectivo patrimônio líquido será transferido a outra pessoa jurídica qualificada nos termos desta Lei, preferencialmente que tenha o mesmo objeto social da extinta;

V - a previsão de que, na hipótese da pessoa jurídica perder a qualificação instituída por esta Lei, o respectivo acervo patrimonial disponível, adquirido com recursos públicos durante o período em que perdurou aquela qualificação, será transferido a outra pessoa jurídica qualificada nos termos desta Lei, preferencialmente que tenha o mesmo objeto social;

VI - a possibilidade de se instituir remuneração para os dirigentes da entidade que atuem efetivamente na gestão executiva e para aqueles que a ela prestam serviços específicos, respeitados, em ambos os casos, os valores praticados pelo mercado, na região correspondente a sua área de atuação;

VII - as normas de prestação de contas a serem observadas pela entidade, que determinarão, no mínimo:

³²⁴ Em uma interpretação rigorosa, os valores advindos das taxas para a concessão de garantias pelas sociedades de garantia de crédito não podem ser considerados recursos próprios para fins de caracterização das sociedades de garantia de crédito como Oscip.

³²⁵ O repasse é uma transferência de recursos financeiros advinda de um contrato de repasse, instrumento semelhante ao convênio em relação aos seus fins, porém se diferencia desse pela intermediação de uma instituição ou agente financeiro público federal, que representa a União na *execução e fiscalização da transferência*. Assim, as transferências realizadas pelos entes patrocinadores públicos ou pelo Sebrae, advindas de um termo de parceria, não se incluem no conceito de repasse. Destaque-se ainda que não há fiscalização de qualquer instituição ou agente financeiro público federal nas transferências às sociedades de garantia de crédito e, desta forma, não há caracterização de repasse – e consequentemente, não se aplicam as limitações estabelecidas pelo parágrafo 1º do artigo 6º do decreto 3.100, de 1999.

- a) a observância dos princípios fundamentais de contabilidade e das Normas Brasileiras de Contabilidade;
- b) que se dê publicidade por qualquer meio eficaz, no encerramento do exercício fiscal, ao relatório de atividades e das demonstrações financeiras da entidade, incluindo-se as certidões negativas de débitos junto ao INSS e ao FGTS, colocando-os à disposição para exame de qualquer cidadão;
- c) a realização de auditoria, inclusive por auditores externos independentes se for o caso³²⁶, da aplicação dos eventuais recursos objeto do termo de parceria conforme previsto em regulamento;
- d) a prestação de contas de todos os recursos e bens de origem pública recebidos pelas Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público será feita conforme determina o parágrafo único do art. 70 da Constituição Federal (BRASIL, 1999).

Não há maiores dificuldades para o atendimento dos requisitos elencados nos incisos do artigo 4º pelas sociedades de garantia de crédito, enquanto se mantiverem com a forma jurídica de Oscip. O cumprimento dos requisitos é benéfico às entidades: a observância dos princípios da administração pública (legalidade, impessoalidade, moralidade, publicidade, economicidade e eficiência) como conteúdo obrigatório do estatuto social apóia a construção de uma reputação sólida das sociedades de garantia de crédito junto às comunidades de sua área de atuação.

A vedação de obtenção de benefícios ou vantagens pessoais, estabelecida pelo inciso II do art. 4º da Lei nº 9.790/1999 é detalhada pelo artigo 7º e seus incisos do Decreto nº 3.100/1999, o qual define que são considerados benefícios ou vantagens pessoais aqueles obtidos pelos dirigentes da entidade e seus cônjuges, companheiros e parentes colaterais ou afins até o terceiro grau, e pelas pessoas jurídicas das quais tais pessoas acima sejam controladoras ou detenham mais de dez por cento das participações societárias. Embora a concessão de garantias aos dirigentes e demais pessoas afetadas pelas disposições do artigo 7º do Decreto nº 3.100/1999 em condições idênticas não seja vedada, seria oportuno trazer a máxima transparência possível a essas operações, assinalando sua existência, caso houver, no relatório anual das entidades de garantia mútua de crédito³²⁷.

³²⁶ Há obrigatoriedade de realização de auditoria independente nos casos nos casos em que o montante de recursos for maior ou igual a seiscentos mil reais, na forma do artigo 19 do Decreto nº 3100/1999.

³²⁷ Na prática, a fiscalização do efetivo cumprimento da vedação é trabalhosa. A prevenção (ou mitigação) de condutas contrárias a norma é possível, todavia, com a combinação de medidas determinadas pelo próprio estatuto das sociedades de garantia de crédito, sendo sugeridas : a) a obrigatoriedade da assinatura de termo de compromisso pelos membros do conselho de administração e fiscal, quando de sua posse; b) a inclusão compulsória de tal obrigatoriedade nos termos de parceria estabelecidos entre as entidades patrocinadoras e as sociedades de garantia de crédito; c) a cominação das penalidade de afastamento de suas funções e inelegibilidade, pelo prazo de cinco anos, dos membros do conselho de administração e conselho fiscal que infringirem a vedação legal.

Cabe assinalar, todavia, que qualquer estratégia de migração das atuais sociedades de garantia de crédito para o sistema financeiro possui um elevado impacto patrimonial, decorrente da aplicação do artigo 4º, incisos IV e V da Lei nº 9.790. A dissolução da sociedade de garantia acarreta, como dispõe o comando legal, a transferência de seu respectivo patrimônio líquido a outra sociedade de garantia de crédito. Ademais, qualquer outra ação visando a migração, ainda que pela paralisação de suas atividades como Oscip, acarreta da mesma forma a transferência do patrimônio líquido para outras sociedades de garantia de crédito.

Considerando todo o sistema, essas determinações implicam, em uma estratégia de migração, a coexistência de duas formas jurídicas: a sociedade de garantia de crédito e a entidade ligada ao sistema financeiro nacional.

Neste cenário, é possível articular um modelo no qual as Oscip representam o primeiro degrau de evolução institucional, no qual recebem um maior apoio das entidades públicas, enquanto não possuem ainda um volume de operações mais elevado, e nem um patrimônio que permita às entidades de garantia atuar de forma mais independente.

A remuneração dos dirigentes, autorizada pelo inciso VI, seria permitida às sociedades de garantia de crédito. Embora não seja a prática das sociedades de garantia de crédito, a remuneração favorece a profissionalização do quadro funcional das entidades, e pode ser considerada quando a estrutura de custos e receitas das sociedades de garantia de crédito a permitir. Não há incompatibilidade com o modelo dos confidi: as entidades de garantia mútua italianas de maior porte têm como prática a remuneração de seus dirigentes. Recorde-se, todavia, que essa remuneração não deve incluir a distribuição de eventuais excedentes operacionais, dividendos, bonificações, participações ou parcelas do seu patrimônio, auferidos em razão do exercício de suas atividades, como dispõe o artigo 1º, parágrafo 1º da Lei nº 9.790/1999.

A possibilidade, na forma do artigo 4º, inciso VI, de “remuneração para os dirigentes que atuem na gestão executiva e para aqueles que prestam a ela serviços específicos”, abre não somente a possibilidade de ter uma gestão profissional nas sociedades de garantia de crédito, mas também de atuação em áreas de consultoria especializada e outras formas de prestação de serviços que apoiem a gestão e reduzam o risco de crédito das microempresas e empresas de pequeno porte na percepção das instituições financeiras concedentes de crédito.

Reforçando o ideal de remuneração dos dirigentes, cabe destacar que, na forma do artigo 12, parágrafo 2º, alínea a, da Lei nº 9.532, de 10 de dezembro de 1997 (com as modificações realizadas pela Lei nº 13.204, de 14 de dezembro de 2015), não perdem a imunidade tributária as Oscip que remunerem seus dirigentes que trabalhem na direção da instituição ou lhe prestem

serviços específicos, desde que respeitados os valores praticados no mercado da região correspondente à sua área de atuação, a prática da remuneração dos dirigentes seja declarada de forma expressa no Estatuto Social, e seu valor tenha sido aprovado pela Assembleia Geral, com o devido registro em ata. Além disso, a remuneração dos dirigentes deve ser limitada, em seu valor bruto, a setenta por cento do limite estabelecido para a remuneração de servidores do Poder Executivo Federal e, conforme dispõe o artigo 12, parágrafo 5º, incisos I e II da Lei 9.532/97 (incluídos pela Lei 12.868, de 15 de outubro de 2013), nenhum dirigente remunerado poderá ser cônjuge ou parente até o terceiro grau, inclusive por afinidade, dos instituidores, sócios, diretores, conselheiros, benfeitores ou equivalentes da Oscip, e o total pago pelas Oscip, a título de remuneração para dirigentes pelo exercício das atribuições estatutárias, deve ser inferior a 3,5 vezes o valor correspondente ao limite estabelecido para a remuneração de servidores do Poder Executivo Federal.

Por outro lado, a ausência de remuneração reforça a incorporação de um caráter vocacional pelas sociedades de garantia de crédito, que tende a se incorporar na cultura dessas entidades – o que é, sem dúvida, favorável.

O inciso VII do artigo 4º enuncia em suas alíneas que o estatuto deve conter as normas de prestação de contas a serem observadas pela organização, que devem incluir a observância dos princípios fundamentais de contabilidade e das Normas Brasileiras de Contabilidade; a publicidade, ao final do exercício fiscal, do relatório de atividades e das demonstrações financeiras da entidade, inclusive das certidões negativas de débitos junto ao Instituto Nacional de Seguridade Social (INSS) e ao Fundo de Garantia por Tempo de Serviço (FGTS); a realização de auditoria, inclusive por auditores independentes se for o caso, e a prestação de contas de todos os recursos e bens de origem pública, na forma do parágrafo único do artigo 70 da Constituição Federal. Assim, a outorga da qualificação de Oscip às sociedades de garantia de crédito e o recebimento por estas de aportes do Sebrae implica, sem prejuízo de outros âmbitos de fiscalização, a fiscalização pelo Tribunal de Contas da União e pela Controladoria Geral da União, em consequência das disposições do art. 4º, inciso VII, e do art. 70 e seu parágrafo único da Constituição Federal³²⁸;

³²⁸ O artigo 70 da Carta constitucional estabelece que “a fiscalização contábil, financeira, orçamentária, operacional e patrimonial da União e das entidades da administração direta e indireta quanto à legalidade, legitimidade, economicidade, aplicação das subvenções e renúncia de receitas será exercida pelo Congresso Nacional, mediante controle externo [realizado pelo Tribunal de Contas da União, na forma do artigo 71 do texto constitucional] e pelo sistema de controle interno de cada Poder” [efetuado, para o Poder Executivo, pela Controladoria Geral da União], e o parágrafo único, de forma clara, estabelece a obrigatoriedade de prestação de contas por “qualquer pessoa física ou jurídica, pública ou privada, que utilize, arrecade, guarde, *gerencie ou administre dinheiros*, bens e valores públicos ou pelos quais a União responda, ou que, em nome desta, *assuma*

A publicidade do relatório de atividades e das demonstrações financeiras, bem como das certidões negativas junto ao Instituto Nacional de Seguridade Social (INSS) e ao Fundo de Garantia por Tempo de Serviço (FGTS), e a realização de auditoria externa - obrigatória na forma do artigo 4º, inciso VII, alíneas b e c - constituem medidas importantes de governança, e devem ser mantidas, independentemente da forma jurídica adotada pelas entidades de garantia mútua de crédito no Brasil. É importante destacar que tal publicidade é essencial para o exercício efetivo do controle social previsto pelo artigo 4º do Decreto 3.100/99³²⁹.

Em breve síntese, as determinações do artigo 4º, inciso VII, trazem concretude aos princípios do direito administrativo (legalidade, impessoalidade, moralidade, publicidade, economicidade e eficiência) que devem ser seguidos pela organização.

A participação de servidores públicos na composição dos conselhos administrativo e fiscal das sociedades de garantia de crédito - autorizada pelo parágrafo único do artigo 4º - deve ser analisada com cautela, em razão do risco de prejuízo à independência das entidades de garantia mútua.

Os artigos 5º e 6º determinam o procedimento a ser seguido pelo Ministério da Justiça na outorga da qualificação, que pode ser perdida a pedido ou mediante processo administrativo ou judicial, iniciado por meio de requerimento de qualquer cidadão ou do Ministério Público, como dispõem os artigos 7º e 8º da Lei 9.790/1999.

Em seus artigos 9º e 10, a Lei 9.790/1999 condiciona o termo de parceria entre a entidade de garantia mútua e as entidades públicas, que deve discriminar os “direitos, responsabilidades e obrigações das partes signatárias”, estipular metas e resultados a serem atingidos, prazos de execução, critérios objetivos de avaliação de desempenho e a obrigatoriedade de apresentação de relatórios anuais, entre outros.

Por meio dos artigos 11 a 13, a Lei 9.790/1999 prevê para as Oscip uma fiscalização que inclui, no mínimo, quatro níveis de controle (órgão parceiro, comissão de avaliação, Conselho de Políticas Públicas e controle social)³³⁰, além da Controladoria Geral da União e do

obrigações de natureza pecuniária”. Recorde-se ainda, por oportuno, que o Sebrae, em que pese ser uma entidade dotada de personalidade jurídica de direito privado, recebe contribuições parafiscais, e assim arrecada e gerencia recursos públicos, estando portanto sujeito à fiscalização do TCU (Ac. TCU 2.469/2008-1ª Câmara; Ac. TCU 3.044/2009-Plenário; Ac. TCU 2.105/2009-1ª Câmara; Ac. TCU 1.093/2010-1ª Câmara).

³²⁹ Dispõe o artigo 4º do Decreto 3.100/99: “Qualquer cidadão, vedado o anonimato e respeitadas as prerrogativas do Ministério Público, desde que amparado por evidências de erro ou fraude, é parte legítima para requerer, judicial ou administrativamente, a perda da qualificação como Organização da Sociedade Civil de Interesse Público” (BRASIL, 1999).

³³⁰ Nos termos do art. 11 da Lei 9.790, as Oscip são acompanhadas e fiscalizadas por órgão do Poder Público da área de atuação correspondente à atividade fomentada, e pelos Conselhos de Políticas Públicas das áreas correspondentes de atuação existentes, em cada nível de governo (BRASIL, 1999). O controle da comissão de avaliação é determinado pelo parágrafo 1º do art. 11 (“[o]s resultados atingidos com a execução do Termo de

Tribunal de Contas da União³³¹. Todavia, o histórico das Oscip apresenta diversos registros de irregularidades envolvendo essas entidades (DUARTE, 2011; MACEDO; KLEBER, 2013).

É razoável inferir que as irregularidades envolvendo as Oscip afetam a imagem dessas entidades, e potencialmente pode afetar a imagem das demais Oscip - inclusive das sociedades de garantia de crédito, o que se refletiria na aceitação das cartas de garantia pelas instituições financeiras.

Os indícios de malversação de recursos de origem pública podem levar à decretação da indisponibilidade dos bens da entidade e ao sequestro dos bens dos seus dirigentes, na forma do artigo 13 da Lei. Todavia, há uma importante omissão: não há uma tipificação específica das condutas de gestão fraudulenta e gestão temerária para as organizações da sociedade civil de interesse público dedicadas à experimentação, não lucrativa, de sistemas alternativos de crédito.

O princípio de publicidade se reflete nas disposições do artigo 14, ao determinar a publicidade do regulamento próprio para a contratação de obras e serviços, e de compras, que devem seguir os princípios do direito administrativo³³².

Parceria devem ser analisados por comissão de avaliação, composta de comum acordo entre o órgão parceiro e a Organização da Sociedade Civil de Interesse Público”), e o controle social é acrescentado como um nível de controle pelo parágrafo 3º, do mesmo artigo: (“os Termos de Parceria destinados ao fomento de atividades nas áreas de que trata esta Lei estarão sujeitos aos mecanismos de controle social previstos na legislação”).

³³¹ Cabe assinalar que o entendimento inicial do Tribunal de Contas da União, de acordo com a Decisão 931/1999, foi contrário à prestação de contas àquele Tribunal pelas Oscip. Nos termos do Relatório do Grupo de Trabalho constituído para examinar o alcance das disposições da Lei nº 9.790/99 nas atividades de controle a cargo do TCU, como “as Oscip são entidades não-estatais (característica intrínseca do Terceiro Setor), descabe a prestação de contas sistemática ao TCU, por parte dessas instituições, mesmo em relação aos recursos vinculados a Termos de Parceria”. Todavia, alguns anos mais tarde, a interpretação do Tribunal evoluiu no sentido de uma atuação mais presente daquele tribunal no controle das Oscip, como se depreende do excerto do voto do Ministro-Relator Guilherme Palmeira no Acórdão nº 1.403/2007 – Plenário: “Em atenção à natureza específica da qualificação Oscip, cujo foco de interesse localiza-se nos serviços prestados pelas entidades elegíveis ao sistema, a atividade controladora do Tribunal de Contas da União deve voltar-se preferencialmente para a apuração dos erros e fraudes apontados em suas fiscalizações ou em denúncias advindas do controle social a que se amolda o sistema, não sendo necessário nem conveniente compelir as entidades a modificarem seus procedimentos usuais de administração interna para que seja atendida toda a legislação aplicável ao serviço público”. De forma mais intensa, o controle do Tribunal de Contas é defendido pelo Ministro Ubiratan Aguiar, como apresentam os excertos de seu voto no Acórdão 1039-21/08-P: “[e]ntendo que a atuação fiscalizatória do Tribunal não pode se ater apenas, ou preponderantemente, à averiguação de erros e fraudes identificados por meio de sua própria atuação, ou de origens externas, como denúncias, representações ou alertas advindos de outros mecanismos de controle social. Além de contar com essa forma de atuação, o TCU entende, conforme sua jurisprudência, que tais entidades devem se amoldar às regras que disciplinam a correta aplicação dos recursos federais no que for cabível, devendo ser respeitados, no mínimo, os princípios constitucionais da legalidade, da impessoalidade, da moralidade, da publicidade, da economicidade e da eficiência, nos termos do subitem 9.1 do Acórdão nº 1.777/2005 - Plenário.[...] [À] vista do que dispõe o art. 41 da Lei nº 8.443/1992, o Tribunal tem competência para fazer a **fiscalização direta dos termos de parceria** (grifo do autor).

³³² Cabe recordar que as Oscip, mesmo que tenham um vínculo estreito com o Poder Público, não estão obrigadas a cumprir as determinações da Lei 8.666/1993, pois a abrangência da norma, na forma do parágrafo único de seu artigo 1º, se limita aos órgãos da Administração direta, fundos especiais, autarquias, fundações públicas, empresas públicas, sociedades de economia mista e demais entidades controladas diretamente pela União, Estados, Distrito Federal e Municípios.

A documentação a ser apresentada na prestação de contas relativa à execução do Termo de Parceria não é reduzida, como se depreende do rol elencado pelo artigo 15-B, incluído pela Lei 13.019, de 31 de julho de 2014:

- I - relatório anual de execução de atividades, contendo especificamente relatório sobre a execução do objeto do Termo de Parceria, bem como comparativo entre as metas propostas e os resultados alcançados;
- II - demonstrativo integral da receita e despesa realizadas na execução;
- III - extrato da execução física e financeira;
- IV - demonstração de resultados do exercício;
- V - balanço patrimonial;
- VI - demonstração das origens e das aplicações de recursos;
- VII - demonstração das mutações do patrimônio social;
- VIII - notas explicativas das demonstrações contábeis, caso necessário;
- IX - parecer e relatório de auditoria, se for o caso. (BRASIL,1999).

Não se mostra apropriado manter como dispositivo de Lei um elenco de documentos que melhor pertenceria a um texto de Decreto. Assim, seria mais oportuno alterar o art. 15-B, adotando uma redação mais sucinta, que se limitasse a determinar que deve seguida a forma determinada no decreto regulamentador, que pode ser aperfeiçoada³³³.

O artigo 16 veda a participação das Oscip sob quaisquer meios ou formas em campanhas de interesse político-partidário. O comando legal favorece a atuação das sociedades de garantia de crédito, pois isto poderia se refletir em um abrandamento dos critérios de análise de crédito - cuja eficácia é central para a funcionamento da entidade - por influências político-eleitorais.

³³³ O conteúdo do artigo 15-B da Lei 9.790/1999 e do artigo 12 do Decreto 3.100/1999 são absolutamente idênticos. Um possível aperfeiçoamento, com o objetivo de facilitar a fiscalização do cumprimento do artigo 4º, inciso II (que determina que os estatutos sociais das organizações sociais devem conter normas que disponham expressamente sobre a adoção de práticas de gestão administrativa, necessárias e suficientes a coibir a obtenção, de forma individual ou coletiva, de benefícios ou vantagens pessoais, em decorrência da participação no respectivo processo decisório), e do artigo 16 (que veda às entidades qualificadas como organizações da sociedade civil de interesse público a participação em campanhas de interesse político-partidário ou eleitorais, sob quaisquer meios ou formas) da Lei 9.790/99 pelos órgãos envolvidos na supervisão do Termo de Parceria e pela sociedade, seria incorporar a documentação elencada como conteúdo obrigatório ao relatório social da entidade e incluir a obrigação de identificar quaisquer prestações de serviço realizadas a dirigentes ou pessoas politicamente expostas, modificando o artigo 12 do Decreto 3.100/1999. Para as entidades de garantia de crédito, tal modificação se refletiria na obrigação de informar a ocorrência de operações realizadas com os responsáveis pela gestão e fiscalização da entidade, declarando expressamente se as garantias foram outorgadas realizadas em condições compatíveis com as garantias concedidas por outras entidades de garantia mútua de crédito (inclusive quanto a limites, taxas de juros, carência e prazos aplicáveis à operação de crédito garantida, às garantias complementares requeridas e aos critérios para classificação de risco para fins de constituição de provisão para perdas prováveis e baixa como prejuízo), sem benefícios adicionais ou diferenciados comparativamente às operações deferidas aos demais clientes de mesmo perfil da entidade, e informar a ocorrência de operações realizadas com pessoas politicamente expostas, na forma da regulamentação em vigor.

A vedação do artigo 16 se reflete, em alguns estatutos, na inadmissibilidade de candidatura de qualquer membro aos conselhos administrativo e fiscal caso o mesmo seja filiado a um partido político. Todavia, a inadmissibilidade de candidatura – em que pese a adequação e a eficácia, prevenindo a associação das Oscip a campanhas políticas - padece do vício de desproporcionalidade, pois pode caracterizar uma restrição indevida ao direito de participação política dos membros; afinal, a vedação de participação se aplica à Oscip e não a seus conselheiros.

Por fim, cabe assinalar que a necessidade de requerimento ao Ministério da Justiça para o acesso às informações, apresentada pelo artigo 17 da Lei, dificulta a transparência e o controle social necessários ao controle das Oscip.

É oportuno citar que, a partir da edição do Decreto nº 7.568, de 16 de setembro de 2011, tornou-se obrigatória a seleção de Oscips por meio de publicação de edital de concurso de projetos, o que foi realizado pelo Sebrae na Chamada Pública de Projetos nº 3/2008³³⁴. O mesmo decreto, acrescentando o artigo 9º-A ao Decreto 3.100/1999, estabeleceu a vedação da celebração de Termo de Parceria com Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público que tenham, em suas relações anteriores com a União, sido omissas no dever de prestar contas, descumprido sem justificativa o objeto de convênios, contratos de repasse ou termos de parceria, incorrido em desvio de finalidade na aplicação dos recursos transferidos, provocado danos ao erário ou praticado outros atos ilícitos na execução de convênios, contratos de repasse ou termos de parceria.

Para Abreu e Rossato (2013, p. 315), a forma jurídica de Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público traz grande flexibilidade para o recebimento de recursos aportados por instituições públicas ou privadas, inclusive na forma de doações, sem necessidade de restituição do capital aportado, tendo como vantagem adicional os benefícios fiscais, que reduzem o seu custo operacional (ABREU; ROSSATO, 2013, p. 315).

Todavia, a ausência de regulamentação específica do Banco Central referente às entidades de garantia mútua é criticada por Abreu e Rossato (2013), que entendem que há, pelas instituições financeiras, a percepção de insegurança jurídica nas operações de garantia realizadas com as sociedades de garantia de crédito.

³³⁴ O artigo 23 do Decreto nº 3100/1999, com a modificação introduzida pelo Decreto nº 7.568/2011, passou a ter a seguinte redação: “A escolha da Organização da Sociedade Civil de Interesse Público, para a celebração do Termo de Parceria, deverá ser feita por meio de publicação de edital de concursos de projetos pelo órgão estatal parceiro para obtenção de bens e serviços e para a realização de atividades, eventos, consultoria, cooperação técnica e assessoria”.

Se por um lado a inexistência de uma regulamentação para as sociedades de garantia de crédito permite uma maior autonomia de atuação, por outro lado gera uma insegurança jurídica para as instituições financeiras operadoras de crédito em firmar [contratos], devido à falta de regras claras relacionadas a questões do tipo: políticas de análise e recuperação de crédito, gestão de risco da carteira, gestão do patrimônio, regras de contingenciamento de recursos e alavancagem (ABREU; ROSSATO, 2013, p. 315).

Em análise realizada no âmbito do acordo de cooperação vigente entre o Banco Central do Brasil e o Sebrae, as entidades concluíram que a integração das entidades de garantia mútua de crédito ao Sistema Financeiro Nacional seria melhor realizada por um modelo que as caracterizasse como cooperativas de crédito que se limitassem a conceder garantias. As particularidades específicas dessa espécie de cooperativa de crédito foram objeto de um projeto de Resolução do Conselho Monetário nacional, apresentado brevemente a seguir e analisado mais á frente neste trabalho.

9.5.6 O projeto de Resolução do Banco Central do Brasil

Em 18 de novembro de 2014, o Banco Central do Brasil lançou a consulta pública nº 46/2015, buscando a contribuição das entidades de garantia mútua de crédito, do setor cooperativo e da sociedade em geral para o aperfeiçoamento da minuta da primeira norma, no âmbito do Sistema Financeiro Nacional, regulando as entidades de garantia mútua de crédito. A consulta pública se encerrou em 16 de fevereiro de 2015.

A forma jurídica adotada para a integração das entidades de garantia mútua de crédito ao Sistema Financeiro Nacional é a de uma espécie de cooperativas de crédito, com a particularidade de ter “como objeto social principal a prestação de garantias em operações de financiamento de capital de giro e investimento realizadas por instituições financeiras com seus associados” (BANCO CENTRAL DO BRASIL, 2015). A competência do Conselho Monetário Nacional decorre expressamente do artigo 1º da Lei Complementar nº 130, de 17 de abril de 2009:

Art. 1º As instituições financeiras constituídas sob a forma de **cooperativas de crédito** submetem-se a esta Lei Complementar, bem como à legislação do Sistema Financeiro Nacional - SFN e das sociedades cooperativas.

§ 1º **As competências legais do Conselho Monetário Nacional - CMN e do Banco Central do Brasil em relação às instituições financeiras aplicam-se às cooperativas de crédito** (BRASIL, 2009; grifo do autor).

A abordagem adotada pela autoridade reguladora do sistema financeiro declara expressamente a intenção de integrar as entidades de garantia mútua aproveitando todo o quadro

regulatório existente para as cooperativas de crédito³³⁵, simplificando as exigências e buscando assegurar a separação entre o sistema cooperativista de garantia de crédito proposto e o sistema de cooperativista de crédito já existente.

Se por um lado o caminho adotado por meio de norma infralegal evita os longos prazos de tramitação no âmbito do Poder Legislativo de uma norma específica relativa à uma instituição financeira inteiramente nova e regulada pelo Banco Central do Brasil, por outro lado traz algumas questões – de maior e menor complexidade - que merecem reflexão, e são apresentadas a seguir.

9.5.6.1. Questões de âmbito principiológico

Segundo Meinen (2016, p. 4 *et seq.*), as cooperativas devem ser regidas pelos princípios cooperativistas, definidos em 1995 pela Aliança Cooperativa Internacional.

Os princípios são:

- a) adesão livre e voluntária;
- b) gestão democrática;
- c) participação econômica;
- d) autonomia e independência;
- e) educação, formação e informação;
- f) intercooperação;
- g) interesse pela comunidade.

A *adesão livre e voluntária* implica o caráter voluntário da cooperativa, e sua abertura a todas as pessoas aptas a utilizar os seus serviços, nos termos da lei e do estatuto social, , assumindo sua responsabilidade como membros (Meinen, 2016, p. 4). O descumprimento do princípio (que implica o descumprimento do estatuto social) se daria pela existência de restrições arbitrárias e discriminatórias à livre entrada de novo membro na cooperativa. Pode-se dizer que o descumprimento do princípio nas cooperativas em geral é escasso, embora existente³³⁶.

³³⁵ Na forma do artigo 1º, parágrafo 1º da norma, “[a]plica-se à cooperativa de que trata o *caput* a regulamentação relativa às cooperativas de crédito, exceto do que divergir do disposto nesta resolução” (BANCO CENTRAL DO BRASIL, 2014).

³³⁶ Um exemplo é a de exigência de processo seletivo para preenchimento de vagas, praticada por cooperativa de médicos em Campinas, no estado de São Paulo. Vide acórdão de nº 2017.0000672566, da 7ª Câmara de Direito Privado do Tribunal de Justiça de São Paulo, julgado e publicado em 5 de setembro de 2017, cuja ementa é a seguinte: “Cooperativa. Serviços médicos e hospitalares. Negativa de ingresso. Admissão de médicos oftalmologistas condicionada à realização de processo seletivo e à frequência a curso de cooperativismo. Ausência de amparo legal. Inadmissibilidade. Liberdade de ingresso e aplicação do princípio da livre adesão, de que é subprincípio da denominada 'porta aberta'. Exegese do art. 29, caput, da Lei nº 5.764/71 e art. 1.094, II, do Código

A *gestão democrática*, segundo Meinen (2016, p. 5), significa dizer que a sociedade cooperativa, quanto à sua governança, deve guiar-se pelos princípios próprios da democracia, que pressupõe a atuação responsável de todos os membros. Nas palavras de Meinen (2016),

As cooperativas são instituições democráticas, controladas por seus membros, que participam ativamente na formulação de políticas e na tomada de decisões. Os homens e mulheres, eleitos como representantes dos demais membros, são responsáveis perante estes. Nas cooperativas de primeiro grau, os membros têm igual direito a voto (um membro, um voto)³³⁷; as cooperativas de grau superior são também organizadas de maneira democrática. [...] Significa dizer que a sociedade cooperativa, quanto à sua governança, deve guiar-se pelos princípios próprios da democracia, que pressupõe a atuação responsável de todos os seus membros. Votar e ser votado, de acordo com as condições estatutárias, constituem direitos e por consequência, deveres basilares do associado. Participar da vida cooperativa é condição inarredável para o seu sucesso, cumprindo a quem está na liderança assegurar todas as condições para a prática desse direito-dever, incluindo a instituição de canais e outros mecanismos adequados e transparentes de acesso a informações e participação dos cooperados (MEINEN, 2016, p.5-6)

Pode-se afirmar que, de modo geral, as cooperativas não cumprem o princípio de gestão democrática: conforme anteriormente apresentado, a participação dos associados é reduzida, e a renovação dos dirigentes das cooperativas é escassa (destacando-se a ocorrência não rara de casos de vitaliciedade do cargo de presidente). (FONTES FILHO; COELHO; VENTURA, 2009, p. 79 -80).

Com reduzida motivação para a participação (pois inexistente distribuição de sobras no atual formato jurídico), é também escassa a participação dos associados nas reuniões anuais das atuais sociedades de garantia de crédito. Como se apresentará mais à frente neste trabalho, os associados frequentemente não se conhecem, e o contato pessoal do associado com as sociedades de garantia de crédito, quando ocorre, se dá no âmbito da entrega de documentos para a concessão de garantia e nas visitas técnicas. Considerando-se que a cooperativa é definida como uma sociedade de pessoas, e assumindo a persistência das atuais características, a instituição cooperativa seria uma sociedade de pessoas que mal se conhecem, e que também mal conhecem a própria entidade de garantia de crédito.

A *participação econômica* se refere à contribuição financeira dos associados da cooperativa para a formação e incremento de sua estrutura patrimonial. O cumprimento do

Civil. Precedentes. Imprescindibilidade tão somente de prova da capacidade técnica do prestador de serviços (art. 4º, I, da Lei nº 5.764/71). Recusa que se afigura injustificada e que trará inequívoco prejuízo aos demandantes, dificultando indevidamente sua atividade profissional. Sentença mantida. Recurso desprovido”.

³³⁷ Meinen (2016, p. 5) destaca que nas cooperativas de segundo e terceiro nível é permitido o voto múltiplo, baseado no número de associados nas cooperativas centrais, e no número de cooperativas singulares de cada cooperativa central, no caso de confederações.

princípio, segundo Meinen (2016, p.6), implica a contribuição equitativa dos associados para o capital das cooperativas e o controle democrático do mesmo. Nas cooperativas em geral, a remuneração sobre o capital integralizado por ocasião da adesão é uma possibilidade, e os excedentes a cada exercício contábil podem ser destinados para a formação de reservas indivisíveis, para o retorno aos associados na proporção de suas transações com as cooperativas e para o apoio a atividades aprovadas no âmbito da assembleia geral (Meinen, 2016, p.7). Meinen (2016) considera que a participação econômica não se restringe ao aporte de capital, incluindo a assunção de atividades na cooperativa:

Além de contribuir para o capital, os associados têm o dever de operar com a sua cooperativa, pois são os donos do empreendimento. Todos têm que fazer sua parte, de modo que o esforço seja individual e proporcionalmente distribuído. Aqui está a ajuda mútua, a solidariedade (MEINEN, 2016, p.7).

O princípio da participação econômica se liga à mutualidade, conceito ligado à reciprocidade entre os associados, como esclarece Maffioletti (2010):

A característica mutualística, revelada em seu sentido original, [implica o] intercâmbio recíproco de prestações entre os polos subjetivos, com os sócios participando da atividade cooperativa e tendo retornos sociais e econômicos em decorrência dessa participação, com comprometimento com a gestão do serviço; em seu sentido altruístico, a mutualidade remete aos princípios do interesse pela comunidade, à cooperação entre cooperativas e à constituição de fundos de reservas irrepatriáveis (MAFFIOLETTI, 2010, p. 162).

Melo Sobrinho e Soares (2015, p.25), por sua vez, destacam que o cooperativismo não se confunde com o mutualismo. Segundo os autores,

[o] cooperativismo tem por base o mutualismo, fenômeno sociológico definido como a relação na qual grupos sociais fornecem benefícios mútuos e assistenciais a membro que deles carece. O cooperativismo é, assim, uma parte do mutualismo, mas se destaca dele por três características principais: (i) é uma atividade mais formalizada, geralmente amparada em base legal específica; (ii) organiza-se como sociedade de pessoas, com objetivos comuns; portanto, sua governança é exercida pelos próprios cooperados, dentro do princípio de unicidade de voto, não importando o valor da contribuição (ou investimento) de cada membro; (iii) o resultado econômico (sobra) é distribuído a partir do princípio de que mais recebe quem mais usa a cooperativa e não apenas quem mais investe (MELO SOBRINHO; SOARES, 2015, p. 25).

A reduzida participação dos associados nas cooperativas em geral, aliada a reduzida participação financeira no fundo de risco pelos associados das sociedades de garantia mútua reduzem a incidência do princípio da participação econômica tanto nas cooperativas em geral, quanto nas cooperativas de garantia de crédito, considerando, mais uma vez, a persistência do modelo de operação atual das sociedades de garantia de crédito na nova forma jurídica de cooperativas de garantia de crédito.

Cabe destacar, todavia, que o conceito de mutualidade tem sofrido modificações. Na doutrina italiana, a mutualidade desvincula-se da exclusividade no conceito denominado *mutualidade prevalente, ou impura*. A própria Associação Cooperativista Internacional, em seu 23º congresso, realizado em Viena no ano de 1966, considerou que o caráter mutualista da cooperativa não deve ser associado ao sentido de exclusividade das relações cooperativas com os sócios, mas com o significado de satisfazer as necessidades sócio-econômicas e aos interesses mais amplos da comunidade onde a cooperativa atua. Além disso, a importância da participação de terceiros não-associados no objeto social da cooperativa, visando o seu desenvolvimento, é reconhecida por várias legislações, incluindo-se a legislação brasileira^{338,339}(MAFFIOLETTI, 2010, p. 162).

O princípio da *autonomia e independência* implica a manutenção de tais características pela sociedade cooperativa. Segundo Meinen (2016),

As cooperativas são organizações autônômas, de ajuda mútua, controladas por seus membros. Se firmarem acordos com outras organizações – incluindo instituições públicas – ou recorrerem a capital externo, devem fazê-lo em condições que assegurem o controle democrático pelos seus membros e mantenham a autonomia da cooperativa. O empreendimento cooperativo é (tem de ser) autônomo e independente, por excelência. Em primeiro lugar, por ser iniciativa concebida pela conjugação de esforços do quadro social (membros) e moldar-se pela autogestão (governo dos próprios meios), o sucesso ou o insucesso do empreendimento afetam exclusivamente associados; em segundo lugar, em razão da gestão ser exclusividade dos associados, não se cogita de influência externa. [...] Por isso, é indispensável que a cooperativa seja blindada para evitar a ingerência política ou de qualquer outra força exterior ao meio social (sindical, classista, etc...). Em síntese, qualquer tratativa negocial ou iniciativa que envolva a participação de pessoas, entidades ou órgãos externos não pode afetar o controle (democrático) pelos próprios associados, imputar-lhes prejuízo ou tratamento injusto e nem implicar privilégios ou favores as administradores ou executivos das cooperativas (MEINEN, 2016, p. 8)

A *autonomia* – compreendida como a capacidade de gerir a si própria – se mostra presente nas cooperativas e nas atuais sociedades de garantia de crédito. Todavia, a *independência sempre será relativa*, delimitada pelo quadro normativo e pelos termos dos contratos firmados pela entidade. O grau de independência da cooperativa de garantia de crédito

³³⁸ Na forma do artigo 86, da Lei 5.764, de 16 de dezembro de 1971, “[a]s cooperativas poderão fornecer bens e serviços a não associados, desde que tal faculdade atenda aos objetivos sociais e estejam em conformidade com a presente lei”.

³³⁹ Tal abertura ocorreu de forma gradativa: em um primeiro momento, houve a limitação do aproveitamento do objeto social pelos não-associados, com contabilização em separado e destinação do resultado econômico às reservas obrigatórias, seguida de uma maior flexibilização em algumas legislações, nas quais deixaram de ser exigidas a contabilidade em separado e a destinação de um percentual definido a um fundo específico (MAFFIOLETTI, 2015, s. p.)

é reduzido, de forma particular, *pela dependência de recursos externos para o exercício de suas atividades*.

O princípio da *educação, formação e informação* se relaciona com a transmissão de valores e princípios defendidos pelo movimento cooperativista, bem como das regras aplicáveis às cooperativas. (MEINEN, 2016, p. 9-11). A aplicação do princípio possui baixa complexidade de forma (é realizável pela oferta de palestras ou cursos) e elevada dificuldade de realização (com a efetiva interiorização dos valores e princípios como crença de cada cooperado).

O princípio da *intercooperação* implica a cooperação com as demais cooperativas, que se concretiza pela utilização das operações e serviços bancários das demais cooperativas (MEINEN, 2016, p. 11-12). A colaboração se mostra especialmente efetiva na atual configuração das operações de garantia das sociedades de garantia de crédito, realizada principalmente com cooperativas de crédito nas regiões onde atuam.

O princípio do *interesse pela comunidade* – que se associa de forma direta à responsabilidade socioambiental - implica a efetiva atuação da cooperativa em ações que visem o desenvolvimento sustentável das comunidades onde atuam, e se efetiva por meio de soluções de negócios e por ações sociais que respeitem as particularidades locais (MEINEN, 2016, p.14-15). De forma concreta, uma entidade de garantia de crédito respeita a sociedade e o meio-ambiente do local onde atua pela não-concessão de garantias em operações de crédito à empresas que produzam um impacto negativo ao meio-ambiente, ou cuja atuação não respeite a legislação (o que inclui o cumprimento das obrigações fiscais e previdenciárias) e os valores da sociedade onde atua. Tanto as atuais sociedades de garantia de crédito quanto as cooperativas de garantia de crédito podem ter um papel destacado na efetivação desse princípio, pelos efeitos positivos no crescimento das atividades econômicas dos microempreendedores, das microempresas e das empresas de pequeno porte, favorecendo sua expansão e a geração de emprego e renda local.

Em síntese, é possível prever que o cumprimento dos princípios do cooperativismo pelas cooperativas de garantia de crédito será parcial: os princípios relativos à adesão livre e voluntária, educação, formação e informação, e particularmente a intercooperação e o interesse pela comunidade tendem a ser cumpridos em grau elevado, e os princípios de gestão democrática, participação econômica e autonomia e independência apresentarão, em graus variados, deficiências em sua efetiva aplicação.

9.5.6.2 Questões relativas à Lei 5.764, de 16 de setembro de 1971

A Lei complementar 5.764, de 16 de setembro de 1971, institui o regime jurídico das sociedades cooperativas. Elaborada em um período de exceção, o marco legal do cooperativismo é vigente apenas em parte, e diversas propostas normativas têm sido discutidas em ambas as casas legislativas. (KLEIN, 2002, p. 7-8). Segundo Klein (2002),

[a] lei 5.764, de 16 de dezembro de 1971, foi aprovada no Legislativo e sancionada pelo Executivo em plena vigência de um regime fortemente autoritário. Vigorava, à época, o Ato Institucional nº 5, com todas as suas consequências. O Estado era fortemente intervencionista e procurava controlar a organização da sociedade civil. Em tais circunstâncias, era muito natural que uma lei objetivando regulamentar o cooperativismo e as atividades das cooperativas contivesse forte dosagem de restrições e possibilidade de interferência estatal em seu funcionamento. [Com o advento da Constituição de 1988], diversos dispositivos foram aprovados com vistas a estimular o cooperativismo, [com destaque] para o artigo 5º, inciso XVIII, que determina que ‘a criação de associações e, na forma da lei, a de cooperativas, independem de autorização, sendo vedada a interferência estatal em seu funcionamento’. [...] Embora [haja] inconstitucionalidade na exigência de autorização prévia do Poder Público, [é necessária a aprovação] de legislação regulando o funcionamento do cooperativismo, bem como as características, a natureza jurídica e as atividades das entidades que o integram (KLEIN, 2002, p. 7)

A Lei nº 5.764/71 permanece vigente nos dispositivos que não colidem com a ordem constitucional. Segundo Klein (2002, p.8) ,um novo marco legislativo não foi aprovado em razão da divergência entre os parlamentares que entendem que deve haver uma ampla liberdade de organização, sem a necessidade de cadastro na Organização das Cooperativas Brasileiras (OCB) - órgão criado pela Lei 5.764/71 com diversas atribuições regulatórias e normativas³⁴⁰ -

³⁴⁰ Dispõe o artigo 105 da Lei nº 5.764/71: A representação do sistema cooperativista nacional cabe à Organização das Cooperativas Brasileiras - OCB, sociedade civil, com sede na Capital Federal, órgão técnico-consultivo do Governo, estruturada nos termos desta Lei, sem finalidade lucrativa, competindo-lhe precipuamente: (a) manter neutralidade política e indiscriminação racial, religiosa e social; (b) integrar todos os ramos das atividades cooperativistas; (c) manter registro de todas as sociedades cooperativas que, para todos os efeitos, integram a Organização das Cooperativas Brasileiras - OCB; (d) manter serviços de assistência geral ao sistema cooperativista, seja quanto à estrutura social, seja quanto aos métodos operacionais e orientação jurídica, mediante pareceres e recomendações, sujeitas, quando for o caso, à aprovação do Conselho Nacional de Cooperativismo - CNC; (e) denunciar ao Conselho Nacional de Cooperativismo práticas nocivas ao desenvolvimento cooperativista; (f) opinar nos processos que lhe sejam encaminhados pelo Conselho Nacional de Cooperativismo; (g) dispor de setores consultivos especializados, de acordo com os ramos de cooperativismo; (h) fixar a política da organização com base nas proposições emanadas de seus órgãos técnicos; (i) exercer outras atividades inerentes à sua condição de órgão de representação e defesa do sistema cooperativista; (j) manter relações de integração com as entidades congêneres do exterior e suas cooperativas. Na forma dos artigos 107 e 108 da mesma lei, o registro na Organização das Cooperativas Brasileiras é obrigatório para o funcionamento das cooperativas, e obriga a uma taxa entre 0,1 e 0,5 salário mínimo para a inscrição, e ao pagamento de uma *contribuição cooperativista de 0,2 por cento do valor do capital integralizado e dos fundos de cada sociedade cooperativa*.

e os parlamentares que defendem a permanência de um papel central da entidade na representação do sistema cooperativo.

Alguns artigos da Lei nº 5.764/71 têm uma maior interface com o funcionamento das cooperativas de garantia de crédito, os quais são discutidos a seguir.

O artigo 2º da Lei nº 5.764/71 prevê a assistência do Estado na forma de assistência técnica e de incentivos financeiros e creditícios necessários à criação, desenvolvimento e integração das entidades cooperativas. O dispositivo apoia a contribuição técnica e financeira dos entes públicos às cooperativas, fortalecendo seu patrimônio e permitindo a melhoria de seus processos, porém pode potencialmente gerar o risco de influências do setor público nas decisões da cooperativa, ferindo sua autonomia e prejudicando sua independência.

No caso das cooperativas de garantia de crédito, a intervenção estatal se assemelha àquela realizada pelo Estado italiano nos Confidi. De forma semelhante - embora em menor escala - o apoio financeiro às cooperativas de garantia de crédito as torna um veículo de políticas públicas, transformando o impulso endógeno de um sistema mutualista em um instrumento do setor público para o fomento da indústria, comércio e serviços dos empreendimentos de pequeno porte. A atuação complementar ao Estado é da essência das organizações da sociedade civil de interesse público, mas não necessariamente das cooperativas.

A prestação de assistência aos associados integra as características das cooperativas listadas nos incisos do artigo 4º do marco legal das cooperativas. O descritivo legal é amplo, e poderia, em tese, permitir às cooperativas de garantia de crédito o desempenho de um papel mais abrangente - não fosse a descrição restritiva de competências estabelecida no quadro regulatório pelas autoridades normativas, como se detalhará mais à frente.

No artigo 10, a Lei nº 5.764/71 determina que a forma de classificação das cooperativas é feita de acordo com o objeto ou pela natureza das atividades desenvolvidas. A adoção de um sistema de classificação permite maior clareza na análise, simplificando ainda o estabelecimento de normas e a atribuição de competências no âmbito do Estado, porém traz maior rigidez à construção de modelos, que devem enquadrar-se nos tipos existentes, ou requer a criação de novos tipos de cooperativas - competência atribuída à Organização das Cooperativas Brasileiras.

As cooperativas são obrigadas, na forma do artigo 28, a constituir dois fundos: um fundo de reserva, para o qual devem ser alocados dez por cento das sobras líquidas do exercício, e o Fundo de Assistência Técnica, Educacional e Social, destinado à prestação de assistência aos associados, ao qual devem ser alocados pelo menos cinco por cento das sobras do exercício.

Assim, a adoção de uma forma cooperativa traz consequências relativas à organização dos fundos administrados pelas cooperativas de garantia de crédito.

Diversos aspectos relativos à governança das cooperativas são determinados de forma detalhada pela Lei nº 5.764/71³⁴¹. Para as cooperativas de garantia de crédito, destaca-se a administração da sociedade pelo conselho de administração ou diretoria, composta exclusivamente por associados (o que impede que haja a participação de representantes de entes patrocinadores), na forma determinada pelo artigo 47. Diversos artigos detalham a extensão de mandatos, a possibilidade de reeleição de membros dos conselhos fiscal e de administração, os critérios de inelegibilidade³⁴² e as vedações de parentesco³⁴³ e de acúmulo de cargos nos dois conselhos.

A alteração de sua forma jurídica ou a paralisação das atividades por mais de cento e vinte dias, entre outros motivos, levam à dissolução das cooperativas, na forma do artigo 63. É importante, por suas consequências tributárias, a definição de **ato cooperativo**, compreendido como aquele praticado entre as cooperativas e seus associados, e pelas cooperativas entre si quando associadas. Conforme dispõe o artigo 111 da norma, o fornecimento de bens e serviços a não- associados, embora permitido na forma do artigo 86, é tributável; da mesma forma, é tributável a participação, prevista no artigo 88 da norma, das cooperativas em sociedades não-cooperativas, objetivando um melhor atendimento de seus objetivos.

O artigo 80 da Lei nº 5.764/71 determina o rateio das despesas da sociedade na proporção direta da fruição de serviços. Na forma jurídica atual, as sociedades de garantia de crédito em operação regular têm como principais fontes de receita a cobrança de taxas nas operações de garantia e os rendimentos da aplicação do fundo próprio de reservas. Todavia, isto obriga à expansão contínua das operações de garantia, o que poderá gerar dificuldades na manutenção de suas despesas gerais caso o potencial de expansão em sua área de atuação venha a se reduzir. Assim, com a oferta de serviços adicionais, e o uso do rateio previsto na Lei 5.764, é possível aumentar a variedade de fontes de receita, levando a uma maior estabilidade

³⁴¹ Por exemplo, o artigo 40 da Lei 5.764/71 determina o quórum mínimo de instalação da Assembleia Geral; o artigo 42 da mesma Lei define que só pode ser instituída a representação por delegação nos casos em que o número de associados exceder três mil, ou ainda quando houver associados que residam a mais de cinquenta quilômetros da sede da cooperativa; e o artigo 46 determina o conjunto de temas que devem ser definidos em uma assembleia geral extraordinária.

³⁴² Na forma do artigo 51, além das pessoas impedidas por lei, são inelegíveis os condenados a penas que vedem o acesso a cargos públicos, e ainda os condenados pelos crimes: falimentar, de prevaricação, suborno, concussão, peculato, contra a economia popular, a fé pública ou a propriedade (BRASIL, 1971).

³⁴³ A ocupação simultânea de cargos nos conselhos por pessoas que tenham relações de parentesco em linha reta ou colateral até o segundo grau é vedada, na forma dos artigos 51, parágrafo único, e 56, parágrafo 1º.

financeira da instituição. Todavia, a oferta de serviços é limitada por restrições estabelecidas na Lei Complementar que constitui o marco legal específico para as cooperativas de crédito, o qual é apresentado a seguir.

9.5.6.3 Questões constitucionais e questões relativas à Lei complementar nº 130, de 17 de abril de 2009.

A Lei complementar nº 130, de 17 de abril de 2009, é o marco legal das cooperativas de crédito. Como parte do sistema financeiro nacional, as cooperativas – bem como todas as instituições financeiras que integram o Sistema Financeiro Nacional - devem ser reguladas por meio de lei complementar, conforme dispõe o artigo 192 da Constituição Federal:

Art. 192. O sistema financeiro nacional, estruturado de forma a promover o desenvolvimento equilibrado do País e a servir aos interesses da coletividade, em todas as partes que o compõem, abrangendo as cooperativas de crédito, será regulado por leis complementares que disporão, inclusive, sobre a participação do capital estrangeiro nas instituições que o integram.

A atual redação do artigo 192 foi estabelecida pela Emenda Constitucional nº 40, de 2003, originada no Senado Federal como Proposta de Emenda Constitucional nº 21, de 1997, tendo recebido na Câmara dos Deputados a nova numeração de Proposta de Emenda à Constituição nº 53, de 1999. Sobre a alteração do artigo 192 apresentada pela Proposta de Emenda à Constituição nº 53, de 1999, manifestou-se o relator, Deputado Rubens Medina, na Comissão Especial formada para o exame da matéria na Câmara dos Deputados, no ano de 2001:

Muitos parlamentares apresentaram propostas dirigidas a pontos específicos da regulamentação, de forma que, além dos projetos de lei complementar hoje sob exame da Comissão Especial do Sistema Financeiro, muitas outras proposições encontram-se em tramitação, nas duas Casas do Congresso Nacional, envolvendo temas como sigilo bancário, requisitos para a indicação de diretores do Banco Central, criação de agência de fiscalização de instituições financeiras, entre outros. Sem entrar no mérito de cada uma delas, pensamos que, se bem sucedidas na sua tramitação, estas proposições produzirão uma regulamentação fragmentada e assistemática do sistema financeiro nacional, o que seria indesejável tanto para os operadores do Direito quanto para as instituições financeiras, os cidadãos e os investidores internacionais, uma vez que dificultaria uma visão adequada e inequívoca de seus direitos e obrigações. Ademais, cabe assinalar que, na ausência da regulamentação própria, o Poder Executivo, para dispor sobre matérias de administração econômica e financeira de interesse do Governo, tem utilizado abusivamente do instrumento da medida provisória e da delegação de competência normativa atribuída ao Conselho Monetário Nacional pela legislação anterior à Constituição de 1988, anulando a eficácia do art. 25 do ADCT e, por conseguinte, reduzindo a participação efetiva do Congresso Nacional na solução das crises do Sistema Financeiro Nacional e na condução do seu processo de modernização.

A modificação do artigo 192 eliminou todos os incisos, entre os quais se destaca o inciso VIII, que atribuía à regulamentação por meio de Lei Complementar “[d]o funcionamento das cooperativas de crédito e [d]os requisitos para que possam ter condições de operacionalidade e estruturação próprias das instituições financeiras”. Desta forma, a opção legislativa foi de assegurar a participação das casas legislativas na normatização do Sistema Financeiro Nacional, em resposta à uma regulação *de fato* por meio de normas infralegais, atribuindo maior inércia ao processo normativo. O centro da discussão – que se estende até hoje em trabalhos da doutrina – são a competência de regulamentação do Sistema Financeiro Nacional e os limites do poder regulamentar do Conselho Monetário Nacional.

Destaque-se que a Organização das Cooperativas Brasileiras (OCB) tem uma forte atuação no Congresso Nacional. Segundo informações presentes no sítio eletrônico da entidade,

[a]s cooperativas brasileiras estão muito bem representadas no Poder Legislativo. Estamos sempre presentes nas sessões plenárias, audiências e comissões do Congresso Nacional, acompanhando tudo o que é dito sobre cooperativismo, graças ao apoio da OCB. A expansão do cooperativismo passa, necessariamente, pela **definição de marcos regulatórios** que sejam positivos para o movimento. É fundamental que a legislação em vigor incentive as práticas cooperativistas. Em nome das mais de 6,6 mil cooperativas atuantes no Brasil, nossa entidade de representação conta uma equipe de cientistas políticos, que atua com persistência e habilidade para adequar a legislação às necessidades e particularidades do nosso movimento. E eles estão atentos a tudo: dos projetos de lei às propostas de emendas constitucionais que afetam o cooperativismo. A articulação direta com deputados e senadores visa tanto incluir dispositivos legais que tragam benefícios para o cooperativismo quanto impedir que sejam aprovadas leis prejudiciais ao movimento. Atualmente acompanhamos mais de 600 projetos de lei e medidas provisórias de interesse do cooperativismo [...] Nossa equipe trabalha em perfeita sinergia com a Frente Parlamentar do Cooperativismo (Frencoop) — bancada formada por deputados e senadores que abraçaram a causa cooperativista. Fundada em 1986, esse grupo tem a importante missão de contribuir para o aperfeiçoamento do marco regulatório de interesse do Sistema Cooperativista Brasileiro, a partir de uma atuação articulada e transparente. A Frencoop é uma das bancadas suprapartidárias mais atuantes e influentes do Congresso Nacional. Presidida pelo deputado Osmar Serraglio (PR) desde o início dessa 55ª Legislatura, a Frente conta hoje com a adesão de **47% dos parlamentares**. Ao todo são 279 membros, sendo 243 deputados e 36 senadores, independentemente da sua bandeira partidária ou estado de origem (OCB, s.d.).

Em 4 de maio de 1999, o Senador Gerson Camata apresentou o Projeto de Lei Complementar do Senado nº 293, dispondo sobre o Sistema Nacional de Crédito Cooperativo. (BRASIL, 1999). Dentre os diversos artigos do Projeto de Lei Complementar nº 293, cabe destacar os artigos 4º, 13 e 14, abaixo reproduzidos:

Art. 4º. As cooperativas singulares de crédito serão constituídas de acordo com a legislação cooperativista e seu funcionamento subordina-se as normas dessa Lei, respeitadas suas peculiaridades.

[...]

§2º. As cooperativas singulares de crédito poderão praticar, **sem qualquer restrição, todas as operações ativas, passivas, acessórias e de prestação de serviços permitidas às instituições bancárias.**

[...]

Art. 13. A **fiscalização e normatização** do sistema será exercida pelo Banco Central do Brasil e por um **Conselho de representantes das cooperativas participantes.**

Art. 14. A **regulamentação** dessa lei será efetuada pelo Executivo, em até seis meses após a publicação dessa lei, por grupo de trabalho com representantes da **Organização das Cooperativas Brasileiras (OCB)**, do Banco Central do Brasil, do Ministério da Fazenda e do Ministério da Agricultura, do Abastecimento e da Reforma Agrária.

Parágrafo único. A coordenação do grupo caberá ao representante do Banco Central do Brasil (BRASIL, 1999, grifo do autor).

O projeto de Lei Complementar nº 253, de 1999, se aprovado nos termos propostos por seu autor, alteraria de forma central as competências da autoridade reguladora e supervisora do Sistema Financeiro Nacional referentes à sua atuação frente às cooperativas de crédito, dispostas nos artigos 18 e 55 da Lei 4.595, de 31 de dezembro de 1964³⁴⁴.

A discussão nas duas casas legislativas levaria a alteração do Projeto de Lei Complementar, que recebeu na Câmara dos deputados a numeração de Projeto de Lei Complementar nº 177, de 2004. No plenário dessa casa legislativa, o projeto de Lei Complementar recebeu uma emenda substitutiva global, a qual foi aprovada e se transformaria na Lei Complementar nº 130, de 2009. Em 13 de agosto de 2008, o Deputado Odacir Zonta, presidente da Frente Parlamentar em Defesa do Cooperativismo e relator da emenda substitutiva global ao Projeto de Lei complementar nº 177, defenderia a aprovação da emenda, afirmando:

No que tange ao referido projeto, ao longo de sua tramitação no Congresso Nacional, várias medidas de estímulo foram baixadas pelo Conselho Monetário Nacional e pelo Banco Central do Brasil, o que permitiu que o cooperativismo de crédito brasileiro progredisse substancialmente, clamando por novas demandas. O conteúdo resultante da discussão é bem retratado na emenda global apresentada no plenário, sendo flagrantemente perceptível o consenso entre os atores do Sistema Nacional de Crédito Cooperativo e os

³⁴⁴ Dispõem os referidos artigos da Lei 4.595, de 31 de dezembro de 1964: [...] Art. 18. As instituições financeiras somente poderão funcionar no País mediante prévia autorização do Banco Central da República do Brasil ou decreto do Poder Executivo, quando forem estrangeiras. [...] Art. 55. Ficam transferidas ao Banco Central da República do Brasil as atribuições cometidas por lei ao Ministério da Agricultura, no que concerne à autorização de funcionamento e fiscalização de cooperativas de crédito de qualquer tipo, bem assim da seção de crédito das cooperativas que a tenham (BRASIL, 1964) . Recorde-se que a Lei 4.595/64 foi recepcionada com caráter de Lei Complementar pela Constituição Federal de 1988.

agentes de Estado envolvidos. A emenda substitutiva global ao projeto original apresentada **preserva em sua essência o papel regulamentar do Conselho Monetário Nacional e de supervisão do Banco Central do Brasil**. O texto da emenda global substituta realça os diferenciais das cooperativas de crédito; concede a estas todas as condições societário-operacionais para atuar no mercado financeiro, inclusive de modo a influenciar as instituições bancárias convencionais a se aproximarem mais dos anseios dos cidadãos usuários; estimula a profissionalização do setor; induz à organização sistêmica, mediante fortalecimento dos papéis das centrais e das confederações e, ao final, revoga um conjunto de regras que vinham dificultando o adequado funcionamento dessas sociedades (BRASIL, 2008, grifo do autor).

Após este breve cenário das discussões relativas à competência de regulamentação do Sistema Financeiro Nacional e do projeto de lei complementar que se tornaria, no ano seguinte, a Lei Complementar nº 130, é possível compreender a redação de seu primeiro artigo, reafirmando (e delimitando) a competência regulatória do Conselho Monetário Nacional e do Banco Central do Brasil:

Art. 1º As instituições financeiras constituídas sob a forma de cooperativas de crédito submetem-se a esta Lei Complementar, bem como à legislação do Sistema Financeiro Nacional - SFN e das sociedades cooperativas.

§ 1º As competências legais do Conselho Monetário Nacional - CMN e do Banco Central do Brasil em relação às instituições financeiras aplicam-se às cooperativas de crédito (BRASIL, 2009).

A definição de cooperativa de crédito estabelecida pela Lei Complementar nº 130/2009 é restrita, o que acaba por restringir as possibilidades regulamentares do Conselho Monetário Nacional. Algumas restrições legais – como a vedação da constituição de cooperativas mistas com seção de crédito – são reproduzidas de normativos anteriores, com modificações³⁴⁵. Uma segunda limitação, estabelecida na Lei Complementar nº 130/2009, já considerando a recente modificação introduzida em seu parágrafo 1º pela Lei Complementar nº 161, de 4 de janeiro de 2018, restringe a oferta de garantias a não associados:

Art. 2º As cooperativas de crédito destinam-se, precipuamente, a prover, por meio da mutualidade, a prestação de serviços financeiros a seus associados, sendo-lhes assegurado o acesso aos instrumentos do mercado financeiro.

§ 1º A captação de recursos e a concessão de créditos e garantias devem ser restritas aos associados, ressalvados a captação de recursos dos Municípios, de seus órgãos ou entidades e das empresas por eles controladas, as operações

³⁴⁵ O parágrafo 2º do artigo 1º da Lei Complementar nº 130, de 17 de abril de 2009, dispõe: [...] “§ 2º É vedada a constituição de cooperativa mista com seção de crédito. Compare-se tal restrição com aquela estabelecida pelo parágrafo 1º, artigo 5º do Decreto-Lei nº 59, de 1966, o qual determinava que “[a]s atividades creditórias e habitacionais das Cooperativas só poderão ser exercidas em entidades constituídas exclusivamente com essa finalidade, sujeitas à disciplina prevista no art. 8º deste Decreto-Lei”. Como se depreende, o quadro legal restringe às cooperativas de crédito a realização de outras atividades em proveito de seus associados que sejam diversas da atividade de crédito.

realizadas com outras instituições financeiras e os recursos obtidos de pessoas jurídicas, em caráter eventual, a taxas favorecidas ou isentos de remuneração (Redação dada pela Lei Complementar nº 161, de 2018)

§ 2º Ressalvado o disposto no § 1º deste artigo, é permitida a prestação de outros serviços de natureza financeira e afins a associados e a não associados (BRASIL, 2009).

Assim, em razão da restrição estabelecida na Lei complementar nº 130, não é possível considerar para as cooperativas de garantia de crédito qualquer possibilidade de modulação nas operações de garantia, como a mutualidade³⁴⁶ prevalente adotada nos confidi italianos, sem uma alteração por meio de Lei Complementar.

Na forma do Artigo 2º, parágrafo 2º, da Lei complementar nº 130, [a] possibilidade de oferta de serviços adicionais aos serviços de garantia é condicionada à existência de afinidade aos serviços de garantia, o que pode em tese exigir a correspondente construção da justificativa do relacionamento entre ambos os produtos. A inexistência de afinidade alteraria o ramo cooperativista ao qual pertencem as cooperativas de garantia de crédito de cooperativa de crédito para cooperativa mista, ramo cooperativista não pertencente à competência regulatória do Banco Central do Brasil.

A autorização legal de acesso a recursos oficiais para o financiamento de atividades, na forma do Artigo 2º, parágrafo 5º, pode favorecer o aporte de recursos por parte das entidades patrocinadoras³⁴⁷.

A previsão da possibilidade de atuação das cooperativas de crédito como mandatárias - atuando em nome e por conta de outras instituições, com vistas à prestação de serviços financeiros e afins a associados e a não associados, na forma do artigo 3º - não permite a migração do patrimônio das atuais sociedades de garantia de crédito para as cooperativas de crédito.

Com a redação do artigo 4º, não cabe dúvida quanto à possibilidade de associação das pessoas jurídicas às cooperativas de garantia de crédito, prevista expressamente nesse artigo, nem sobre a vedação da associação de instituições financeiras, dos entes federativos e de suas autarquias, fundações e empresas estatais dependentes, expressa no parágrafo único do referido artigo.

³⁴⁶ Recorde-se que o significado do termo mutualidade remete à reciprocidade. Considerada em sentido estrito, implica a prestação de serviços **exclusivamente** para associados.

³⁴⁷ Dispõe o Artigo 2º, parágrafo 5º da Lei complementar nº 130/2009: “As cooperativas de crédito, nos termos da legislação específica, poderão ter acesso a recursos oficiais para o financiamento das atividades de seus associados”(BRASIL, 2009).

A Lei complementar nº 130/2009 contempla ainda diversos aspectos relacionados à governança das cooperativas de garantia de crédito, tais como a existência de diretoria executiva composta por pessoas físicas não associadas à cooperativa de garantia de crédito, os critérios de renovação do conselho fiscal, a vedação de distribuição de benefícios às quotas-parte do capital (excetuada a remuneração anual limitada ao valor da taxa referencial do Sistema Especial de Liquidação e de Custódia - Selic para títulos federais), o período de realização da assembleia geral das cooperativas de crédito e sua competência para estabelecer a fórmula de cálculo a ser aplicada na distribuição de sobras e no rateio de perdas, com base nas operações de cada associado realizadas ou mantidas durante o exercício contábil.

A compensação das perdas verificadas no exercício findo nos exercícios seguintes, respeitados os limites de patrimônio estabelecidos no quadro normativo, na forma do artigo 9º e de seu parágrafo único, é uma possibilidade especialmente interessante para as cooperativas de garantia, permitindo a estas ajustar-se, ainda que de forma limitada, às flutuações dos ciclos econômicos.

Os incisos do artigo 12 da Lei complementar nº 130/2009 elencam as competências do Conselho Monetário Nacional relativas à regulação das cooperativas de crédito (que se estendem às cooperativas de garantia de crédito), compatibilizando-as, com as alterações cabíveis em razão da natureza das cooperativas de crédito, com àquelas exercidas na autorização e regulação das demais instituições financeiras. Assim, cabe ao Conselho Monetário dispor sobre:

I - requisitos a serem atendidos previamente à constituição ou transformação das cooperativas de crédito, com vistas ao respectivo processo de autorização a cargo do Banco Central do Brasil;

II - condições a serem observadas na formação do quadro de associados e na celebração de contratos com outras instituições;

III - tipos de atividades a serem desenvolvidas e de instrumentos financeiros passíveis de utilização;

IV - fundos garantidores, inclusive a vinculação de cooperativas de crédito a tais fundos;

V - atividades realizadas por entidades de qualquer natureza, que tenham por objeto exercer, com relação a um grupo de cooperativas de crédito, supervisão, controle, auditoria, gestão ou execução em maior escala de suas funções operacionais;

VI - vinculação a entidades que exerçam, na forma da regulamentação, atividades de supervisão, controle e auditoria de cooperativas de crédito;

VII - condições de participação societária em outras entidades, inclusive de natureza não cooperativa, com vistas ao atendimento de propósitos complementares, no interesse do quadro social;

VIII - requisitos adicionais ao exercício da faculdade de que trata o art. 9º desta Lei Complementar.

§ 1º O exercício das atividades a que se refere o inciso V do caput deste artigo, regulamentadas pelo Conselho Monetário Nacional - CMN, está sujeito à

fiscalização do Banco Central do Brasil, sendo aplicáveis às respectivas entidades e a seus administradores as mesmas sanções previstas na legislação em relação às instituições financeiras.

§ 2º O Banco Central do Brasil, no exercício de sua competência de fiscalização das cooperativas de crédito, assim como a entidade que realizar, nos termos da regulamentação do CMN, atividades de supervisão local podem convocar assembleia geral extraordinária de instituição supervisionada, à qual poderão enviar representantes com direito a voz (BRASIL, 2009).

O artigo 14 da Lei Complementar nº 130/2009 autoriza às cooperativas de crédito a constituição de cooperativas centrais de crédito, e o artigo 15 enuncia o objetivo das confederações de cooperativas de crédito. Considerando a dimensão das sociedades de garantia de crédito e, prospectivamente, a manutenção dessas dimensões no caso de adoção de um modelo de cooperativas de garantia de crédito, poderia ser oportuna a fusão do rol de objetivos em um único nível organizacional, seguindo o modelo proposto por Santos (2006). Nesse caso, caberia às instituições de segundo nível organizar, em comum acordo e em maior escala, os serviços econômicos e assistenciais de interesse das filiadas, integrando e orientando suas atividades, de forma a facilitar a utilização recíproca dos serviços, e ainda orientar, coordenar e executar atividades destas, nos casos em que o vulto dos empreendimentos e a natureza das atividades transcenderem o âmbito de capacidade ou a conveniência de atuação das associadas.

9.5.6.4 Questões referentes à Resolução 4.434, de 5 de agosto de 2015.

A Resolução 4.434, de 5 de agosto de 2015, dispõe sobre a constituição, a autorização para funcionamento, o funcionamento, as alterações estatutárias, a mudança de categoria e o cancelamento de autorização para funcionamento de cooperativas de crédito. Dentre seus artigos, destaca-se a introdução de uma nova segmentação das cooperativas de crédito, que passam a ser classificadas como de *capital e empréstimo*, *clássicas* e *plenas*, com base na complexidade das operações por elas praticadas³⁴⁸. O enquadramento das cooperativas, feito

³⁴⁸ A classificação é estabelecida por meio de restrições às operações das cooperativas de crédito. As cooperativas plenas podem praticar todas as operações autorizadas às cooperativas de crédito, aplicando-se as mesmas o regime prudencial completo, assim como a exigência de estruturas de governança mais robustas. As cooperativas de capital e empréstimo e clássicas não podem realizar: (a) operações nas quais assumam exposição vendida ou comprada em ouro, em moeda estrangeira, em operações sujeitas à variação cambial, à variação no preço de mercadorias (commodities), à variação no preço de ações, ou em instrumentos financeiros derivativos, ressalvado o investimento em ações registrado no ativo permanente; (b) aplicação em títulos de securitização de créditos, salvo os emitidos pelo Tesouro Nacional; (c) operações de empréstimo de ativos; (d) operações compromissadas, exceto operações de venda com compromisso de recompra com ativos próprios; ou operações de compra com compromisso de revenda com títulos públicos federais prefixados, indexados à taxa de juros ou a índice de preços; e (e) aplicação em cotas de fundos de investimento, exceto em fundos que atendam a requisitos específicos, inclusive a ausência de exposição oriunda de operações de crédito. Às cooperativas de capital e empréstimo aplica-se ainda o requisito de operar apenas com o capital dos associados, não podendo captar recursos ou depósitos.

pelo Banco Central, considera o grau de risco das entidades, com a aplicação do regime prudencial correspondente.

A nova regulamentação, inovando em relação às normas anteriores da autoridade reguladora do Sistema Financeiro Nacional, não possui restrições quanto ao quadro associativo das cooperativas de crédito, cuja definição passa a ser de livre decisão dos fundadores da cooperativa de crédito ou da assembleia geral.

A Resolução 4.434/2015 definiu, de forma diferenciada para os diversos tipos de cooperativa de crédito, novos valores de capital inicial e de patrimônio líquido; a estrutura de governança necessária³⁴⁹; e ainda o regime de apuração do capital requerido.

As cooperativas de garantia de crédito, em razão de não captar depósitos, receber apenas recursos oriundos de fundos oficiais, recursos isentos de remuneração ou a taxas favorecidas de entes patrocinadores, e contribuições de seus associados, seriam classificadas como *cooperativas de capital e empréstimos*, o que reduziria as exigências de capital e de estruturas de governança³⁵⁰. Considerando a inexistência de cooperativas centrais de garantia de crédito, seriam delas requeridos a integralização inicial de capital de dez mil reais, e o patrimônio líquido de cem mil reais dentro de um prazo de cinco anos como requisitos de capital para a autorização de suas operações.

A autorização para funcionamento é ainda condicionada à apresentação de um sumário do plano de negócios, da realização de entrevistas técnicas e, em uma segunda fase, de uma extensa documentação³⁵¹. A autorização poderá ainda ser precedida de uma inspeção técnica,

³⁴⁹ A política de governança corporativa aprovada pela assembleia geral deve abordar aspectos referentes à representatividade e participação, direção estratégica, gestão executiva, fiscalização e controle, contemplando a aplicação dos princípios de segregação de funções na administração, remuneração dos membros dos órgãos estatutários, transparência, equidade, ética, educação cooperativista, responsabilidade corporativa e prestação de contas, como determina o artigo 26 e seguintes da Resolução 4.434/2015. Os artigos 28 e 31 da Resolução 4.434/2015 determinam ainda o conteúdo mínimo das competências que devem ser atribuídas ao Conselho de Administração e ao Conselho Fiscal, respectivamente.

³⁵⁰ Caso a captação de recursos se restrinja aos recursos dos municípios, de seus órgãos ou entidades e das empresas por eles controladas, a cooperativa de garantia de crédito poderá ser classificada como cooperativa de capital e empréstimo, como dispõe o artigo 17, inciso I, da Resolução 4.434/2015.

³⁵¹ Conforme dispõe o artigo 6º da Resolução 4.434/2015, a autorização para constituição das cooperativas de crédito está condicionada à apresentação de: (a) documentos aptos à comprovação das possibilidades de reunião dos associados, de controle, de realização de operações e de prestação de serviços na área de atuação pretendida, bem como de manifestação da respectiva cooperativa central ou confederação, na hipótese de existência de compromisso de filiação; (b) identificação dos integrantes do grupo de fundadores e, quando for o caso, das entidades fornecedoras de apoio técnico e/ou financeiro; (c) declarações e documentos que demonstrem que pelo menos um dos integrantes do grupo de fundadores detém conhecimento sobre o ramo de negócio e sobre o segmento no qual a cooperativa de crédito pretende operar, inclusive sobre os aspectos relacionados à dinâmica de mercado, às fontes de recursos operacionais, ao gerenciamento e aos riscos associados às operações; (d) *plano de negócios*, abrangendo o período mínimo de cinco anos, contendo: (i) o *plano financeiro*, que deve demonstrar a viabilidade econômico-financeira do projeto, do qual devem constar as premissas econômicas, as premissas do projeto, a metodologia utilizada para avaliação do negócio, e a projeção, elaborada em periodicidade mensal, das demonstrações contábeis e de fluxo de caixa; (ii) o *plano mercadológico*, que deve contemplar os objetivos

para verificar *in loco* a compatibilidade entre a estrutura organizacional existente e a prevista no plano de negócios, na forma do artigo 8º da resolução.

As cooperativas de crédito – inclusive as cooperativas de garantia de crédito - devem atender aos requerimentos mínimos de Patrimônio de Referência, de capital de nível I e de capital principal, estabelecidos pela Resolução nº 4.192, de 1º de março de 2013, e pela . Resolução nº 4.553, de 30 de janeiro de 2017³⁵². O valor das garantias concedidas a um único cliente por não pode superar o percentual de dez por cento do patrimônio de referência, na forma do artigo 23.

Como cooperativas de capital e empréstimo, as cooperativas de garantia de crédito são dispensadas da contratação dos serviços de auditoria externa, na forma do artigo 43, parágrafo 3º. Todavia, a realização das auditorias externas é recomendável, por trazer credibilidade às entidades de garantia mútua.

As cooperativas de garantia de crédito, como cooperativas de crédito, podem contratar serviços para complementar os serviços prestados pela cooperativa aos associados, como dispõe

estratégicos do empreendimento, as condições estatutárias de associação e a área de atuação pretendida, a estimativa do número de pessoas que preenchem as condições de associação e do crescimento esperado do quadro, indicando as formas de divulgação que visem a atrair novos associados, as medidas que visem a promover a efetiva participação dos associados nas assembleias, as formas de divulgação aos associados das deliberações adotadas nas assembleias, dos demonstrativos contábeis, dos relatórios de auditoria e dos atos da administração, os principais produtos e serviços a serem ofertados, a descrição das operações que pretende realizar, com vistas à classificação da cooperativa de crédito, as motivações e propósitos que levaram à decisão de constituir a cooperativa, a demanda de serviços financeiros apresentada pelo segmento social a ser potencialmente filiado, apresentando o atendimento existente por instituições concorrentes e a projeção de atendimento pela cooperativa pleiteante, e o perfil econômico dos associados, levando em conta os aspectos de exposição ao risco, capacidade de pagamento e atenção aos limites regulamentares; (iii) o *plano operacional*, detalhando a definição dos padrões de governança corporativa a serem observados, incluindo o detalhamento da estrutura de incentivos e da política de remuneração dos administradores e a estrutura de gerenciamento do negócio, o organograma da instituição, com determinação das responsabilidades atribuídas aos diversos níveis da instituição, a política de pessoal, a estrutura física, as tecnologias a serem utilizadas na operação, gerenciamento e colocação dos produtos e dimensionamento da estrutura de atendimento, a estrutura dos controles internos, com mecanismos que garantam adequada supervisão por parte da administração e a efetiva utilização de auditoria interna e externa como instrumentos de controle, a estrutura a ser utilizada no gerenciamento de riscos e os planos de contingência a serem adotados, as ações relacionadas com a capacitação do quadro de dirigentes, a indicação dos sistemas, procedimentos e controles a serem utilizados para a detecção e a prevenção de operações cujas características possam evidenciar indícios dos crimes de lavagem de dinheiro e do financiamento ao terrorismo, a estrutura prevista para atender às exigências do Banco Central do Brasil quanto ao fornecimento de informações para fins estatísticos e de supervisão e à divulgação de demonstrações contábeis nos padrões estabelecidos, a definição do prazo máximo para início das atividades após a concessão, pelo Banco Central, da autorização para funcionamento, a indicação da cooperativa central de crédito a que será filiada ou, na hipótese de não filiação, os motivos que determinaram essa decisão, evidenciando, nesse caso, como a cooperativa pretende suprir os serviços prestados pelas centrais; e a participação em fundo exclusivo do sistema a que pertença, se houver; e (e) as *minutas dos atos societários* de constituição da cooperativa de crédito.

³⁵² Cabe destacar que, em razão de seu porte e das operações que realiza, os limites prudenciais aplicáveis às cooperativas de garantia de crédito são regulamentados pela Resolução nº 4.553, de 30 de janeiro de 2017, e calculados conforme determina a Resolução nº 4.606, de 19 de outubro de 2017, apresentadas no item a seguir.

o artigo 17, inciso VI da Resolução nº 4.434/2015. Desta forma, abre-se uma oportunidade para a expansão dos serviços ofertados pelas entidades de garantia mútua a seus associados.

A participação das cooperativas de crédito no capital de outras entidades é muito restrita. Na forma do artigo 54, as cooperativas de crédito somente pode participar do capital de cooperativa central de crédito, instituições financeiras controladas por cooperativas de crédito, cooperativas ou empresas controladas por cooperativa central ou por confederação que atuem majoritariamente na prestação de serviços e fornecimento de bens a instituições do setor cooperativo de crédito (desde que necessários ao seu funcionamento ou complementares aos serviços e produtos oferecidos aos associados), e de entidades de cooperação técnica, educacionais e de representação institucional. Isto pode reduzir algumas oportunidades de atuação da cooperativa de garantia de crédito em favor de seus associados, como se apresentará no capítulo 13.

9.5.6.5 Questões referentes à Resoluções referentes a medidas de natureza prudencial sobre o capital

As cooperativas de garantia de crédito são instituições financeiras de risco sistêmico muito reduzido. Desta forma, não seria razoável a aplicação integral das medidas prudenciais sobre o capital previstas no quadro normativo referente aos Acordos de Basileia³⁵³.

Seu enquadramento corresponde ao Segmento S5³⁵⁴, na forma do artigo 2º, parágrafo 5º, da Resolução nº 4.553, de 30 de janeiro de 2017, o que permite utilizar uma metodologia simplificada para a apuração do requerimento mínimo do patrimônio de referência, desde que

³⁵³ O primeiro acordo de Basileia, de 1988, (*International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards*) teve como objetivo criar exigências mínimas de capital para as instituições financeiras como forma de fazer face ao risco de crédito. Em 1996, foram acrescentadas exigências de capital para a cobertura dos riscos de mercado. Em 2004, foi realizada uma revisão do Acordo de Capital da Basileia, conhecida como Basileia II, teve por finalidade buscar uma medida mais precisa dos riscos incorridos pelos bancos internacionalmente ativos, i.e., os grandes bancos. Em dezembro de 2013, em razão da insuficiência dos padrões estabelecidos para impedir a alavancagem excessiva dos bancos, que contribuiu para a crise financeira internacional de 2007, o Comitê de Basileia divulgou dois novos documentos, que se tornaram conhecidos como Basileia III (*Basel III: A global regulatory framework for more resilient banks and banking systems* e *Basel III: International framework for liquidity risk measurement, standards and monitoring*), visando aperfeiçoar a capacidade das instituições financeiras absorverem choques provenientes do próprio sistema financeiro ou dos demais setores da economia, reduzindo o risco de transferência de crises financeiras para a economia real. No Brasil, as recomendações de Basileia III estão sendo implementadas por meio de um conjunto de resoluções, circulares e cartas-circulares emitidos pelo Banco Central do Brasil. (BANCO CENTRAL DO BRASIL, 2016).

³⁵⁴ Pertencem ao segmento S5, na forma do na forma do artigo 2º, parágrafo 5º, da Resolução nº 4.553, de 30 de janeiro de 2017. as instituições de porte (definido com base na razão entre o valor da exposição total da instituição e o valor do PIB do Brasil) inferior a 0,1 por cento do Produto Interno Bruto que utilizem metodologia facultativa simplificada para a apuração dos requerimentos mínimos de Patrimônio de Referência, de Nível I e do Capital Principal, exceto os bancos múltiplos, os bancos comerciais, os bancos de investimento, os bancos de câmbio e as caixas econômicas.

as entidades atendam às diversas condições estabelecidas nessa norma, que refletem um perfil de menor complexidade e de menor risco das operações realizadas por essas instituições³⁵⁵.

Na forma do artigo 12 da Resolução nº 4.606, de 19 de outubro de 2017, o patrimônio de referência calculado³⁵⁶ deve corresponder a doze por cento do valor dos ativos ponderados pelo risco na forma simplificada, calculados na forma da Circular nº 3.862, de 7 de dezembro de 2017, caso a cooperativa de crédito (ou a cooperativa de garantia de crédito) seja filiada a uma cooperativa central (ou cooperativa central de garantia de crédito). Caso a mesma não tenha uma filiação a uma cooperativa central, o percentual necessário é de dezessete por cento. Há, desta forma, um forte incentivo à filiação das cooperativas singulares à cooperativas centrais.

Às cooperativas de garantia de crédito se aplica a exigência de um estrutura de gerenciamento contínuo de risco mais simplificada. A estrutura de riscos, na forma do artigo 6º da Resolução nº 4.557, de 23 de fevereiro de 2017, deve ser capaz de identificar, mensurar,

³⁵⁵ Na forma do artigo 3º da Resolução nº 4.606, de 17 de outubro de 2017, a utilização de metodologia simplificada para a apuração do requerimento mínimo do patrimônio de referência para as instituições financeiras classificadas no segmento 5 é condicionada ao porte da instituição – que deve ser compatível com o enquadramento definido no art. 2º da Resolução nº 4.553, de 2017 - e com um perfil de risco simplificado. Este se caracteriza pela ausência de operações: (a) sujeitas à variação no preço de ações, ressalvado o investimento em ações registrado no ativo permanente; (b) em sistema mantido por bolsa de valores; (c) com instrumento financeiro derivativo; e (d) de empréstimo de ativos. A instituição não deve possuir aplicações em títulos de securitização de créditos (exceto as securitizações de menor risco), nem operações compromissadas, salvo operações de venda com compromisso de recompra com ativos próprios, ou operações de compra com compromisso de revenda com **títulos públicos federais prefixados**, indexados à taxa de juros ou a índice de preços. As aplicações em cotas de fundos de investimento somente podem ser feitas se estes atenderem as mesmas restrições, não mantiverem exposições oriundas de operações de crédito; e sejam classificados, nos termos da regulamentação da Comissão de Valores Mobiliários, como **Fundos de Renda Fixa** (ou Fundo de Investimento em Cotas de Fundo de Investimento classificado como Fundo de Renda Fixa). Além disso, as instituições não devem realizar atividades de: (a) subscrição da emissão de títulos e valores mobiliários (TVM) para a revenda; (b) intermediação da oferta pública e distribuição de TVM no mercado; (c) compra e venda de TVM por conta de terceiros; (d) administração de carteiras de TVM; (e) custódia de TVM; (f) subscrição, transferência e autenticação de endossos, desdobramento de cautelas, recebimento e pagamento de resgates, juros e outros proventos de TVM; (g) instituição, organização e administração de fundos e clubes de investimento; (h) emissão de certificados de depósito de ações; (i) serviços de ações escriturais; (j) operações de conta margem. Além disso, não devem haver instrumentos autorizados pelo Banco Central do Brasil à composição do Capital Complementar ou do Nível II, na forma do art. 24 da Resolução nº 4.192, de 1º de março de 2013. As instituições não devem possuir exposição vendida ou comprada em ouro ou moeda estrangeira, nem operações sujeitas a variação cambial ou variação no preço de mercadorias (commodities).

³⁵⁶ Na forma do art. 8º da Resolução nº 4.606/2017, o patrimônio de referência é calculado pela soma dos valores correspondentes a: (a) ao capital social constituído por quotas, quotas-partes, ou por ações não resgatáveis e sem mecanismos de cumulatividade de dividendos; (b) às reservas de capital, de reavaliação e de lucros; (c) aos ganhos não realizados decorrentes dos ajustes de avaliação patrimonial; (d) às sobras ou lucros acumulados; (e) às contas de resultado credoras; e (f) ao depósito em conta vinculada para suprir deficiência de capital, constituído nos termos do art. 6º da Resolução nº 4.019, de 29 de setembro de 2011. Devem ser deduzidos os valores correspondentes a: (a) às perdas não realizadas decorrentes dos ajustes de avaliação patrimonial; (b) às ações ou quaisquer outros instrumentos de emissão própria, autorizados a compor o patrimônio de referência PRS5, adquiridos diretamente ou indiretamente; (c) às perdas ou prejuízos acumulados; (d) às contas de resultado devedoras; e (e) aos ajustes prudenciais enumerados no art. 9º da Resolução 4.606/2017.

avaliar, monitorar, reportar, controlar e mitigar o risco operacional³⁵⁷, o risco socioambiental³⁵⁸, o risco de crédito³⁵⁹, e os demais riscos a que a instituição esteja exposta de maneira relevante.

Embora simplificada, a estrutura tem um conjunto extenso de atividades, elencados no artigo 21 da norma e reproduzido a seguir:

I - documentação das políticas, estratégias, rotinas e procedimentos de gerenciamento de riscos, de que trata o art. 61, inciso II, da Resolução nº 4.557, de 2017;

II - reporte, para a administração da instituição, das exceções às políticas mencionadas no inciso I;

III - monitoramento dos níveis de capital e de liquidez;

IV - manutenção de perfil de captação de recursos adequado às necessidades de liquidez esperadas e inesperadas, correntes e futuras, incluindo as decorrentes de exposições não contabilizadas no balanço patrimonial da instituição;

V - manutenção de estoque adequado de ativos líquidos que possam ser prontamente convertidos em caixa para honrar as obrigações;

VI - plano para enfrentar situações de escassez de ativos líquidos, indicando as responsabilidades, as estratégias, os procedimentos e as fontes alternativas de recursos para honrar as obrigações da instituição;

VII - identificação prévia dos riscos inerentes a modificações relevantes em produtos e serviços existentes, bem como a novos produtos e serviços;

VIII - documentação das atribuições do pessoal da instituição relativas ao gerenciamento de riscos; e

IX - elaboração de relatórios gerenciais periódicos versando sobre o desempenho da estrutura simplificada de gerenciamento de riscos (BANCO CENTRAL DO BRASIL, 2017).

Na forma do parágrafo único do artigo 21, o monitoramento do nível de liquidez referente à captação de recursos deve considerar todas as operações praticadas nos mercados financeiro e de capitais, assim como possíveis exposições contingentes ou inesperadas, incluindo as associadas a serviços de liquidação, a prestação de avais e garantias, e a linhas de

³⁵⁷ O risco operacional pode ser definido como a possibilidade da ocorrência de perdas resultantes de eventos externos ou de falha, deficiência ou inadequação de processos internos, pessoas ou sistemas (BANCO CENTRAL DO BRASIL, 2017).

³⁵⁸ O risco socioambiental é definido como a possibilidade de ocorrência de perdas das instituições financeiras decorrentes de danos socioambientais (BANCO CENTRAL DO BRASIL, 2014).

³⁵⁹ O risco de crédito pode ser definido como a possibilidade de ocorrência de perdas associadas a: (a) não cumprimento pela contraparte de suas obrigações nos termos pactuados; (b) desvalorização ou redução de remunerações e de ganhos esperados em instrumento financeiro decorrentes da deterioração da qualidade creditícia da contraparte ou do interveniente; (c) reestruturação de instrumentos financeiros; (d) custos de recuperação de exposições caracterizadas como ativos problemáticos (considerados como as obrigações está em atraso há mais de noventa dias, ou a existência de indicativos de que a respectiva obrigação não será integralmente honrada sem que seja necessário recurso a garantias ou a colaterais), e (e) **desembolsos para honrar garantias financeiras prestadas**, na forma da Resolução nº 4.512, de 28 de julho de 2016 (BANCO CENTRAL DO BRASIL, 2017).

crédito e de liquidez contratadas e não utilizadas.

A Resolução 4.606/2017 traz as seguintes exigências adicionais para o gerenciamento de risco de crédito – atividade fundamental para as operações de garantia de crédito- pela estrutura simplificada:

I - o gerenciamento de exposições com características semelhantes, tanto em nível individual quanto em nível agregado, abrangendo aspectos como fontes significativas do risco de crédito, identificação da contraparte ou do interveniente e da forma de agregação das exposições;

II - a identificação dos fatores de risco significativos para fins do gerenciamento do risco de concentração, segundo critérios definidos pela própria instituição;

III - gerenciamento do risco de crédito das exposições não contabilizadas no balanço patrimonial da instituição;

IV - observada a regulamentação contábil em vigor, mecanismos para que os níveis de provisionamento sejam suficientes em face do risco de crédito incorrido pela instituição;

V - critérios e procedimentos, claramente definidos e documentados, acessíveis aos envolvidos nos processos de concessão e de acompanhamento de operações sujeitas ao risco de crédito, incluindo:

a) análise prévia, realização e repactuação de operações sujeitas ao risco de crédito;

b) coleta e documentação das informações necessárias para a completa compreensão do risco de crédito envolvido nas operações;

c) detecção de indícios e adoção de providências relativas à deterioração da qualidade creditícia da contraparte;

d) cobrança e recebimento de créditos; e

e) recuperação de exposições caracterizadas como ativos problemáticos[...]

VI - critérios e procedimentos para identificação, monitoramento e controle de exposição caracterizada como ativo problemático[...]

VII - documentação e armazenamento de informações referentes às perdas associadas ao risco de crédito, incluindo aquelas relacionadas à reestruturação[...], e à recuperação de crédito (BANCO CENTRAL DO BRASIL, 2017).

A Resolução 4.606/2017 elenca ainda, em seus artigos 28 e 29, as competências do diretor e do conselho de administração³⁶⁰ relativas à estrutura de gerenciamento do risco.

³⁶⁰ Na forma do artigo 29 da Resolução 4.606/2017, compete ao conselho de administração, para fins do gerenciamento de riscos: (a) aprovar e revisar, com **frequência mínima de dois anos**, as políticas e estratégias de gerenciamento de riscos e assegurar sua observância pela instituição; (b) assegurar a tempestiva correção das deficiências da estrutura simplificada de gerenciamento de riscos; (c) autorizar, quando necessário, exceções às políticas e aos procedimentos estabelecidos; (d) promover a disseminação da cultura de gerenciamento de riscos na instituição; (e) assegurar que a instituição mantenha **níveis adequados e suficientes de capital e de liquidez**; e (f) compreender de forma abrangente os riscos que podem impactar o capital e a liquidez da instituição (BANCO CENTRAL DO BRASIL, 2017, com grifo do autor).

O limite de exposição por cliente para as cooperativas de garantia de crédito corresponde a quinze por cento de seu patrimônio de referência, sendo necessária a autorização expressa do conselho de administração para a realização de operações que levam a uma exposição por cliente superior a dez por cento do patrimônio de referência da entidade, conforme dispõem os artigos 19, parágrafo 1º e parágrafo 2º, inciso II, da Resolução nº 4.677, de 31 de julho de 2018.

9.5.6.6 Questões referentes a outras resoluções do Conselho Monetário Nacional aplicáveis às cooperativas de crédito em geral

Como cooperativas de crédito, as cooperativas de garantia de crédito devem enviar ao Banco Central as informações relativas às suas prestações de aval, fiança, coobrigação ou qualquer outra modalidade de garantia pessoal do cumprimento de obrigação financeira de terceiros, como dispõe o artigo 3º, inciso IV, da Resolução nº 4.571, de 26 de maio de 2017, para fins de monitoramento do crédito no sistema financeiro e para o exercício das atividades de fiscalização pelo Banco Central do Brasil.

Ao quadro normativo geral a que se submetem as entidades de garantia mútua de crédito se adotada a forma de cooperativa de garantia de crédito, se somariam as normas específicas da resolução específica do Conselho Monetário Nacional referente a essas entidades, cuja minuta é analisada com maior profundidade no capítulo 13.

9.5.6.7 A minuta de Resolução do Conselho Monetário Nacional (consulta pública nº 46/2014): comentários preliminares

A minuta de resolução específica para as cooperativas de garantia de crédito foi apresentada para consulta pública no dia 18 de novembro de 2014, no VI Fórum Banco Central de Inclusão Financeira, em Florianópolis – SC, e é reproduzida em inteiro teor no anexo A.

Segundo Salviano Júnior (2014, p.7), a proposta buscou incorporar a filosofia mutualista das sociedades de garantia de crédito, e autorizar às novas cooperativas a concessão de garantias somente aos associados, realizando ajustes na regulamentação referente às cooperativas de crédito, seguindo a prática internacional das entidades de garantia de crédito, reforçando a governança e a responsabilidade ética das novas instituições, e integrando-as ao Sistema Financeiro Nacional.

A consulta permaneceu aberta até fevereiro de 2015, e recebeu numerosas sugestões das atuais sociedades de garantia de crédito.

Uma discussão sobre a proposta de Resolução, objeto da consulta pública nº 46 /2014, e as sugestões para o aperfeiçoamento da norma proposta pela Autoridade do Sistema Financeiro Nacional são apresentadas conjuntamente no capítulo 13.

9.5.7 Outras propostas de regulação

Outras propostas foram formuladas para a regulação das entidades de garantia mútua no Brasil. São elas os projetos de Lei Complementar nº 109, de 2007, e sua reedição como projeto de Lei Complementar nº 106, de 2011. Além dos projetos de lei citados, Castro (2013) analisou no âmbito de análise referente às cooperativas de crédito, a sua caracterização como um novo ramo cooperativo.

Essas propostas são apresentadas a seguir.

9.5.7.1 O projeto de sociedades de garantia solidária (Projeto de Lei Complementar nº 109, de 2007).

O Projeto de Lei Complementar nº 109/2007, apresentado pelo Deputado Fernando Coruja e aprovado pela Comissão de Desenvolvimento Econômico, reproduz com algumas alterações as disposições do capítulo VII (Da Sociedade de Garantia Solidária) da revogada Lei nº 9.841, de 5 de outubro de 1999. Assim, por meio do acréscimo de artigos na Lei complementar nº 123/2206 foi proposta a criação de sociedades de tipo especial, constituídas por sócios participantes e sócios investidores, com a finalidade de conceder garantias pessoais e reais a seus associados. O projeto de lei manteve a possibilidade de conceder garantias aos recebíveis de seus associados.

De forma diversa ao capítulo VII da Lei nº 9.841/1999, poderiam associar-se às sociedades de garantia solidária associações, cooperativas, profissionais liberais, e assemelhados.

Enquanto na Lei nº 9.821/99 as sociedades de garantia solidária não pertenceriam ao Sistema Financeiro Nacional e seriam supervisionadas pelo Sebrae, no Projeto de Lei Complementar nº 109/2007 as entidades de garantia mútua seriam participantes do Sistema Financeiro Nacional, sendo assim supervisionadas pelo Banco Central.

Outras alterações em relação à Lei nº 9.821/99 se referem ao capital mínimo das sociedades de garantia solidária, cujo valor proposto pelo projeto de Lei Complementar foi de duzentos mil reais; além disso, o número mínimo de associados proposto para sua constituição foi mais elevado: cem, ao invés de dez. A participação máxima de capital dos sócios investidores foi mantida em quarenta e nove por cento.

De forma idêntica ao estabelecido na Lei nº 9.821/99, às sociedades de garantia solidária seriam vedadas a concessão de créditos em geral e a concessão a um mesmo sócio de garantias em valor superior a cinco por cento do capital social.

O projeto manteve a definição, como receita da entidade, da *taxa de remuneração pelo serviço prestado*, cobrada de seus associados. Além disso, há no texto do projeto a proposta de criação, pelo Poder Executivo, de “mecanismos de apoio técnico e financeiro ao funcionamento das sociedades de garantia solidária”.

Com uma estrutura de governança semelhante à das cooperativas, não é claro no projeto – como também não o é na Lei nº 9.821/99 - como se daria a oferta de uma remuneração atrativa do capital investido pelos sócios investidores.

O projeto de lei complementar nº 109/2007 foi arquivado pela Câmara dos Deputados em 31 de janeiro de 2011, após o término da legislatura anterior, na forma do art. 105 do Regimento Interno da Câmara dos Deputados.

9.5.7.2 A reedição do projeto de sociedades de garantia solidária (Projeto de Lei Complementar nº 106, de 2011).

Em agosto de 2015, foi aprovado pelo plenário da Câmara dos Deputados o Projeto de Lei Complementar nº 106/11, de autoria do deputado Esperidião Amin. O projeto reproduz, com alterações de redação, o projeto de autoria do Deputado Fernando Coruja, e foi encaminhado ao Senado Federal em agosto de 2015, onde recebeu a numeração de projeto de Lei da Câmara nº 113, de 2015.

Encaminhado à Comissão de Assuntos Econômicos, foi objeto de requerimento de tramitação conjunta com o Projeto de Lei do Senado nº 195, de 2010, em 23 de maio de 2018 pelo Senador José Pimentel. Cabe destacar, todavia, que este último não guarda pertinência temática relevante com o tema³⁶¹.

9.5.7.3 – A proposta de criação de um novo ramo cooperativista

A ideia de criação de um novo ramo de cooperativas, que receberia a mesma denominação das entidades cooperativas (cooperativas de garantia de crédito) foi analisada por Castro (2013).

³⁶¹O projeto de Lei do Senado nº 195, de 2010, tem como ementa: “altera os arts. 18-A, §§ 1º e 2º, 26, § 1º e 68 da Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006, com o objetivo de reajustar os valores expressos em moeda”.

A proposta de criação de um ramo cooperativo exige um parecer favorável da Organização das Cooperativas Brasileiras, como estabelece o artigo 105 da Lei 5.764/71. Como instituição financeira, sua criação exigiria a edição de Lei Complementar específica, a exemplo das cooperativas de garantia de crédito, ou poderia ser feita por Lei Complementar que modifique a Lei complementar nº 123/2006. Isto implica, em ambos os casos, um elevado tempo de trâmite legislativo – a exemplo do trâmite dos projetos de Lei Complementar nº 109/2007 e nº 106/2011 que, como exposto, não lograram sua transformação efetiva em lei Complementar até o mês de fevereiro de 2019.

Castro (2013) destaca que a criação de um novo tipo de instituição vinculado ao Sistema Financeiro Nacional exige ainda a modificação de artigo da Lei 4.595/1964 por Lei Complementar, e sugere, alternativamente ou cumulativamente, a modificação do artigo 17³⁶², incluindo a atividade de garantia de crédito no rol das atividades principais ou acessórias privativas das instituições financeiras, ou do artigo 18, parágrafo 1º³⁶³ da Lei 4.595/1964, incluindo neste último as cooperativas de garantia de crédito no rol das instituições cujo funcionamento depende de autorização do Banco Central do Brasil, ou ainda do artigo 103, da Lei 5.764/1971³⁶⁴, agregando também as cooperativas de garantia de crédito à competência reservada ao Conselho Monetário Nacional.

Concluída a apresentação das entidades de garantia mútua, é possível apresentar, na terceira parte do trabalho, a metodologia de pesquisa adotada nesta pesquisa, bem como as entidades de garantia mútua que foram objeto da pesquisa empírica: a sociedade de garantia de

³⁶² Dispõe o artigo 17 da Lei 4.595/64: “. Consideram-se instituições financeiras, para os efeitos da legislação em vigor, as pessoas jurídicas públicas ou privadas, que tenham como atividade principal ou acessória a coleta, intermediação ou aplicação de recursos financeiros próprios ou de terceiros, em moeda nacional ou estrangeira, e a custódia de valor de propriedade de terceiros.

³⁶³ Dispõe o artigo 18 da Lei 4.595/64 e seu parágrafo 1º : Art. 18. As instituições financeiras somente poderão funcionar no País mediante prévia autorização do Banco Central da República do Brasil ou decreto do Poder Executivo, quando forem estrangeiras. § 1º Além dos estabelecimentos bancários oficiais ou privados, das sociedades de crédito, financiamento e investimentos, das caixas econômicas e das cooperativas de crédito ou a seção de crédito das cooperativas que a tenham, também se subordinam às disposições e disciplina desta lei no que for aplicável, as bolsas de valores, companhias de seguros e de capitalização, as sociedades que efetuam distribuição de prêmios em imóveis, mercadorias ou dinheiro, mediante sorteio de títulos de sua emissão ou por qualquer forma, e as pessoas físicas ou jurídicas que exerçam, por conta própria ou de terceiros, atividade relacionada com a compra e venda de ações e outros quaisquer títulos, realizando nos mercados financeiros e de capitais operações ou serviços de natureza dos executados pelas instituições financeiras.”

³⁶⁴ Dispõe o artigo 103 da Lei 5.764/71: “As cooperativas permanecerão subordinadas, na parte normativa, ao Conselho Nacional de Cooperativismo, com exceção das de crédito, das seções de crédito das agrícolas mistas e das de habitação, cujas normas continuarão a ser baixadas pelo Conselho Monetário Nacional, relativamente às duas primeiras, e Banco Nacional de Habitação, com relação à última, observado o disposto no artigo 92 desta Lei”.

crédito **Garantioeste**, em Toledo, no Paraná; e os Confidi italianos **Cofidi.It**, em Bari, na região da Apúlia, e **Confidimprese FVG**, em Udine, na região de Friuli-Veneza-Júlia.

**PARTE 3: PESQUISA DE CAMPO: METODOLOGIA, ENTIDADES DE GARANTIA
MÚTUA DE CRÉDITO PESQUISADAS E SÍNTESE DOS RESULTADOS**

10. METODOLOGIA

É apresentada a seguir a metodologia adotada neste trabalho, detalhando o desenho de pesquisa, o modelo operacional, a coleta de dados e a análise realizada nesta pesquisa.

10.1 Desenho de pesquisa

Esta Tese adotou uma perspectiva teórica abrangente – apresentada na primeira e na segunda parte da Tese – de forma a permitir ao leitor a compreensão dos conceitos abordados, os quais apresentam marcante pluralidade de significados na literatura. Este aprofundamento incluiu uma apresentação detalhada das entidades de garantia mútua, de sua evolução e de seu ambiente normativo, analisados neste trabalho.

Como exposto anteriormente, esta tese tem como problema de pesquisa a exploração da presença de capital social e a verificação da existência de relação entre as normas jurídicas italianas e brasileiras e a confiança - elemento central do capital social - nas entidades de garantia de crédito italianas e brasileiras, por meio da análise jurídico-institucional comparada.

O objetivo geral da pesquisa é a verificação da importância da confiança e do capital social nas entidades de garantia mútua de crédito.

São objetivos específicos da tese:

- a) contribuir com a construção teórica do conceito de capital social no contexto das entidades de garantia mútua de crédito;
- b) avaliar a importância do capital social na operação das entidades de garantia mútua de crédito;
- c) examinar as relações entre o ambiente institucional, a confiança e o capital social nas entidades de garantia mútua de crédito, considerando – caso existente – a contribuição do quadro regulatório para a formação da confiança;
- d) verificar se há transferência de capital social entre as cooperativas e as entidades de garantia mútua de crédito; e
- e) contribuir com sugestões para o aperfeiçoamento das normas jurídicas relativas às entidades de garantia mútua de crédito.

A hipótese da pesquisa é que existe uma correlação significativa³⁶⁵ entre a presença de um quadro normativo regulatório e a formação da confiança entre os associados das entidades

³⁶⁵ Considera-se significativa, nesta pesquisa, um coeficiente de determinação R^2 superior a vinte e três por cento na análise de regressão multivariada, que é detectável de acordo os parâmetros estatísticos convencionais recomendados por Cohen (1988, p. xxxiv).

de garantia mútua de crédito. A hipótese alternativa da tese é a inexistência de correlação – o que implica a inexistência de impacto significativo das sanções e incentivos previstos pelo quadro regulatório no nível de confiança interpessoal entre os membros dessas entidades.

A análise da influência das normas formais sobre a confiança se dará de forma indireta, por meio do levantamento da percepção quanto a relevância das normas formais pelos associados das entidades de garantia mútua de crédito e, complementando esses dados, da relevância da reputação para a formação e reforço da confiança social.

A análise institucional comparada dos sistemas de garantia mútua de crédito italiano e brasileiro permitiu o enfrentamento da *questão de pesquisa* proposta:

Qual é o papel do capital social na relação entre o quadro regulatório e a confiança depositada nos âmbitos interpessoal e institucional pelos associados das cooperativas de garantia de crédito italianas e das sociedades de garantia de crédito brasileiras?

Esta tese adotou como marco analítico a perspectiva do capital social de Ostrom e Ahn (2003) dentro da teoria da escolha racional, na qual se destaca a importância das normas formais, ao lado das normas informais e das redes, para a formação e o reforço da confiança e do capital social³⁶⁶.

A análise teve como apoio a representação do desdobramento de um modelo teórico expandido do capital social elaborado com base nos modelos teóricos propostos por Ostrom (2003) e Lin (2001), que permitem maior clareza quanto aos fatores relativos ao capital social.

Esta pesquisa adota o *método comparativo* que, segundo Garavito (2007, p. 16) e Sartori (1994, p.16), se mostra particularmente útil para buscar a solução de problemas de pesquisa quando há um número reduzido de casos e um número maior de variáveis. A pesquisa comparativa mostra-se especialmente apropriada tendo em vista o enfrentamento da questão de pesquisa proposta, na qual se destaca ainda a função aplicativa, na tipologia proposta por Morlino (2010, p.25-27).

Segundo Yin (2015), os estudos de caso são a estratégia de pesquisa recomendada quando se deseja entender fenômenos sociais complexos, e a questão de pesquisa exige uma descrição ampla e profunda do fenômeno social estudado. A análise aprofundada necessária à identificação da relação das normas jurídicas com a confiança e da presença do capital social nas entidades italianas e brasileiras de garantia mútua de crédito recomenda a adoção do *estudo de caso múltiplo*, método de pesquisa que permite explorar as diferenças internas aos casos,

³⁶⁶ É oportuno recordar que, segundo Ostrom e Ahn (2003), a confiança social é fomentada por meio de sanções e incentivos para que as partes das transações se comportem de maneira confiável.

bem como as diferenças entre os casos. A estratégia metodológica comparativa adotada permite aumentar a validade externa das hipóteses e a maior generalização das inferências explicativas resultantes da pesquisa da importância das normas jurídicas na formação e reforço da confiança necessária à formação do capital social (PRZEWORSKI; TEUNE, 1971; RUESCHMEYER, 2003, p. 318-320; YIN, 2010, p.39). O *tratamento holístico dos casos* reforçou a adoção desta estratégia de pesquisa (RAGIN, 1987, p. ix-x).

A pesquisa de campo adota uma *abordagem de métodos mistos*, isto é, uma abordagem qualitativa-quantitativa, recomendada por Creswell (2010) para a análise de problemas complexos pelos pesquisadores das ciências sociais³⁶⁷. A estratégia de pesquisa será predominantemente qualitativa – abordagem adequada à exploração de um tópico novo, para o qual não são conhecidas as variáveis mais importantes (CRESWELL, 2010, p.44).

A comparação entre os sistemas italiano e brasileiro toma como premissa a diferença entre os arcabouços regulatórios e das realidades socioeconômicas desses países, o que caracteriza a pesquisa como um estudo comparativo de *sistemas muito diferentes* na classificação proposta por Przeworski e Teune (1971).

A comparação terá um **caráter sincrônico**, pois os casos em estudo serão considerados em um determinado momento, e não em momentos sucessivos do fenômeno estudado. Não é objetivo desta pesquisa a identificação da influência das normas formais na formação e reforço do capital social em momentos temporalmente distintos, dada a limitação temporal e de recursos para sua realização. Adota-se, desta forma, um **recorte temporal transversal**. A escolha se mostra adequada, pois, segundo Bartolini *apud* Morlino (1994, p.22) há três problemas principais nos estudos comparativos que consideram um tempo extenso: (i) a definição e a delimitação das unidades temporais que serão referência para analisar o passado; (ii) as relações estabelecidas entre as variáveis têm especificidades em relação às variáveis analisadas de forma sincrônica; (iii) a dificuldade em analisar a presença de numerosos fatores que podem estar conectados e tenham se desenvolvido paralelamente, e suas consequências.

A escolha dos objetos empíricos da pesquisa não foi aleatória, e segue as recomendações de Przeworski e Teune (1971, p.32) de limitar a escolha de forma tática à melhor combinação de casos, considerando as limitações de custo e de acesso. A escolha da Itália é motivada pelo sucesso do modelo de cooperativas de garantia de crédito italianas que, segundo relatório da *European Association of Mutual Guarantee Societies* (2012), possui a maior participação

³⁶⁷O uso de métodos qualitativos e quantitativos nas pesquisas em políticas públicas é também recomendado por Coutinho *et al.* (2013).

relativa ao Produto Interno Bruto (PIB) entre os sistemas europeus, e pela escolha desse modelo pelo Sebrae como referência para a construção de um sistema de garantias mútuas de crédito no Brasil (CAVINATO, 2013; ROSSATO e ABREU, 2013).

No Brasil, a região Sul possui a maior densidade de cooperativas de crédito por habitante no país (PORTAL DO COOPERATIVISMO FINANCEIRO, 2016), e concentra ainda a maioria das sociedades de garantia de crédito em operação no país (SEBRAE, 2018, 2018a). Nessa região, com sede em Toledo, no Paraná (PR), se situa a **Sociedade de Garantia de Crédito do Oeste do Paraná (Garantioeste)**, a maior entidade de garantia de crédito do país. Com um crescimento contínuo de suas operações e de seus clientes (SEBRAE, 2018, 2018a), a Garantioeste representa um caso exemplar entre as sociedades de garantia de crédito no país, o que a recomendou como objeto de estudo.

De forma semelhante ao Brasil, a Itália não é uma nação de desenvolvimento homogêneo. Segundo Putnam, Leonardi e Nanetti (1993), há diferenças significativas de capital social entre as três macrorregiões italianas (Norte, Centro e Sul). De forma a capturar possíveis efeitos de tais diferenças, buscou-se escolher um confidi em uma cidade situada na região Norte da Itália e um confidi situado em uma cidade na região Sul daquele país. Além disso, a escolha da entidade de garantia mútua italiana deveria se dar dentre os confidi supervisionados pela Banca D'Italia, considerando o interesse das entidades brasileiras em integrar o Sistema Financeiro Nacional (e conseqüentemente estar sob a supervisão do Banco Central do Brasil), e que o estudo busca identificar a potencial contribuição das normas jurídicas na formação da confiança.

Em reunião realizada com especialistas da Banca D'Italia em abril de 2018, o **Cofidi imprese e territori società cooperativa di garanzia collettiva fidi (Cofidi.it)** - único confidi sob a supervisão da Banca D'Italia no sul da Itália, com sede em Bari, na Apúlia – foi indicado para o estudo de caso.

Dentre os confidi supervisionados pela Banca D'Italia na região Norte do país, buscou-se identificar aquele tivesse sede em cidade com um número de habitantes que não fosse de uma ordem de grandeza muito diversa de Toledo, no Paraná, e apresentasse – como é o caso da Garantioeste – um elevado percentual de associados da entidade de garantia mútua que também participasse de uma associação de categoria profissional. Em reunião realizada com a diretoria técnica da Fedart fidi, realizada em maio de 2018, foi identificada o **Confidimpresa Friuli-Venezia-Giulia (Confidimpresa FVG)**, com sede em Udine, como a instituição ideal para a realização da pesquisa, considerando o elevado percentual de associados dessa entidade que

participa de associação de categoria profissional, destacadamente no segmento *artigiano*, e o número de habitantes dessa cidade³⁶⁸.

10.2 Modelo operacional

A complexidade das estruturas motivacionais e das relações entre normas formais e informais, confiança e capital social traz limitações à construção de modelos que representem o capital social. Com base no modelo de construção de confiança proposto por Ostrom (2003, p. 51) e no modelo teórico do capital social proposto por Lin (1999, p. 41; 2001, p. 246), o modelo proposto para representar as relações envolvidas é apresentado na figura a seguir.

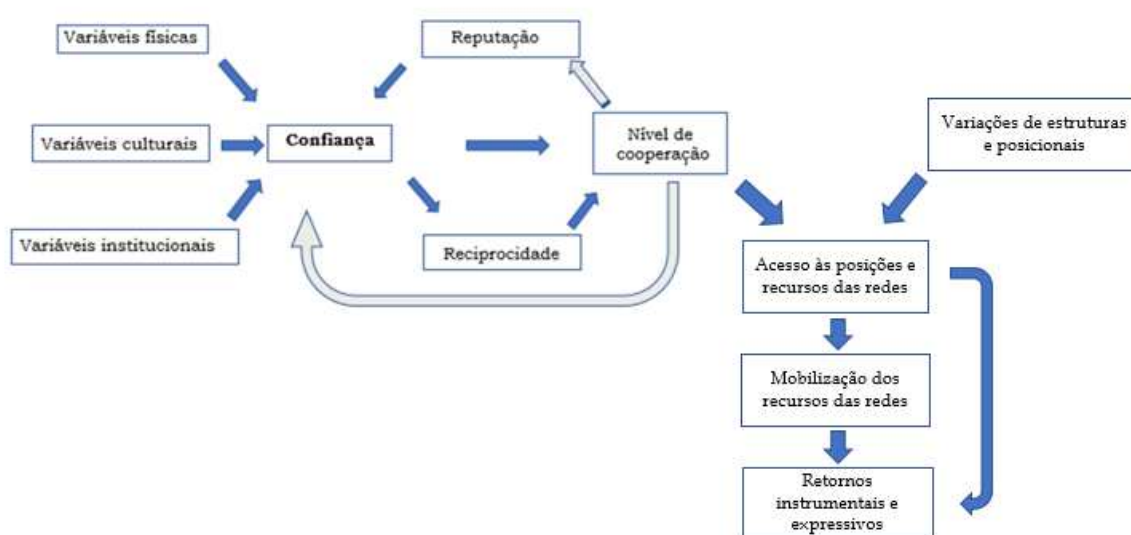


Figura 28 - Modelo teórico expandido do capital social.

Fonte: o autor, com base nos modelos propostos por Ostrom (2003) e Lin (2001).

As variáveis institucionais podem ser divididas em normas formais e normas informais, que também se relacionam entre si, como apresentado anteriormente (PETRIE, 2002; POLINSKI;SHAVELL, 2016). A seguir, é apresentada graficamente a expansão do modelo no segmento relativo às variáveis institucionais.

³⁶⁸ A cidade de Udine possui aproximadamente cem mil habitantes, e a cidade de Toledo possui pouco mais de cento e trinta e dois mil habitantes.

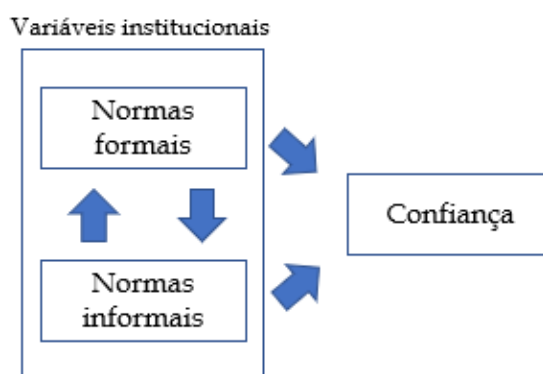


Figura 29 - Representação expandida das variáveis institucionais.
 Fonte: o autor, com base em Polski e Ostrom (2017 [1999]) e Ostrom (2003).

Um novo desdobramento da estrutura na representação das normas formais nos leva à seguinte representação gráfica:

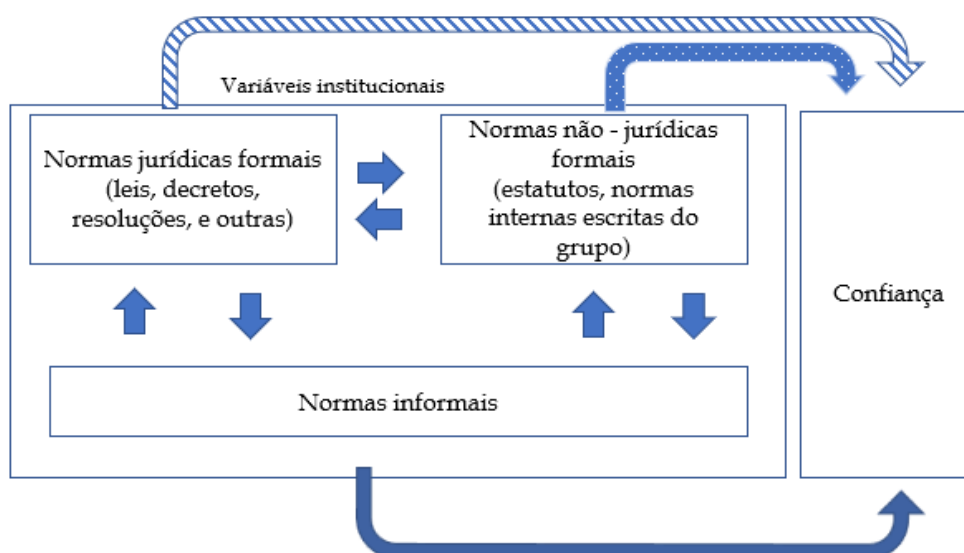


Figura 30 - Representação desdobrada das variáveis institucionais.
 Fonte: o autor, com base em Polski e Ostrom (2017 [1999]) e Ostrom (2003).

Cabe observar que há uma interação recíproca entre normas jurídicas formais e normas não-jurídicas formais. Aqueles que elaboram políticas públicas devem conhecer as normas não-jurídicas adotadas pelos entes regulados, incorporando as melhores práticas às normas jurídicas, quando cabível; da mesma forma, as normas jurídicas podem condicionar as normas não-jurídicas formais (por exemplo, estabelecendo conteúdos obrigatórios para os estatutos). No modelo acima apresentado, a relação entre as normas jurídicas formais (representada por uma seta hachurada) representa a relação entre as normas jurídicas formais e a confiança, cuja

existência nas entidades de garantia mútua foi analisada neste trabalho. As demais relações das variáveis do modelo, embora conceitualmente apresentadas, não serão analisadas quantitativamente, por estarem situadas fora do escopo de análise proposto.

Como apresentado, as variáveis referentes às normas formais jurídicas e à confiança foram mensuradas de forma indireta, por meio da percepção dos associados às entidades de garantia mútua.

10.3 Coleta de dados

A coleta de dados foi feita por meio de *surveys* com os dirigentes de micro e pequenas empresas associadas às entidades de garantia mútua de crédito italianas e brasileiras, com amostra intencional (não probabilística). Além disso, foi realizado, por meio de reuniões com gerentes e técnicos dessas entidades e consulta a documentos internos das entidades de garantia mútua, o levantamento detalhado dos processos envolvidos na análise, monitoramento e recuperação de crédito, bem como das formas de governança adotadas pela sociedade de garantia de crédito brasileira e pelos confidi italianos analisados neste estudo de caso múltiplo. Esta abordagem alia as vantagens do tratamento estruturado de dados da *survey* às possibilidades de enriquecimento do conteúdo da pesquisa advindas da análise dos processos das entidades de garantia mútua de crédito, essencial à compreensão da realidade necessária a um estudo de caso. A combinação dessas abordagens permite alcançar um maior escopo e amplitude da pesquisa, a emergência de novas facetas do fenômeno estudado e maior robustez das explicações.

Como já antecipado, a pesquisa adota um *recorte temporal transversal*, com a coleta dos dados em um único momento. A verificação da influência das normas jurídicas e das normas informais na confiança foi realizada de forma indireta, por meio do levantamento da percepção, pelos associados das entidades de garantia de crédito, da eficácia dessas normas como limitadores do comportamento oportunista pelos tomadores de crédito.

Para a mensuração da percepção dos associados quanto à influência das normas jurídicas e das normas informais na formação e reforço da confiança, bem como da percepção da confiança, adotou-se na *survey* uma escala de 10 posições, na qual os valores 1 e 10 representam os extremos da avaliação referente a cada uma das variáveis analisadas. O uso da escala de dez posições permitiu a construção das categorias *reduzido* (respostas avaliadas com os valores 1 a 3), *intermediário* (respostas avaliadas com os valores de 4 a 7) e *elevado* (respostas avaliadas com os valores de 8 a 10), utilizadas na análise para a comparação dos casos. Os itens da escala foram desenvolvidos a partir do marco teórico, considerando os objetivos da pesquisa.

A *survey* não se limitou a verificar a percepção de influência das normas formais e das normas informais na construção da confiança. Com dez blocos, totalizando cento e uma perguntas, os seguintes temas foram pesquisados:

- a) Bloco 1.A- *Perfil dos entrevistados*: idade, sexo, grau de instrução, e cidade na qual transcorreu a infância.
- b) Bloco 1.b – *Perfil do empreendimento*: faturamento anual da empresa, número de postos de trabalho gerados, ramo do negócio.
- c) Bloco 2 – *Associações*, dividindo-se em *sociedade de garantia de crédito / confidi*; *associação empresarial / associações de categoria profissional*; e *cooperativa de crédito / banco de crédito cooperativo* (instituição financeira italiana equivalente às cooperativas de crédito brasileiras). Para cada um dos sub-blocos, foram levantados a existência do vínculo associativo, o tempo de associação e a frequência de participação nas reuniões da entidade.
- d) Bloco 3 – *Acesso ao Crédito*: o uso de crédito nos últimos doze meses; a ocorrência de dificuldades no acesso ao crédito no histórico do empreendimento; as dificuldades encontradas na contratação da operação de crédito; e as razões informadas pela instituição financeira para a negativa do empréstimo, quando aplicável.
- e) Bloco 4 – *Operações de Crédito e Garantia*: a finalidade da última operação de crédito contratada; quais garantias reais poderiam ter sido oferecidas, se houvessem sido solicitadas; quantas operações de crédito foram feitas com o uso da garantia da entidade de garantia mútua de crédito; o valor do último financiamento / empréstimo contratado; o percentual da operação garantido pela entidade de garantia mútua; os efeitos percebidos pelo empreendedor com a contratação da garantia de crédito; e o histórico da operação referente a regularidade de pagamentos ou incidentes durante o prazo da operação.
- f) Bloco 5 - *Redes de relacionamento*, dividido em quatro sub-blocos, correspondentes às redes de relacionamentos na *cidade*, no âmbito das *entidades de garantia mútua*, no âmbito da *instituição financeira concedente do crédito*, e no âmbito da *associação empresarial / associação de categoria profissional*. Em cada um dos sub-blocos, foram pesquisados aspectos da relação com dirigentes da entidade, da relação com a instituição e com os demais associados da entidade, identificando a extensão, características das relações (relativas à intensidade e transparência (nas relações institucionais) e à natureza das relações (nas relações

com associados, tais como de natureza familiar, de amizade, e negocial)), e o tempo dos relacionamentos. O levantamento desses indicadores permitiria identificar, se necessário para as análises, a característica individual prevalente nas redes relativa aos indicadores individuais do capital social nas dimensões social, econômica e política (*reputação, riqueza e poder*), bem como as características relativas ao *alcance vertical, à heterogeneidade e à extensão de posições acessíveis*, conforme as lições de Lin (2001). Com 33 perguntas, o bloco corresponde a um terço do total de perguntas da *survey*.

g) Bloco 6 – *Relações em grupos*, dividido em dois sub-blocos: *reciprocidade e cooperação, e confiança*. A percepção dos entrevistados sobre a sua pré-disposição a cooperar no âmbito das relações comerciais foi pesquisada, bem como a avaliação dos entrevistados da abertura de seus parceiros comerciais à cooperação. Além disso, foram levantadas as percepções dos entrevistados da abertura à cooperação entre os associados nos ambientes da entidade de garantia mútua, nas entidades de crédito cooperativo, nas associações comerciais e de categoria profissional, e de forma geral, nas cidades onde a pesquisa foi realizada, com o uso da escala desenvolvida por Uphoff (2000), apresentada no capítulo 1. Ainda neste bloco, foi verificada a percepção dos entrevistados da capacidade de organização em grupos para a ação coletiva, com base em uma escala de quatro níveis, baseada em Olson (1999 [1965]).

h) Bloco 7 – *Normas formais* – dividido em cinco sub-blocos: *conhecimento geral das normas jurídicas; conhecimento dos contratos; influência das normas jurídicas na formação da confiança, conhecimento de normas jurídicas específicas, e integração institucional*. No primeiro bloco – que se limita a uma única pergunta – buscou-se identificar se, na percepção dos entrevistados, há o conhecimento das leis e das consequências relativas ao não-pagamento de dívidas. O segundo bloco (conhecimento dos contratos) verifica a percepção do conhecimento dos contratos firmados com a entidade de garantia de crédito e com a instituição financeira (e das respectivas penalidades) pelo entrevistado. A influência das normas formais na decisão em se associar à entidade de garantia mútua de crédito e à entidade de crédito cooperativo (quando aplicável) foram verificadas no terceiro bloco (influência das normas jurídicas na formação da confiança), por ser este o momento onde haveria o maior risco na relação associativa -o aporte de capital, por meio da aquisição de quotas. No quarto bloco (*conhecimento de normas jurídicas*

específicas) buscou-se avaliar o conhecimento dos entrevistados sobre as principais normas jurídicas e práticas referente ao crédito, conhecimento este necessário para a eficácia das normas (pois não é possível seguir uma norma da qual se desconhece a existência, e é reduzido o efeito de penalidades que são desconhecidas). No último bloco (integração institucional) é mensurado o grau de ativismo punitivo – uma das premissas da teoria de racionalidade limitada proposta por Ostrom (2003) – no âmbito das associações e das cidades nas quais a pesquisa foi realizada.

i) Bloco 8 – Normas informais e reputação – com quatro sub-blocos, avalia a percepção dos entrevistados nos âmbitos geral, da entidade de garantia mútua, das entidades cooperativas de crédito (quando aplicável) e das associações empresariais / associações de categoria profissional com referência à sua reputação, tanto no ambiente associativo quanto no ambiente institucional.

j) Bloco 9 – Efeitos – busca verificar a percepção dos entrevistados relativa aos efeitos do não-pagamento sobre a reputação no âmbito dos grupos de associados e no âmbito institucional das entidades de garantia mútua, da instituição financeira concedente do crédito, da associação empresarial / associação de categoria profissional e ainda ao impacto financeiro que o não-pagamento (a deserção do comportamento esperado) teria sobre os negócios do empreendedor. A identificação sobre a principal razão do adimplemento – os registros formais do inadimplemento ou os efeitos sobre a reputação – foi incluída apenas na última fase da pesquisa, realizada em Udine, Itália.

k) Bloco 10 – Outros resultados e expectativas futuras – busca verificar a percepção de criação de oportunidades futuras em razão dos vínculos associativos -possível retorno diferido no tempo do capital social do empreendedor nas associações -no âmbito da entidade de garantia mútua de crédito, da entidade de crédito cooperativo, e da associação empresarial / associação da categoria profissional. O desejo dos empreendedores entrevistados de utilizar no futuro os serviços da entidade de garantia mútua – vínculo adicional para a manutenção do comportamento esperado – também foi pesquisado. Finalmente, foi verificada a expectativa dos entrevistados da prestação adicional de outros serviços (destacando os serviços de consultoria) pelas entidades de garantia mútua, importante sinalização de fontes de receita adicional para essas entidades.

O instrumento de pesquisa quantitativa utilizado nas *surveys* foi avaliado por especialistas brasileiros e italianos em capital social, que contribuíram com sugestões relativas

ao conteúdo e sobre a forma de construção dos questionários, de forma a reforçar a validade de conteúdo e da construção dos instrumentos de pesquisa³⁶⁹.

Um pré-teste do instrumento de pesquisa foi realizado junto a associados da Garantioeste previamente ao início do levantamento de dados empíricos, de forma a assegurar a adequação do questionário. A *survey* foi aplicada pessoalmente pelo pesquisador em entrevistas pessoais com os associados das entidades que correspondem ao público-alvo pesquisado – os micro e pequenos empresários, nos meses de janeiro, fevereiro, maio e junho de 2018. As entrevistas tiveram a duração média de 40 minutos.

A participação direta do pesquisador, além de permitir o acesso à riqueza das percepções expressas diretamente pelos entrevistados e a emergência de aspectos relacionados com os objetivos da pesquisa não identificados previamente, permitiu maior segurança quanto à correta compreensão pelos empreendedores das perguntas formuladas na *survey*. Não houve identificação dos respondentes, o que permitiu maior sinceridade nas respostas.

Foi superado o número de entrevistas inicialmente planejado de cinquenta entrevistas pessoais³⁷⁰ em cada entidade de garantia mútua pesquisada, o que contribuiu para a redução do erro.

Além da *survey* realizada, entrevistas em profundidade não-estruturadas realizadas no Brasil (com executivos e técnicos do Sebrae, e com executivos da Garantioeste) e na Itália (com especialistas da Banca D'Italia, com o diretor técnico da Fedart fidi e com executivos dos confidi pesquisados) contribuíram para a melhor compreensão do processo e dos desafios enfrentados pelas entidades de garantia mútua na Itália e no Brasil, enriquecendo o conjunto de dados da pesquisa e trazendo subsídios para a construção das propostas de aperfeiçoamento normativo.

Também foram fontes de dados as informações regulatórias, econômicas e estatísticas produzidas pelo *Banca D'Italia*, pelo Banco Central Europeu (BCE), pelo *Istituto Nazionale di Statistica* (Istat), pela *Federazione Nazionale Unitaria dei Consorzi e delle Cooperative Artigiane di Garanzia (Fedart fidi)*, pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), pelo Sebrae e pelo Banco Central do Brasil (BCB), entre outros. Esses documentos

³⁶⁹ A validade de conteúdo refere-se à capacidade de uma medição cobrir a amplitude de significados incluídos no conceito definido. A validade de construção refere-se à forma como uma dada medida se relaciona a outras variáveis em um sistema de relações teóricas (BALESTRO, 2006, p. 85).

³⁷⁰ O número de cinquenta entrevistas pessoais foi arbitrado considerando a limitação de tempo e de custo relativa à pesquisa, considerando ainda a obtenção de uma sensibilidade de detecção de valores de R² estatisticamente significantes de acordo com os parâmetros adotados na pesquisa (poder estatístico de 0,80, nível de significância alfa (ou erro do tipo I, ou “*falso positivo*”) de 0,05, e R² de 19%). (HAIR *et al.*, 2005, p. 148).

contribuíram de forma relevante para a contextualização do ambiente regulatório, econômico e social nas regiões onde se situam as entidades de garantia mútua de crédito pesquisadas.

10.4 Análise dos dados

A construção de base de dados, a representação gráfica dos dados e sua análise foram realizados com o apoio de software estatístico específico.

Para a comparação dos casos, como já antecipado, foi feita a criação de três categorias para cada variável: as categorias *reduzido* (respostas avaliadas com os valores 1 a 3), *intermediário* (respostas avaliadas com os valores de 4 a 7) e *elevado* (respostas avaliadas com os valores de 8 a 10). Para cada categoria foi calculado o percentual do total de respostas em cada categoria, de forma a identificar a categoria prevalente de cada variável em cada caso, permitindo a comparação dos casos. A distribuição das categorias prevalentes de cada variável e em cada caso é apresentada nos apêndices B.1, B.2 e B.3.

De forma complementar à comparação das variáveis entre os casos por meio das categorias prevalentes de cada variável, foi realizado o teste de Kruskal-Wallis, bem como a análise de variância de um fator (ANOVA), de forma a verificar a hipótese de que as três distribuições fossem idênticas³⁷¹. As médias das distribuições de dados e os resultados do teste de Kruskal-Wallis são apresentados no apêndice C1, e as etapas da ANOVA para as variáveis se encontram no apêndice C.3. Uma consolidação das três análises comparativas (categorias prevalentes, Kruskal-Wallis e ANOVA) é apresentada no anexo C.4.

A correlação entre a confiança (representada nas dimensões de confiança no âmbito do grupo de associados da entidade de garantia mútua de crédito, e na dimensão institucional, representada pela confiança no rigor do comitê de crédito na análise para a concessão da garantia) foi feita por meio de três etapas:

- a) cálculo dos coeficientes de Pearson e do coeficiente de Spearman (rô de Spearman);
- b) classificação do módulo da correlação³⁷²;
- c) realização do teste de Kolmogorov-Smirnov, para a verificação do requisito da normalidade, para as variáveis com correlação *moderada*, *forte* ou *muito forte*.

³⁷¹ A análise de variância foi precedida do teste de Levene, para verificar o requisito de homogeneidade das variâncias. Além disso, foram feitos os testes *post hoc* de Tukey B para a verificação dos subconjuntos homogêneos.

³⁷² As correlações cujo valor do módulo é inferior a 0,20 foram consideradas negligenciáveis; aquelas cujo valor do módulo estivesse entre os valores de 0,20 e 0,40 foram consideradas *fracas*; ; aquelas cujo valor do módulo se situou entre 0,40 e 0,60 foram consideradas *moderadas*; aquelas cujo valor do módulo fosse entre 0,60 e 0,80 seriam consideradas *fortes*, e aquelas cujo valor do módulo superasse 0,80 seriam consideradas *muito fortes*.

Foi realizada uma verificação da normalidade dos dados, requisito de diversos métodos de análise estatística – inclusive para a análise de regressão multivariada, técnica estatística originalmente prevista nesta pesquisa. A ausência de normalidade dos dados – requisito para a aplicação de técnicas de análise estatística quantitativa paramétrica, mesmo após o uso da técnicas de transformação logarítmica, restringiu o seu uso neste estudo.

Como apresentado, a amostra utilizada superou a amostra planejada originalmente de cinquenta respostas para cada instituição / cidade pesquisada³⁷³. Foram realizadas 70 entrevistas em Toledo, 71 entrevistas em Bari, na Apúlia, e 73 entrevistas em Udine, na região de Friuli-Veneza-Júlia, totalizando 214 entrevistas.

A análise dos dados levantados na pesquisa de campo, com o apoio do levantamento detalhado dos processos das sociedades de garantia mútua e dos confidi permitiu a verificação relativa à importância das normas formais na construção da confiança no âmbito dessas entidades de garantia mútua.

São apresentadas a seguir as entidades de garantia mútua de crédito pesquisadas: Sociedade de Garantia de Crédito do Oeste do Paraná (Garantioeste), que atua naquele estado brasileiro; a Cofidi Imprese e Territori (Cofidi.It), cujas operações de garantia se concentram na região da Apúlia, no sudeste da Itália, e Confidimprese Friuli-Venezia-Giulia (Confidimprese FVG), com operações de garantia em Bari, Pordenone e Trieste, no nordeste da península italiana.

³⁷³ O planejamento de uma amostra de cinquenta respostas para cada instituição / cidade pesquisada considerou o valor mínimo de 19% para o coeficiente de determinação R^2 , com poder estatístico de 80%, com um nível de significância alfa de 0,05 – parâmetros estatísticos adotados pela pesquisa. Cabe destacar que a limitação da amostra mínima se faz necessária em razão da limitação de custos e do tempo disponível para a realização da pesquisa. Os parâmetros estatísticos planejados seguiram a recomendação de Cohen (1988, p. xxxiv), e priorizaram uma maior sensibilidade para a detecção das correlações, com algum prejuízo ao nível de significância (0,05). Alternativamente, com a mesma amostra, seria possível adotar um nível de significância de 0,01; todavia, o R^2 passaria, nesse caso, a ser de 23%, para um poder estatístico de 80%. (HAIR *et al.*, 2005, p. 148).

11 ENTIDADES DE GARANTIA MÚTUA DE CRÉDITO PESQUISADAS

São apresentadas a seguir as entidades de garantia mútua de crédito pesquisadas: a **Garantioeste**, a maior sociedade de garantia de crédito do país³⁷⁴; a **Cofidi.IT**, com sede em Bari, o único confidi regulado pela *Banca D'Italia* do sul da Itália, e o **Confidimprese FVG**, um dos maiores confidi regulados pela *Banca D'Italia* do norte italiano.

Como visto, as variações estruturais características de cada sociedade afetam a riqueza ou a escassez dos diversos ingredientes sociais (LIN, 1999a, p.41), facilitando ou dificultando a formação da confiança e do capital social dos associados das entidades de garantia mútua. Para Putnam (1993), por sua vez, dentre os diversos fatores, os contextos históricos têm uma influência determinante na intensidade do capital social das comunidades. Assim, de forma a situar cada entidade pesquisada e seus associados em seu contexto histórico, social e econômico, são apresentados a seguir, para cada entidade de garantia mútua, a localização geográfica da cidade em que se situam suas sedes e as características socioeconômicas dessas cidades; um breve histórico e as características das entidades de garantia mútua; sua estrutura de governança; suas fontes de receita e as áreas previstas para sua operação, de acordo com os respectivos estatutos sociais; e finalmente, os resultados operacionais obtidos pelas entidades pesquisadas.

11.1 Garantioeste

A Garantioeste tem sua sede em Toledo, no Paraná (GARANTIOESTE, 2017, p. 1). A entidade de garantia mútua apresentou, desde o início de suas operações, o mais rápido crescimento - tanto de seu quadro de associados, quanto do número de operações realizadas - entre as sociedades de garantia de crédito no Brasil.

11.1.1 Localização geográfica e características socioeconômicas da região

O município de Toledo, com 119.313 habitantes em 2010 e uma população estimada 138.572 habitantes no ano de 2018 (IBGE, 2019), pertence a microrregião de mesmo nome, no extremo oeste do Paraná.

³⁷⁴ Com um crescimento acelerado (apresentado mais à frente neste capítulo), a entidade acumulava 81,8 milhões de reais de garantias outorgadas desde seu início de operação em março de 2011 a agosto de 2018, valor superior ao valor acumulado da Garantiserra (primeira sociedade de garantia de crédito brasileira, fundada em 2003 no Rio Grande do Sul, e que acumulava, até agosto de 2018, 73,4 milhões em garantias concedidas), e também superior ao valor acumulado de garantias concedidas de todas as demais sociedades de garantia mútua brasileiras (SPEROTTO, 2018).

A região é uma área de colonização recente. O Oeste do Paraná foi a última região geográfica desse estado a ser colonizada. Sua efetiva ocupação se deu a partir da década de 1930, durante o governo de Getúlio Vargas, como parte de uma política então denominada “Marcha para o Oeste”, com grandes investimentos do governo federal em infraestrutura e a atuação de companhias colonizadoras privadas, que comercializavam propriedades rurais em áreas anteriormente escassamente ocupadas, para assegurar a efetiva posse da área fronteiriça (SCHNEIDER, 2008, p. 18, p.29-30; LOPES, 2002, p. 43).

Até a década de 1940, a atividade econômica se restringia ao cultivo de erva-mate, realizado por paraguaios e argentinos, e à extração de madeira, que seguia para São Paulo e para a Argentina pelo rio Paraná (COLODEL, 1992; PRIORI, 2012, p. 76). A área se tornaria parte do Território Federal do Iguazu entre 1943 e 1946, criado para “promover a integração das regiões tanto do ponto de vista espacial e geográfico, quanto econômico e social, além de promover a defesa e a segurança nacional” (LOPES, 2002, p. 30). Segundo Schneider (2008, p. 32), até a década de 1940 a língua mais falada na região era o espanhol e, inclusive, a moeda utilizada era estrangeira; assim, para assegurar a ocupação populacional, o Estado brasileiro definiu que a conformação fundiária dos projetos de colonização, a serem realizados na região por companhias colonizadoras privadas, seria de minifúndios, que consolidariam o incremento populacional.

A Industrial Madeireira e Colonizadora Rio Paraná S/A (Maripá), com sede em Porto Alegre e escritório em Toledo, empreendeu o projeto de colonização e ocupação na área hoje ocupada pelos municípios de Toledo, Marechal Cândido Rondon, Nova Santa Rosa, Maripá, Quatro Pontes, Mercedes, Pato Bragado e Entre Rios, com base na pequena propriedade agrícola (entre 25 e 40 hectares), voltada para o atendimento das necessidades de subsistência e da demanda do mercado local (ALVES *et al.*, 2013, p. 150; SCHNEIDER, 2008, p.32), que deveria priorizar a ocupação da terra por descendentes de italianos e alemães, em especial os de origem gaúcha e catarinense descendentes de italianos e alemães, tidos como modelo de “trabalhador” (GREGORY, 2002). Assim, os primeiros habitantes da região foram migrantes gaúchos e catarinenses, proprietários de pequenas extensões de terras naqueles estados, atraídos pelo menor custo da terra, que permitiria ampliar a área de sua propriedade rural e ampliar seu capital ao participar da nova “frente econômica” (SCHNEIDER, 2008, p. 34). Os dados relatados por Gregory (2002, p. 154) confirmam o perfil dos novos colonos: mais de 75 por cento dos considerados pioneiros de Toledo e de três municípios adjacentes eram descendentes de alemães e de italianos.

Segundo Alves *et al.* (2013, p. 139), os municípios que compõem a microrregião de Toledo foram criados em um modelo que visava facilitar a vida comunitária e o associativismo. A definição da estrutura física e de demarcação dos lotes respeitava as condições básicas para a integração dos habitantes das colônias, criando núcleos para facilitar as interações econômicas, sociais e culturais, e conseqüentemente a vida comunitária e o associativismo, a tradição religiosa e sociocultural: os núcleos possuíam a igreja, a escola, o comércio e os salões comunitários, de forma a possibilitar as bases de uma comunidade rural (ALVES *et al.*, 2013, p. 151). A ausência do Estado e o desafio de atender às suas necessidades essenciais forjou [em Toledo] mecanismos de forte coesão social, de reprodução e difusão culturais que geraram uma forte estabilidade social e um estreito elo de vivência comunitária, que geraria as cooperativas e outras associações (SCHALLENBERGER; COLOGNESE, 1993).

Todavia, a partir da década de 1970 a mudança do modelo agrícola³⁷⁵, com a sua inserção no modelo de monocultura exportadora, alteraria a estrutura fundiária³⁷⁶ e social da região³⁷⁷, com a redução dos vínculos sociais e das relações de confiança, substituídas por vínculos contratuais (Alves *et al.*, 2013, p. 152). A mudança e seus impactos são claramente expressos por Schallenger e Colognese (1993):

A modernização, a urbanização e as interferências sobre a organização do espaço e da produção econômica, social e cultural afetaram profundamente a mentalidade, as representações e os valores de referência do homem do oeste do paraná (SCHALLENBERGER; COLOGNESE, 1993, p. 27).

³⁷⁵ A partir da década de 1970 os estímulos do governo  modernização da lavoura, com a oferta de crédito subsidiado e os preços internacionais elevados de alguns produtos agrícolas levaram à substituição das culturas voltadas ao mercado interno por outras destinadas à exportação (destacando-se a soja), com maior uso de mecanização, e adoção de escalas de produção maiores, o que estimularia a concentração fundiária e a reestruturação da organização social da produção, com a expulsão de parceiros e arrendatários, que migrariam para as cidades (SCHNEIDER, 2008, p. 40). Rippel (2005, p. 119) evidencia a transformação do perfil fundiário: em 1970, 50,72 por cento das propriedades do oeste paranaense eram mini e pequenas propriedades, e 47,58 por cento eram propriedades médias; em 2000, o percentual de mini e pequenas propriedades se reduziria para 36,36 por cento, e as médias propriedades corresponderiam a 59,99 por cento das terras da região.

³⁷⁶ Os dados apresentados por Schneider (2008, p.48) apresentam de forma clara a alteração das ocupações ligadas à terra: enquanto em 1970 havia no oeste paranaense 48.745 proprietários de terras, 11.823 parceiros e 10.171 arrendatários, em 1995 estes números se alterariam para 44.020 proprietários de terras, 5.933 parceiros e 3.067 arrendatários. O excedente de trabalhadores não mais ocupados no campo migrou para os centros urbanos da região, ocupando vagas no comércio, na indústria ou na prestação de serviços, ou ainda migrou para novas fronteiras agrícolas na região Centro-oeste (SCHNEIDER, 2008, p.50).

³⁷⁷ Em trinta anos, o perfil demográfico da região se inverteria: em 1970, 19,87 por cento dos habitantes da mesorregião oeste do Paraná residiam em áreas urbanas e 80,13 por cento residiam em áreas rurais; em 1980, 50,43 por cento dos habitantes residiam em áreas urbanas e 49,67 por cento residiam em áreas rurais; em 1990, 71,67 por cento dos habitantes residiam em áreas urbanas e 28,33 por cento residiam em áreas rurais; e no ano 2000, 81,60 por cento dos habitantes se encontravam nas cidades, e apenas 18,40 por cento habitavam no campo (RIPPEL, 2005, p. 121).

Segundo Alves *et al.* (2013, p.141), a região possui um capital social bem representativo, mas não interage de forma significativa com outros municípios próximos por motivo de desconfiança e de competição.

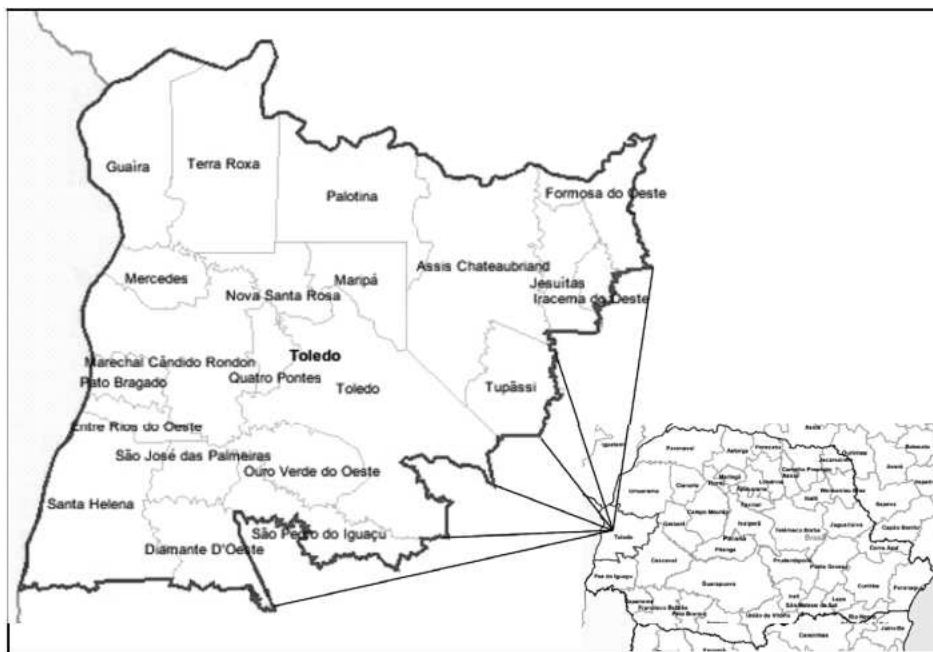


Figura 31 - Localização geográfica da microrregião de Toledo.

Fonte: Alves *et al.* (2013, p. 149)

Em 2018, o município se destacava na produção agrícola, com o maior valor bruto de produção agropecuária do estado do Paraná, com destaques para a suinocultura (destinada ao mercado interno e externo) e a produção de milho, a maior do estado (LIRA, 2018). No município se situa a sede do maior frigorífico de aves e suínos da América Latina, pertencente ao grupo BRF³⁷⁸ (CAMPOS, 2017, p. 17).

11.1.2 Garantioeste: breve histórico e características

A Garantioeste foi criada no âmbito da Chamada Pública do Sebrae nº 3/2008 para a constituição de sociedades de garantia de crédito, em projeto conjunto que reuniu o Sebrae Nacional, o Instituto de Desenvolvimento do Oeste (IDR-Oeste)³⁷⁹, as associações comerciais

³⁷⁸ A BRF era, em 2016, a oitava maior empresa do país e uma das maiores empresas de alimentos no mundo. (VAZ, 2016).

³⁷⁹ Criado em 2003, o Instituto de Desenvolvimento do Oeste (IDR-Oeste) é uma organização da sociedade civil sem fins lucrativos, qualificada como Oscip pelo Ministério da Justiça, que visa o desenvolvimento local e regional. A entidade, reconhecida como de utilidade pública pelo município de Toledo por meio da Lei nº “R” 104, de 3 de setembro de 2009, e promove atividades através de projetos, programas e ações, por meio de prestação de serviços de apoio a outras organizações sem fins lucrativos e do setor público que atuam em áreas afins e entes privados. De acordo com declaração de seu presidente Alexandre Bíscoli, o instituto “tem como foco a criação de projetos, desenvolvendo-os e colocando-os à disposição da sociedade para que outro grupo de pessoas deem

de Toledo, Cascavel e Foz do Iguaçu, a Coordenadoria das Associações Comerciais do Oeste do Paraná (Caciopar) e a Federação das Associações Comerciais do Paraná (Faciap) (PARANÁ COOPERATIVO, 2015). A criação da Garantioeste teve a cooperação técnica e financeira do Sebrae³⁸⁰. A entidade de garantia mútua é uma pessoa jurídica de direito privado, na forma de uma associação de fins não-econômicos, qualificada pelo Ministério da Justiça como Oscip (Brasil, 2018).

A Garantioeste possui um forte liame com as associações comerciais e com a Sicoob, principal instituição financeira conveniada à entidade³⁸¹. Abreu (2018) destaca a mobilização das lideranças da região para a criação da entidade, manifesta em sua fundação.

Sua fundação, formalizada em ata do dia 12 de novembro de 2009, contou com a participação de 90 pessoas, entre representantes de associações comerciais e prefeituras da região, instituições apoiadoras e empresários, todos caracterizados naquele ato como sócios-fundadores (ABREU, 2018, p.92).

Sperotto (2013), primeiro presidente da Garantioeste, relatou a intensa articulação das lideranças no processo de criação da Garantioeste:

A ideia da sociedade de garantia de crédito (SGC) no oeste paranaense foi lançada por meio da participação dos representantes da Associação Comercial e Empresarial de Toledo (Acit), do Instituto de Desenvolvimento Regional do Oeste do Paraná (IDR Oeste) e do Sicoob Oeste, no Fórum de Orientação Estratégica promovido pelo Sicoob, em Maringá, em junho de 2008. Em 21 de agosto daquele ano, na sede da Acit, em Toledo, ficou acordado que numa primeira fase seriam feitas articulações e um processo de sensibilização, por meio das entidades envolvidas, junto às instituições públicas e privadas, associações comerciais, empresariais e agentes financeiros nos municípios das respectivas microrregiões. Na microrregião de Toledo, foram envolvidos os parceiros Acit, Sicoob, Sebrae e IDR Oeste. Estabeleceu-se um cronograma de reuniões a serem feitas com as associações comerciais, Sicoob, Sicredi e outras instituições da região nas cidades de Marechal Cândido Rondon, Palotina, Guaíra, Assis Chateaubriand, Terra Roxa e Santa Helena. O objetivo era apresentar e sensibilizar as entidades a tomarem parte do projeto da SGC do Oeste do Paraná. Em 10 de setembro, foi realizada reunião na Associação Comercial e Industrial de Cascavel (Acic), com a participação de 27 pessoas representando diversas entidades da região. Em 23 de outubro, na Acit, em Toledo, houve encontro com a participação dos técnicos Roberto Marinho

continuidade, (...) e serve como apoio para os empresários, por meio das pesquisas e projetos realizados” (ACIT, 2017; Brasil, 2018; Toledo, 2009)

³⁸⁰ A assistência técnica e financeira é prestada a todas as sociedades de garantia de crédito constituídas no âmbito dos editais do Sebrae. São exemplos o trabalho de capacitação do conselho, dos dirigentes e dos agentes de crédito, o apoio à realização do planejamento estratégico (como parte da assistência técnica), e o apoio financeiro na formação do fundo de risco, com o ressarcimento de cinquenta por cento das despesas operacionais (SEBRAE, 2010).

³⁸¹ Um exemplo é dado pela sua primeira diretoria: o primeiro presidente da entidade de garantia mútua foi o então vice-presidente do Sicoob de Toledo; seu vice-presidente foi o então presidente da associação comercial de Foz do Iguaçu; seu presidente do Conselho Fiscal foi o então presidente da Associação Comercial e Industrial de Toledo (CLICKFOZ, 2009).

Figueroa Zica, do Sebrae, e Flávio Locatelli Junior, do Sebrae no Paraná e 24 representantes de diversas entidades da região. Na ocasião, foi apresentado um resumo das reuniões de sensibilização realizadas naquele período. Na sequência, em 24 de outubro na Associação Comercial e Industrial de Foz do Iguaçu (Acifi), foi realizado encontro semelhante. Idealizador da proposta, o Sebrae fez os primeiros aportes de recursos. E para fazer a engrenagem rodar, o IDR Oeste encabeçou o projeto, tendo sido fundamental o apoio das associações comerciais Acit, Acic e Acif, além da Federação das Associações Comerciais do Paraná (Faciap) e da Coordenadoria das Associações Comerciais do Oeste do Paraná (Caciopar), que destinaram recursos financeiros. Com esse auxílio foi possível contratar um diretor-executivo para tratar de toda a tramitação legal da constituição da SGC (SPEROTTO, 2013, p. 294-295).

O início efetivo da operação se deu em março de 2011 (PARANÁ COOPERATIVO, 2015) a partir do convênio firmado com a Sicoob Oeste, no qual a cooperativa se torna um ente patrocinador da Garantioeste, e esta uma cooperada da Sicoob Oeste³⁸².

De acordo o artigo 2º de seu estatuto social, a entidade tem como objetivos:

- a) a promoção do desenvolvimento econômico e social e o combate à pobreza;
- b) a experimentação, não lucrativa, de novos modelos socioprodutivos e de sistemas alternativos de crédito;
- c) a realização de estudos e pesquisas, desenvolvimento de tecnologias alternativas, produção e divulgação de informações e conhecimentos técnicos e científicos que digam respeito as atividades mencionadas anteriormente. (GARANTIOESTE, 2017, p. 2).

As ações previstas pelo estatuto social da entidade são tipicamente de fomento ao desenvolvimento local³⁸³.

³⁸² As operações se iniciaram após a assinatura de convênio com a Sicoob Oeste, em 14 de março de 2011. Nos termos do convênio foi adotada uma ampliação gradual do nível de alavancagem, que se iniciou em duas vezes nos primeiros doze meses do convênio, elevando-se em uma unidade a cada doze meses, até o máximo de seis vezes o valor do saldo do fundo de risco a partir de março de 2016. Algumas particularidades deste convênio, reproduzido nos demais convênios da entidade, são o início da cobrança administrativa, realizada por ambas as entidades, após 15 dias do vencimento da parcela, com o prazo máximo de 30 dias; o tempo reduzido de honra das garantias (após o 45º dia do vencimento), na forma equivalente às garantias “à primeira ordem” dos Confidi italianos, com a sub-rogação correspondente ao valor da garantia honrada, na forma do artigo 346 do Código Civil; e a existência de aportes mensais e anuais da entidade cooperativa à Garantioeste, com o compromisso de aquisição de cotas no valor equivalente a cinquenta por cento do valor doado – o que torna a Garantioeste uma cooperada da Sicoob oeste, e a Sicoob oeste uma patrocinadora da entidade de garantia mútua. Em convênio realizado em 2015 com a Sicredi Oeste, inexistiu o compromisso da cooperativa de contribuir como patrocinadora da entidade de garantia mútua de crédito, e não há participação da entidade de garantia mútua no capital, contrastando com os termos do primeiro convênio.

³⁸³ O artigo 3º do estatuto da entidade prevê a consultoria de crédito a seus associados; a parceria com entidades e agentes financeiros para a redução das taxas de juros e demais custos financeiros, facilitando a aprovação de projetos e o acesso ao crédito; a realização de consultorias e treinamentos econômico-financeiros para as empresas; a elaboração de projetos, programas e planos de ação, bem como a prestação de serviços de apoio a outras organizações e órgãos do setor público que atuem em áreas afins aos seus objetivos sociais; o apoio às pessoas físicas e jurídicas já instaladas ou em instalação na área de atuação da sociedade de garantia de crédito para o

11.1.3 Governança da Garantioeste

A governança da entidade de garantia mútua de crédito possui algumas particularidades que podem influenciar sua forma de atuação. Sua estrutura organizacional é composta pela assembleia geral, e por três conselhos: um conselho administrativo, um conselho fiscal e um conselho moderador (GARANTIOESTE, 2017, p. 6).

O conselho administrativo possui sete membros, sendo três membros representantes das associações comerciais e industriais do oeste do Paraná, 2 membros representantes do Instituto de Desenvolvimento Regional do Oeste do Paraná (IDR-Oeste), e dois membros representantes da coordenadoria das Associações Comerciais do Oeste do Paraná. Observa-se desta forma, em tese, um forte alinhamento da atuação administrativa com os objetivos das associações comerciais e industriais das cidades de Toledo, Cascavel, e Foz do Iguaçu. O conselho de administração possui reserva de poderes para a prática de atos de gestão excepcionais, como a aprovação de parâmetros gerais de termos de parceria; a escolha e nomeação de membros da diretoria executiva e fixação da respectiva remuneração; a aprovação da criação, das atribuições e de cargos não previstos no estatuto; e ainda a destituição do Presidente e Vice-Presidente da entidade, *ad referendum* da assembleia geral. A participação dos dirigentes que atuam na gestão executiva pode ser remunerada (GARANTIOESTE, 2017, p. 9-13).

O conselho fiscal é composto por três representantes, não remunerados, dos sócios fundadores³⁸⁴. Compete ao conselho examinar e opinar sobre as contas, livros, registros, documentos, relatórios de desempenho financeiro e contábil e sobre as operações patrimoniais realizadas, bem como participar das reuniões do conselho de administração que tratam da análise do relatório e do balanço financeiro anual (GARANTIOESTE, 2017, p. 13-14).

O conselho moderador é composto por cinco membros, “pessoas físicas ou jurídicas, e instituições financeiras, de direito público ou privado, nacionais ou estrangeiras”, que tenham feito aportes de capital, “sob qualquer modalidade, a fim de realizar os objetivos sociais da Garantioeste”. Três vagas são reservadas aos representantes dos maiores aportadores de capital na entidade. Compete ao conselho moderador o poder de veto nas deliberações da assembleia

equacionamento de suas necessidades específicas ou comuns, de natureza econômico-financeira; a elaboração de estudos e pesquisas mediante estabelecimento de ajuste, convênio ou parceria com instituição de ensino superior com a finalidade de disponibilizar dados, informações e elementos necessários ao desenvolvimento das pessoas físicas e jurídicas; a captação de recursos para ampliar o seu campo de pesquisa e informações, e ainda a edição ou patrocínio de publicações de interesse da entidade (GARANTIOESTE, 2017, p.2-3).

³⁸⁴ São associados fundadores o Sebrae, Sicoob, Federação das Associações Comerciais e Empresariais do Estado do Paraná (Faciap), Instituto de Desenvolvimento Regional do Oeste (IDR- Oeste), Coordenadoria das Associações Comerciais e Empresariais do Oeste do Paraná, Associação Comercial e Empresarial de Toledo, Associação Comercial e Industrial de Cascavel, e a Associação Comercial e Industrial de Foz do Iguaçu.

geral ou do conselho de administração que tratem de matéria financeira ou orçamentária. De acordo com os termos do estatuto social, por ser composto por agentes estranhos ao meio associativo, o conselho moderador “não poderá se imiscuir em assuntos internos da Garantioeste que não digam respeito à matéria financeira ou orçamentária, notadamente àqueles referentes à alteração estatutária ou ainda os atinentes à vida associativa” (GARANTIOESTE, 2017, p.16).

A diretoria executiva tem a responsabilidade pelo planejamento, coordenação e execução das ações típicas da entidade, incluindo a execução de políticas e o gerenciamento dos valores, o pagamento das despesas e dívidas da entidade, a contratação e gestão do pessoal responsável pelas atividades técnicas e administrativas da entidade, e a aprovação de novos associados, entre outros (GARANTIOESTE, 2017, p. 14-15).

A assembleia geral tem como atribuições a aprovação do Estatuto social, do balanço anual, do orçamento para o exercício seguinte e a eleição dos membros dos conselhos administrativo e fiscal – mas não do conselho moderador (GARANTIOESTE, 2017, p. 7-9).

O estatuto revela uma preocupação com a interferência de elementos ligados à política partidária: o artigo 20 do estatuto social veda a participação de membros dos conselhos administrativo e fiscal em eleições a cargos públicos; e o art. 58 veda aos candidatos e ocupantes dos cargos de presidência e vice-presidência da entidade a filiação a partidos políticos (GARANTIOESTE, 2017, p.6; p. 20).

11.1.4 Garantioeste: fontes de receita e área de atuação geográfica

Numerosas fontes de receita foram previstas pelo art. 54 do estatuto social, que incluem as taxas referentes à concessão de garantias, as receitas de serviços de consultoria e assessoria administrativa, financeira ou jurídica, as taxas para elaboração de projetos, as taxas para estudo de linhas alternativas de crédito, contribuições dos associados, receitas decorrentes da prestação de serviços, comercialização de produtos ou produção de bens ou mercadorias, publicações e inscrições em cursos e eventos, rendimentos de títulos, ações ou papéis financeiros de sua propriedade ou sob sua gestão, e doações diversas (GARANTIOESTE, 2017, p. 17-18). A sociedade de garantia de crédito recebeu, além dos aportes do Sebrae Nacional³⁸⁵, aportes de

³⁸⁵ O aporte total do Sebrae Nacional para o fundo de risco, realizado no âmbito do convênio com a sociedade de garantia, à entidade foi de oito milhões de reais (MOURA, 2017a; GARANTIOESTE, 2018).

convênios com prefeituras de sua área de atuação³⁸⁶ e do Sicoob, principal entidade financeira conveniada à entidade (MOURA, 2017).

Sessenta e sete municípios integram a área de atuação da Garantioeste, que incluí todos os municípios da mesorregião oeste paranaense (microrregiões de Toledo, Cascavel e Foz do Iguaçu), região de elevados indicadores econômicos³⁸⁷ e sociais³⁸⁸; treze dos dezoito municípios da microrregião de Guarapuava, na mesorregião centro sul paranaense; dois dos onze municípios da microrregião de Goiorê, na mesorregião centro ocidental paranaense; e dois dos vinte e um municípios da microrregião de Umuarama, na mesorregião noroeste paranaense, cobrindo uma extensa região geográfica³⁸⁹. A expansão do atendimento para os municípios é realizada por meio de convênios com as associações comerciais e empresarias dos municípios no qual é previsto o repasse de parte da taxa de concessão de garantia³⁹⁰ (GARANTIOESTE, 2017, p. 1).

A maior parte das operações da sociedade de garantia de crédito se concentram na cidade de Toledo, sede da sociedade de garantia de crédito, que representa 75,8 por cento do número total de garantias concedidas pela entidade de garantia mútua de crédito³⁹¹(ROTHER, 2018). A

³⁸⁶ Em 2015, a prefeitura de Toledo firmou convênio com a entidade, aportando 125 mil reais ao fundo de risco local (TOLEDO, 2016; MOURA, 2017a). Em julho de 2017, a Garantioeste firmou convênio com a Prefeitura de Cascavel, que aportou 300 mil reais ao fundo local da entidade; em setembro de 2017, as Prefeituras das cidades de Foz do Iguaçu e Terra Roxa aportariam 200 mil reais e 40 mil reais, respectivamente, por meio de convênios com a sociedade garantidora (MOURA, 2017a). Posteriormente, o município de Foz do Iguaçu aportaria mais 500 mil reais. Em agosto de 2018 já haviam sido aprovados pelas câmaras municipais dos municípios de Foz do Iguaçu, Toledo, Araucária, Chopinzinho e Tupãssi aportes adicionais à entidade de garantia mútua, que totalizavam mais de 1.15 milhões de reais (SPEROTTO, 2018).

³⁸⁷ Em 2015, os indicadores referentes ao PIB per capita de Toledo, Cascavel e Foz do Iguaçu foram de 36.890 reais, 32.372 reais e 45.494 reais, próximos ou superiores ao PIB per capita do estado do Paraná (33.960 reais) e brasileiro (28.876 reais) naquele ano. Os valores da renda domiciliar per capita de Toledo, Cascavel e Foz do Iguaçu em 2010 foram de 864,52 reais, 988,84 reais e 804,18 reais, inferiores (com a exceção de Cascavel) à renda domiciliar per capita média paranaense (que foi de 870,59 reais), porém superiores à renda domiciliar per capita nacional, de 668,00 reais. (IPARDES, 2018, p.22, p.37; 2018a, p. 23, p. 37; 2018b, p. 23, p. 37; IBGE, 2011)

³⁸⁸ Os municípios de Toledo, Cascavel e Foz do Iguaçu possuem elevados índices de desenvolvimento humano municipal (IDH-M) (que em 2010 foram 0,768, 0,727 e 0,751 respectivamente), traduzindo uma elevada longevidade, acesso ao conhecimento e padrão de vida digno em relação aos demais municípios brasileiros - em um ranking dos municípios brasileiros, Toledo se encontra na 249ª posição, Cascavel na 113ª posição, e Foz do Iguaçu na 526ª posição entre os municípios brasileiros. (PNUD Brasil, IPEA, Fundação João Pinheiro, 2013). Os índices de Gini dos municípios de Toledo, Cascavel e Foz do Iguaçu no ano de 2010 foram de 0,4706, 0,5206 e 0,5454, respectivamente, indicando uma distribuição de renda mais equitativa do que a média nacional, exceto a cidade de Foz do Iguaçu (o índice de Gini brasileiro em 2010 foi de 0,536), e exceto a cidade de Toledo, menos equitativo do que a média do Paraná (cujo índice de Gini foi de 0,488). (IPARDES, 2018, p.36; 2018a, p. 37; 2018b, p. 37; IBGE, 2011)

³⁸⁹ A principal mesorregião de atuação da Garantioeste - mesorregião oeste paranaense - possui mais de 2,2 milhões de hectares [mais de 22,8 mil quilômetros quadrados] (IPARDES, 2003, p.6), com população estimada em 2018 de 1.307.461 habitantes (IPARDES, 2018c).

³⁹⁰ A sociedade garantidora de crédito remunera as associações comerciais com quinze do valor da taxa de concessão de garantia recebida por operação aprovada e liberada na instituição financeira parceira, com valores que variam entre o mínimo de 40 reais e um máximo de 300 reais (MOURA, 2017).

³⁹¹ Cabe destacar, todavia, que a participação relativa da cidade tem se reduzido. No total de operações realizadas pela entidade, 75,9 por cento foram realizadas no município; todavia, no ano de 2017 – embora a cidade ainda seja

Garantioeste tem como conveniadas as cooperativas do sistema Sicoob da região oeste do Paraná (incluindo Toledo, Assis Chateaubriand, Marechal Cândido Rondon, Foz do Iguaçu e Cascavel), do sistema Sicredi, do sistema Cresol, e ainda a Agência de Fomento do Paraná e o Banco Regional de Desenvolvimento do Extremo Sul (BRDE)³⁹².

Os convênios da Garantioeste têm um percentual de cobertura elevado da operação principal³⁹³(GARANTIOESTE; SICOOB OESTE, 2011; GARANTIOESTE; SICOOB OESTE, 2015).

11.1.5 Garantioeste: resultados operacionais

Desde o início das operações, em março de 2011, até dezembro de 2017, a Garantioeste forneceu 2.363 cartas de aval, que representam mais de 62,5 milhões de reais em garantias. Em agosto de 2018, o valor das garantias concedidas superava 81,8 milhões de reais, valor correspondente a 21,8 por cento do total de garantias concedidas no país³⁹⁴ e 55,4 por cento do total de garantias outorgadas no estado do Paraná (SPEROTTO, 2018). O capital de giro é a principal finalidade das operações de crédito garantidas pela sociedade de garantia de crédito: do total de operações, 91,6 por cento foram destinadas a operações para capital de giro, 5,5 por cento destinadas a investimentos, e 2,9 por cento para ambas as finalidades³⁹⁵ (ROTHER, 2018).

o local onde foi realizada a maioria das operações da entidade - as operações realizadas na cidade representaram 37 por cento do total de operações, refletindo a expansão de seu território de atuação (ROTHER, 2018).

³⁹² Em outubro de 2018, 13 cooperativas no total eram conveniadas à entidade de garantia mútua: cinco cooperativas do sistema Sicoob (Sicoob Credicapital, Sicoob Marechal, Sicoob Médio-oeste, Sicoob Unicoob Meridional e Sicoob Três Fronteiras), seis cooperativas do sistema Sicredi (Sicredi Aliança, Sicredi Nossa Terra, Sicredi Progresso, Sicredi Vale do Piquiri, Sicredi Vanguarda e Sicredi Grandes Lagos) e duas do sistema Cresol (Cresol Virmond e Cresol Costa Oeste) (ROTHER, 2018).

³⁹³ São exemplos o percentual de cobertura do convênio com a Sicoob Oeste (de setenta e cinco por cento da operação principal) e do convênio com a Sicredi Oeste (de até oitenta por cento do valor financiado). (GARANTIOESTE; SICOOB OESTE, 2011; GARANTIOESTE; SICOOB OESTE, 2015).

³⁹⁴ Até agosto de 2018, as sociedades de garantia de crédito acumulavam 376,2 milhões de reais em garantias outorgadas. A sociedade de garantia de crédito pioneira no Brasil, a Garantiserra, fundada em 2003 no Rio Grande do Sul, acumulava 73,4 milhões de reais em garantias concedidas; a Garantia dos Vales, de Minas Gerais, acumulava 40 milhões em garantias concedidas. As demais sociedades de garantia de crédito (Garantisudoeste – PR, com 34,3 milhões de reais; Noroestegarantias-PR, com 33,2 milhões de reais; Garantinorte-PR, com 27,3 milhões de reais; Garantioeste-SC, com 25,4 milhões de reais; Garantacentrosul-PR, com 17,9 milhões de reais; Garantiparanaíba-MG, com 15,4 milhões de reais; Garantisul-PR, com 14 milhões de reais; Garantiparanaíba-PB, com 13,1 milhões de reais; e Garantinorte-SC, com 400 mil reais) possuem montantes de garantias outorgadas desde a fundação significativamente inferiores ao total de garantias outorgadas pela Garantioeste. Considerando somente o período de janeiro a agosto de 2018, a entidade de garantia mútua de Toledo havia concedido 19,3 milhões em garantias - o que corresponde a 20,2 por cento do total de garantias outorgadas por todas as sociedades de garantia mútua de crédito no país (95,1 milhões de reais) – valor superior às garantias outorgadas no período por todas as demais entidades de garantia mútua de crédito no Brasil. (SPEROTTO, 2018).

³⁹⁵ O perfil das operações se mantém na operação da entidade de garantia mútua: em 2017, 92,4 por cento das garantias realizadas foi destinado às operações de crédito com a finalidade de captar recursos para capital de giro, 5,7 por cento das operações tiveram como objetivo a realização de investimentos, e 1,9 por cento das garantias eram relativas às duas finalidades. (ROTHER, 2018).

O principal setor beneficiado com as garantias é o comércio, que representa 60,5 por cento do total de operações realizadas pela entidade de garantia mútua, seguido pela área de serviços, com uma participação de 28,9 por cento, e pela indústria, com 10,6 por cento do total de operações realizadas³⁹⁶ (ROTHE, 2018).

As empresas registradas como microempresas representam o principal público-alvo da entidade, com uma participação de 79,3 por cento do total de operações de garantia realizadas, seguidas pelos microempreendedores individuais (14 por cento) e pelas empresas consideradas como de pequeno porte (6,7 por cento) (ROTHE, 2018).

O valor médio das operações no ano de 2017 foi de R\$ 39.800,00. Nesse ano, 79,2 por cento das operações foram realizadas com empresas registradas como microempresas, 6,3 por cento com empresas classificadas como de pequeno porte, 14,5 por cento com microempreendedores individuais (ROTHE, 2018), o que indica que a entidade de garantia mútua tem mantido o seu público-alvo.

Em dezembro de 2017, a Garantioeste tinha 510 associados, e havia realizado, no ano de 2017, 599 operações de garantia de crédito, com um volume total de 17,5 milhões de reais em garantias (ROTHE, 2018). Nesse ano, apenas 36 cartas de crédito foram honradas (GARANTIOESTE, 2018c), apesar do ambiente econômico pouco favorável para as micro e pequenas empresas³⁹⁷.

Ao final de 2017, a entidade de garantia mútua acumulava 2,9 milhões em créditos a receber em razão de garantias honradas (GARANTIOESTE, 2018), refletindo a reduzida inadimplência média das operações³⁹⁸, previsão contábil compensada pelos rendimentos das aplicações financeiras do fundo de risco³⁹⁹.

O crescimento da entidade de garantia mútua foi acelerado: em média, oitenta por cento ao ano⁴⁰⁰ (SPEROTTO, 2018). A evolução do valor anual de garantias concedidas, do número de operações e do número de associados é apresentado na figura a seguir.

³⁹⁶ A comparação dos setores beneficiados pelas garantias em 2017 com o histórico acumulado não mostra diferenças significativas. Em 2017, 60,8 por cento das operações foram realizadas com empresas da área do comércio, 28,6 por cento com empresas da área de serviços, e 10,6 por cento das garantias foram concedidas a empresas da área industrial (ROTHE, 2018).

³⁹⁷ No ano de 2017, o crescimento do Produto interno bruto foi de apenas um por cento, após dois anos de redução de mais de três por cento no Produto Interno Bruto (IBGE, 2017; SILVEIRA; GAZZONI, 2018).

³⁹⁸ A inadimplência média das operações desde o início das operações foi de seis por cento (ROTHE, 2018).

³⁹⁹ O rendimento acumulado das aplicações realizadas com o fundo de risco era de 2,825 milhões em outubro de 2017, e em dezembro, os rendimentos atingiram 2,864 milhões, valor pouco inferior aos valores das garantias honradas. Assim, ainda que não houvesse nenhuma recuperação dos valores garantidos, seria possível compensar as perdas apenas com os rendimentos da aplicação do fundo de risco, mantendo-se preservado quase integralmente o valor principal aplicado (MOURA, 2017a; GARANTIOESTE, 2017).

⁴⁰⁰ O crescimento anual médio foi de 82 por cento no período entre 2011 e 2017. Mesmo excluindo o excepcional crescimento do ano de 2012 em relação a 2011 (superior a 342 por cento), o crescimento médio das operações no

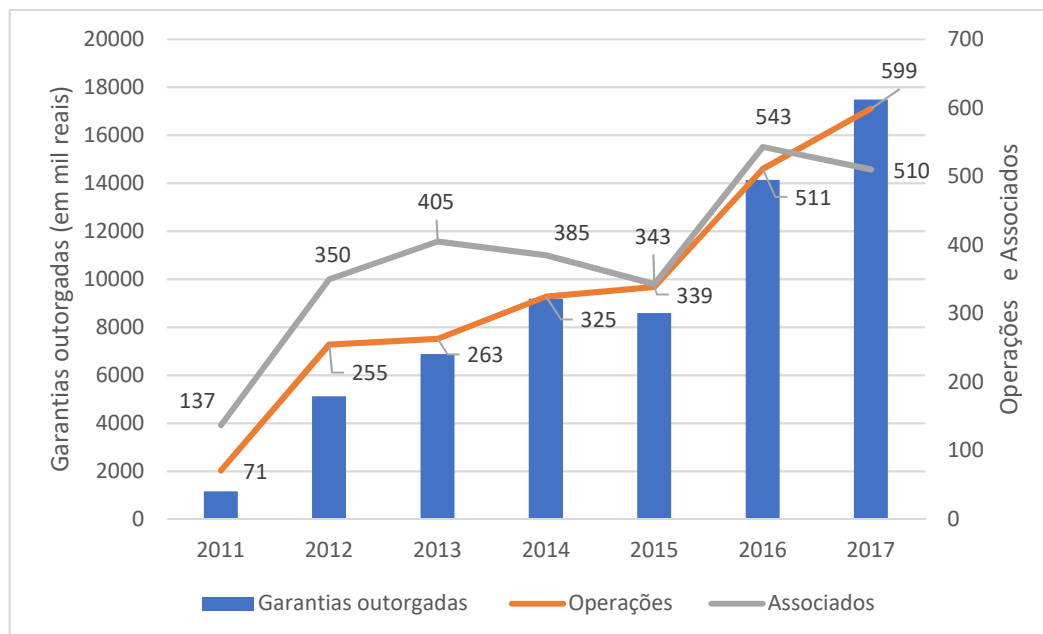


Figura 32 - Evolução do valor das garantias outorgadas por ano, do número de operações anuais e do número de associados.

Fonte: o autor, a partir de Rothe (2018).

Ao final de 2017, o patrimônio líquido da Garantioeste era de 1,19 milhões de reais, e o resultado final do exercício foi de um superávit de 274 mil reais, com um superávit acumulado de 678 mil reais (GARANTIOESTE, 2018, 2018a, 2018b).

Os resultados favoráveis obtidos pela entidade de garantia mútua são atribuídos por Abreu (2018) à estratégia de atuação da entidade de garantia mútua, cujos fatores de sucesso são elencados pelo autor:

- a) a eficácia das articulações realizadas localmente para obter apoio financeiro e institucional antes mesmo do projeto ser submetido para análise do Sebrae;
- b) o nível de penetração e influência das lideranças junto às instituições apoiadoras locais, em especial as associações comerciais e cooperativas de crédito;
- c) os acordos comerciais/operacionais firmados com as cooperativas de crédito do Sistema Cooperativista “A”[Sicoob], com metas coimpartilhadas;
- d) o grau de envolvimento das lideranças atuantes no conselho de administração e conselho fiscal;
- e) uma governança com foco em resultados e utilizando princípios de transparência na gestão;
- f) a estratégia inicial de estruturação da equipe com um profissional senior para a função de diretor executivo e profissionais jovens, formados internamente na sociedade de garantia de crédito, para a função de agentes de negócios;

período 2012-2017 é de 25 por cento, que se mostra muito significativo, considerando o caráter pró-cíclico das operações de crédito, e a evolução média negativa do Produto Interno Bruto brasileira no período (-0,6 por cento) (o autor, a partir de IBGE (2017), ROTHE (2018) e SILVEIRA; GAZZONI (2018)).

g) a disseminação pela governança de uma filosofia de trabalho pautada na busca permanente de resultados, na conduta ética e profissional, na qualidade e na eficiência, na melhoria contínua dos processos;

h) uma ação comercial voltada para a cobertura territorial, com pontos de atendimento avançados nas principais cidades da região de atuação (ABREU, 2018, p. 94-95)

11.2 Cofidi Imprese e Territori (Cofidi.It)

A Cofidi.IT é a única entidade de garantia mútua de crédito do sul da Itália sob a supervisão direta do banco da Itália desde 2012 (Cofidi.IT, 2018c, p. 2). A entidade mútua de crédito, que opera principalmente na região de Apúlia, tem sua sede na cidade de Bari (Cofidi.IT, 2018a, p.5).

11.2.1 Localização geográfica e características socioeconômicas da região.

Bari, capital da região da Apúlia, possui pouco mais de trezentos mil habitantes⁴⁰¹, e se localiza no sudeste italiano, na costa do Mar Adriático.

As origens de Bari são antigas. A cidade, em toda a sua história, foi frequentemente ocupada por diversos duques e reis (CANONICO, 2016; MASELLIS, 1965). Assim, a cidade, que nasceu como uma vila de pescadores, 2 milênios antes do nascimento de Cristo, foi ocupada pelos ilírios (provenientes da Ilíria, atual Albânia) de 1600 A.C. até 1.150 A.C., quando foi ocupada pelos gregos até 326 A.C., quando passou a fazer parte do império romano.

O período romano estendeu-se até 476, seguido de períodos em que foi ocupada por diversos povos: ostrogodos (de 476 a 554), bizantinos (de 554 a 668), longobardos (de 668 a 847), sarracenos (de 847 a 872), novamente por longobardos (de 872 a 876) e bizantinos (de 876 a 1071), pelos normandos (de 1071 a 1189), e pelos suábios (de 1189 a 1268), expulsos pelo conde francês Carlo I de Anjou.

A linhagem do Conde de Anjou permaneceu no poder até 1442, quando a região de Bari foi integrada ao Reino de Nápoles, conquistado pelo espanhol Afonso V, de Aragão. Em 1464, o domínio passa a família Sforza, do ducado de Milão, retornando à coroa espanhola em 1557.

Em 1713, passou ao domínio dos Habsburgos, da Áustria e, em 1734, passou à dominação dos Bourbons, que permanecem no poder até 1798. O período Bourbon foi seguido por um período breve republicano (a república napolitana), que se encerrou em 1805, quando Napoleão derrubou os Bourbons e impôs o governo de seu irmão, Giuseppe Bonaparte.

⁴⁰¹ De acordo com dados do Istituto Nazionale de Statistica (ISTAT), a cidade tinha 325.230 habitantes em 2017 (ISTAT, 2018).

A dominação francesa durou até 1815, quando os Bourbons tiveram a restauração do Reino das Duas Sicílias, que durou até 1860, quando Garibaldi realizou a unificação italiana, incorporando-a ao seu território (CANONICO, 2016; MASELLIS, 1965).

A cidade possui uma atividade comercial de destaque, e sua atividade industrial é variada, com destaque para os setores metalomecânico, do segmento de produção de peças para veículos⁴⁰² e de alimentos (CONFINDUSTRIA, 2018).



Figura 33 - Localização da cidade de Bari, no sudeste da Itália.
Fonte: Wikipedia, 2018.

Embora a atividade comercial e industrial de Bari se destaque na região sul da Itália, o desemprego era de 18,5 por cento da força de trabalho em 2017, percentual acima da média italiana no período, que foi de 11,2 por cento (ISTAT, 2018).

Segundo Putnam (1993), a região, como parte do sul da Itália, se caracterizaria como uma região de reduzido capital social⁴⁰³, com uma cultura de *familismo amoral*, isto é, a defesa exclusiva dos interesses da família nuclear, orientada por relações verticais de autoridade e dependência (Putnam, 1993, p. 101), e sua sociedade se caracterizaria pelo individualismo, tendo por base um equilíbrio hobbesiano de “desconfiança mútua e deserção, dependência vertical e exploração, isolamento e desordem, criminalidade e atraso” (PUTNAM, 1993, p.

⁴⁰² A cidade tem uma importante concentração de empresas industriais alemãs na Itália, e abriga empresas como Bosch e Getrag, além da italiana Magnetti Marelli (CONFINDUSTRIA BARI E BARLETTA-ANDRIA-TRANI, 2018).

⁴⁰³ Recorde-se que a definição de capital social adotada por Putnam, Leonardi e Nanetti é de que o capital social se refere “a características da organização social, como confiança, normas e sistemas, que contribuam para aumentar a eficiência da sociedade, facilitando as ações coordenadas” (PUTNAM, LEONARDI E NANETTI, 1996, p. 177).

181). A cultura individualista teria se originado no reinado absolutista de Frederico II, e permanecido até os dias de hoje.

11.2.2 Cofidi.IT: breve histórico e características

Em 1996, nasceu o *Cofidi Apúlia Società Cooperativa*, como produto da fusão de cinco cooperativas artigiana de garantia e um consórcio de garantia, os quais já atuavam há várias décadas na região de Apúlia. Em 2014, a entidade muda sua denominação social para *Cofidi Imprese e Territori – Società Cooperativa di Garanzia Collettiva fidi*, adotando a sigla Cofidi.IT. Como sociedade cooperativa, não possui fins lucrativos (COFIDI.IT, 2012).

A entidade oferece garantias de crédito em operações de curto, médio e médio-longo prazo⁴⁰⁴, concede o financiamento de forma direta, dentro dos limites impostos pela norma italiana, e oferece consultoria creditícia às empresas⁴⁰⁵ (COFIDI.IT, 2018c, p. 3).

De acordo o art. 4º de seu estatuto social, a entidade busca promover a melhoria e a modernização de suas empresas associadas, por meio da concessão de garantias, além de atividades conexas e instrumentais, na forma do Decreto nº 53/2015 do Ministério de Economia e Finanças da Itália, do art. 112, parágrafos 1,4,5 e 6 do Texto Único Bancário (TUB) e da Circular 288, de 3 de abril de 2015, do Banco da Itália. As garantias, que podem ser prestadas na forma de garantias pessoais ou de garantias reais, por meio de contratos que realizem a transferência do risco, e por meio de garantias lastreadas em depósitos indisponíveis realizados em instituições financeiras conveniadas (COFIDI.IT, 2015, p.1-2).

O patrimônio da sociedade é constituído pelo capital social, relativo às quotas-parte dos associados, de reservas legal e extraordinárias, de doações, e de fundos constituídos pelas contribuições do Estado de entes públicos (COFIDI.IT, 2015, p.2).

O estatuto, na forma de seu art. 4º, permite à entidade assumir participações em bancos (até vinte por cento do capital social da instituição financeira), em sociedades instrumentais que realizem atividades auxiliares de apoio à atividade prevalente da entidade, em pequenas e

⁴⁰⁴ A entidade considera como de curto prazo as operações de crédito até 18 meses, como de médio prazo as operações de prazo de 19 meses até 60 meses, e de médio-longo prazo as operações de 61 meses a 180 meses (COFIDI.IT, 2018b, p. 16).

⁴⁰⁵ O suporte amplo as empresas foi defendido por Luca Celi, presidente da entidade: “É positivo dizer não às empresas que não possuem condições de acesso ao crédito, se realizarmos uma estratégia de acompanhamento dessas mesmas empresas, de forma que possam voltar a propor [a concessão de garantia] em condições cada vez melhores: esta é a chamada assistência financeira de base e crédito que realmente deve ser desenvolvida entre os confidis e as associações, porque as empresas necessitam de acompanhamento, não apenas de julgamento” (COFIDI.IT, 2012).

médias empresas associadas (limitada a um por cento de seus fundos próprios), e em organizações de categoria (até três por cento de seus fundos próprios) (COFIDI.IT, 2015, p.2). Podem associar-se à entidade micro, pequenas e médias empresas industriais, comerciais, *artigianas*, turísticas, agrícolas e de serviços (COFIDI.IT, 2015, p.3).

11.2.3 Governança do Cofidi.it

O conselho de administração da entidade possui um número variável entre cinco e onze membros, determinado em assembléia ordinária. Os entes ou empresas que realizaram aportes à cooperativa tem o direito de eleger um conselheiro⁴⁰⁶, desde que a maioria do Conselho seja composto por membros nomeados pela assembleia. É vedada a candidatura de parentes de conselheiros até o terceiro grau de parentesco (COFIDI.IT, 2015, p.10).

Na forma do art. 30 do estatuto social, o conselho de administração tem amplos poderes para a administração ordinária e extraordinária da cooperativa, que incluem a definição da estratégia operacional, a aprovação de garantias, e dentro de limites estabelecidos⁴⁰⁷, delegar a aprovação ao Diretor Geral ou ao responsável pela área de crédito, ou aos responsáveis pelas filiais. Cabe ainda ao conselho de administração decidir quanto à admissão e exclusão de sócios; estipular e executar convênios com instituições financeiras e outros entes; redigir os regulamentos internos da entidade de garantia mútua; aceitar doações e contribuições do Estado. A atividade de conselheiro de administração é remunerada, com valores definidos na assembleia geral na qual são nomeados (COFIDI.IT, 2015, p.11-12).

O conselho deve se reunir ao menos uma vez por mês, com o quórum mínimo da maioria dos conselheiros a cada reunião (COFIDI.IT, 2015, p.11).

O conselho fiscal (*Collegio Sindacale*) do confidi possui três membros e um suplente, com mandato de três exercícios sociais⁴⁰⁸, sendo possível a reeleição. O conselho tem por atribuição assegurar o cumprimento das leis e do estatuto social, a observância dos princípios de uma correta administração e, de forma especial, a observância das normas organizacionais,

⁴⁰⁶ Na forma prevista pelo artigo 13, parágrafo 10, do Decreto-Lei nº 269, de 30 de setembro de 2003 (ITÁLIA, 2003).

⁴⁰⁷ O responsável pela área de crédito tem a delegação do Conselho de Administração para valores de garantia até trinta mil Euros, e para valores superiores a trinta mil Euros até o máximo de cem mil Euros, o Diretor Geral é autorizado pelo Conselho de Administração a decidir de forma autônoma quanto à concessão da garantia, salvo nos casos em que não haja o atendimento integral dos requisitos referentes a documentação instrutória; que haja informações adicionais que não recomendem a concessão da garantia; todas as garantias concedidas no âmbito do fundo nacional de prevenção à usura, estabelecido pela lei 108/1996, e ainda que envolvam pessoas influentes da sociedade (Cofidi.IT, 2018a, p. 27-28).

⁴⁰⁸ Os exercícios sociais correspondem ao período de 1º de janeiro a 31 de dezembro do ano (COFIDI.IT, 2015, p.14).

administrativas e contábeis. O conselho fiscal deve se reunir, no mínimo, a cada noventa dias; deve ainda estar presente nas reuniões do conselho e nas assembleias locais e geral. Os integrantes do conselho fiscal são remunerados por sua atuação (COFIDI.IT, 2015, p.13).

O diretor geral é nomeado pelo conselho de administração, e tem responsabilidade executiva relativa às decisões do conselho de administração. É o vértice da estrutura organizacional, com responsabilidade pelas atividades administrativas e pelo quadro de pessoal, assegurando a gestão eficiente da entidade. O diretor geral deve participar das reuniões do conselho de administração, porém não tem direito a voto. Cabe ainda ao diretor geral a aprovação das propostas dentro dos limites de delegação do conselho de administração (COFIDI.IT, 2015, p.12).

As assembleias dividem-se em duas espécies: a assembleia geral e a assembleia local. As assembleias locais precedem a assembleia geral, e são realizadas em seções definidas pelo conselho de administração, respeitando os critérios de continuidade de área geográfica, número de sócios superior a 200 e presença de uma filial ou guichê de atendimento na região. Nas assembleias locais são eleitos os delegados que representam a seção na assembleia geral, na razão de um delegado para cada 200 sócios. Cabe ainda às assembleias locais a proposição de nomes para o conselho de administração (COFIDI.IT, 2015, p. 9-10).

Nas assembleias gerais, os delegados têm direito a voto, e é facultado aos sócios das seções participar na condição de observadores. Nas assembleias gerais ordinárias, realizadas ao menos uma vez ao ano, é discutido e aprovado o balanço; são feitas as deliberações referentes ao regulamento interno; são apresentadas as deliberações do conselho de administração e fixadas diretivas para esse conselho, e são ainda eleitos os membros dos conselhos de administração e do conselho fiscal (COFIDI.IT, 2015, p.7-8).

11.2.4 Cofidi.it: fontes de receita e área de atuação geográfica.

A entidade tem como fontes de receita as taxas pagas pelos sócios⁴⁰⁹ e as contribuições de entes públicos⁴¹⁰. Além disso, as garantias concedidas no âmbito da gestão de fundos públicos de garantia geram comissões em favor da entidade. A entidade pode ainda receber, na forma de seu estatuto social, contribuições de empresas privadas, as quais não podem, da mesma forma que as contribuições de entes governamentais, ser vinculadas a operações unitárias (COFIDI.IT, 2015, p. 2; 2018, p.3).

O confidi opera na região de Apúlia e, de forma residual, nas regiões de Basilicata, Campania, Lácio e Abruzzo, nas quais atua por meio de filiais⁴¹¹ e guichês de atendimento. e possui, além de sua sede na cidade de Bari, filiais e guichês de atendimento nas cidades da Apúlia e de outras regiões do sul da Itália (COFIDI.IT, 2018c, p. 3).

11.2.5 Resultados operacionais

A entidade de garantia mútua teve um acelerado crescimento no número de associados, em especial após o ano 2000, graças ao apoio financeiro da região da Apúlia, como relata Pellegrino, diretora executiva da Confidi.IT:

Nascemos em julho de 1996, como resultado da fusão de cinco cooperativas de garantia e um consórcio fidi, e de 2433 associados no ano 2000, passamos a 8500 em 2005, a 9400 em 2010 e a 9.746 em junho de 2012. O crescimento, graças ao Fundo Central de Garantia⁴¹², foi seguramente importante. [Em

⁴⁰⁹ Há uma pluralidade de taxas que são pagas pelos associados. Tomando como exemplo as operações de médio e longo prazo com recursos do fundo da região da Apúlia *PSR a prima richiesta* para as empresas agrícolas, agroalimentares, e de agriturismo (com limites de garantia de setenta por cento, e oitenta por cento para empresas de início recente de operação), o empreendedor deve realizar o pagamento de uma taxa denominada “diretos de secretaria”, em razão do recebimento e gestão da documentação, no valor de 60 Euros, não reembolsável; de uma taxa de custos de análise pré-instrutória, equivalente a 0,30 por cento do financiamento solicitado, com o valor mínimo de 300 Euros e o valor máximo de 600 Euros, reembolsável em caso de não concessão da garantia; de uma taxa de adesão ao confidi, no valor de cem Euros; de uma comissão variável, de acordo com a classe de risco, de no mínimo 0,40 por cento (para operações de risco muito baixo) e 6,30 por cento ao ano (para operações de risco muito alto) ao ano, pagas antecipadamente quando da concessão da garantia, e ainda uma quota única de subscrição de capital social, no valor de duzentos e sessenta Euros (COFIDI.IT, 2018d, p. 1, p.3).

⁴¹⁰ Um exemplo é dado pela contribuição à entidade, nos primeiros meses de 2018, do Ministério de Desenvolvimento Econômico, destinada “ao crescimento dimensional e ao reforço patrimonial dos confidi”, no valor de 4,6 milhões de Euros. Embora não vinculada a uma destinação específica, a contribuição será utilizada para a prestação de garantias fora da região da Apúlia (COFIDI.IT, 2018, p. 29).

⁴¹¹ O Confidi-It possui filiais na região metropolitana de Bari (Altamura, Acquaviva delle Fonti e Monopoli) e em outras cidades da região da Apúlia (Brindisi, Foggia, Lecce, Taranto e Trani), e atua por meio de guichês de atendimento em cidades da Apúlia (Martina Franca e em Paio del Colle, na região metropolitana de Bari), e em cidades da Calabria (Catanzaro, Cosenza e Reggio Calabria), da Basilicata (Matera e Lagonegro), da Campania (Caserta), de Abruzzo (Pescara) e na capital (Roma) (COFIDI.IT, 2018c, p. 3).

⁴¹² O Fundo Central de Garantia para as pequenas e médias empresas (*Fondo Centrale di Garanzia per le PMI*) foi instituído pelo Ministério do Desenvolvimento Econômico italiano por meio do art. 2º, parágrafo 100, alínea a, da Lei nº 662/96, e tem por finalidade facilitar o acesso das pequenas e médias empresas às instituições financeiras, por meio da concessão de uma garantia pública que reforça e frequentemente substitui as garantias reais apresentadas pela empresa. Segundo levantamento do Ministério do desenvolvimento econômico, mais de

2012 tínhamos] 110 milhões de garantias ativas, em 2009 quase 60 milhões [de Euros], e quase 80 milhões [de Euros] em 2010, e um patrimônio elevado: [em 2012] quase 25 milhões [de Euros] depositados em instituições financeiras. (...) Este crescimento se deve ao grande empenho da região da Apúlia, que disponibilizou aos confidi quase 50 milhões [de Euros], dos quais 13 milhões [de Euros] a Co.Fidi, que permitiram a concessão de 165 milhões de Euros em financiamentos às empresas (COFIDI.IT, 2012).

O crescimento do número de associados levou a entidade a ter, em dezembro de 2017, 12.637 associados, dos quais 4.044 com operações ativas. (COFIDI.IT, 2018, p. 13, p. 104).

No ano de 2017 a entidade concedeu o montante de 90,6 milhões de Euros em garantias, e tinha, em dezembro de 2017, 288,3 milhões de Euros em garantias ativas (COFIDI.IT, 2018, p. 13). A maioria das garantias concedidas pela entidade em 2017 (93,7 por cento das 1.009 garantias concedidas no ano de 2017) foi realizada para empresas na região da Apúlia, que absorveu 95,3 por cento do montante de operações de garantia, e em sua maioria na província de Bari (42,6 por cento do total) (COFIDI.IT, 2018, p. 17).

As principais instituições financeiras que concederam empréstimos aos empreendedores com a garantia da entidade de garantia mútua foram bancos de grande porte, presentes em todo o território italiano⁴¹³ (COFIDI.IT, 2018, p. 18). A participação de bancos de crédito cooperativo é bastante reduzida⁴¹⁴ (COFIDI.IT, 2018, p. 14, p.18).

As operações realizadas com o fundo de risco próprio (i.e., lastreadas no patrimônio do confidi) representaram em 2017 onze por cento do total das operações. As demais operações foram realizadas com lastro em fundos públicos⁴¹⁵, destacando-se as operações realizadas com fundos da região da Apúlia⁴¹⁶. Quase setenta por cento (69,8 por cento) do montante total de garantias teve a contragarantia do Fundo Central de Garantias, operado pela instituição financeira pública *Mediocredito Centrale*. O risco das instituições financeiras cedentes do

99 por cento das empresas tiveram acesso a financiamentos com a cobertura do Fundo sem apresentar garantias reais (ITÁLIA,2018).

⁴¹³ A principal instituição financeira conveniada é o banco *Monte dei Paschi di Siena*, com 33,9 por cento do montante de financiamentos, seguida do banco *Unicredit*, com 19,5 por cento do montante de financiamentos. Juntas, as duas instituições representam 53,4 por cento do volume de negócios (COFIDI.IT, 2018, p. 18).

⁴¹⁴ Os cinco bancos de crédito cooperativo representam 6,1 por cento do total de financiamentos realizados com a garantia da entidade de garantia mútua de crédito (COFIDI.IT, 2018, p. 18).

⁴¹⁵ As operações lastreadas com fundos públicos representaram setenta e nove por cento do total de garantias; as operações específicas do fundo anti-usura (também público, com cem por cento de garantia) foram de um por cento do montante total de garantias, e as garantias lastreadas pela emissão de obrigações frente ao Estado (*tranchéd cover*) corresponderam a 9,2 por cento do tal de garantias no ano de 2017. As operações com fundos públicos são objeto de editais específicos, que identificam o público alvo e as características das operações (COFIDI.IT, 2018, p.16).

⁴¹⁶ Os fundos da região da Apúlia, no valor total de 30,38 milhões de Euros, corresponderam a 93,4 por cento do total de contribuições públicas destinadas à concessão de garantias. Os demais fundos têm como origem as regiões de Basilicata e Calábria, a província de Foggia e a cidade de Bari. O aporte da cidade de Bari, em que pese a concentração das operações em sua região metropolitana, é consideravelmente menor, com o valor de 74,3 mil Euros (COFIDI.IT, 2018, p. 75).

crédito correspondeu a 31,9 por cento do montante de operações de crédito. (COFIDI.IT, 2018, p.16).

A principal finalidade das operações creditícias em 2017 garantidas foi o **investimento**, que representou 67,4 por cento do montante total das operações de crédito, seguida das operações destinadas a prover capital de giro às empresas, que representaram 29,7 por cento do total (COFIDI.IT, 2018, p. 14). Não é diverso o perfil das garantias ativas: 63,1 por cento tiveram como finalidade o investimento, e 24,8 por cento do montante de garantias ativas teve como objetivo o fornecimento de capital de giro às empresas associadas (COFIDI.IT, 2018, p. 19).

Os créditos de difícil recuperação da entidade de garantia mútua representavam dezenove por cento do montante de créditos garantidos em junho de 2017, conforme resultados da supervisão do Banca D'Italia (COFIDI.IT, 2018, p.11). Ao fim do ano, este percentual de créditos de difícil recuperação (*garanzie deteriorate*) em relação a carteira total de garantias era de 17,4 por cento. (COFIDI.IT, 2018, p.24).

Ao final de 2017, o Cofidi.IT possuía mais de 70 milhões de Euros em depósitos em instituições financeiras (COFIDI.IT, 2018, p.68), e 3,2 milhões em créditos passíveis de recuperação junto a seus associados. Ao final de 2017, o patrimônio líquido da entidade era de 24,9 milhões de Euros (COFIDI.IT, 2018, p.39).

O resultado contábil foi positivo, embora modesto, com lucro de vinte e dois mil Euros, e foi destinado a reserva indisponível do confidi (COFIDI.IT, 2018, p.22).

11.3 Confidimpresa FVG

A Confidimpresa FVG é uma das 37 entidades de garantia mútua de crédito supervisionadas pela Banca D'Italia, e foi o quinto confidi inscrito no elenco de confidis sob a supervisão direta da entidade reguladora, em 2009 (CONFIDIMPRESE FVG, 2018, p. 12). A entidade mútua de crédito, a maior da região de Friul-Veneza-Júlia, atua somente nessa região, e tem sua sede na cidade de Udine (CONFIDIMPRESE FVG, 2018a, p.5), cujas características demográficas são semelhantes às de Toledo (e que, como se verá adiante, possui, como a Garantioeste, uma destacada participação de seus associados às cooperativas de crédito em seu quadro de associados).

11.3.1 Localização geográfica e características socioeconômicas da região.

Udine, cidade da região autônoma da região de Friul-Veneza-Júlia⁴¹⁷, tem aproximadamente cem mil habitantes⁴¹⁸ (ISTAT, 2018), e se localiza no nordeste italiano, a uma distância de vinte quilômetros da fronteira com a Eslovênia e cinquenta quilômetros da fronteira com a Áustria. A cidade, em toda a sua história, foi frequentemente incorporada a diversos domínios (FRIULI VIMADO, s.d.; TRECCANI, 2011; UDINE.COM, s.d.).

A região de Udine foi habitada há tempos remotos pelos celtas e depois pelos romanos, que ali edificaram um forte para a proteção do limite norte do império. A partir do século II., a região sofreu diversas invasões: visigodos, em 400; hunos, em 412; longobardos, em 568; eslavos, em 705; francos, em 794, e durante o século IX, várias incursões dos húngaros.

Em 983, o domínio da área foi transferido à Igreja, então representada pelo patriarca de Aquileia, e em 1077 a região recebeu a investidura feudal de Otto II. Em 1223, o patriarca de Aquileia criou em um Udine um mercado, e em 1238, transferiu a sede da igreja de Aquileia à cidade, que se tornou a capital religiosa e administrativa do patriarcado.

A partir de 1420, Udine foi incorporada à República de Veneza, permanecendo sobre seu domínio até o ano de 1797, quando o exército veneziano foi derrotado por Napoleão. Em 1815, passou ao domínio do reino da Lombardia-Veneto, reino dependente do império austríaco e, em 1866, foi incorporada ao reino da Itália (FRIULI VIMADO, s.d.; TRECCANI, 2011; UDINE.COM, s.d.)

Segundo Putnam (1993, p. 130), historicamente no norte da Itália “as alianças sociais, políticas e sociais cruciais eram horizontais”, o que fez com que “a colaboração, a assistência mútua, a obrigação cívica e mesmo a confiança [...] se tornassem características do norte”, o que geraria uma tradição comunitária com uma “ética de envolvimento cívico, responsabilidade social e assistência mútua entre indivíduos socialmente iguais” (PUTNAM, 1993, p. 135).

⁴¹⁷ Em razão de sua importância geopolítica no contexto da Guerra Fria, a lei constitucional nº 1, de 31 de janeiro de 1963, concedeu à região de Friul-Veneza-Júlia, na qual se situa Udine, o status de região autônoma, o que lhe concede maior autonomia legislativa, administrativa e financeira. (ITÁLIA, 1963)

⁴¹⁸ De acordo com dados do *Istituto Nazionale de Statistica* (ISTAT), a cidade tinha 99.518 habitantes em 2017 (ISTAT, 2018).

A região de Udine tem uma contribuição destacada à economia da região, e concentra quase a metade das empresas ativas na região de Friul-Veneza-Júlia⁴¹⁹. Os empreendimentos *artigianos* têm uma contribuição destacada à economia da região metropolitana de Udine⁴²⁰.



Figura 34 - Localização da cidade de Udine, no nordeste da Itália.
Fonte: Wikipedia, 2018.

Embora a dinâmica empresarial de Udine se destaque na região nordeste da Itália, o desemprego era de 16 por cento da força de trabalho em 2017, percentual acima da média italiana no período, que foi de 11,2 por cento (ISTAT, 2018).

11.3.2 Confidimpresa FVG: breve histórico e características

O Confidimpresa FVG tem suas origens na fundação, em 1979, do *Congafi Artigianato Udine*, entidade criada por iniciativa de um grupo de empreendedores *artigianos* da cidade. Em 2006, o *Congafi Udine* se funde ao Confidi San Daniele e em janeiro de 2008, a união do

⁴¹⁹ Em 30 de junho de 2018, a região de Friul-Veneza-Júlia tinha 90.243 empresas ativas, e a região metropolitana de Udine participava com 48,5 por cento do total (43.762 empresas) (CAMARA DE COMMERCIO UDINE, 2018, p. 6)

⁴²⁰ O setor artigiano representava, em 30 de junho de 2018, 31,3 por cento das empresas da região de Friul-Veneza-Júlia (CAMARA DE COMMERCIO UDINE, 2018, p. 6), com marcante participação nos setores de construção (representando 75,5 por cento das empresas registradas), transportes (65,7 por cento), serviços pessoais (59,8 por cento) e indústria (54,8 por cento), em contraste com a reduzida participação nas atividades comerciais (a qual foi de apenas 6,8 por cento das empresas registradas). Udine participa de forma destacada na economia regional: a região metropolitana de Udine concentrava 49,4 por cento dos 28.324 empreendedores do setor *artigiano* da região de Friul-Veneza-Júlia em junho de 2018 (CAMARA DE COMMERCIO UDINE, 2018, p. 14). O setor *artigiano* contribuía com 27,8 por cento da geração de riquezas da cidade, percentual acima da média italiana (21,6 por cento).

Congafi Udine e do *Congafi Pordenone* levam a criação do *Confidimprese FVG* (CONFIDIMPRESE FVG, 2018). O crescimento torna obrigatória a inscrição da entidade no elenco especial do artigo 107 do Texto único Bancário, que torna a entidade um confidi supervisionado a partir de novembro de 2009. O crescimento por meio de fusões tem nova etapa em 2015, quando a entidade se funde com o *Congafi Artigiani e PMI*, de Trieste. Em 2018, a entidade prosseguiu seu crescimento por meio de fusões, com a fusão com o confidi *Com.ga.fi Industria*, de Trieste (CONFIDIMPRESE FVG, 2018).

Como sociedade cooperativa, não possui fins lucrativos (CONFIDIMPRESE FVG, 2018). A entidade oferece garantias de crédito em operações de curto, médio e longo prazo (CONFIDIMPRESE FVG, 2018, p. 25).

De acordo os artigos 3º e 4º de seu estatuto social, a entidade busca apoiar as empresas associadas em suas atividades econômicas fornecendo garantia mútua para a contratação de financiamentos, linhas de crédito e leasing, bem como assistência técnica e financeira de forma a ampliar sua capacidade de mercado, ou consolidar sua estrutura. *Suas atividades sociais devem apoiar, prevalentemente, as empresas inscritas no registro de empresas artigianas da Câmara de Comércio, Indústria e Artigianato da região de Friul-Veneza-Júlia.*

A entidade de garantia mútua pode prestar garantias em favor da administração financeira do Estado, relativas ao reembolso de impostos às empresas associadas, gerir fundos públicos de incentivo e realizar convênios com instituições financeiras, e pode, de forma acessória e desde que ligada ao exercício de suas atividades sociais, realizar operações de natureza comercial, mobiliária, imobiliária e financeira, assumir participações e subscrever quotas, ações e obrigações em sociedades, consórcios ou entes constituídos ou em constituição. (CONFIDIMPRESE FVG, 2016, p. 2)

O patrimônio da sociedade é constituído pelo capital social, relativo às quotas-parte dos associados, de reservas formadas com o sobrepreço pago pelos associados, de reservas legal e extraordinárias, dos resultados do exercício, e de fundos constituídos pelas contribuições da região de Friul-Veneza-Júlia e de outros entes públicos ou privados (CONFIDIMPRESE FVG, 2016, p.7).

Podem associar-se à entidade micro, pequenas e médias empresas, sejam firmas individuais, sociedades, ou mesmo cooperativas, desde que inscritas no registro de empresas da região de Friul-Veneza-Júlia. Também podem inscrever-se os profissionais liberais que residam na região de Friul-Veneza-Júlia e exerçam a atividade. A admissão como sócio deve ser

aprovada pelo Conselho de Administração, e obriga ao pagamento de diversas taxas⁴²¹ (CONFIDIMPRESE FVG, 2016, p.4). É vedado aos associados possuir quotas que ultrapassem o valor de vinte por cento do capital social (CONFIDIMPRESE FVG, 2016, p.7)

11.3.3 Governança do Confidimprese FVG

O Conselho de Administração da entidade possui um número de membros não inferior a sete e não superior a nove, definidos pela assembleia geral. Seus integrantes devem cumprir os requisitos de profissionalismo, honorabilidade e independência⁴²², previstos pelo artigo 26 do Decreto legislativo nº 385, de 1º de setembro de 1993 (ITÁLIA, 1993). Seis membros do conselho são nomeados pelas assembleias locais de Udine, Pordenone e Trieste⁴²³; o sétimo membro do conselho de administração é nomeado pela região de Friul-Veneza-Júlia (CONFIDIMPRESE FVG, 2016, p. 12). O exercício da função de conselheiro é remunerado (CONFIDIMPRESE FVG, 2016, p. 10), e lhes é devido o reembolso das despesas relativas aos encargos por eles assumidos (CONFIDIMPRESE FVG, 2016, p. 13).

O conselho de administração tem todas as atribuições e poderes relativos à gestão ordinária e extraordinária do confidi, bem como a responsabilidade pelo sistema de controle e gestão de riscos (CONFIDIMPRESE FVG, 2016, p. 13; 2018a, p. 6). Cabe ao Conselho a definição, a aprovação e a revisão das orientações estratégicas, das políticas a elas relacionadas, o estabelecimento das linhas mestre de gestão de riscos e a determinação de sua aplicação e supervisão (CONFIDIMPRESE FVG, 2018a, p. 6). O elenco das competências atribuídas ao conselho de administração é amplo⁴²⁴ e inclui a aprovação de garantias, e dentro de limites

⁴²¹ São elas: a subscrição de quotas-parte do Confidi, as despesas de admissão, as taxas de documentação (*diritti di segretaria*), um sobrepreço (fixado pelo conselho de administração e aprovado pela assembleia geral) e, sendo beneficiário de garantias, de taxas proporcionais ao montante das garantias recebidas por ocasião de sua concessão (CONFIDIMPRESE FVG, 2018, p.5).

⁴²² Na forma do artigo 26 do Decreto legislativo nº 385, de 1º de setembro de 1993 (Texto Único Bancário), todos os ocupantes de cargos executivos de administração, direção e controle devem cumprir requisitos de profissionalismo, honorabilidade e independência, e satisfazer a critérios de competência e correção, bem como a dedicar o tempo necessário para o eficaz cumprimento de seus encargos (ITÁLIA, 1993).

⁴²³ De acordo com a previsão do art. 30 do estatuto social, a assembleia local de Udine nomeia quatro membros do conselho, a assembleia de Pordenone, dois membros, e a assembleia de Trieste faz a nomeação de um membro do conselho (CONFIDIMPRESE FVG, 2018, p.12).

⁴²⁴ O estatuto social, em seu artigo 31, traz um elenco de exemplos (não exaustivo) relativo às competências atribuídas ao conselho de administração, que inclui a comparação do número de associados em Udine, Pordenone e Trieste, relevante para fins estatutários; a eleição do presidente e do vice-presidente do conselho de administração; a deliberação sobre as regras de admissão e exclusão de associados; redação de regulamentos e do balanço, a serem submetidos à aprovação da assembleia; fixar o montante das contribuições por ocasião da admissão e comissões devidas em razão da concessão de garantias; delegar atribuições ao comitê executivo, ao diretor geral e aos diretores de área, determinando o conteúdo, os limites e as modalidades de seu exercício; determinar, ouvido o conselho fiscal, a remuneração devida aos administradores; nomear o diretor geral; contratar e demitir funcionários da entidade; deliberar sobre os convênios com instituições financeiras relativos ao objeto social do confidi, bem como todos os atos relativos ao objeto social do confidi, inclusive relativos à compra, venda

estabelecidos⁴²⁵, delegar a aprovação aos diretores das áreas de Udine, Pordenone e Trieste, ao diretor geral, ou ao comitê executivo (CONFIDIMPRESE FVG, 2018, p.13).

As decisões do conselho de administração são tomadas por maioria simples, exceto nos casos de cessão ou aquisição de empresas; de instituição, transferência e supressão de sucursais, escritórios administrativos ou de representação; do estabelecimento de delegação; da aquisição de bens imóveis ou do estabelecimento de hipotecas, e da adequação do estatuto social a normas imperativas e cogentes que venham a ser estabelecidas (CONFIDIMPRESE FVG, 2016a, p. 11-12).

O comitê executivo é composto por membros que representam as três regiões metropolitanas onde atua o confidi, é composto por um número de membros não inferior a três e não superior a quatro, escolhidos entre os membros do conselho de administração e por este nomeados. O comitê executivo se reúne semanalmente, no exercício das competências delegadas pelo conselho de administração, destacando-se a decisão sobre a concessão de garantias na faixa de valores de sua competência (CONFIDIMPRESE FVG, 2016a, p. 12).

O conselho fiscal (*collegio dei sindaci*) é composto por três membros efetivos, sendo um deles nomeado pela região de Friul-Veneza-Júlia, e dois suplentes. Os membros do conselho fiscal são nomeados pela assembleia, sendo permitida a reeleição; devem ser inscritos como revisor legal (*revisori legali*) na contabilidade geral do estado (*Ragioneria Generale dello Stato*), órgão do Ministério de Economia e Finanças⁴²⁶ (CONFIDIMPRESE FVG, 2018, p. 15).

Cabe ao conselho fiscal assegurar o cumprimento das leis e do estatuto social, a observância dos princípios de uma correta administração, e de forma especial da observância

e permuta de bens imóveis, de bens móveis e de direitos reais; à inscrição e ao cancelamento de hipotecas; a assumir compromissos em arbitragens e acordos amigáveis; a atuar nos polos passivo ou ativo em juízo; e todos os atos no relacionamento com institutos ou órgãos públicos (CONFIDIMPRESE FVG, 2016, p. 13).

⁴²⁵ Os diretores das áreas de crédito de Udine, Pordenone e Trieste têm a delegação do Conselho de Administração para valores relativos ao risco assumido pelo Confidi de até vinte mil Euros, e para valores do risco a ser assumido pelo Confidi superiores a vinte mil Euros até o máximo de cinquenta mil Euros, o Diretor Geral é autorizado pelo Conselho de Administração a decidir de forma autônoma quanto à concessão da garantia. O comitê executivo decide quanto à concessão da garantia nos casos em que o risco a ser assumido pelo Confidi é superior a cinquenta mil Euros, até o limite de duzentos mil Euros, e somente o Conselho de Administração pode decidir nos casos em que o risco a ser assumido pelo Confidi na operação supera duzentos mil reais, até o limite de duzentos e cinquenta mil reais, e em casos excepcionais, até o limite de quatrocentos e vinte e cinco mil Euros (Confidimpres FVG, 2018a). Cabe destacar que o risco do Confidi não se confunde com o valor da garantia, em razão dos mecanismos de contragarantia concedidas pelo Fundo Central de Garantia para as pequenas e médias empresas do Ministério do Desenvolvimento Econômico.

⁴²⁶ Entre outros requisitos, é exigida a formação de nível superior em uma das seguintes áreas: ciências da economia e da administração de empresas; ciências econômicas; economia empresarial; finanças; ciências políticas; administração pública; direito; ciências estatísticas; ciências atuariais e financeiras, bem como a aprovação em exame específico, e atendimento de requisitos de honorabilidade e idoneidade profissional, entre outros (ITÁLIA, s.d).

das normas organizacionais, administrativas e contábeis. O exercício da função de conselheiro fiscal é remunerado; a duração de seu mandato é de três anos (CONFIDIMPRESE FVG, 2016, p. 15; 2016a, p. 13).

O diretor geral, nomeado pelo Conselho de Administração, tem a responsabilidade de coordenar e dirigir as ações do confidi, seja em suas ações internas, seja no relacionamento com terceiros, de acordo com as deliberações do Conselho de Administração. Cabe ainda ao diretor geral a aprovação das propostas dentro dos limites de delegação do conselho de administração (CONFIDIMPRESE FVG, 2016, p.15).

As assembleias dividem-se em duas espécies: as assembleias gerais e as assembleias “separadas”, sendo as últimas que são realizadas de acordo com a distribuição territorial dos associados nas cidades de Udine, Pordenone e Trieste, precedendo a assembleia geral. Nas assembleias separadas são eleitos os delegados que representam a seção na assembleia geral, na razão de um delegado para cada 200 sócios. É vedado aqueles que tem encargos de administração ou relação de emprego com o confidi exercer o encargo de delegado. Cabe ainda às assembleias locais a proposição de nomes para o conselho de administração, respeitando o número de vagas previstas para cada área de atuação da entidade (CONFIDIMPRESE FVG, 2016, p. 11). Há limites de representação: cada sócio só pode representar o máximo de um outro sócio em uma assembleia ordinária, e até outros cinco associados em uma assembleia extraordinária (CONFIDIMPRESE FVG, 2016, p.10)

Nas assembleias gerais, os delegados têm direito a voto, e é facultado aos sócios das seções participar na condição de observadores, sem direito a voto ou a manifestar-se sobre os temas. Nas assembleias gerais ordinárias, realizadas ao menos uma vez ao ano, além da discussão e aprovação do balanço, são aprovados os regulamentos internos, e são nomeados os membros do conselho de administração, do conselho fiscal e seu presidente, bem como determinada a sua remuneração e a dos membros do comitê executivo. (CONFIDIMPRESE FVG, 2016, p.10).

11.3.4 Confidimprese FVG: Fontes de receita e área de atuação geográfica.

A entidade tem como fontes de receita as taxas pagas pelos sócios⁴²⁷ e as contribuições de entes públicos⁴²⁸. O confidi pode ainda receber, na forma de seu estatuto social,

⁴²⁷ As diversas contribuições dos sócios, relativas à associação e à concessão das garantias, somaram em 2017 três milhões de Euros. (CONFIDIMPRESE FVG, 2018, p. 47).

⁴²⁸ Um exemplo é dado pela contribuição à entidade, no período entre 2013 e 2017, de 9,2 milhões de Euros para o confidi (CONFIDIMPRESE FVG, 2018, p. 32). Somente no ano de 2017, as contribuições públicas da região de Friul-Venezia-Julia somaram 2,2 milhões de Euros, e as contribuições do Ministério do Desenvolvimento Econômico,

contribuições de empresas privadas que visem apoiar suas atividades (CONFIDIMPRESE FVG, 2016, p. 4).

O confidi opera exclusivamente na região de Friul-Veneza-Júlia, com sede em Udine e filiais nas cidades de Pordenone e Trieste. (CONFIDIMPRESE FVG, 2018, p. 20).

11.3.5 Resultados operacionais

A entidade de garantia mútua teve um contínuo crescimento no número de associados⁴²⁹, com uma contribuição significativa das fusões realizadas com outros confidi. Ao final de 2017, o Confidimprese FVG possuía 13.479 associados, sendo a maioria deles da cidade de Udine e de seu entorno⁴³⁰. A entidade tem uma elevada penetração na categoria profissional dos *artigiani*: das 25.653 empresas artigianas ativas na região de Friul-Veneza-Júlia em dezembro de 2017, 10.163 eram associadas ao confidi, representando 39,6 por cento do total (CONFIDIMPRESE FVG, 2018, p. 22).

Em dezembro de 2017, do total de 13.479 associados, pouco mais de um terço (4.812 associados) possuíam operações ativas, com um montante de garantias de 153,5 milhões de Euros, distribuídas em 8.605 operações de crédito garantidas pela entidade. (CONFIDIMPRESE FVG, 2018, p. 11). A maioria das garantias ativas foi concedida ao setor de manufatura (30,8 por cento), seguido pelo setor de construção (24,4 por cento) e pelo comércio (14,4 por cento) (CONFIDIMPRESE FVG, 2018, p.124).

Apenas no ano de 2017, 4.284 operações de garantia de crédito foram realizadas com 2.274 associados, totalizando 98,9 milhões de Euros. A maioria das operações (57,8 por cento do total) foi realizada na região de Udine (CONFIDIMPRESE FVG, 2018, p. 10-11), refletindo a elevada concentração local das operações de garantia prestadas pelo confidi. A maioria das operações creditícias garantidas em 2017 foi de curto prazo, representando 76,7 por cento do montante total das operações de crédito, o que indica um menor número de operações ligadas a investimentos nesse ano (CONFIDIMPRESE FVG, 2018, p. 25).

relativas ao Fundo de Prevenção à Usura, somaram 175 mil Euros, totalizando 2,4 milhões de Euros em contribuições públicas à entidade. No ano de 2018, o confidi recebeu 2,6 milhões de Euros do Fundo Central de Garantia à pequena e média empresa, do Ministério do Desenvolvimento Econômico, para reforçar seu patrimônio (CONFIDIMPRESE FVG, 2018, p. 19).

⁴²⁹ De um número inicial de apenas 61 associados em 1979, o confidi friulano já possuía 2.313 associados em 1985, 6.261 associados em 1995, 8.726 sócios em 2005, 10.276 sócios em 2010, e 12.795 associados em 2015 (CONFIDIMPRESE FVG, 2018, p.22).

⁴³⁰ O número de associados da região de Udine ao final de 2017 correspondia a 61,3 por cento do total, seguida por Pordenone, com 25,9 por cento, e por Trieste, com 12,8 por cento do quadro associativo (CONFIDIMPRESE FVG, 2018, p. 22)

Considerando o montante de garantias ao final de 2017, observa-se que pouco mais da metade do volume de negócios – 51 por cento – se referia a operações de curto prazo, e 49 por cento a operações de médio e longo prazo. A maioria das garantias ativas em dezembro de 2017 (63,3 por cento) se referia a garantias concedidas ao segmento *artigiano* (CONFIDIMPRESE FVG, 2018, p. 30).

As principais instituições financeiras que concederam empréstimos aos empreendedores com a garantia da entidade de garantia mútua foram os bancos de crédito cooperativo⁴³¹. A participação acumulada dos grandes bancos de presença nacional equivale à participação acumulada dos bancos de crédito cooperativo⁴³² (CONFIDIMPRESE FVG, 2018, p. 24).

Ao final de 2017, o Confidimprese FVG possuía mais de 13,5 milhões de Euros em depósitos em instituições financeiras, dos quais 8,8 milhões de Euros vinculados a garantias prestadas (CONFIDIMPRESE FVG, 2018, p. 82-83).

As contragarantias, no valor de 17,7 milhões de Euros, representavam, ao final de 2017, onze por cento do montante de garantias ativas (CONFIDIMPRESE FVG, 2018, p.135). Noventa por cento (90,4 por cento) do montante total de contragarantias se refere às contragarantias do Fundo Central de Garantias, operado pela instituição financeira pública *Mediocredito Centrale*⁴³³ (CONFIDIMPRESE FVG, 2018, p. 135).

Os créditos de baixa qualidade (*garanzie deteriorate*) da entidade de garantia mútua, no valor de 22,3 milhões de Euros, representavam 14,5 por cento do montante de créditos garantidos em dezembro de 2017; os créditos de difícil recuperação (*dubbio esito*), no montante de 13,7 milhões de Euros, representavam 61,7 por cento do montante de créditos de baixa qualidade (CONFIDIMPRESE FVG, 2018, p. 37).

Ao final de 2017, o patrimônio líquido da entidade era de 28,6 milhões de Euros (CONFIDIMPRESE FVG, 2018, p.10).

⁴³¹ Os bancos de crédito cooperativo representaram 25,7 por cento das operações de crédito garantidas no ano de 2017 (CONFIDIMPRESE FVG, 2018, p. 24).

⁴³² A principal instituição financeira de presença nacional conveniada é o banco *Unicredit*, com 11,7 por cento do montante de financiamentos, seguida do banco *Monte dei Paschi di Siena*, com 9,3 por cento do montante de financiamentos, e do banco *Intesa San Paolo*, com 5,7 por cento do montante de operações garantidas pela entidade de garantia mútua. Juntas, as três instituições representam 26,7 por cento do volume de negócios (CONFIDIMPRESE FVG, 2018, p. 24). Também não se observava uma elevada concentração das operações em uma única instituição financeira, o que se alterou no ano de 2018: a maior concentração de operações da entidade em 2017 foi com a *Cassa di Risparmio FVG*, que representou 16,8 por cento das operações (CONFIDIMPRESE FVG, 2018, p. 24). Com a incorporação da *Cassa di Risparmio FVG* pelo banco *Intesa San Paolo*, este banco tende a ter, no curto prazo, a maior participação no volume de operações garantidas pela entidade.

⁴³³ Além das contragarantias prestadas pelo Fundo Central de Garantia às pequenas e médias empresas, o confidi recebe contragarantias do Fundo de Prevenção da Usura, também do Ministério do Desenvolvimento Econômico; de fundos da região de Friul-Venezia-Júlia, e ainda do fundo da Câmara de Comércio, Indústria, *Artigianato* e Agricultura de Udine (CONFIDIMPRESE FVG, 2018, p. 39).

O resultado contábil em 2017 foi negativo, com prejuízo de cento e quarenta e três mil Euros (CONFIDIMPRESE FVG, 2018, p.10).

Apresentadas a metodologia empregada na pesquisa e o perfil das entidades de garantia mútua pesquisadas no Brasil e na Itália, é apresentado a seguir um resumo comparado dos resultados da pesquisa.

12 RESULTADOS: UMA VISÃO COMPARADA

São apresentados a seguir, de forma comparada, os resultados da pesquisa de campo, realizada por meio de 214 entrevistas aplicadas pessoalmente pelo pesquisador.

Foram realizadas setenta entrevistas em Toledo, 73 entrevistas em Udine e 71 entrevistas em Bari, buscando identificar o perfil dos entrevistados, de seus negócios, do acesso ao crédito e das operações de garantia realizadas; identificar e mensurar variáveis relativas às redes de relacionamentos que potencialmente poderiam impactar no capital social dos entrevistados, e ainda identificar e mensurar características das relações com as associações; identificar e mensurar a cooperação, a solidariedade, a mutualidade, a reciprocidade e a capacidade de organização dos grupos associativos; analisar a confiança entre os associados, relativa às questões econômicas e financeiras, a confiança no comitê de crédito e a confiança geral nas cidades onde a pesquisa foi realizada; identificar o conhecimento das normas relativas à garantia e a recuperação de crédito, a relevância das normas formais na decisão de associar-se às entidades pesquisadas, e sua influência na construção da confiança entre os associados; a presença de ativismo punitivo nas relações associativas; mensurar a importância da reputação nos âmbitos dos grupos de associados e das instituições; mensurar os efeitos reputacionais do não pagamento, e as expectativas de ganhos futuros dos associados às entidades de garantia mútua de crédito.

A pesquisa permitiu ainda a mensuração das expectativas sobre quais serviços poderiam ser prestados pelas entidades de garantia mútua de crédito, e sobre a receptividade, para os entrevistados em Toledo, de uma mudança na forma jurídica da entidade de garantia mútua de crédito daquela cidade.

12.1 Perfil dos entrevistados

Os entrevistados na pesquisa são predominantemente de meia idade: quase a metade dos entrevistados tem idade superior a 50 anos em Udine e Bari, e acima de sessenta por cento em Toledo tem idade superior a 40 anos. Em todas as cidades, os empreendedores são majoritariamente do sexo masculino, com percentual igual ou superior a setenta e cinco por cento.

Em Toledo, a maior parte dos entrevistados possui o ensino médio completo; nas cidades italianas, a formação majoritária é o ensino técnico ou profissional.

A maior parte dos entrevistados tiveram sua infância na cidade de realização da entrevista⁴³⁴, e muitas vezes residem na cidade desde então. Admitindo-se a afirmação de Uphoff (2000, p. 219, p. 223) sobre a importância dos primeiros anos de socialização para a compreensão dos papéis, regras, precedentes e procedimentos nas estruturas sociais, bem como as normas, valores, atitudes e crenças a elas associadas, pode-se afirmar que a maior parte dos entrevistados pode ter sofrido a influência dos valores culturais e normas informais vigentes nas cidades onde a pesquisa foi realizada.

12.2 Perfil dos empreendimentos

Os empreendimentos associados à sociedade de garantia mútua em Toledo são predominantemente empresas de pequeno porte, representando 64 por cento das empresas cujos proprietários foram entrevistados, seguidos pelas microempresas, que representam 30 por cento da amostra⁴³⁵. Nas cidades italianas, as microempresas⁴³⁶ constituem a maioria das empresas pesquisadas⁴³⁷.

A criação de postos de trabalho é mais intensa em Udine, onde há tipicamente a criação de quatro postos de trabalho, incluído aquele do empreendedor. Em Toledo e Bari, há tipicamente a criação de dois postos de trabalho. É minoritário o número de empresas onde apenas o posto de trabalho do empreendedor foi criado⁴³⁸.

Tanto em Toledo quanto em Udine, o ramo de atuação das empresas da amostra é predominantemente o comércio varejista, e em Bari, a prestação de serviços.

A faixa de faturamento predominante das empresas em Udine mostrou-se mais elevada do que aquela das empresas da amostra em Bari⁴³⁹.

⁴³⁴ O menor percentual de entrevistados que teve sua infância na cidade onde foi realizada a pesquisa foi em Toledo (51,4 por cento), e o maior em Bari (92,9 por cento), com percentual igualmente elevado em Udine (80 por cento). A pergunta é relevante frente ao papel dos primeiros anos de socialização, como exposto por Uphoff (2000, p. 219, p. 223).

⁴³⁵ Cabe destacar que a classificação considerou o faturamento anual real declarado à entidade de garantia mútua.

⁴³⁶ É oportuno lembrar que os critérios de definição de microempresa no Brasil e na União Europeia são diferentes: enquanto o critério adotado pelo Brasil baseia-se exclusivamente no faturamento (na forma da Lei complementar 123, é considerada microempresa aquela cujo faturamento anual não supera trezentos e sessenta mil reais, e a empresa de pequeno porte é a empresa cujo faturamento anual é superior a trezentos e sessenta mil reais e inferior a quatro milhões e oitocentos mil reais), na União Europeia o critério considera o número de funcionários e o faturamento anual (é microempresa a empresa com menos de 10 assalariados e um faturamento anual inferior a 2 milhões de Euros). Dada a amplitude do faturamento vigente na Europa, a comparação direta de indicadores referentes às empresas exige cautela.

⁴³⁷ Em Udine, as microempresas constituíram 80 por cento da amostra, e em Bari, 62 por cento.

⁴³⁸ Em Toledo, apenas 14 empresas têm apenas o trabalho do empreendedor; em Udine e Bari, essa situação correspondeu a apenas 3 empresas e 4 empresas, respectivamente.

⁴³⁹ Embora o faturamento anual médio das empresas da amostra em Bari seja de 2,1 milhões de Euros, e o faturamento médio anual da amostra em Bari seja de 1,2 milhões de Euros, em Bari 57,1 por cento das empresas

12.3 A associação à entidade de garantia mútua de crédito, às formas de cooperativas de crédito e associações de categoria profissional.

Em Toledo, a média de tempo de associação à sociedade de garantia de crédito é de 33,5 meses⁴⁴⁰; em Bari, a média do tempo de associação é de 63 meses, e em Udine, a média do tempo de associação ao confidi supera doze anos (150 meses)⁴⁴¹. Em que pese os maiores tempos de associação nas entidades italianas, a participação nas reuniões da entidade é reduzida em Toledo⁴⁴² e, da mesma forma, na entidade de garantia mútua de crédito do norte italiano e na entidade de garantia mútua de crédito do sul da península itálica⁴⁴³.

A associação à entidade comercial e empresarial local é elevada em Toledo: mais de oitenta por cento dos entrevistados são a ela associados. O percentual de associação à entidade de categoria profissional é também elevado em Udine, porém significativamente reduzido em Bari, cujo percentual de associados à entidade de categoria profissional é inferior a cinquenta por cento daquele verificado em Udine⁴⁴⁴. A frequência às reuniões da associação comercial e empresarial em Toledo é predominantemente reduzida, como também o é a frequência às reuniões da associação de categoria profissional em Bari. Diversamente das duas cidades, a participação em Udine é predominantemente elevada: quarenta e um por cento participam frequentemente das reuniões da entidade.

É elevado o percentual de associação à uma cooperativa em Toledo: todos os entrevistados são associados à uma cooperativa, o que se justifica pelo modelo operacional adotado pela sociedade de garantia mútua de Toledo. Em Udine, a associação aos bancos de crédito cooperativo (instituições que correspondem às cooperativas de crédito brasileiras na Itália) é média: metade dos entrevistados era associado a um banco de crédito cooperativo, e em Bari, substancialmente reduzida: apenas quatorze por cento dos entrevistados era associado a um banco de crédito cooperativo. O tempo de associação a essas entidades de crédito é elevado

entrevistadas tiveram um faturamento anual de até 250 mil Euros, enquanto este percentual representa apenas 23,3 por cento das empresas da amostra em Udine.

⁴⁴⁰ Há uma repartição relativamente homogênea dos percentuais (20 por cento) nas classes de análise adotadas. Oitenta por cento das empresas entrevistadas se associou nos últimos cinco anos.

⁴⁴¹ A longevidade do grupo se reflete na prevalência do grupo que se associou no período entre 10 e 20 anos anteriores à realização da pesquisa, que representa quase 40 por cento da amostra.

⁴⁴² A participação nas reuniões da sociedade de garantia de crédito não foi avaliada por meio de entrevistas. Segundo os executivos da entidade, a mesma foi avaliada como “muito escassa”.

⁴⁴³ Em Udine, 63 por cento dos entrevistados pouco participaram das reuniões, e 43,8 por cento jamais participaram das reuniões da entidade. Em Bari, este distanciamento é ainda maior: 71,8 por cento dos entrevistados pouco participaram das reuniões, e 63,4 por cento jamais participaram das reuniões das entidades de garantia mútua.

⁴⁴⁴ Em Udine, 76,7 por cento dos entrevistados era associado a uma entidade de categoria profissional, e em Udine, apenas 33,8 por cento dos entrevistados era associado a tais entidades. Isto evidencia o progressivo (e em Bari, avançado) distanciamento dos confidi das entidades que historicamente lhes deram origem.

para os entrevistados em Udine, mais recente para os entrevistados em Toledo e recentíssimo em Bari⁴⁴⁵.

Os dados permitem afirmar que há indícios de um menor associativismo em Bari, se comparado às demais cidades da pesquisa.

Excetuada a associação de categoria profissional em Udine, há uma participação reduzida nas reuniões das entidades associativas e, portanto, mostra-se duvidosa a existência de mecanismos de pressão dos pares que contribuam para o adimplemento das prestações em razão de uma característica mutualista, o que diverge das afirmações de Salviano Júnior (2014).

12.4 O acesso ao crédito pelos empreendedores

A maior parte dos empreendedores entrevistados buscou crédito nos últimos doze meses, em especial em Toledo e Udine⁴⁴⁶. A maioria dos entrevistados não enfrentou dificuldades no acesso ao crédito. Para os entrevistados que afirmaram ter tido dificuldades no acesso ao crédito, a *taxa de juros elevada* foi apontada como o principal problema em Toledo e em Bari, e a *existência de restrições nas centrais de risco de crédito* foi o principal problema indicado em Udine.

Predominantemente, não há dificuldades no relacionamento com as instituições financeiras⁴⁴⁷. O percentual de entrevistados que indicou já ter tido alguma vez problemas para conseguir crédito nas instituições financeiras se situa entre vinte por cento e vinte e sete por cento nas três cidades pesquisadas⁴⁴⁸. Igualmente reduzido é o percentual de empreendedores que já recebeu alguma vez uma resposta negativa a uma solicitação de crédito a uma instituição financeira, que varia entre 16,9 e 20 por cento dos entrevistados⁴⁴⁹.

⁴⁴⁵ Em Udine, a associação ao banco de crédito cooperativo se deu predominantemente no período entre dez e vinte anos anteriores à realização da pesquisa; em Toledo, entre cinco e dez anos anteriores à realização da pesquisa, e em Bari nos últimos doze meses anteriores à realização da pesquisa.

⁴⁴⁶ Em Toledo e Udine, setenta e quatro por cento dos entrevistados buscaram o acesso ao crédito nos últimos doze meses. Em Bari, este percentual foi um pouco menor, porém também elevado: cinquenta e cinco por cento dos entrevistados buscou crédito nos últimos doze meses anteriores à realização da pesquisa.

⁴⁴⁷ Em Toledo, oitenta por cento dos entrevistados nunca tiveram dificuldades no acesso ao crédito; em Udine, este percentual é de 75,3 por cento, e em Bari, de 73,2 por cento.

⁴⁴⁸ Os percentuais referentes ao grupo de entrevistados dos empreendedores que afirmaram já ter tido dificuldades no acesso ao crédito são: 20 por cento (Toledo), 24,7 por cento (Udine) e 26,8 por cento (Bari).

⁴⁴⁹ Os percentuais referentes ao grupo de entrevistados dos empreendedores que afirmaram já ter recebido uma resposta negativa a uma solicitação de crédito a uma instituição financeira são: 20 por cento (Toledo), 19,2 por cento (Udine) e 16,9 por cento (Bari). Em Toledo e Bari, a principal justificativa para a negativa de crédito foi a de que “a empresa é muito nova”, e em Udine, a “existência de restrições nos sistemas de informação de crédito”.

12.5 As operações de crédito e de garantia

A constituição de *capital de giro* foi a principal finalidade relatada para a última operação de crédito realizada pelos entrevistados em Toledo e em Udine, e em Bari a *compra de máquinas e equipamentos* foi a principal razão para a realização das operações⁴⁵⁰.

Em todas as três cidades pesquisadas, ***a maioria dos empreendedores afirmou que poderia ter oferecido garantias reais na operação de crédito contratada, se esta tivesse sido solicitada***⁴⁵¹.

A maioria dos entrevistados realizou apenas uma operação com a garantia da entidade de garantia mútua de crédito em Toledo e em Bari; em Udine, o número prevalente de operações é de três operações com a garantia da entidade de garantia mútua. ***Considerando a afirmação de Ostrom e Ahn (2003, p. xvii) de que a confiabilidade - ou a reputação de confiabilidade - advém de repetidas interações entre os indivíduos, característica de uma rede densa, o reduzido número de operações não provê incentivos para a reciprocidade ou para um comportamento confiável.***

Em Toledo, a categoria prevalente quanto ao valor da última operação de crédito realizada é a de valores de operação entre dez e trinta mil reais; em Bari, esta faixa é entre 50 mil Euros e cem mil Euros, e em Udine, entre 100 mil e 200 mil Euros. Assim, há indícios de que as operações em Udine são de maior valor e maior frequência.

É típico o percentual de garantia da operação superior a 80 por cento em Toledo e Bari, e entre 50 e 59 por cento em Udine. Para os associados das entidades italianas de garantia mútua, o *atendimento das exigências de garantia do banco* representou a maioria das citações quanto à contribuição da garantia concedida pelos confidi ao cliente⁴⁵²; em Toledo, a *redução das taxas de juros da operação* foi a principal vantagem citada quanto à realização da operação com a garantia da sociedade de garantia mútua de crédito⁴⁵³.

A quase totalidade dos entrevistados pagou regularmente e no prazo as parcelas referentes aos empréstimos garantidos pelas entidades de garantia mútua de crédito nas três

⁴⁵⁰ Em Toledo, a constituição de capital de giro representou 61 por cento das citações referente às finalidades para a operação de crédito, e em Udine 26,4 por cento. A compra de máquinas e equipamentos representou 49 por cento das citações de finalidade da operação de crédito em Bari.

⁴⁵¹ Em Toledo, 94 por cento dos empreendedores entrevistados afirmaram que poderiam oferecer garantias reais; em Udine, 80 por cento, e em Bari, 73 por cento. Em Toledo, a principal forma de garantia real que poderia ter sido ofertada foi *veículos* (45 por cento das citações), seguida de *bens imóveis* (41 por cento das citações); em Udine e Bari, a principal forma de garantia real que poderia ter sido ofertada foi *bens imóveis* (67 por cento das citações, em ambos os casos).

⁴⁵² Em Udine, o *atendimento das exigências da garantia do banco* representou 59 por cento das citações, e em Bari, 42 por cento das citações.

⁴⁵³ A *redução das taxas de juros* na operação representou 65% do total de citações em Toledo.

idades em que se realizou a entrevista. Em cada uma das cidades, em apenas um caso houve a necessidade de renegociação de valores e prazos.

Os dados apontam que *não há dificuldades no acesso ao crédito para os entrevistados*. Não é correto dizer que as operações de garantia mútua cumprem um papel de inclusão financeira – pois os clientes das entidades de garantia mútua teriam o acesso ao crédito, embora em condições menos favoráveis. A garantia oferecida pelo confidi ou pela sociedade de garantia de crédito cumpre a função de *reduzir a taxa de juros para o cliente e o risco da operação para a instituição financeira* – papel este especialmente relevante no Brasil, considerando as diferenças de taxas de juros praticadas nas operações de crédito com as microempresas e àquelas realizadas com as empresas de maior porte.

12.6 As redes de relacionamentos

Os entrevistados nas três cidades em que a pesquisa foi realizada residem prevalentemente há várias décadas na cidade: em Udine e Bari, há mais de quarenta anos (com os percentuais de sessenta por cento e cinquenta por cento dos entrevistados, respectivamente); em Toledo, entre vinte e quarenta anos (sessenta por cento). Em Toledo e Udine, é prevalente o grupo que afirma que conhece muitas pessoas influentes na cidade⁴⁵⁴, o que contrasta em parte com as afirmações do grupo de entrevistados em Bari, onde não houve uma definição de grupo predominante⁴⁵⁵.

O conhecimento de executivos da entidade de garantia de crédito é reduzido em Toledo e Bari, e elevado em Udine⁴⁵⁶. A mesma avaliação se deu para o conhecimento do entrevistado

⁴⁵⁴ Na análise das variáveis, frequentemente foi estabelecida uma escala de 1 a 10 para a resposta dos entrevistados, de forma a permitir ao entrevistado um espectro de avaliação e atribuição de notas, e ainda a análise quantitativa dos dados. Nessa escala, 1 e 10 representam extremos de uma escala de intensidade de cada variável. De forma a simplificar a análise qualitativa das variáveis, representadas por uma escala de 1 a 10, as notas de 1 a 3 foram agrupadas na graduação de intensidade denominada como “poucos” ou “reduzida”; as notas de 4 a 7 foram agrupadas na graduação de intensidade denominada como “bastante” ou “intermediário(a)”; e as notas de 8 a 10 foram agrupadas na graduação de intensidade denominada como “muitos” ou “elevado(a)”.

⁴⁵⁵ Em Toledo, em uma escala entre 1 e 10, foram atribuídas notas entre 8 e 10 (faixa superior da escala) por cinquenta e nove por cento dos entrevistados para a avaliação do conhecimento de pessoas influentes da cidade; nesta escala, o valor 10 representa a afirmação “conheço muitas pessoas influentes”. Em Udine, esta faixa de notas foi atribuída por quarenta e um por cento dos entrevistados, constituindo o grupo mais frequente, ou “típico”. Em Bari, este critério não produziu um grupo prevalente: 31,4 por cento dos entrevistados consideram que conhecem poucas pessoas influentes (notas de 1 a 3), 34,3 por cento dos entrevistados consideram que conhecem bastante pessoas influentes (notas de 4 a 7), e 34,3 por cento consideram muitas pessoas influentes (notas de 8 a 10).

⁴⁵⁶ Em Toledo, cinquenta por cento dos entrevistados afirmaram que não conhecem ou conhecem poucos executivos da sociedade de garantia de crédito. Em Bari, o percentual de entrevistados que afirmaram que não conhecem ou conhecem poucos executivos do confidi foi ainda maior: setenta e cinco por cento. Em Udine, em contraste com o grupo de entrevistados em Toledo e Bari, cinquenta por cento dos entrevistados afirmaram que conhecem há muito tempo um ou mais executivos do confidi.

pelos executivos⁴⁵⁷. Assim, é possível afirmar que em Toledo e Bari há um distanciamento do relacionamento pessoal entre executivos e clientes. É oportuno recordar que o conhecimento dos executivos das entidades cooperativas de crédito é uma forma de recurso ligado a contatos, capaz de gerar um retorno do capital social em uma ação instrumental particular e pontual (Lin, 2001).

O conhecimento da empresa pelos executivos e o conhecimento da capacidade efetiva de pagamento da empresa pela entidade de garantia mútua de crédito foram prevalentemente avaliados como “elevados”. De fato, como verificado nos diálogos com os responsáveis pela avaliação de crédito nas entidades de garantia mútua, as informações da empresa necessárias para a análise do crédito e da capacidade efetiva de pagamento da empresa são fornecidas (quase exclusivamente) por meio da documentação, e não por meio de informações conhecidas como parte de um relacionamento pessoal. Corroboram com as informações levantadas junto às entidades de garantia mútua as frequentes afirmações dos entrevistados durante a entrevista de que houve uma “grande quantidade de documentos” por eles entregues no processo de avaliação para a concessão da garantia.

A transparência no relacionamento com o cliente recebeu uma avaliação muito positiva por quase todos os entrevistados⁴⁵⁸, nas três entidades onde se realizou a pesquisa.

Há um contato muito reduzido entre os associados das entidades de garantia mútua, que se reflete nas avaliações de todas as formas de relacionamentos pesquisados, as quais poderiam potencialmente aumentar o capital social dos associados. São reduzidos o conhecimento dos associados em outros grupos, o tempo de conhecimento de outros associados da entidade de garantia mútua de crédito, o número de associados conhecidos⁴⁵⁹, o número de amigos e parentes que também são associados às entidades de garantia mútua, as relações comerciais entre associados das entidades de garantia mútua e o tempo de relacionamento comercial entre associados das entidades de garantia mútua para os entrevistados das três instituições pesquisadas⁴⁶⁰. *Adotando-se a afirmação de Coleman (1988, p. S105 – S109) de que são condições estruturais do capital social a presença de redes sociais densas, com fechamento*

⁴⁵⁷ Em Toledo e Bari, quarenta e seis por cento e cinquenta e um por cento dos entrevistados, respectivamente, afirmaram que os executivos da entidade de garantia mútua de crédito não os conhecem ou pouco os conhecem; em Udine, quarenta e nove por cento afirmaram que os executivos do confidi os conhecem bem.

⁴⁵⁸ A avaliação entre 8 e 10 foi atribuída por noventa e um por cento dos entrevistados em Toledo, por oitenta e oito por cento dos entrevistados em Udine e por noventa por cento dos entrevistados em Bari.

⁴⁵⁹ Um número de associados conhecidos inferior a cinco foi considerado como um número “reduzido”, e um número superior a dez foi considerado como um número elevado.

⁴⁶⁰ Este conhecimento reduzido mostrou-se menor em Udine e maior em Bari, mas em todas as três cidades as notas atribuídas entre 1 e 3 foram prevalentes. As notas atribuídas a cada categoria podem ser consultadas no apêndice.

relacional e uma organização social apropriável pelo indivíduo, tais condições estruturantes não se mostram presentes, e o capital social nas entidades de garantia mútua deve ser considerado inexistente ou, no máximo, rarefeito. Tal conclusão é ainda apoiada pela afirmação de Lin (2003, p. 3) de que as relações entre os indivíduos são os elementos (*building blocks*) que constituem o capital social; logo, se inexistentes ou rarefeitas as redes relacionais, *não se mostra presente a condição constitutiva do capital social.*

Além disso, *considerando que, conforme as lições de Ostrom e Ahn (2003, p. xvii) a confiabilidade - ou a reputação de confiabilidade – advém de repetidas interações entre os indivíduos, característica de uma rede densa, que incentiva a adoção de um comportamento confiável pelo desejo de ganhos futuros, pode-se afirmar que tal condição não se encontra presente nas entidades de garantia mútua*⁴⁶¹.

Contrasta com o resultado da avaliação da proximidade de relacionamento com os executivos das entidades de garantia mútua o resultado obtido referente à avaliação da proximidade de relacionamento com os executivos da instituição financeira concedente do crédito; de forma semelhante, contrasta o resultado da avaliação da proximidade de relacionamento com as entidades de garantia mútua de crédito aquela relativa à instituição financeira, ambos elevados tanto em Bari quanto em Udine⁴⁶². De forma geral, exceto quanto à transparência no relacionamento, os demais aspectos receberam uma avaliação mais positiva nas instituições financeiras concedentes do crédito do que nas entidades de garantia mútua, o que reforça a avaliação de que **o locus do capital social não se encontra nas entidades de garantia mútua, mas nas entidades concedentes do crédito**, em sentido oposto às afirmações de Das *et al.* (2008). Mais uma vez, reitera-se que *não é possível afirmar que o capital social seja uma característica dos confidi ou das sociedades de garantia de crédito* – pois se o capital social, de acordo com a definição proposta por Lin (2001, p. 55), é definido como o conjunto de recursos incorporados às redes sociais que são acessíveis ou mobilizáveis por meio de ações para alcançar um propósito, *não cabe falar em capital social se não se mostra presente a rede de relacionamentos. A operação dos confidi, e das sociedades de garantia de crédito, mostrou que a análise de crédito e as decisões de concessão de garantia por essas entidades de garantia mútua se baseiam, em primeiro plano, em critérios formais.*

As figuras a seguir apresenta uma visão comparada entre os critérios de redes de relacionamento com os executivos dos confidi e das instituições financeiras concedentes do

⁴⁶¹ Recorde-se que, conforme as lições de Bourdieu (1986, p. 52), a reprodução do capital social exige um esforço incessante de sociabilidade, uma sequência contínua de trocas nas quais o reconhecimento é afirmado e reafirmado.

⁴⁶² Este critério não foi avaliado em Toledo.

crédito, e ainda uma comparação quanto aos critérios de natureza institucional relativos ao conhecimento da capacidade efetiva de pagamento e transparência.

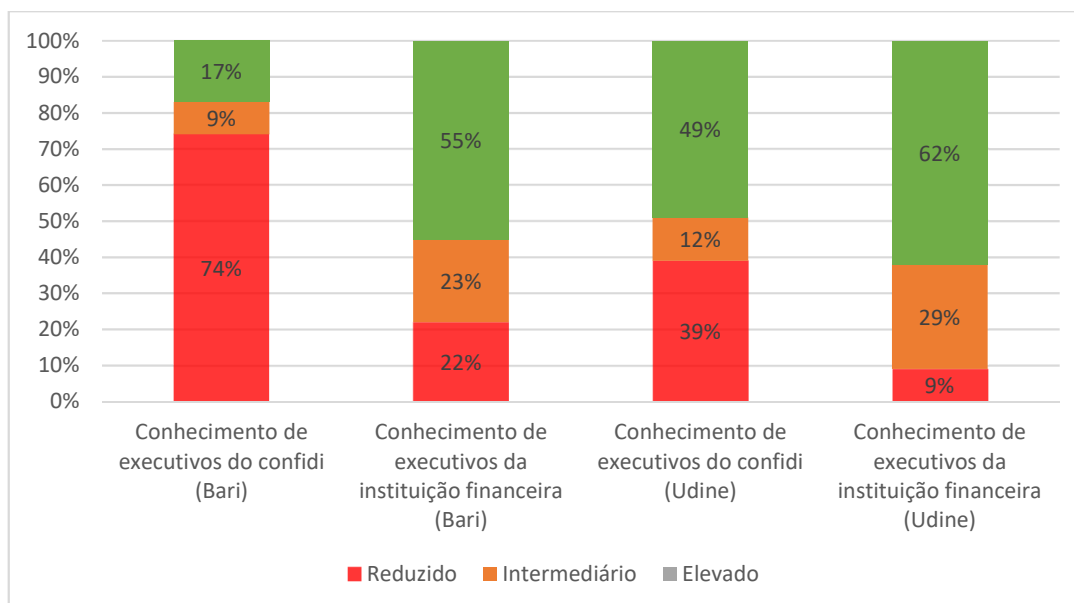


Figura 35 - Conhecimento de executivos no confidi e na instituição concedente do crédito.
Fonte: o autor.

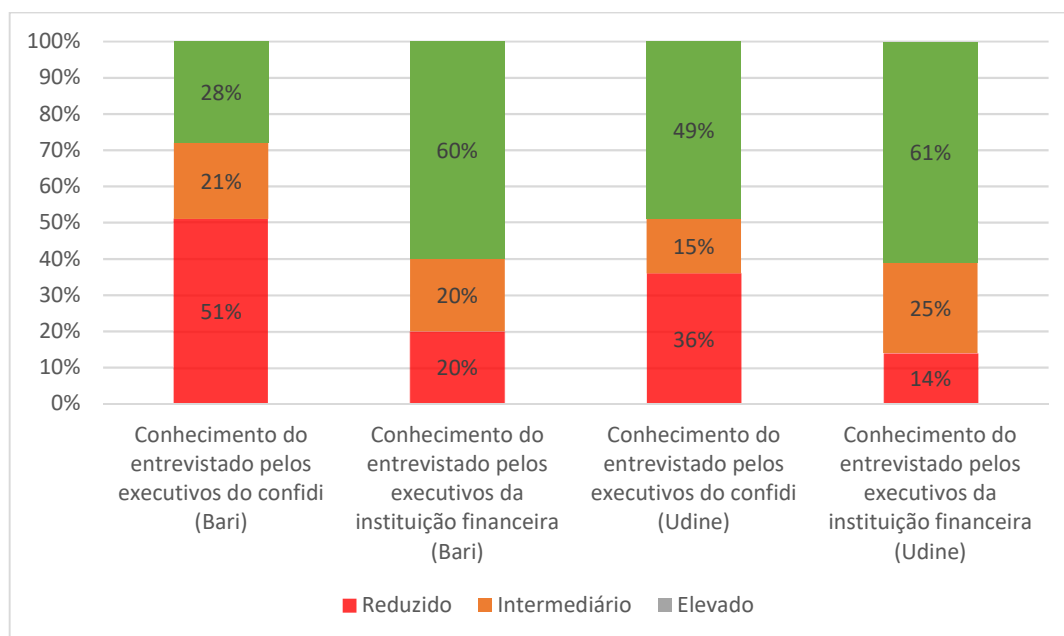


Figura 36 - Conhecimento do entrevistado pelos executivos do confidi e da instituição concedente do crédito.
Fonte: o autor

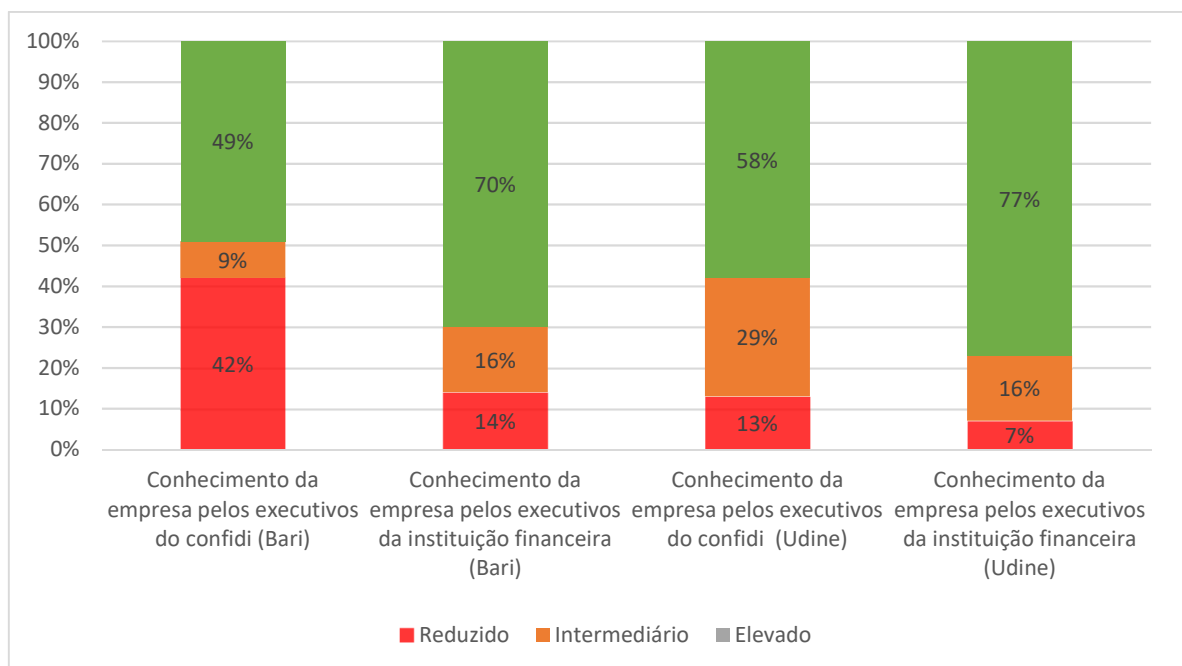


Figura 37 - Conhecimento da empresa pelos executivos do confidi e da instituição concedente do crédito.

Fonte: o autor

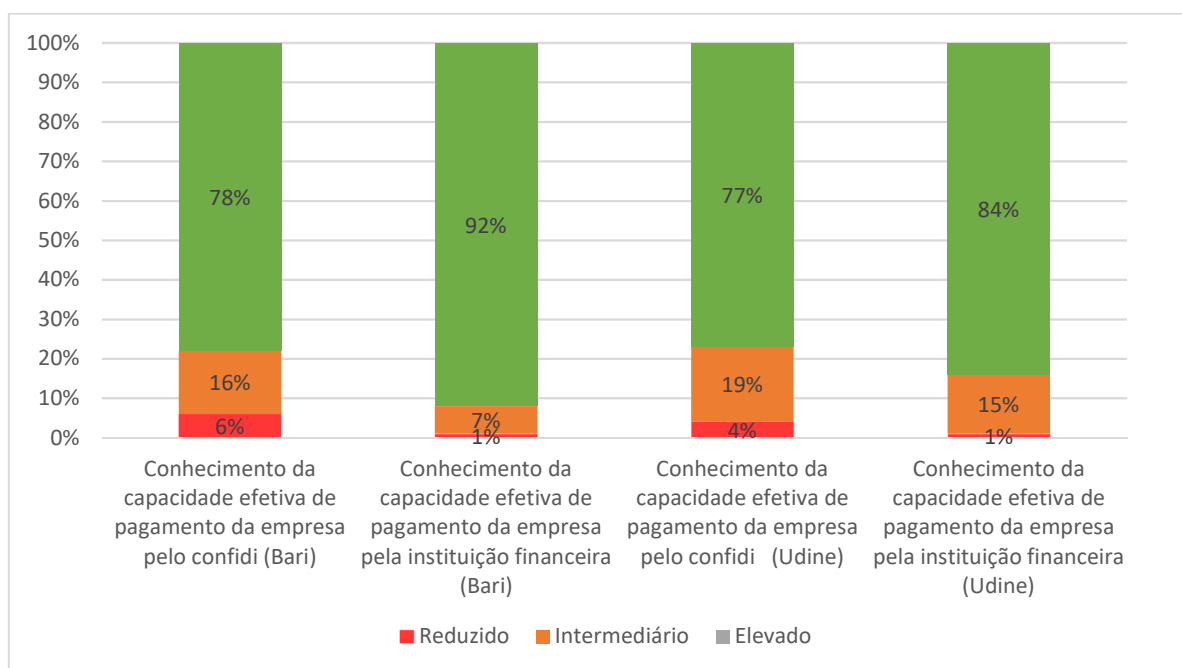


Figura 38 - Conhecimento da capacidade efetiva de pagamento da empresa pelo confidi e pela instituição concedente do crédito.

Fonte: o autor

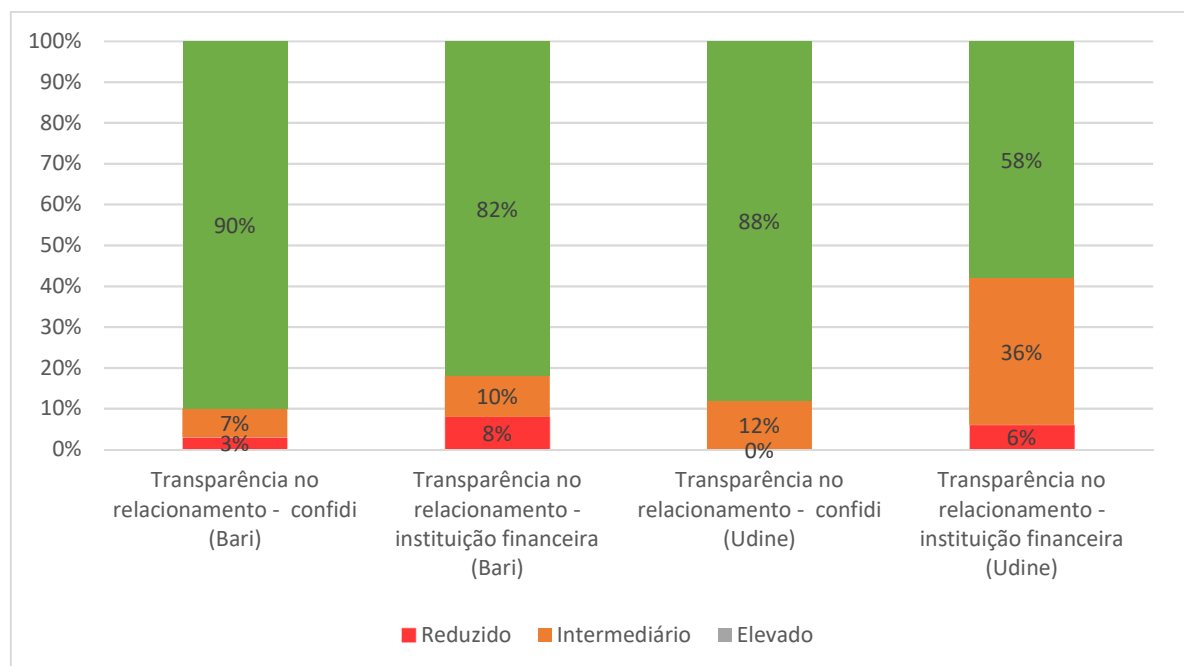
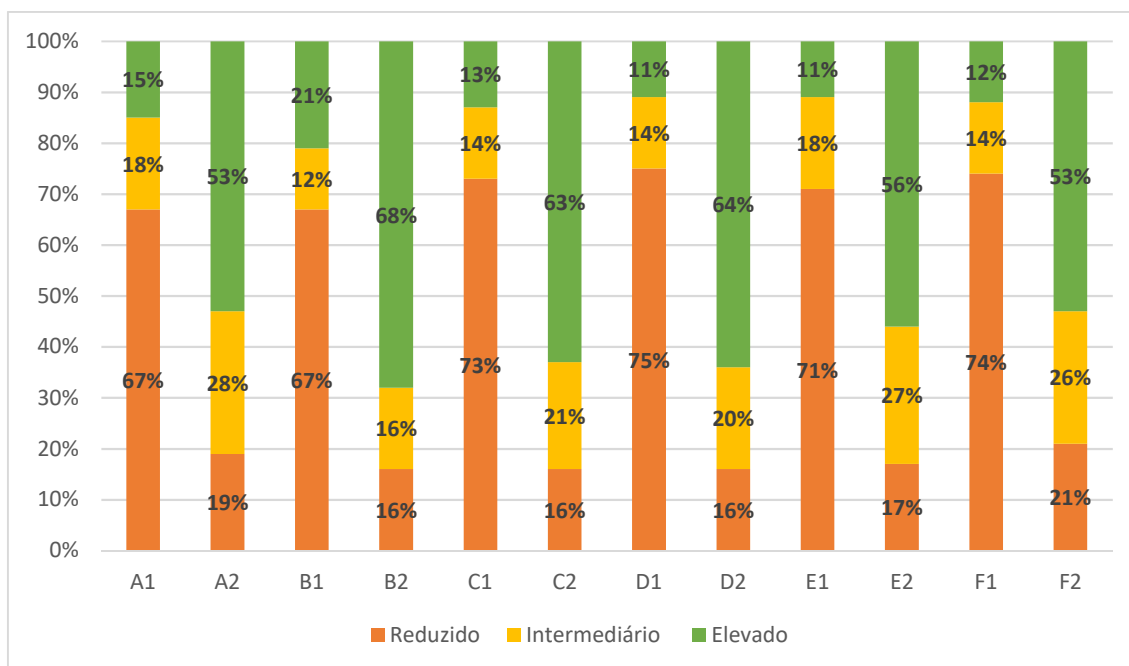


Figura 39 – Transparência no relacionamento pelo confidi e pela instituição concedente do crédito.
Fonte: o autor

Em Udine e Bari, os indicadores referentes às redes de relacionamento dos entrevistados com associados a um banco de crédito cooperativo apresentaram a prevalência de um conhecimento reduzido em todas as variáveis de rede de relacionamentos com associados, de forma análoga ao comportamento dos mesmos indicadores referentes à rede de relacionamentos dos entrevistados com outros associados dos confidi. Todavia, o comportamento desses indicadores é muito diverso em Toledo, onde todos estes indicadores foram elevados. Os indicadores referentes às redes de relacionamentos ligadas à cooperativa de crédito são sempre superiores àqueles referentes à sociedade de garantia de crédito, confirmando a importância desta rede para os entrevistados. A figura a seguir apresenta os seis indicadores referentes às redes de relacionamentos com associados da cooperativa de crédito e as redes de relacionamentos com associados à sociedade de garantia de crédito, evidenciando a diferença de importância entre as duas redes.



A1: conhecimento de associados à SGC em outros grupos
A2: conhecimento de associados à cooperativa de crédito em outros grupos
B1: tempo de conhecimento de outros associados à SGC
B2: tempo de conhecimento de outros associados à cooperativa de crédito
C1: número de associados à SGC conhecidos
C2: número de associados à cooperativa de crédito conhecidos
D1: número de parentes ou amigos associados à SGC
D2: número de parentes ou amigos associados à cooperativa
E1: relações comerciais entre associados à SGC
E2: relações comerciais entre associados à cooperativa de crédito
F1: tempo do relacionamento comercial entre associados à SGC
F2: tempo de relacionamento comercial entre associados à cooperativa de crédito

Figura 40 - Variáveis referentes às redes de relacionamentos na sociedade de garantia de crédito e na cooperativa de crédito.

Fonte: o autor

Os indicadores referentes ao conhecimento dos dirigentes da associação de categoria profissional pelos entrevistados, do conhecimento dos entrevistados pelos dirigentes da associação de categoria profissional e do conhecimento da empresa do entrevistado pelos dirigentes da associação de categoria profissional indicam a prevalência do grupo de entrevistados que considerou o conhecimento *elevado* em Udine, e a prevalência do grupo de entrevistados que considerou o conhecimento *reduzido* em Bari⁴⁶³. Os dados indicam que há indícios de uma maior proximidade entre as associações de categoria profissional e o confidi em Udine, e de um maior afastamento entre as associações de categoria profissional e o confidi

⁴⁶³ Estas variáveis não foram pesquisadas em Toledo.

em Bari, em especial das confederações que representam o segmento *artigiano*, o qual é majoritariamente representado na pesquisa em razão do perfil dos clientes das entidades italianas de garantia mútua.

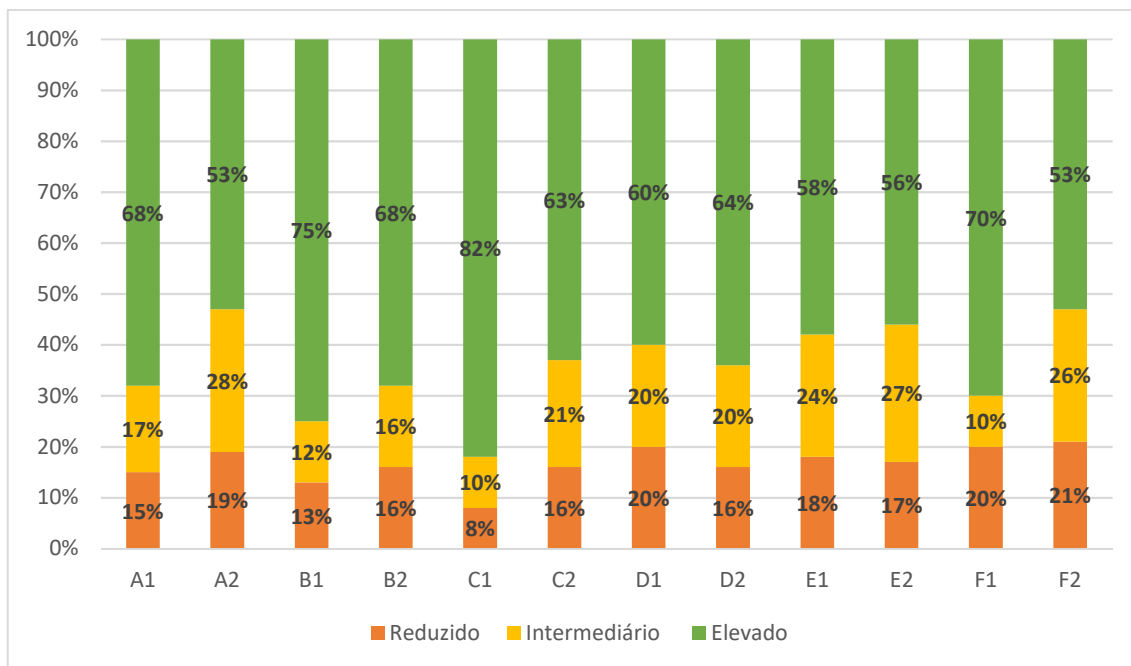
As variáveis relativas às redes de relacionamentos dos entrevistados que são associados da associação empresarial e comercial apresentaram de forma consistente a prevalência do grupo que classificou o nível de conhecimento como *elevado*, em contraste com Bari, onde houve sempre a prevalência do grupo que classificou o nível de conhecimento como *reduzido*. Em Udine, as variáveis referentes ao conhecimento de associados à associação comercial conhecidos em outros grupos (de forma parcial, pois a distribuição majoritária dividiu-se em dois grupos), o tempo de conhecimento de associados à associação de categoria profissional e o número de associados à associação de categoria profissional se mostraram prevalentemente elevados, sem que as relações de amizade ou parentesco ou as relações comerciais fossem avaliadas como de conhecimento elevado. Assim, é possível afirmar que em Udine as redes de relações relativas à associação de categoria profissional dos entrevistados são importantes, embora não apresentem a multiplicidade de vínculos verificada nas redes de relacionamentos dos entrevistados em Toledo. É oportuno recordar que, de acordo com as lições de Coleman (1994, p.311), essa multiplicidade de vínculos é capaz de gerar capital social.

É oportuno destacar que a extensão⁴⁶⁴ das redes de relacionamentos relativas à associação a associação comercial e empresarial supera àquela da cooperativa de crédito, exceto no que se refere às relações de amizade e parentesco. A figura 38 apresenta uma comparação das variáveis relativas ao conhecimento de associados nessas duas redes de relacionamentos.

Cabe destacar que a extensão das redes não deve ser confundida com a intensidade dos vínculos das redes. A reduzida participação nas reuniões tende a reduzir a intensidade dos vínculos, e com isto o capital social dos entrevistados. A exceção que se apresentou na pesquisa são as redes de relacionamento relacionadas à associação de categoria profissional em Udine, que apresentou tanto extensão quanto intensidade elevadas⁴⁶⁵.

⁴⁶⁴ É oportuno recordar que a extensão é definida como o número de posições a que se tem acesso, e que reflete a diversidade de posições (e de recursos) a que se tem acesso, conforme as lições de Lin (2001).

⁴⁶⁵ Recorde-se que conforme Lin (2001, p. 66) a frequência de participação é um indicador da intensidade da rede.



A1: conhecimento de associados à associação comercial e empresarial em outros grupos
A2: conhecimento de associados à cooperativa de crédito em outros grupos
B1: tempo de conhecimento de outros associados à associação comercial e empresarial
B2: tempo de conhecimento de outros associados à cooperativa de crédito
C1: número de associados à associação comercial e empresarial conhecidos
C2: número de associados à cooperativa de crédito conhecidos
D1: número de parentes ou amigos associados à associação comercial e empresarial
D2: número de parentes ou amigos associados à cooperativa
E1: relações comerciais entre associados à associação comercial e empresarial
E2: relações comerciais entre associados à cooperativa de crédito
F1: tempo do relacionamento comercial entre associados à associação comercial e empresarial
F2: tempo de relacionamento comercial entre associados à cooperativa de crédito

Figura 41 - Variáveis referentes às redes de relacionamentos na cooperativa de crédito e na associação comercial e empresarial de Toledo.

Fonte: o autor

Recordando a lição de Coleman(1988, p. S 102 - S104) de que os relacionamentos constituem recursos de capital, tendo como efeitos:

- a) o estabelecimento de obrigações e expectativas de *reciprocidade* entre os agentes,
- b) *a construção da confiança* do ambiente social,
- c) a abertura de canais de informação, e
- d) o *estabelecimento de normas informais* que endossam certas formas de comportamento e impõem sanções aos comportamentos oportunistas,

é razoável inferir que *a rarefação das redes relacionais poderá minimizar todos esses efeitos.*

12.7 Normas informais: cooperação, solidariedade e organização em grupos

A tendência à cooperação foi avaliada considerando como indicadores a percepção da abertura à cooperação por parte do entrevistado em relações comerciais e a sua percepção da abertura à cooperação por parte de seus parceiros comerciais.

A análise da abertura dos empreendedores à cooperação nas relações comerciais (apresentada na figura 39) não apresentou um único grupo majoritário nos três casos. Todavia, é possível afirmar – desconsiderando o grupo cujas respostas se deram na faixa intermediária de notas (notas 4 a 7) – que há uma tendência à desconfiança em Toledo, uma tendência à confiança em Udine e um comportamento indefinido em Bari, em razão da presença de um percentual de respostas quase idêntico para a confiança e a desconfiança.

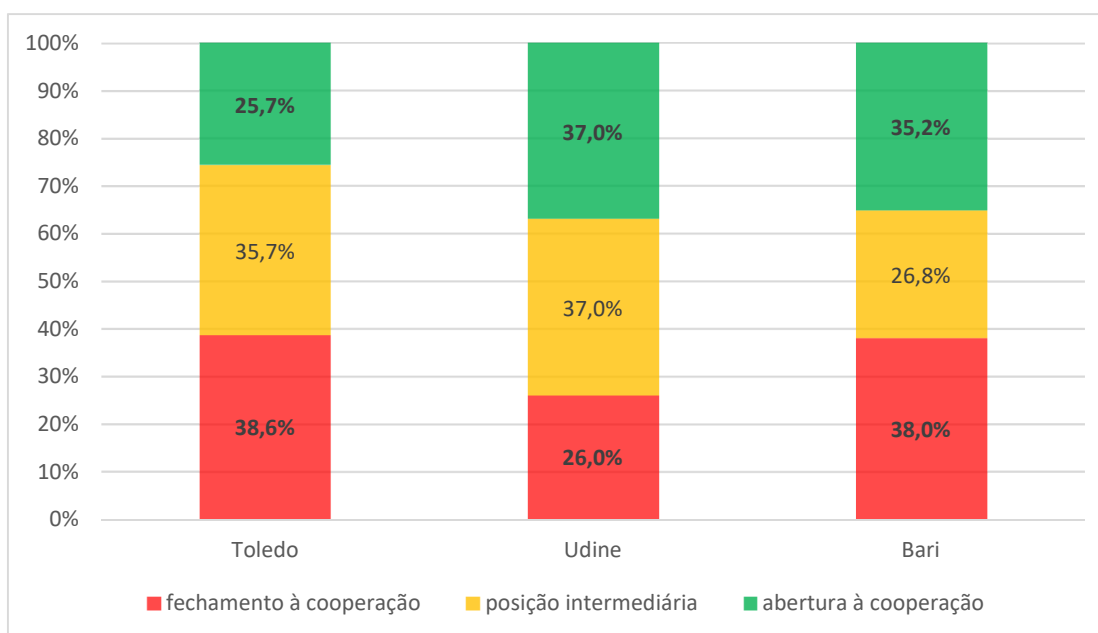


Figura 42 - Abertura dos empreendedores à cooperação nas relações comerciais em Toledo, Udine e Bari.

Fonte: o autor

Quanto à abertura à cooperação por parte dos parceiros comerciais (apresentada na figura 40), foram majoritárias as respostas na faixa intermediária de notas, excetuadas as respostas em Toledo, que apresentaram quase idêntico percentual para uma avaliação *intermediária e elevada*. Desconsiderando-se as respostas da faixa intermediária, é possível afirmar que há uma tendência a abertura à cooperação por parte dos parceiros comerciais em Udine; em Bari, os percentuais de avaliação para uma cooperação reduzida e uma cooperação elevada por parte dos parceiros comerciais se mostraram quase idênticos, o que não permite qualquer avaliação de tendência.

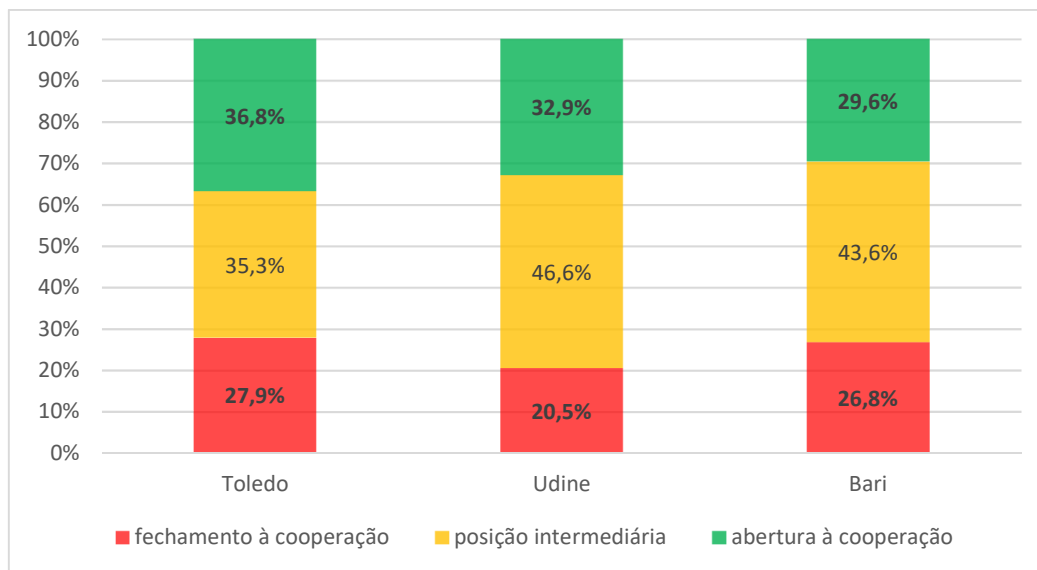


Figura 43 - Abertura dos parceiros comerciais dos empreendedores à cooperação nas relações comerciais em Toledo, Udine e Bari.

Fonte: o autor

A cooperação geral na cidade (apresentada na figura 41) foi avaliada como *intermediária* pela maioria dos entrevistados em Toledo e em Udine, e foi o grupo majoritário em Bari. Todavia, cabe destacar um número relevante de respostas que avaliaram a confiança geral como *reduzida* em Bari e Udine, o que permite afirmar que há uma tendência geral à desconfiança em ambas as cidades⁴⁶⁶.

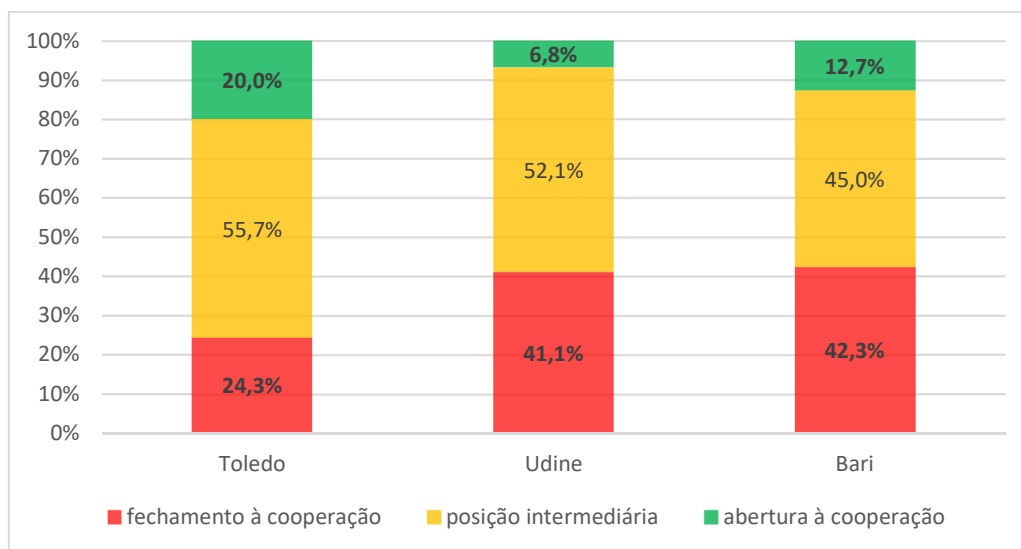


Figura 44 - Abertura geral à cooperação em Toledo, Udine e Bari.

Fonte: o autor.

⁴⁶⁶ Em Bari, a diferença entre a avaliação *reduzida* e a avaliação *intermediária* foi inferior a três por cento.

A escala de Uphoff – que considera a intensidade de solidariedade, mutualidade, e reciprocidade – foi apresentada a cada um dos entrevistados, que avaliou as características presentes nas associações (sociedade de garantia mútua (Brasil) ou confidi (Itália), cooperativa de crédito (Brasil) ou banco de crédito cooperativo (Itália), associação comercial e empresarial (Brasil) ou associação de categoria profissional (Itália)) e na cidade. Foi predominante em Toledo a avaliação de que a *solidariedade, a mutualidade e reciprocidade* – regras informais que Uphoff denomina como capital social – são *muito altas* entre os associados da sociedade de garantia de crédito⁴⁶⁷. Em Bari, a avaliação da intensidade dessas regras informais recebeu predominantemente a avaliação *alta*⁴⁶⁸, e em Udine, não houve uma avaliação predominante: os grupos que avaliaram a solidariedade, mutualidade e reciprocidade como baixa, alta e muito alta apresentaram uma diferença muito pequena entre esses subgrupos. A figura a seguir apresenta as categorias da escala de Uphoff para as três cidades pesquisadas.

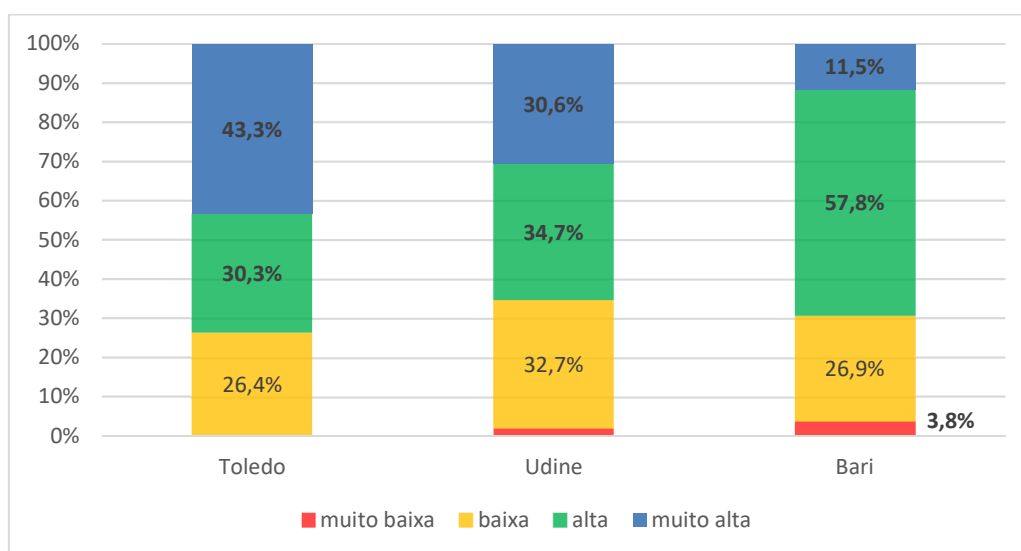


Figura 45 - Escala de Uphoff para as entidades de garantia mútua de crédito em Toledo, Udine e Bari.
Fonte: o autor

No âmbito das cooperativas de crédito em Toledo, a avaliação predominante foi *alta*, com uma avaliação predominante *baixa* em Bari e Udine para os bancos de crédito cooperativo. A distribuição das avaliações referentes às cooperativas de crédito e aos bancos de crédito cooperativo é apresentada na figura a seguir.

⁴⁶⁷ A avaliação da solidariedade, mutualidade e reciprocidade em Toledo recebeu a avaliação *baixa* por 26,4 por cento dos entrevistados, *intermediária* por 30 por cento dos entrevistados e *alta* por 43,3 por cento dos entrevistados.

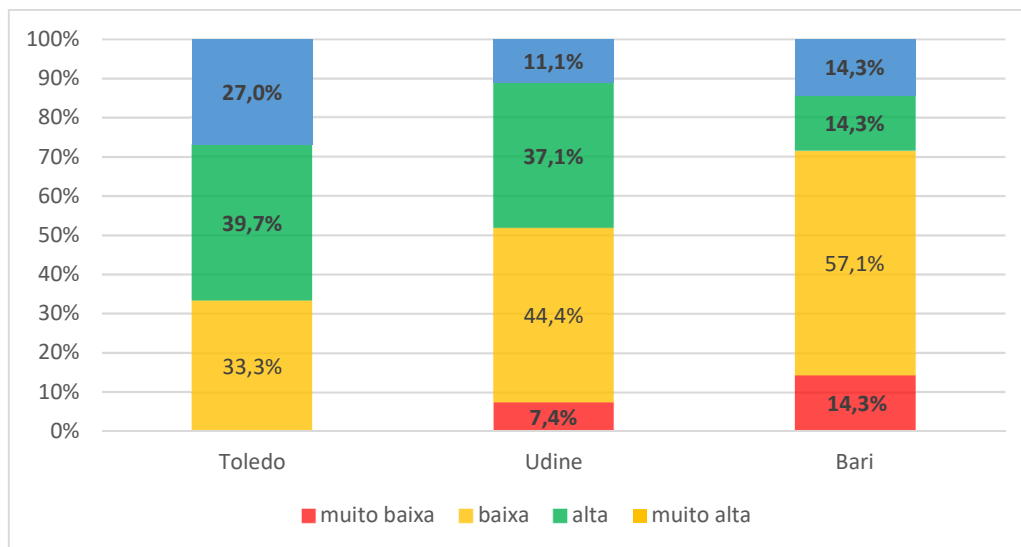


Figura 46 - Escala de Uphoff para as cooperativas de crédito em Toledo e para os bancos de crédito cooperativo em Udine e Bari.

Fonte: o autor

No âmbito da associação comercial e empresarial em Toledo, a avaliação predominante foi *muito alta*, e nas cidades italianas pesquisadas, a avaliação predominante das associações de categoria profissional foi *alta*, como se verifica na figura a seguir.

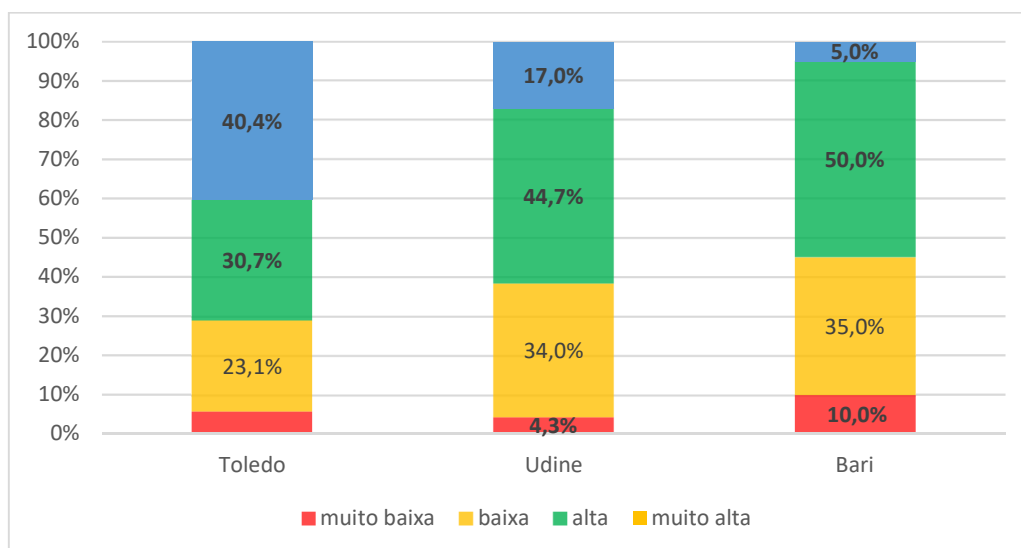


Figura 47- Escala de Uphoff para a associação comercial e empresarial em Toledo e para as associações de categoria profissional em Udine e Bari.

Fonte: o autor

No âmbito das cidades, as avaliações predominantes – apresentadas na figura a seguir – foram *baixas* para as três cidades pesquisadas. Considerando-se a soma das avaliações muito baixa e baixa, observa-se uma menor intensidade das regras informais de solidariedade, mutualidade e reciprocidade na cidade de Bari em relação à Udine, e desta em relação à Toledo.

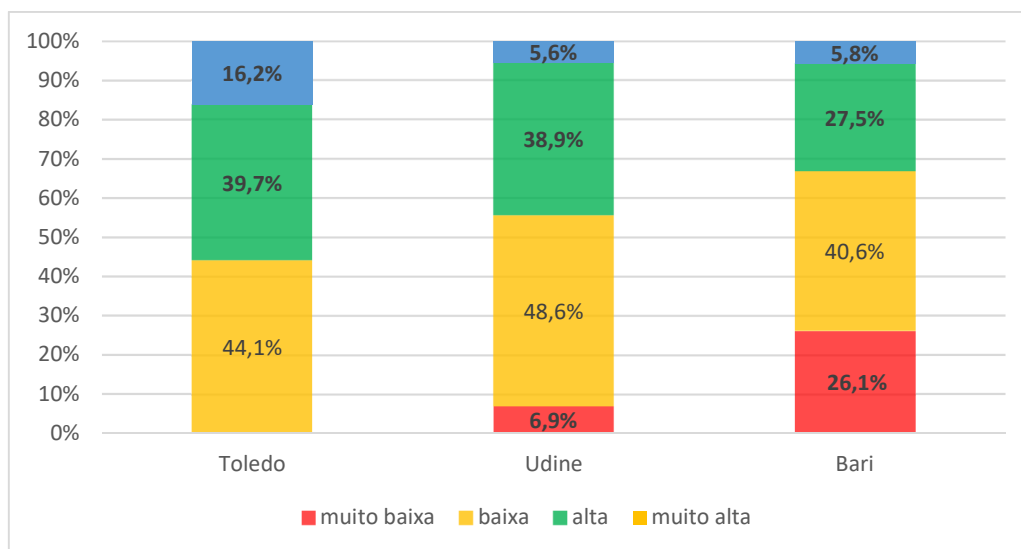


Figura 48 - Escala de Uphoff nas cidades de Toledo, Udine e Bari.

Fonte: o autor

A comparação das médias das avaliações nas três cidades, em todos os âmbitos associativos e comunitários avaliados (sociedade de garantia de crédito / confidi, cooperativa de crédito / banco de crédito cooperativo, associação comercial e empresarial / associação de categoria profissional e cidade), mostra que as médias das avaliações de Toledo foram superiores às médias das avaliações de Udine, as quais, por sua vez, foram superiores às médias das avaliações de Bari. A figura 49 apresenta as médias das avaliações referentes à solidariedade, mutualidade e reciprocidade nos âmbitos das associações e comunitário para as três cidades pesquisadas.

Em síntese, é possível afirmar que **há uma percepção de maior intensidade das regras informais de solidariedade, mutualidade e reciprocidade no âmbito das associações em Toledo do que aquela verificada nas cidades italianas pesquisadas**, e ainda que há uma percepção de maior intensidade dessas regras informais em Udine do que em Bari.

A capacidade de cada grupo associativo ou comunitário em organizar-se para uma finalidade comum foi também verificada, com base em uma escala desenvolvida por Olson (1965). Em todos os âmbitos das associações (sociedade de garantia de crédito, cooperativa de crédito e associação comercial e empresarial) as avaliações com notas elevadas foram prevalentes em Toledo, e no âmbito da cidade foi mais frequente a avaliação intermediária. Em Udine, para todos os âmbitos a avaliação intermediária foi a mais frequente, e em Bari a avaliação que indica um grau elevado de organização do grupo foi prevalente no âmbito do confidi, recebendo os demais entes associativos e a cidade uma avaliação intermediária. As

figuras 50 a 53 apresentam, de forma comparada, a capacidade de organização coletiva de cada grupo, de acordo com os critérios propostos por Olson (1965).

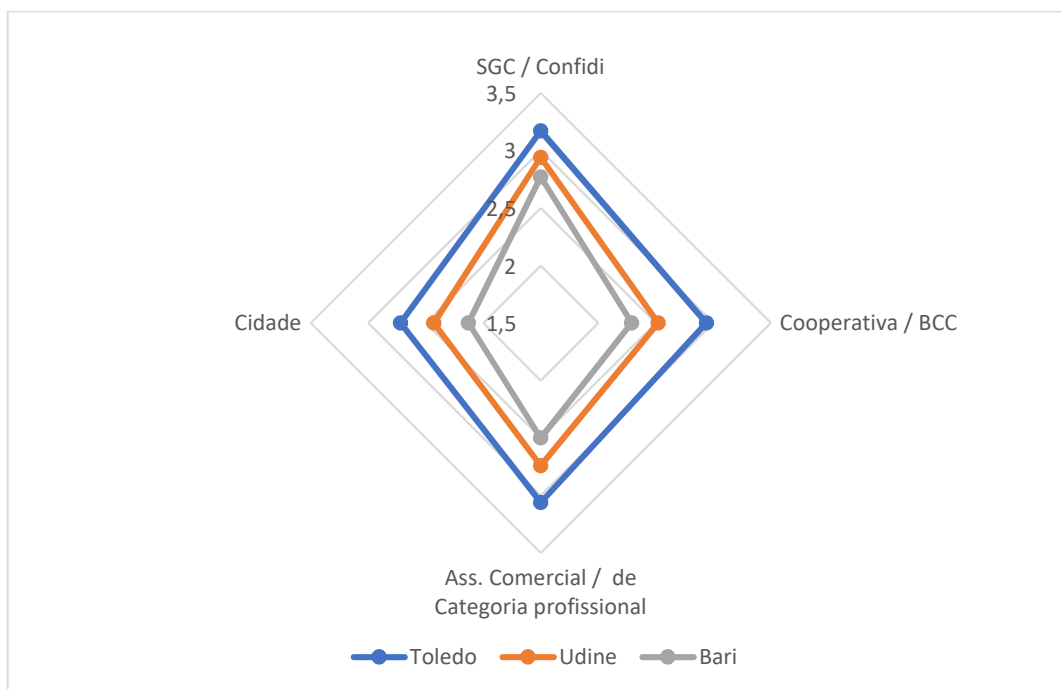


Figura 49 - Médias referentes às regras de solidariedade, mutualidade e reciprocidade (Uphoff) nos âmbitos associativos e comunitário nas cidades pesquisadas.

Fonte: o autor.

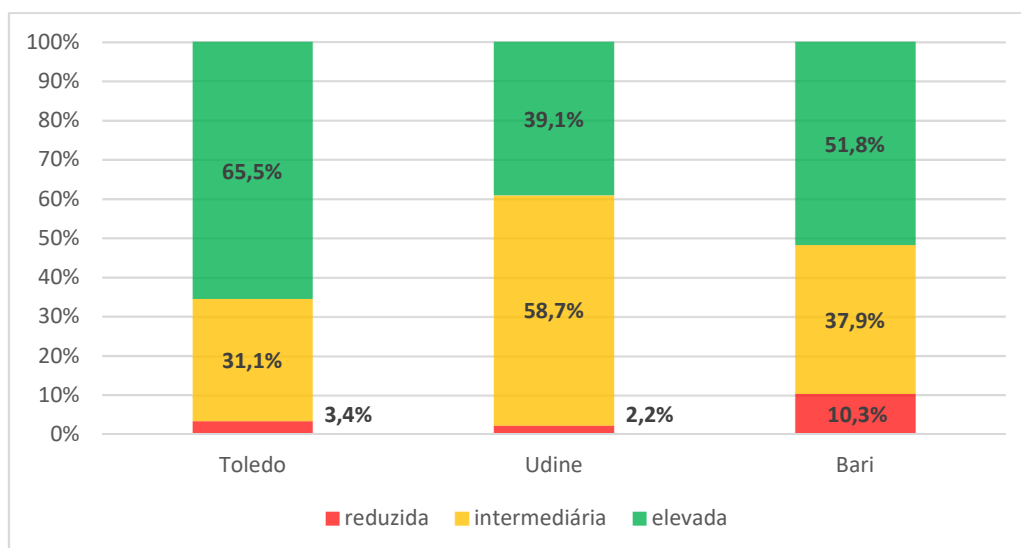


Figura 50 - Capacidade de organização dos associados da sociedade de garantia de crédito / confidi.

Fonte: o autor

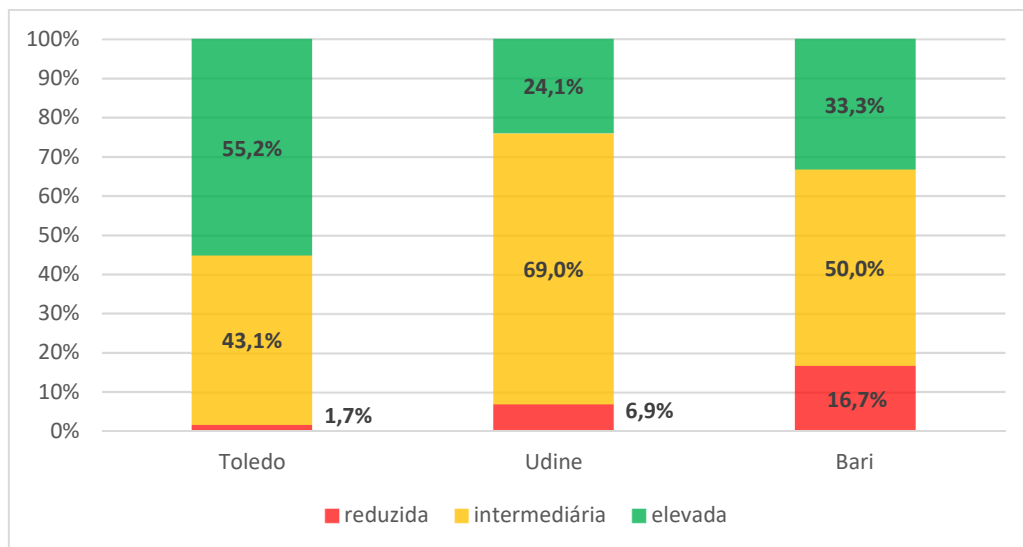


Figura 51 - Capacidade de organização dos associados da cooperativa de crédito / banco de crédito cooperativo em Toledo, Udine e Bari.

Fonte: o autor

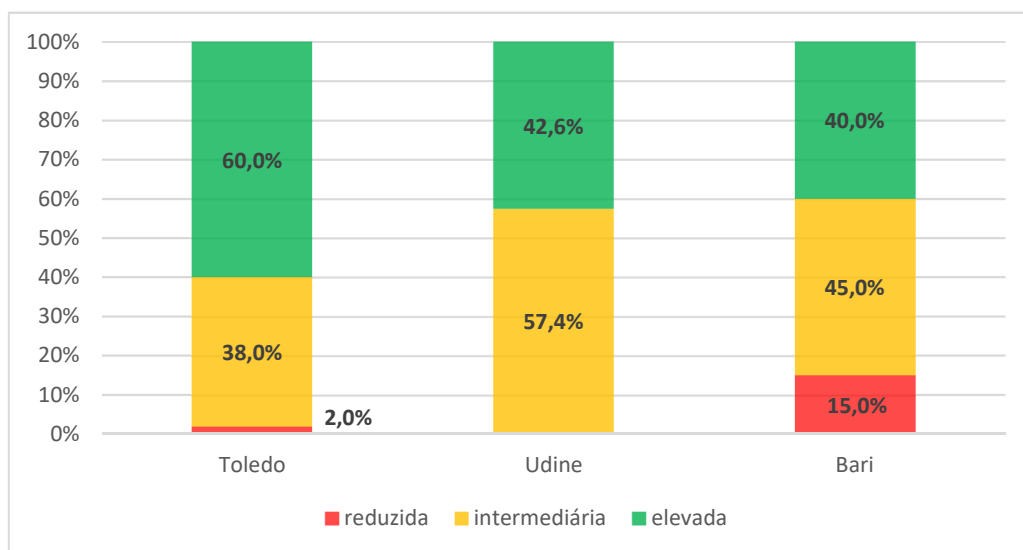


Figura 52 - Capacidade de organização dos associados da associação comercial e empresarial / associação de categoria profissional em Toledo, Udine e Bari.

Fonte: o autor

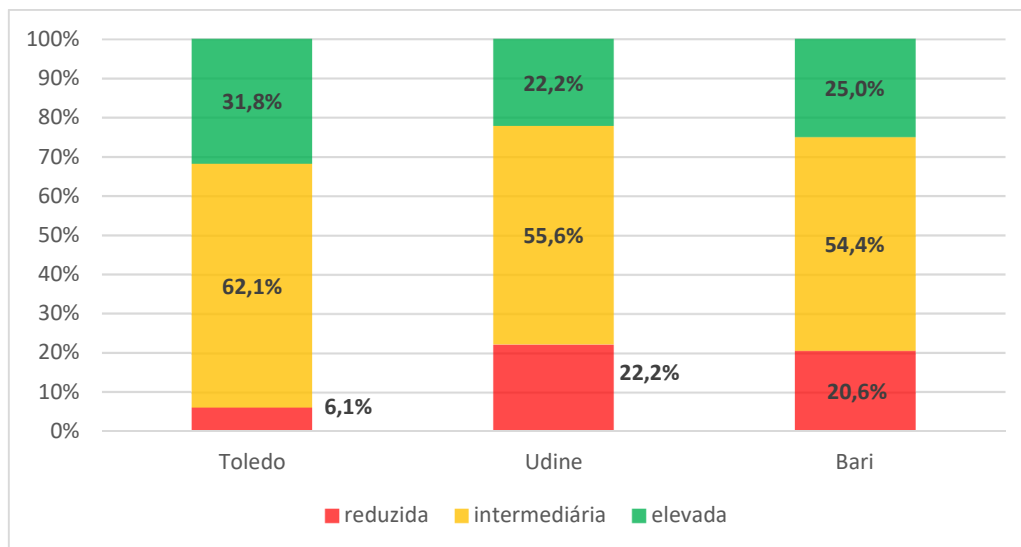


Figura 53 - Capacidade de organização dos habitantes das cidades de Toledo, Udine e Bari.
Fonte: o autor

A comparação das médias da variável indicou ainda médias superiores para Toledo em todos os âmbitos, exceto o âmbito da cooperativa de crédito, no qual a média atribuída pelos entrevistados foi superior em Bari. Cabe ressaltar, todavia, que o número de entrevistados que eram associados à bancos de crédito cooperativo em Bari e responderam à pergunta foi muito reduzido – apenas seis pessoas – o que levanta dúvidas quanto à representatividade do resultado referente à capacidade de organização dos associados aos bancos de crédito cooperativo nessa cidade. A figura a seguir apresenta as médias das avaliações referentes à capacidade de organização dos grupos nos âmbitos das associações e comunitário para as três cidades pesquisadas.

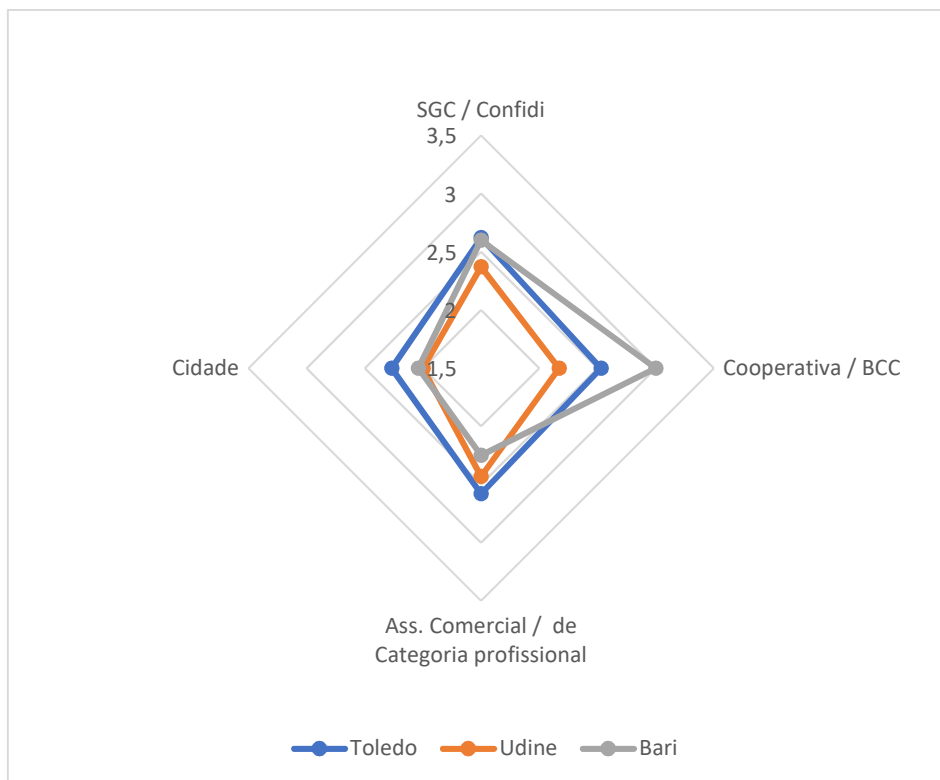


Figura 54 - Médias referentes à capacidade de organização dos grupos (Olson) nos âmbitos associativos e comunitário nas cidades pesquisadas.

Fonte: o autor

Os dados permitem afirmar que há indícios de que a capacidade de organização dos grupos no âmbito associativo é mais elevada em Toledo do que nas demais cidades pesquisadas⁴⁶⁹.

12.8 Confiança

Uma análise da confiança no âmbito das associações mostra, de forma geral, a presença de uma confiança elevada entre os associados referente a questões econômicas e financeiras. Em Toledo, há a prevalência de avaliações de *elevada* confiança entre os associados no que se refere a questões econômicas e financeiras para os âmbitos da sociedade de garantia de crédito, da cooperativa de crédito e, em parte da associação comercial e empresarial (dada a diferença de menos de três por cento nas avaliações que tornariam a avaliação intermediária majoritária). Observa-se que a confiança nos demais associados, relativa a questões comerciais e financeiras, se mostra menor no âmbito da associação comercial e empresarial em relação aos demais âmbitos associativos. Os dados se alinham aos depoimentos de diversos entrevistados, que

⁴⁶⁹ Corrobora com tal afirmação os resultados do teste de Kruskal-Wallis para todas as variáveis relativas à escala de Olson, nos quais a hipótese nula – de que as curvas de distribuição nos três casos seriam idênticas – foi rejeitada.

declararam que a presença da competição dificulta a construção da confiança, e há maior cautela na relação entre os empreendedores de uma mesma atividade negocial.

Em Bari, é prevalente a avaliação *elevada* da confiança entre os associados no que se refere a questões econômicas e financeiras no âmbito das sociedades de garantia de crédito e no âmbito das associações de categoria profissional. No âmbito dos bancos de crédito cooperativo, o número reduzido de respostas (apenas oito) não permite uma análise mais confiável do comportamento dos associados relativo à confiança.

Em Udine, prevalece uma avaliação *elevada* no nível de confiança entre os associados no que se refere a questões econômicas e financeiras *intermediária* no âmbito da sociedade de garantia de crédito, no âmbito do banco de crédito cooperativo e no âmbito da associação de categoria profissional.

As figuras a seguir apresentam as avaliações atribuídas à confiança dos entrevistados, referente a questões econômicas e financeiras, nos demais associados, nas cidades de Toledo, Udine e Bari.

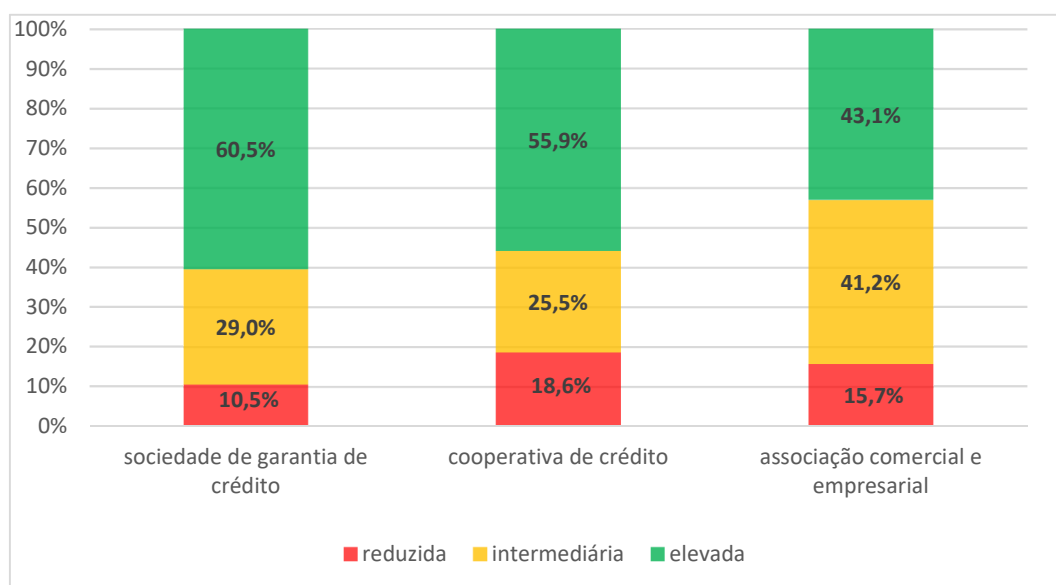


Figura 55 - Avaliação dos entrevistados quanto à confiança nos demais associados, referente a questões econômicas e financeiras, nos âmbitos associativos em Toledo.

Fonte: o autor

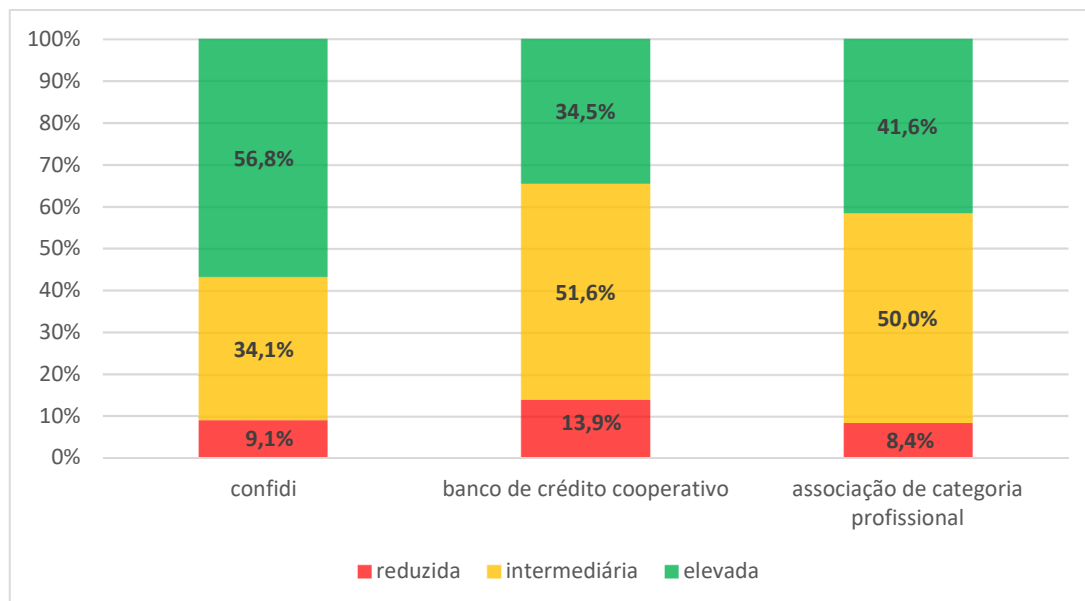


Figura 56 - Avaliação dos entrevistados quanto à confiança nos demais associados, referente a questões econômicas e financeiras, nos âmbitos associativos em Udine.

Fonte: o autor

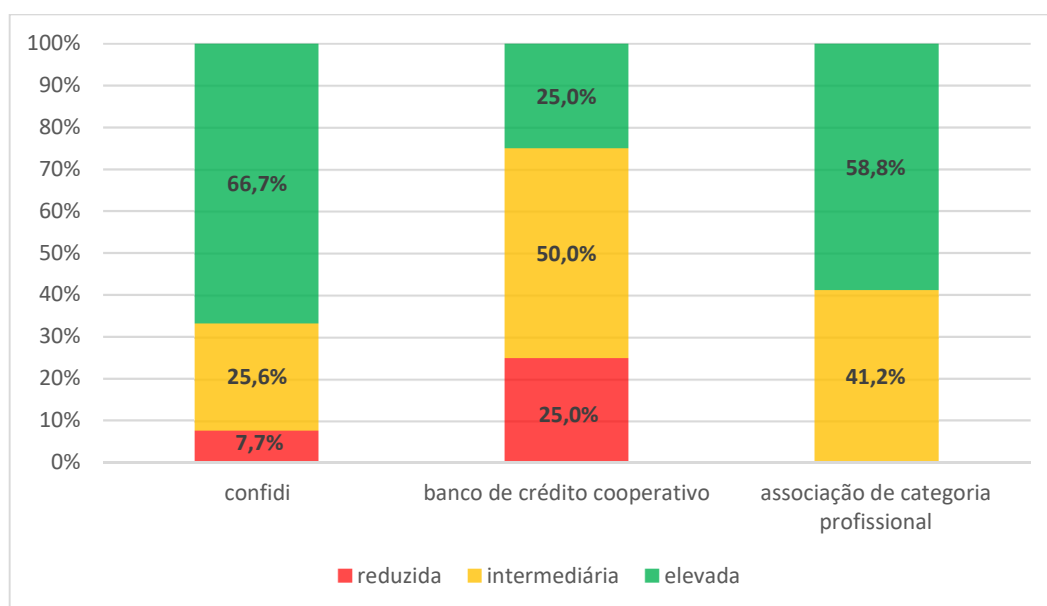


Figura 57 - Avaliação dos entrevistados quanto à confiança nos demais associados, referente a questões econômicas e financeiras, nos âmbitos associativos em Bari.

Fonte: o autor

No âmbito institucional, é prevalente um nível elevado de confiança no confidi⁴⁷⁰ em Bari e Udine. Destaque-se que os percentuais que correspondem a uma avaliação de confiança elevada superam àqueles relativos aos grupos de associados nas entidades associativas.

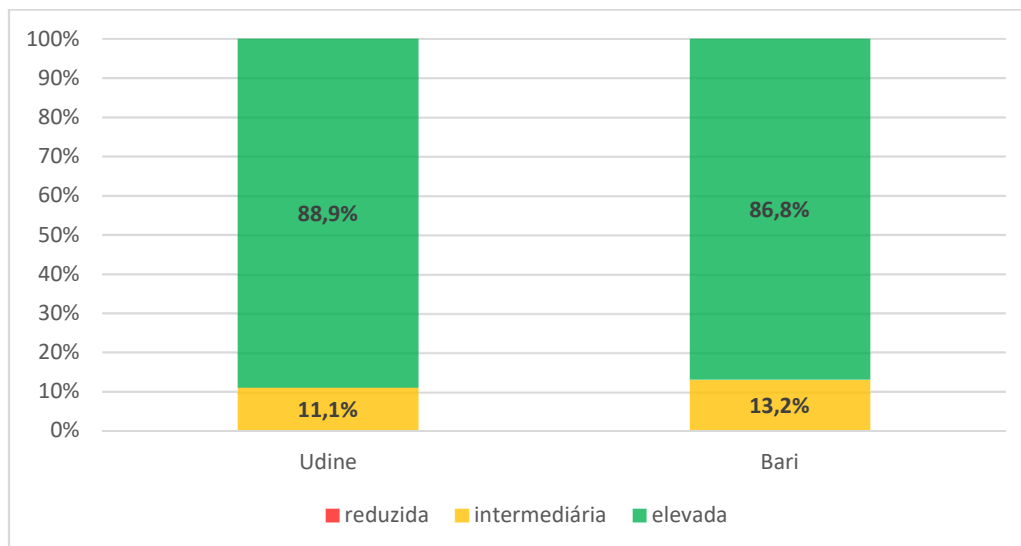


Figura 58 - Avaliação dos entrevistados quanto à confiança na correção e rigor do comitê de crédito das entidades de garantia mútua em Udine e Bari.

Fonte: o autor

No âmbito de uma confiança geral - considerando como objeto o adimplemento regular das dívidas pelos habitantes da cidade – a avaliação prevalente foi de um nível intermediário nas cidades onde a pesquisa foi realizada, com percentuais que superam cinquenta por cento dos entrevistados⁴⁷¹. É oportuno destacar que há um percentual mais relevante do grupo que atribuiu notas elevadas à confiança geral na cidade de Udine em relação à Bari e em relação à cidade de Toledo, o que mostra indícios de uma maior confiança geral, no que se refere ao pagamento tempestivo de dívidas, naquela cidade.

⁴⁷⁰ Foi considerada na pesquisa a confiança no rigor e correção do comitê de crédito da entidade de garantia mútua de crédito de caráter cooperativo. Em Toledo, como a entidade de garantia mútua de não possui a forma cooperativa, a avaliação não foi realizada.

⁴⁷¹ Em Toledo e Bari, o percentual de entrevistados que avaliou o nível de confiança geral como *intermediário* foi de 67,1 por cento e 62,1 por cento, respectivamente; em Toledo, 50,8 por cento dos entrevistados avaliaram o nível de confiança geral como *intermediário*.

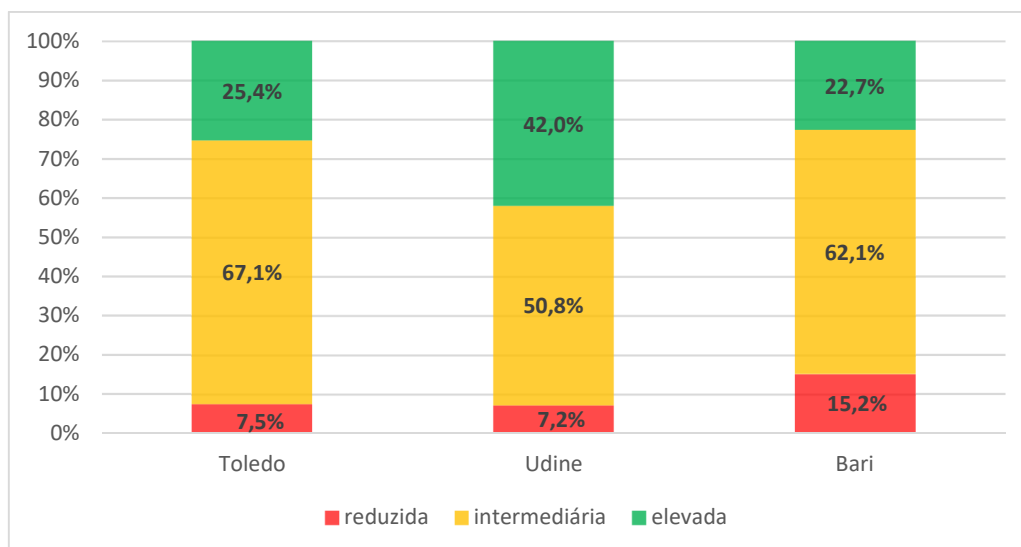


Figura 59 - Avaliação dos entrevistados quanto à confiança geral relativa ao pagamento pontual de dívidas nas cidades de Toledo, Udine e Bari.

Fonte: o autor

A análise das correlações não apontou a presença de uma correlação relevante entre a abertura à cooperação por parte do empreendedor e a confiança nos associados das entidades pesquisadas ou entre a abertura à cooperação geral e a confiança geral⁴⁷². Observou-se em Toledo, todavia, a presença de correlação entre os indicadores de Uphoff (relativos às normas informais de solidariedade, mutualidade e reciprocidade) e a confiança nas três formas associativas analisadas⁴⁷³. Diversa é a correlação entre a confiança nos associados da sociedade de garantia de crédito no que se refere às questões econômicas e financeiras, a confiança nos associados da cooperativa de crédito no que se refere às questões econômicas e financeiras, e a confiança nos associados da associação comercial e empresarial no que se refere às questões econômicas e financeiras: sendo predominante em Toledo um número elevado de conhecimento

⁴⁷² Houve apenas uma correlação fraca, com coeficiente de Pearson de 0,376 e significância de 0,007, entre a abertura à cooperação por parte do associado e a confiança nos associados da associação comercial e empresarial, e ainda uma correlação ainda menos relevante entre a abertura geral à cooperação em Toledo e a confiança geral na cidade, com coeficiente de Pearson de 0,290 e significância de 0,017. Nas demais análises, o coeficiente de Pearson não apresentou significância que indicasse a presença de correlação entre as variáveis.

⁴⁷³ Em Toledo, o coeficiente de Pearson foi de 0,704, com significância de 0,0, para a correlação entre o indicador de Uphoff para as sociedades de garantia de crédito e a confiança nos associados da sociedade de garantia de crédito quanto a questões econômicas. A correlação se mostrou ainda presente, porém em menor grau, entre o indicador de Uphoff para a cooperativa de crédito e a confiança nos associados da cooperativa de crédito no que se refere a questões econômicas e financeiras, com coeficiente de Pearson de 0,462 e significância de 0,0, e ainda entre o indicador de Uphoff para a associação comercial e empresarial e a confiança nos associados da associação comercial e empresarial no que se refere a questões econômicas e financeiras, com coeficiente de Pearson de 0,437 e significância de 0,02.

há muito tempo de associados em outros grupos, ocorre a natural transferência da confiança interpessoal, que leva a um forte nível de correlação entre essas variáveis⁴⁷⁴.

12.9 Normas formais

As avaliações das variáveis relativas às normas formais nas três cidades foram, em geral, elevadas. As avaliações mais frequentes pelos entrevistados são de que as consequências jurídicas do não pagamento de dívidas são conhecidas por todos (exceto em Udine, onde neste caso foi prevalente a avaliação *intermediária*), e todos os conhecem os contratos firmados com a entidade de garantia mútua de crédito, com a instituição financeira e suas respectivas penalidades. As figuras a seguir apresentam as avaliações relativas ao conhecimento das normas jurídicas e dos contratos firmados com as entidades de garantia mútua de crédito e com a instituição financeira, e suas respectivas penalidades, nas cidades de Toledo, Udine e Bari.

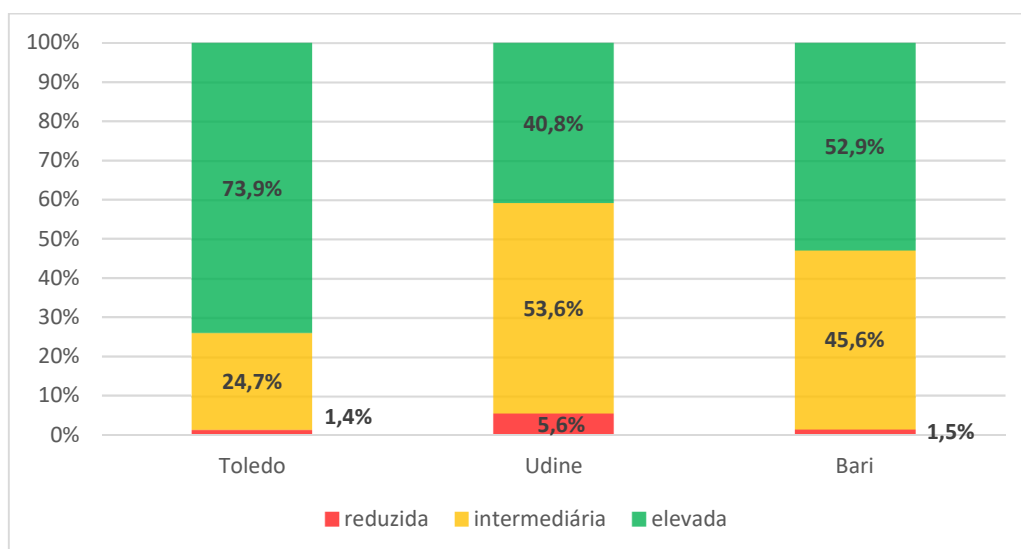


Figura 60 - Avaliação dos entrevistados quanto ao conhecimento da lei e das consequências do não pagamento das dívidas nas cidades de Toledo, Udine e Bari.

Fonte: o autor

⁴⁷⁴ O coeficiente de Pearson entre a confiança nos demais associados da sociedade de garantia de crédito e da cooperativa de crédito, no que se refere às questões econômicas e financeiras, é de 0,917, com significância de 0,0. O mesmo coeficiente entre a confiança nos demais associados da sociedade de garantia de crédito e da associação comercial e empresarial, no que se refere às questões econômicas e financeiras, é de 0,865, com a mesma significância, e o coeficiente entre a confiança nos demais associados da cooperativa de crédito e da associação comercial e empresarial, no que se refere às questões econômicas e financeiras, é de 0,780.

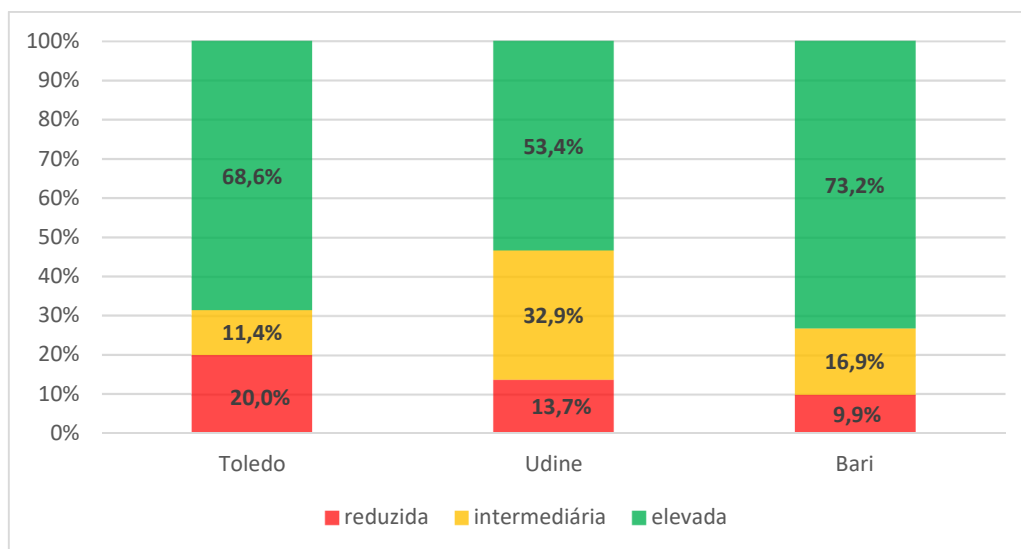


Figura 61 - Avaliação dos entrevistados quanto ao conhecimento do contrato firmado com a entidade de garantia mútua de crédito e suas penalidades nas cidades de Toledo, Udine e Bari.

Fonte: o autor

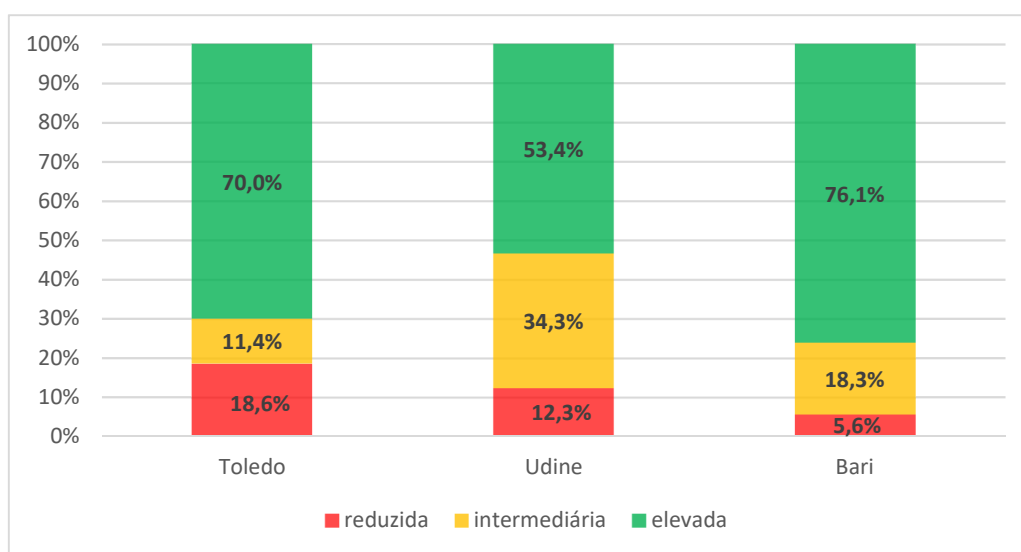


Figura 62 - Avaliação dos entrevistados quanto ao conhecimento do contrato firmado com a instituição financeira e suas penalidades nas cidades de Toledo, Udine e Bari.

Fonte: o autor

A pesquisa buscou ainda identificar o grau de conhecimento declarado pelos entrevistados quanto às normas que envolvem a garantia e a recuperação de crédito pelas instituições financeiras. Em Toledo, os entrevistados declararam que conhecem bem as normas e práticas referentes ao aval, ao penhor, à alienação fiduciária, à inscrição nos serviços de proteção ao crédito, ao protesto e a execução judicial e, em menor grau, à inscrição no Cadin e as normas quanto às cooperativas de crédito. Os entrevistados em Udine e Bari declararam conhecer bem as normas referentes ao aval e as garantias fidejussórias, à hipoteca, ao penhor,

às centrais de risco, ao protesto e às ações executivas e, em menor grau, as regras referentes aos sistemas de informação sobre o crédito e as normas referentes aos confidi. Dessa forma, podemos afirmar que, de acordo com a percepção dos entrevistados, as principais normas do quadro regulatório referente às garantias e à recuperação de crédito são conhecidas. A distribuição das respostas referentes ao grau de conhecimento declarado pelos entrevistados quanto às normas que envolvem a garantia e a recuperação de crédito pelas instituições financeiras em Toledo, Udine e Bari é apresentada nas figuras a seguir.

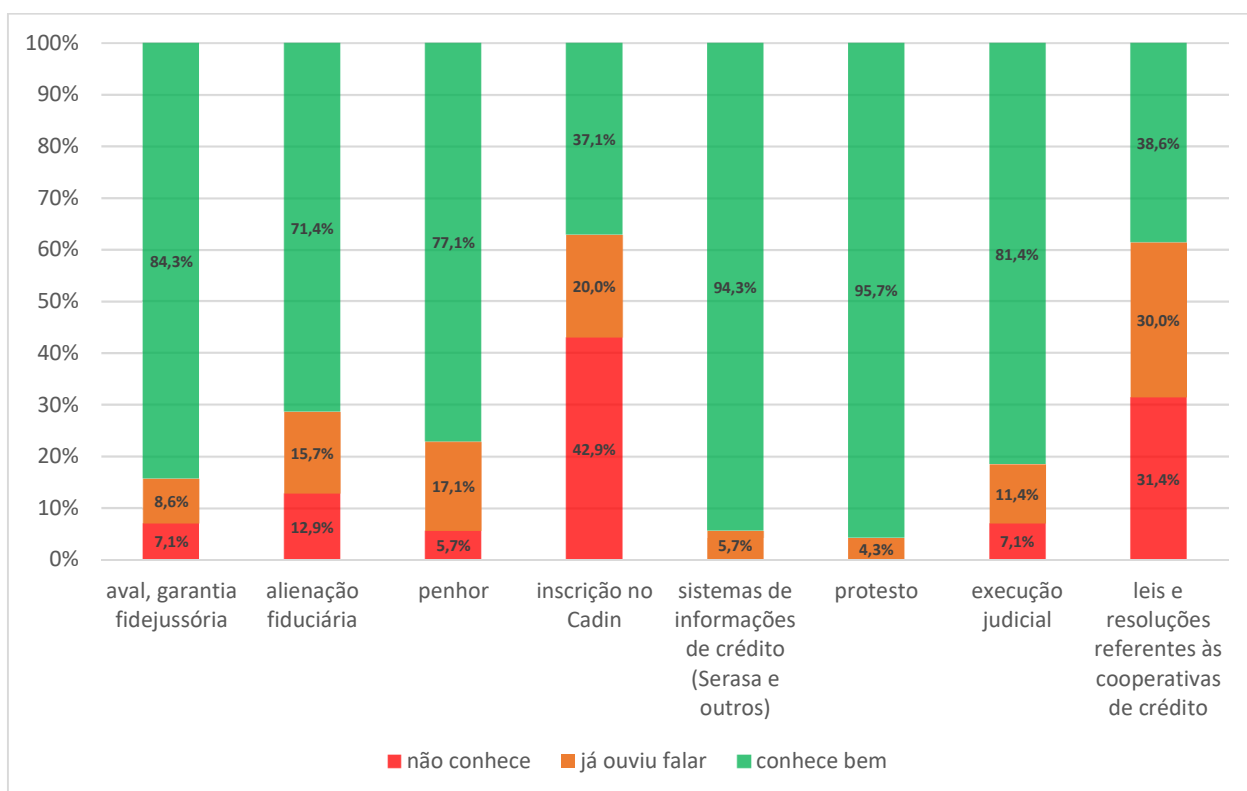


Figura 63 - Avaliação dos entrevistados de seu grau de conhecimento quanto às normas que envolvem a garantia e a recuperação de crédito pelas instituições financeiras em Toledo.

Fonte: o autor

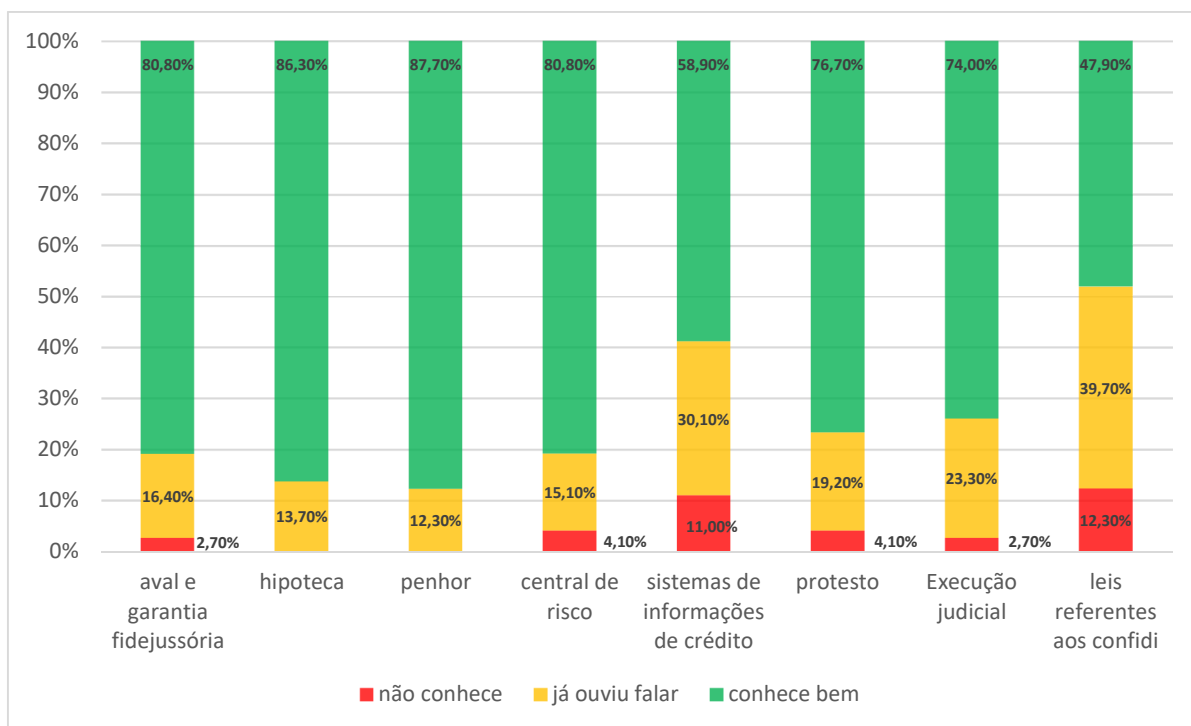


Figura 64 - Avaliação dos entrevistados de seu grau de conhecimento quanto às normas que envolvem a garantia e a recuperação de crédito pelas instituições financeiras em Udine

Fonte: o autor

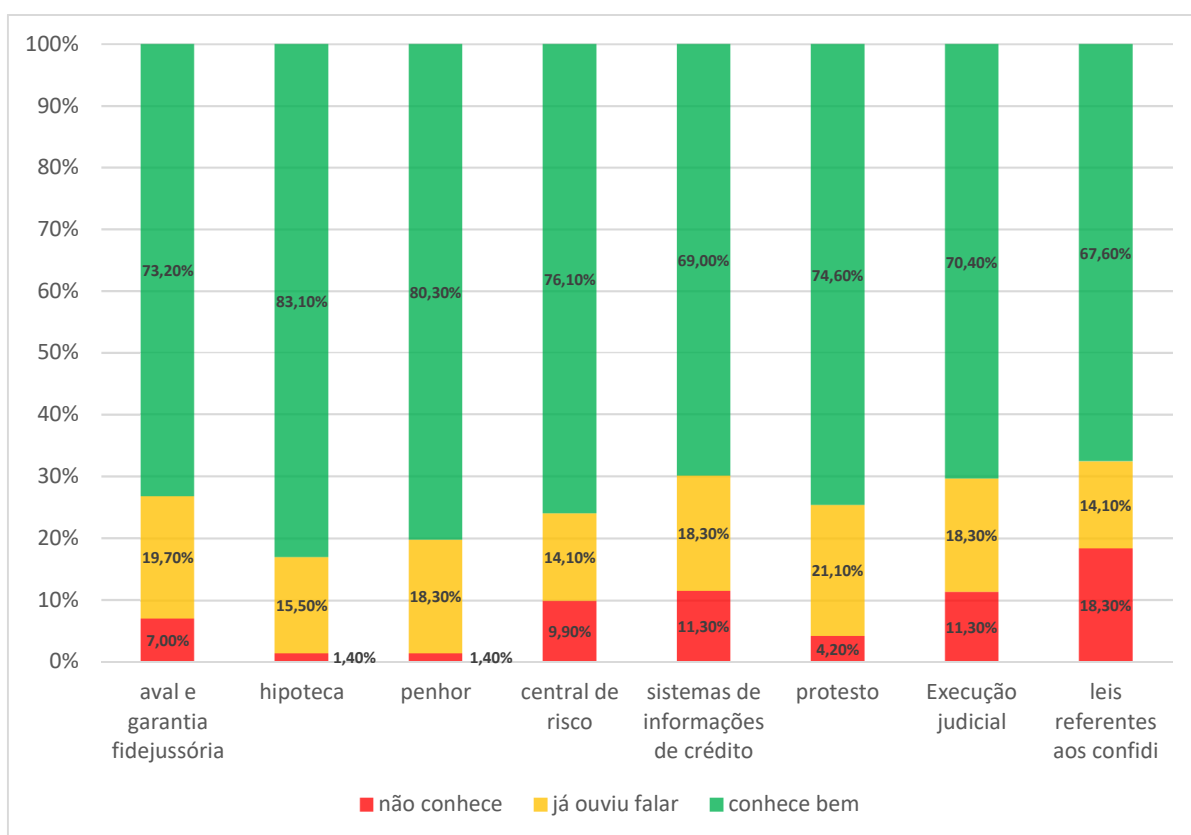


Figura 65 - Avaliação dos entrevistados de seu grau de conhecimento quanto às normas que envolvem a garantia e a recuperação de crédito pelas instituições financeiras em Bari.

Fonte: o autor

Questionados se as leis e regulamentos tornam mais fácil a decisão de associar-se à entidade de garantia mútua, a maioria das avaliações foi a de que “as leis e regulamentos relativos à sociedade de garantia de crédito / confidi foram fundamentais na decisão de tornar-se um associado da entidade”⁴⁷⁵. Entretanto, se por um lado há a prevalência de uma avaliação elevada (notas 8, 9 e 10), deve ser destacado que também há uma particular concentração da nota mínima 1, associada à ausência de influência das leis e regulamentos na decisão de tornar-se um associado das entidades de garantia mútua de crédito, de forma mais intensa em Toledo. Para esses entrevistados – quase trinta e seis por cento dos entrevistados em Toledo, vinte e dois por cento em Udine, vinte e sete por cento dos entrevistados em Bari - a norma formal não influencia na formação da confiança. O percentual atribuído a cada nota nas três cidades é apresentado nas figuras a seguir.

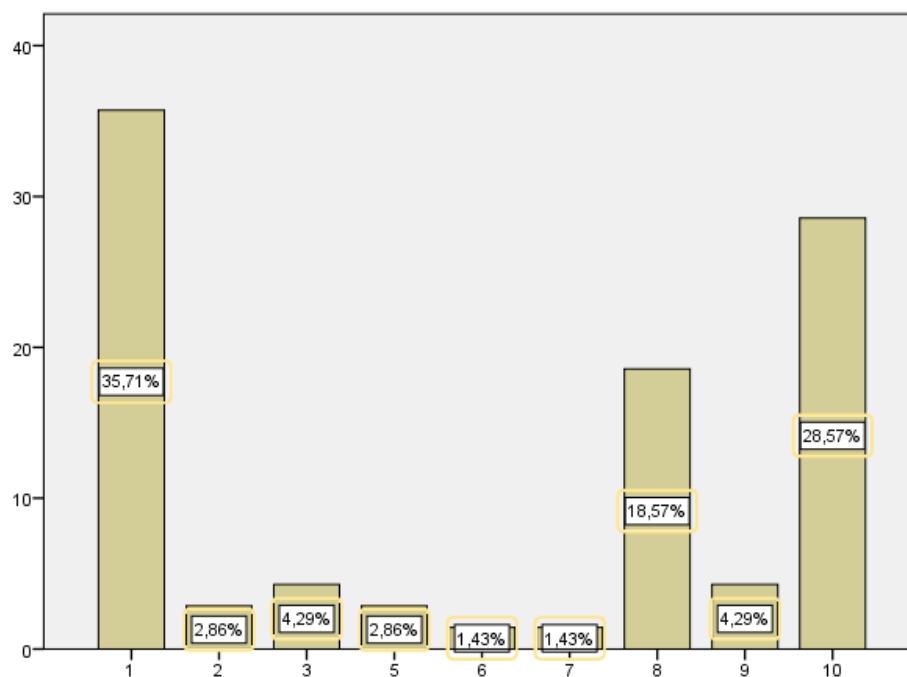


Figura 66 - Distribuição das notas atribuídas à importância das leis e regulamentos na decisão de se associar à sociedade de garantia de crédito em Toledo.

Fonte: o autor

⁴⁷⁵ Em Toledo, foram atribuídas as notas 8, 9 e 10 (correspondentes a uma elevada importância das leis e regulamentos na decisão de associar-se à sociedade de garantia de crédito) por 51,4 por cento dos entrevistados. Em Udine, essas notas foram atribuídas por 47,2 por cento dos entrevistados, e em Bari, por 54,3 por cento dos empreendedores entrevistados.

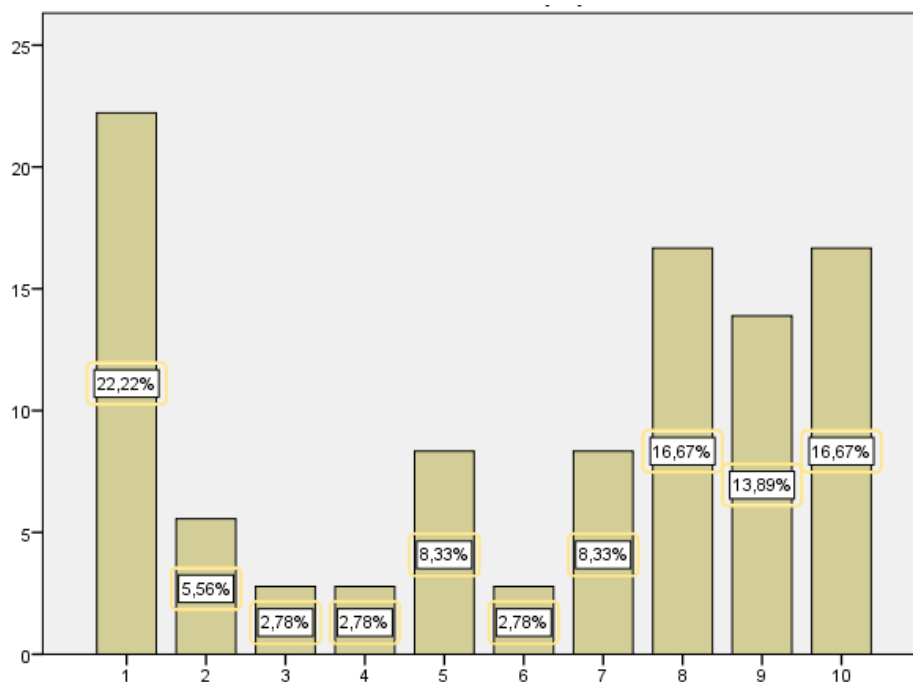


Figura 67 - Distribuição das notas atribuídas à importância das leis e regulamentos na decisão de se associar ao confidi em Udine.

Fonte: o autor

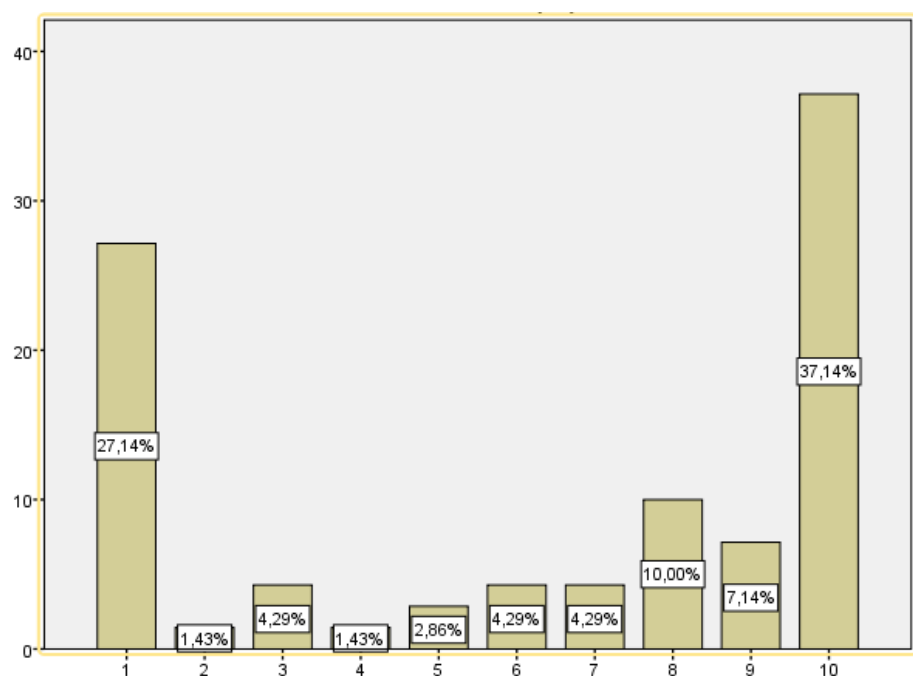


Figura 68 - Distribuição das notas atribuídas à importância das leis e regulamentos na decisão de se associar ao confidi em Bari

Fonte: o autor

A análise das correlações mostrou a existência de uma correlação fraca entre a importância das leis e regulamentos na decisão de associar-se à entidade de garantia de crédito e a confiança nos demais associados, relativa a questões econômicas e financeiras em Toledo e em Bari⁴⁷⁶; todavia, esta correlação inexistente em Udine.

Assim, é possível afirmar que, para a maior parte dos entrevistados, as normas jurídicas facilitaram a decisão em confiar e associar-se às entidades de garantia mútua de crédito, resultado que se alinha às afirmações de Lin e Fu (2003, p.15) de que a confiança social pode ter por base as obrigações estabelecidas pelas instituições formais, como a lei. Cabe destacar que a relação entre normas jurídicas e a confiança não se dá no nível da confiança interpessoal, como evidencia a fraca correlação entre a importância atribuída às normas formais e a confiança nos demais associados, o que diverge das afirmações de Ostrom e Ahn (2003, p. xxiii) de que as instituições afetam a formação da confiança .

A influência das normas jurídicas na decisão de associar-se à cooperativa de crédito / banco de crédito cooperativo foi igualmente destacada pelos entrevistados: a maioria dos entrevistados em Toledo e Bari, e quarenta e um por cento dos entrevistados em Udine (que constituíram a avaliação majoritária) considera que as leis e regulamentos referentes às cooperativas de crédito / bancos de crédito cooperativo foram fundamentais na decisão de associar-se àquelas entidades. Todavia, apenas em Toledo houve uma correlação significativa, fraca, entre a importância das leis e regulamentos na decisão de associar-se à cooperativa de crédito e a confiança nos demais associados relativa a questões econômicas e financeiras⁴⁷⁷.

De forma análoga à análise anterior, é possível afirmar que, para a maior parte dos entrevistados as normas jurídicas facilitaram a decisão em confiar e associar-se às cooperativas de crédito e, em razão da fraca correlação entre a importância atribuída às normas formais e a confiança nos demais associados esta confiança não também se dá no nível da confiança interpessoal.

O ativismo punitivo - a intensidade com que o cumprimento das normas é considerado tão importante para os entrevistados que os mesmos se mobilizariam para assegurar a punição aos infratores das normas – foi avaliada nas entrevistas no contexto das associações e das cidades. Em todos os contextos, a avaliação predominante dos entrevistados foi a de que

⁴⁷⁶ O coeficiente de Pearson entre a importância das leis e regulamentos na decisão de associar-se à entidade de garantia de crédito e a confiança nos demais associados relativa a questões econômicas e financeiras em Toledo foi de 0,352, e em Bari de 0,336, ambos no nível de significância 0,05 (bilateral).

⁴⁷⁷ O coeficiente de Pearson entre a importância das leis e regulamentos na decisão de associar-se à cooperativa de crédito e a confiança nos demais associados relativa a questões econômicas e financeiras foi de 0,324, com nível de significância 0,05 (bilateral).

“mobilizariam outros associados para assegurar que um diretor ou sócio que violasse a lei ou o estatuto da entidade fosse punido”⁴⁷⁸. No âmbito da cidade, também foi predominante a avaliação de que “chamariam a polícia para assegurar que um infrator fosse punido”. Nas entrevistas, diversos entrevistados afirmaram, tanto no âmbito das entidades associativas, quanto no âmbito da cidade, de que “interviriam pessoalmente”, e em alguns casos, “fisicamente”. O forte ativismo punitivo se alinha às afirmações de Kahan (2003, p.71) de que as normas formais, por meio das sanções e incentivos, “dão forma às impressões sobre as atitudes e intenções daqueles que os cercam”.

Em Toledo, não foi avaliado o apoio ativo à punição no caso de violação de leis ou regulamentos da sociedade de garantia de crédito, em razão da entidade não ter a forma jurídica de uma cooperativa. Todavia, os resultados obtidos quanto ao ativismo punitivo no âmbito da cooperativa de crédito permitem avaliar o grau de ativismo punitivo caso a entidade fosse uma cooperativa de garantia de crédito. No âmbito das cooperativas de crédito, 75,7 por cento dos entrevistados atribuíram notas 8 a 10 à variável, e 57,1 por cento dos entrevistados atribuíram a nota máxima (10). Igual percentual foi atribuído no âmbito da associação comercial e empresarial e, no âmbito da cidade, o ativismo punitivo se mostrou ainda mais intenso: noventa por cento dos entrevistados adotaram uma posição de justiceiros (*willing punishers*) no caso de violações legais, tendo a avaliação máxima (10, correspondente à certeza de que “chamaria a atenção do infrator ou mobilizaria a polícia para que um infrator da lei fosse punido nesta cidade”) representado 78,6 por cento das respostas. Os resultados indicam um forte ativismo punitivo por parte dos entrevistados na cidade paranaense. A figura a seguir apresenta os percentuais de respostas relativas ao ativismo punitivo no âmbito da cooperativa de crédito, da associação comercial e empresarial, e da cidade em Toledo.

⁴⁷⁸ Em Toledo, não foi avaliado o apoio ativo à punição no caso de violação de leis ou regulamentos, em razão da entidade não ter a forma jurídica de uma cooperativa. Todavia, os resultados obtidos quanto ao ativismo punitivo no âmbito da cooperativa de crédito permitem avaliar o grau de ativismo punitivo caso a entidade fosse uma cooperativa de garantia de crédito.

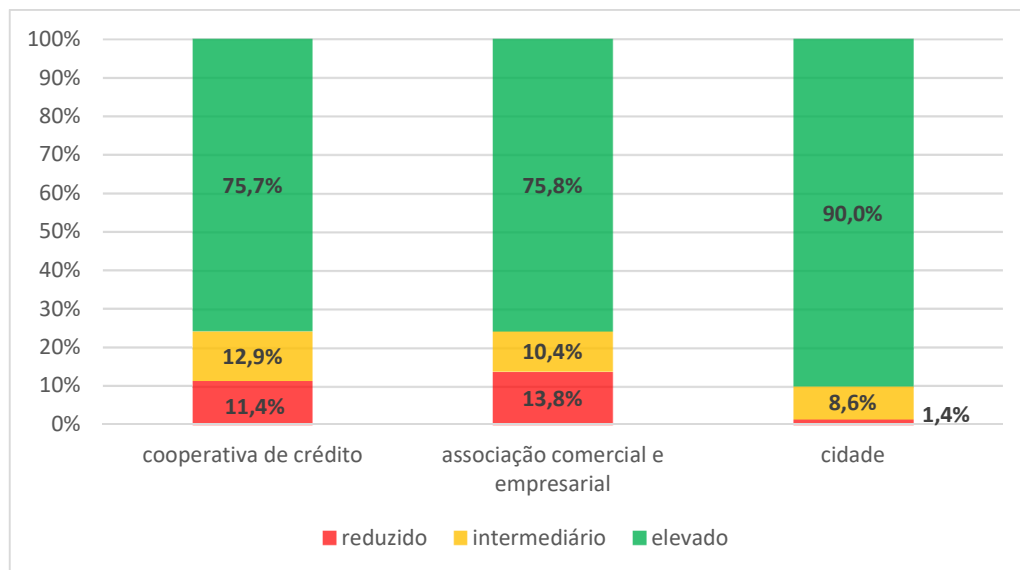


Figura 69 - Ativismo punitivo nos âmbitos associativos em Toledo.
Fonte: o autor

Em Udine, foram igualmente predominantes as avaliações de elevado ativismo punitivo no âmbito do confidi (setenta e cinco por cento), dos bancos de crédito cooperativo (sessenta e nove por cento), das associações de categoria profissional (sessenta e oito por cento) e no âmbito da cidade (oitenta e dois por cento). Em Bari, as notas foram também elevadas: no âmbito do confidi (sessenta e nove por cento), dos bancos de crédito cooperativo (setenta por cento), das associações de categoria profissional (sessenta e quatro por cento) e no âmbito da cidade (noventa e três por cento). As figuras a seguir apresentam os percentuais de respostas relativas ao ativismo punitivo no âmbito das associações e da cidade em Udine e Bari.

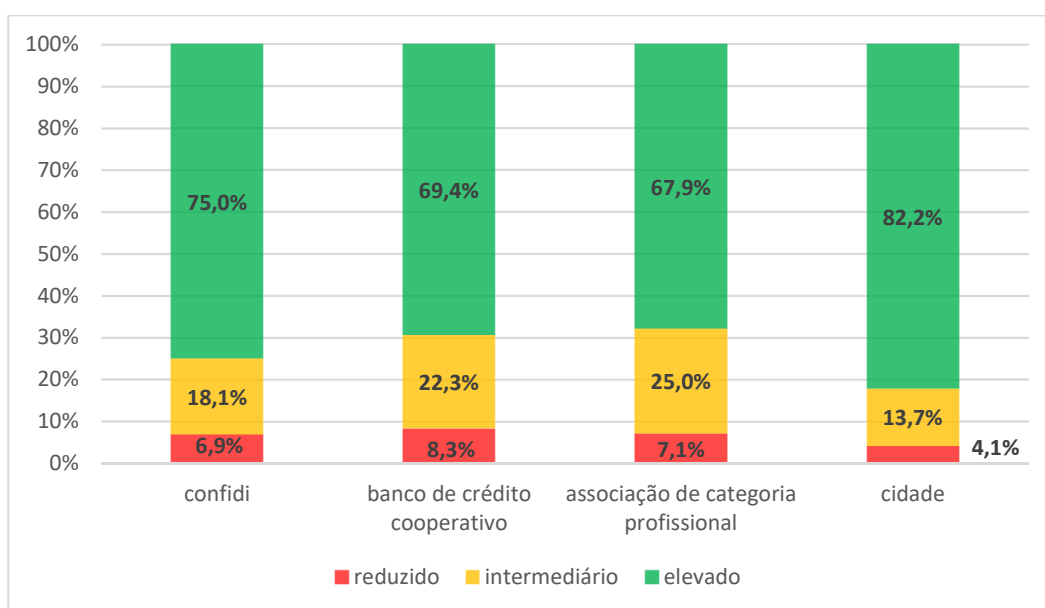


Figura 70 - Ativismo punitivo nos âmbitos associativos em Udine.
Fonte: o autor

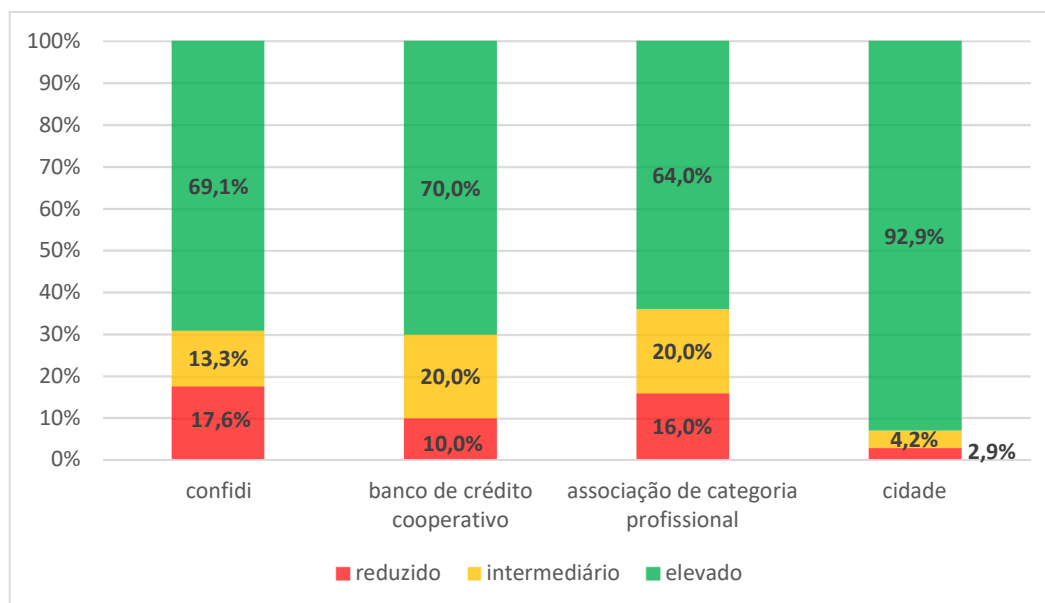


Figura 71 - Ativismo punitivo nos âmbitos associativos em Bari.
Fonte: o autor.

Os elevados percentuais das avaliações referentes ao ativismo punitivo podem indicar a incorporação da lei a um conjunto coletivo de valores do que representa o certo, i.e., a incorporação a um conjunto de normas sociais, o que se alinha às afirmações de Sunstein (1996) sobre a função expressiva da normas jurídicas. A mobilização para a punição do infrator reflete a intensa expectativa de correção do comportamento dos dirigentes frente ao coletivo, expressa até mesmo no nível da coerção física por alguns dos entrevistados, nas três cidades. Esta identificação com os valores expressos pela lei se refletiu até mesmo no âmbito mais abrangente da cidade, com percentuais elevados, nas três cidades pesquisadas.

Em síntese, a pesquisa não permite afirmar que haja evidências de um papel significativo das normas formais em Toledo, Udine e Bari na formação da confiança entre os associados. Há indícios de que a lei contribui, por meio de sua função expressiva, na formação de normas informais, expressos no forte ativismo punitivo verificado nos âmbitos associativos e da cidade, nas três cidades pesquisadas.

12.10 Reputação

A reputação – dimensão social do capital social, conforme as lições de Lin (2001) – recebeu avaliações elevadas quanto à sua importância em todos os âmbitos associativos e da comunidade, seja no âmbito da reputação frente aos demais associados, seja no âmbito da reputação do associado frente à instituição - sociedade de garantia de crédito ou confidi, cooperativa de crédito ou banco de crédito cooperativo, associação comercial e empresarial ou associação de categoria profissional.

A importância atribuída a manter a reputação na cidade foi máxima em Toledo: 97,1 por cento dos entrevistados deram notas elevadas à importância da reputação, e 90 por cento dos entrevistados atribuiu a nota máxima (10) a esta dimensão. A importância atribuída a manter a reputação na cidade em Toledo superou àquela atribuída pela maioria dos entrevistados em Udine (onde 91,8 por cento dos entrevistados atribuiu notas elevadas a esta dimensão reputacional) e em Bari (onde 87,3 por cento a avaliaram com notas elevadas). Em comparação com a importância da reputação nos âmbitos associativos, a reputação no âmbito da cidade destacou-se tanto frente à importância da manutenção da reputação nos âmbitos associativos quanto à manutenção da reputação frente às instituições, e se encontra apenas 1,5 por cento inferior à importância da manutenção da reputação frente à instituição que concedeu o crédito. As figuras a seguir comparam os percentuais dos entrevistados atribuídos à importância de manutenção da reputação dos diversos contextos avaliados em Toledo, Udine e Bari.

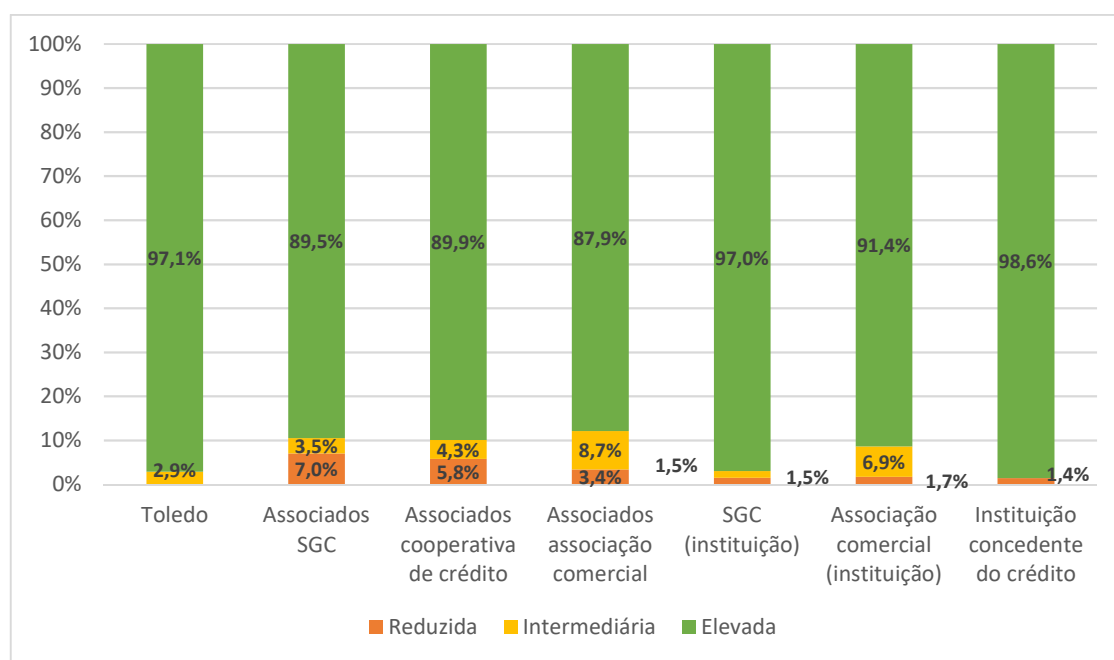


Figura 72 - Importância atribuída à reputação nos âmbitos associativos, institucionais e comunitário em Toledo.

Fonte: o autor

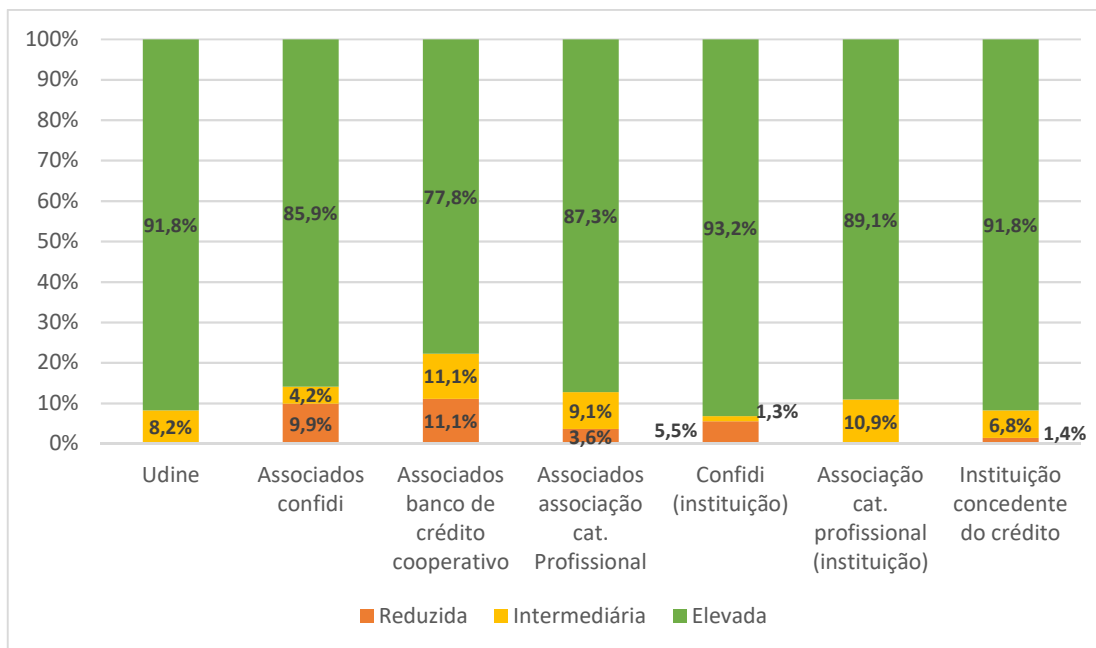


Figura 73 - Importância atribuída à reputação nos âmbitos associativos, institucionais e comunitário em Udine.

Fonte: o autor

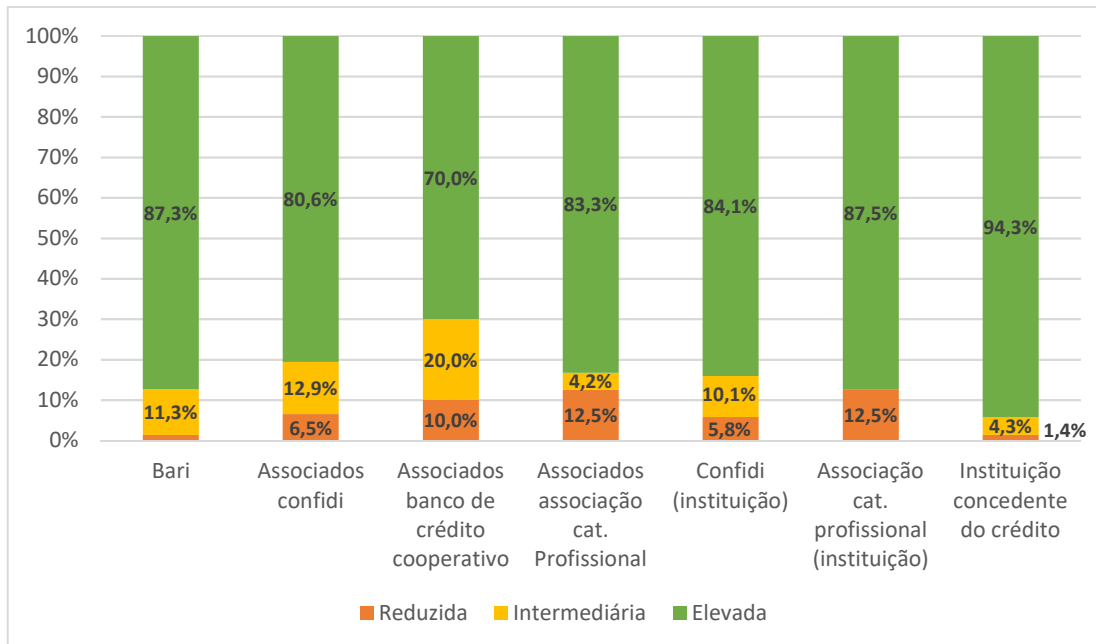


Figura 74 - Importância atribuída à reputação nos âmbitos associativos, institucionais e comunitário em Bari.

Fonte: o autor

A comparação da importância predominante atribuída aos âmbitos associativo e institucional mostra que a importância predominante atribuída à reputação no âmbito das instituições é sempre superior àquela predominante atribuída à reputação nos grupos de associados, em todos os casos⁴⁷⁹. Sendo a reputação institucional baseada no histórico de relacionamento com base em dados objetivos, isto pode indicar uma maior relevância das instituições na influência do comportamento individual nas relações de crédito.

A análise da correlação entre as normas informais (expressa pelo indicador de Uphoff de capital social, que reflete as normas informais de solidariedade, mutualidade e reciprocidade de um grupo) e a importância atribuída à reputação nas instituições de garantia mútua ou nas cooperativas de crédito / bancos de crédito cooperativo, e entre a contribuição das normas formais (expressas pela relevância atribuída às normas jurídicas) e a importância atribuída a reputação nas instituições de garantia mútua ou nas cooperativas de crédito / bancos de crédito cooperativo não apontaram a existência de uma correlação significativa⁴⁸⁰.

O conhecimento da reputação do entrevistado, na avaliação predominante dos entrevistados, é maior nas instituições do que nos grupos de associados nas três cidades pesquisadas. Destaca-se a prevalência da avaliação referente ao conhecimento da reputação dos entrevistados nas instituições concedentes do crédito, cujo percentual de avaliação como elevada sempre supera as demais instituições e grupos de associados. Os dados indicam que há, por parte dos entrevistados, a percepção de maior eficácia das instituições em reunir as

⁴⁷⁹ Destaque-se que o teste de Wilcoxon (não-paramétrico, em razão da distribuição não-normal dos dados) foi significativo (com significância assintótica bilateral) na comparação da importância atribuída à reputação no grupo de associados da sociedade de garantia de crédito / confidi e da importância atribuída à reputação na sociedade de garantia de crédito / confidi em Toledo ($Z=-2,379$, significância de 0,017) e em Udine ($Z=-2,641$, significância de 0,008), mas não em Bari (significância de 0,463), e ainda na comparação da importância atribuída à reputação no grupo de associados da cooperativa de crédito / banco de crédito cooperativo e da importância atribuída a reputação na cooperativa de crédito / banco de crédito cooperativo em Toledo ($Z=-2,956$, com significância de 0,003) e Udine ($Z=-2,527$, com significância de 0,012), e novamente, não em Bari (significância de 0,317). O teste de Wilcoxon se mostrou ainda significativo na comparação da importância atribuída à reputação no grupo de associados da associação de categoria profissional e da importância atribuída a reputação na associação de categoria profissional em Udine ($Z=-2,036$, significância de 0,042). Em breve síntese, em todos os âmbitos associativos em Udine e nos âmbitos da sociedade de garantia de crédito e da cooperativa de crédito é possível afirmar com elevada certeza de que há uma diferença entre as distribuições de dados, sendo a importância atribuída à reputação superior no âmbito institucional das associações em relação à importância atribuída à reputação dos grupos de associados.

⁴⁸⁰ A análise da correlação por meio dos coeficientes de Pearson e Spearman não revelou a existência de correlação significativa na correlação entre a relevância atribuída às leis e regulamentos para a decisão em associar-se à sociedade de crédito / confidi e a importância atribuída à manutenção da reputação nessas entidades. Os valores do coeficiente de Pearson para Toledo, Udine e Bari foram de 0,289, 0,201 e 0,188 respectivamente; os coeficientes de Spearman calculados entre essas variáveis para Toledo, Udine e Bari foram de 0,104, 0,230 e 0,225, respectivamente. A correlação entre a relevância atribuída às leis e regulamentos para a decisão em associar-se à cooperativa de crédito / banco de crédito cooperativo e a importância atribuída à manutenção da reputação nessas entidades mostrou-se igualmente não-significativa nas três cidades.

informações sobre a reputação do entrevistado em relação aos grupos associativos⁴⁸¹. As figuras a seguir comparam os percentuais dos entrevistados atribuídos à importância de manutenção da reputação dos diversos contextos avaliados em Toledo, Udine e Bari.

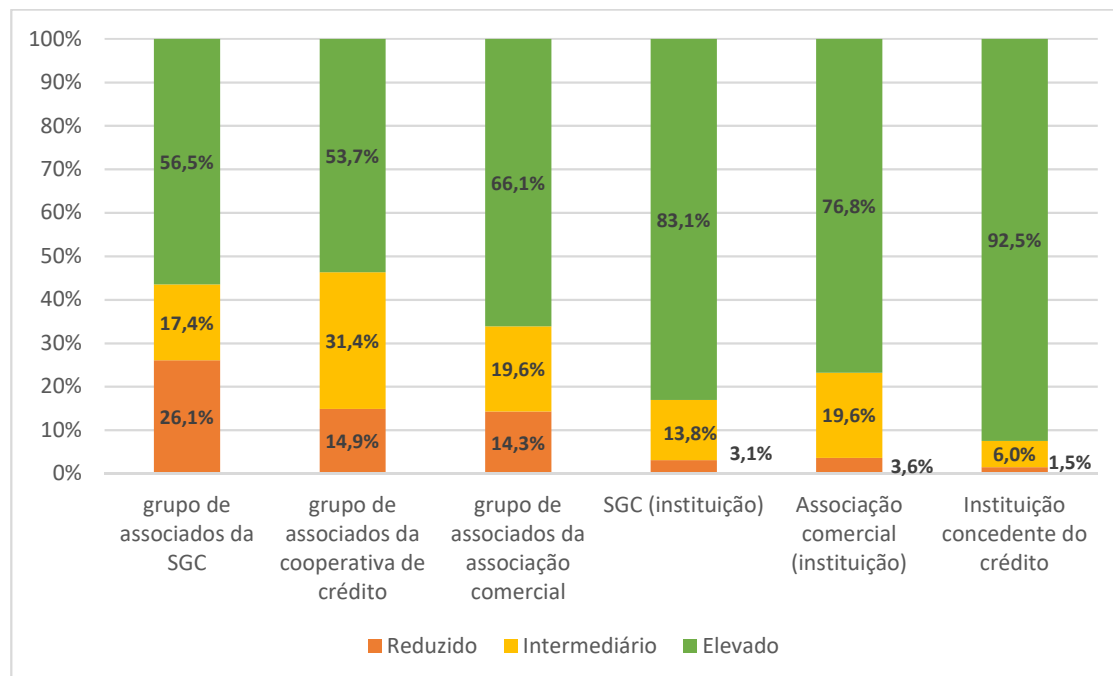


Figura 75 - Conhecimento da reputação nos âmbitos associativos e institucionais em Toledo.
Fonte: o autor

⁴⁸¹ Em todos os casos, o teste de Wilcoxon (não-paramétrico, em razão da distribuição não-normal dos dados) foi significativo (com significância assintótica bilateral): na comparação do conhecimento da reputação do entrevistado no grupo de associados da sociedade de garantia de crédito / confidi e do conhecimento da reputação do entrevistado na sociedade de garantia de crédito / confidi em Toledo ($Z=-3,943$, significância de 0,0), em Udine ($Z=-2,895$, significância de 0,004), e em Bari ($Z=-3,728$, significância de 0,0); e ainda na comparação do conhecimento da reputação do entrevistado no grupo de associados da cooperativa de crédito / banco de crédito cooperativo e do conhecimento da reputação do entrevistado na cooperativa de crédito / banco de crédito cooperativo em Toledo ($Z=-2,895$, significância de 0,004), em Udine ($Z=-1,826$, significância de 0,001), e em Bari ($Z=-1,774$, significância de 0,076).

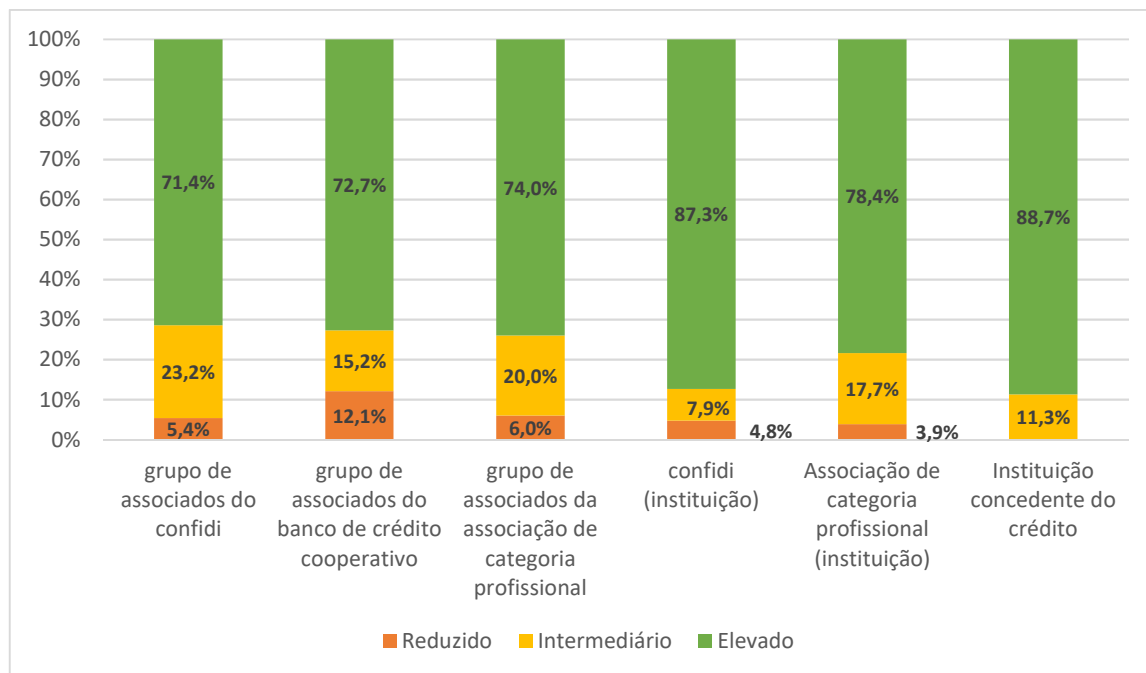


Figura 76 - Conhecimento da reputação nos âmbitos associativos e institucionais em Udine.
Fonte: o autor.

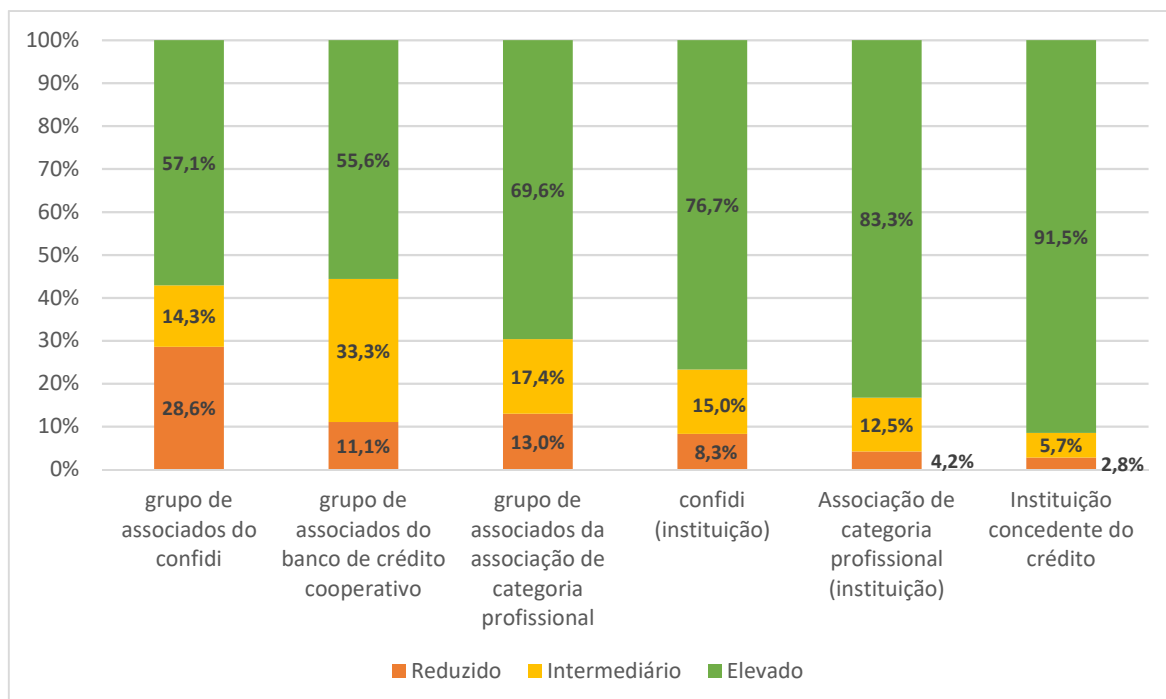


Figura 77 - Conhecimento da reputação nos âmbitos associativos e institucionais em Bari.
Fonte: o autor

Em breve síntese, **há fortes indícios de que a relevância da reputação no âmbito institucional – seja no que se refere à importância atribuída pelos entrevistados, seja na avaliação do conhecimento da reputação dos entrevistados – supera àquela no âmbito dos grupos de associados. Destaca-se ainda a avaliação, pelos entrevistados, da importância e do conhecimento sobre sua reputação por parte da instituição que concedeu o crédito, com avaliações superiores àquelas atribuídas às entidades de garantia mútua.**

12.11 Efeitos reputacionais

Os efeitos de um eventual não-pagamento do empréstimo sobre a reputação nos âmbitos associativos e da instituição financeira concedente do crédito receberam prevalentemente a avaliação *elevado* nas três cidades onde a pesquisa foi realizada, porém com menor intensidade no âmbito da associação comercial e empresarial / associação de categoria profissional. O percentual atribuído aos efeitos do não-pagamento nos âmbitos associativos e da instituição financeira superou a avaliação da importância atribuída à reputação – o que pode indicar a consideração dos efeitos objetivos da perda do acesso à garantia da instituição de garantia mútua e do acesso ao crédito na instituição financeira, como expresso por diversos entrevistados nas três cidades em que a pesquisa foi realizada.

Os efeitos financeiros de um não-pagamento do empréstimo sobre os negócios receberam um percentual menor de avaliações predominantemente elevadas do que aquelas realizadas referentes aos efeitos de um eventual não-pagamento do empréstimo sobre a reputação nos âmbitos das entidades de garantia mútua e das instituições financeiras. As figuras a seguir apresentam de forma comparada as avaliações referentes aos efeitos do não-pagamento do empréstimo nos diversos âmbitos associativos, da instituição financeira concedente do crédito e sobre os negócios.

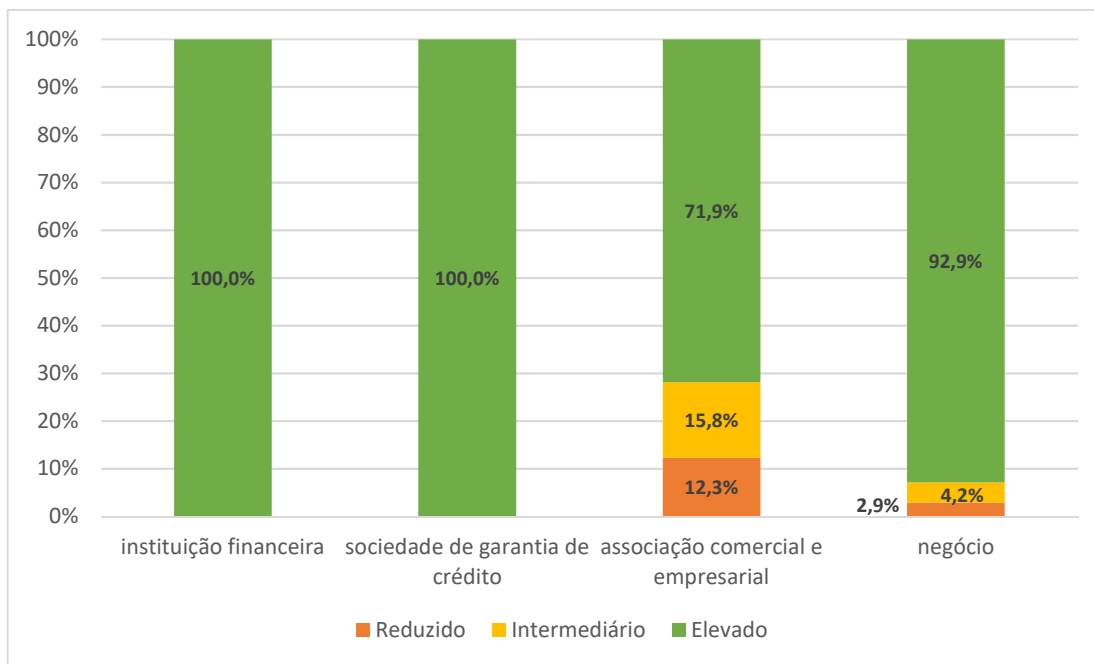


Figura 78 - Efeitos do não-pagamento do empréstimo nos diversos âmbitos associativos, na instituição financeira concedente do crédito e sobre os negócios em Toledo.

Fonte: o autor

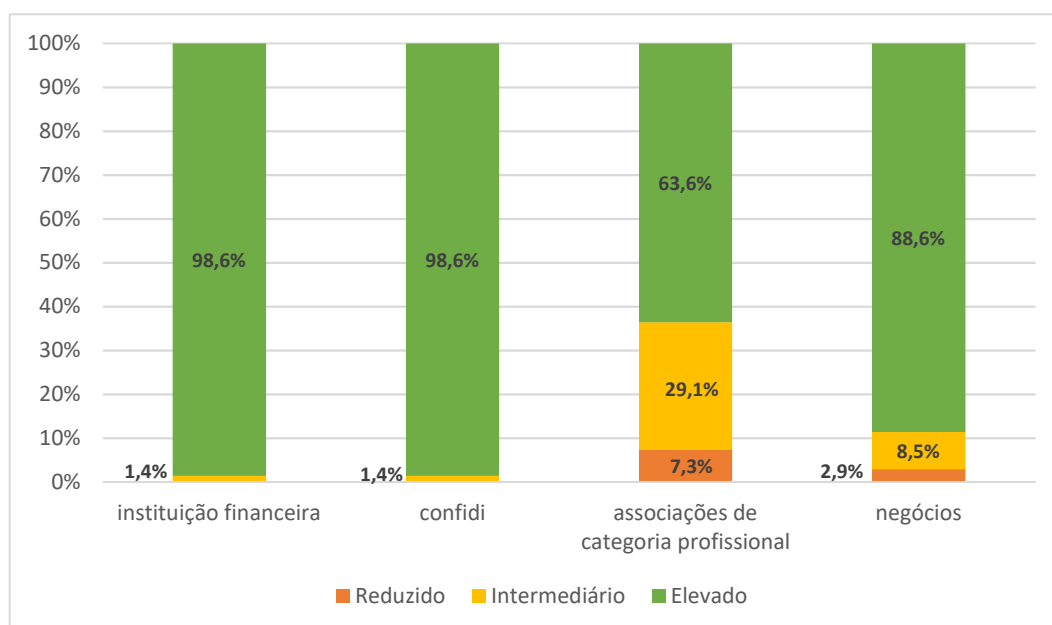


Figura 79 - Efeitos do não-pagamento do empréstimo nos diversos âmbitos associativos, na instituição financeira concedente do crédito e sobre os negócios em Udine.

Fonte: o autor

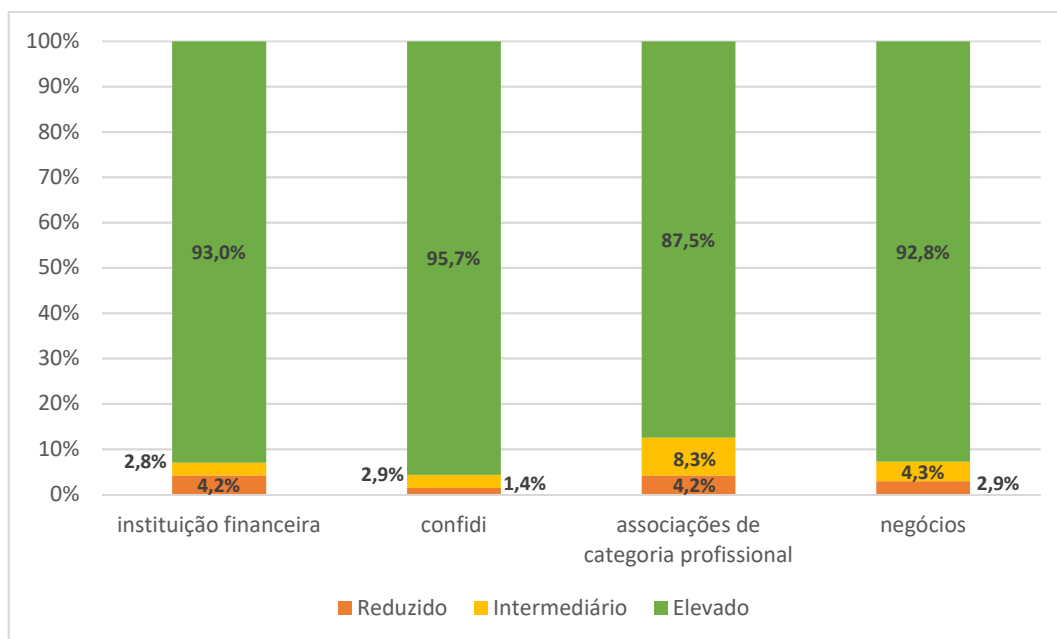


Figura 80 - Efeitos do não-pagamento do empréstimo nos diversos âmbitos associativos, na instituição financeira concedente do crédito e sobre os negócios em Bari.

Fonte: o autor

As observações espontâneas dos entrevistados sobre as razões que motivavam o pagamento pontual do empréstimo trouxeram uma questão emergente, não incluída do desenho original da pesquisa: o pagamento tempestivo pelos empreendedores é motivado principalmente pela sanção formal – a inscrição nos sistemas de informação de crédito (cujos principais exemplos são a Serasa, no Brasil; e o CRIF e a Central de risco do Banco D'Itália, na Itália), ou pelo impacto sobre a reputação nos âmbitos associativos e institucionais? A questão foi incluída na aplicação do formulário de pesquisa em Udine, cujos resultados são apresentados na figura 81.

Como apresentado, **a principal razão apontada pelos entrevistados em Udine para o pagamento pontual das dívidas é a sanção formal – a inscrição nos registros formais dos sistemas de informação de crédito, com 52,1 por cento das citações, seguida pelos efeitos reputacionais – a sanção informal, com 43,7 por cento das citações.** O elevado percentual de citações da sanção informal - os efeitos sobre a reputação - ressalta a relevância dessas sanções no comportamento dos agentes⁴⁸².

⁴⁸² É importante ressaltar a dificuldade apresentada por muitos entrevistados em escolher uma – e apenas uma sanção como a principal razão para o pagamento das dívidas. Um percentual não desprezível dos entrevistados (4,2 por cento) recusou-se a apontar apenas uma razão principal, o que foi assinalado no formulário da pesquisa como outros, representando a equivalência das duas razões, sem o predomínio de uma delas, denominação aqui corrigida.

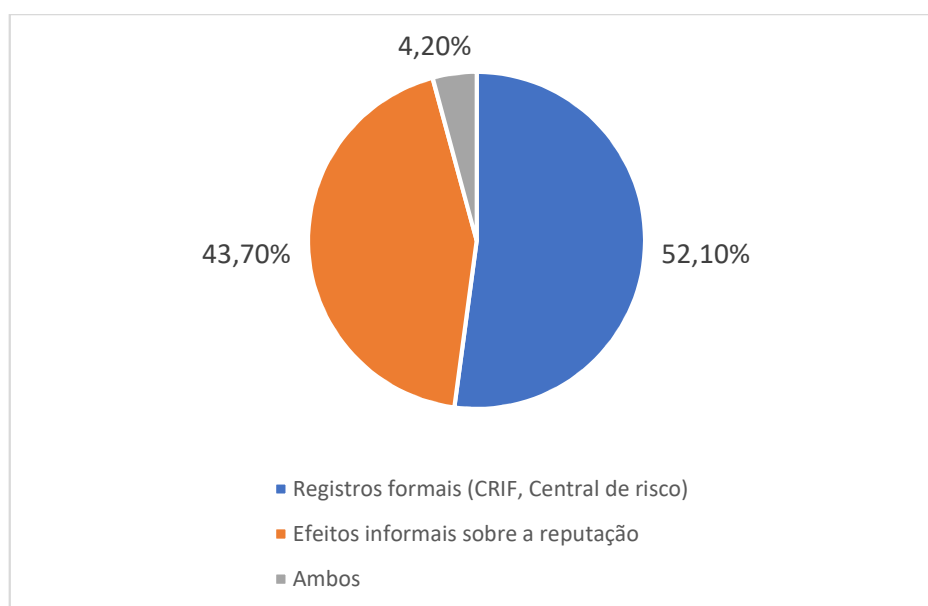


Figura 81 - Principal razão para o pagamento das dívidas em Udine.
Fonte: o autor

12.12 Expectativas de ganhos futuros

A expectativa de ganhos futuros pode orientar a decisão dos agentes a adotar um comportamento confiável. A pesquisa buscou levantar a percepção dos entrevistados quanto as oportunidades comerciais criadas pela associação às sociedades de garantia de crédito / confidi, cooperativas de crédito/ bancos de crédito cooperativo e associação comercial e empresarial / associações de categoria profissional, e ainda sua expectativa da frequência de uso das garantias das entidades de garantia mútua no futuro.

Em Toledo, as cooperativas de crédito destacam-se quanto à criação de oportunidades comerciais para seus associados: 87,1 por cento dos entrevistados consideram que a associação às cooperativas de crédito gera muitas oportunidades comerciais. A percepção de criação de muitas oportunidades comerciais é um pouco inferior no âmbito das sociedades de garantia de crédito (80,9 por cento dos entrevistados). A mesma avaliação foi significativamente inferior no âmbito da associação comercial e empresarial: 72,4 por cento dos entrevistados consideram que a associação à entidade gera muitas oportunidades comerciais. A figura 79 apresenta de forma comparada a avaliação da criação de oportunidades comerciais nos diversos âmbitos associativos em Toledo.

Em Udine, a avaliação da criação de oportunidades comerciais, apresentada na figura 80, foi avaliada mais criticamente. As avaliações da criação de oportunidades comerciais como *elevada* no confidi e na cooperativa de crédito pouco superaram um terço das respostas dos

entrevistados, e somente a associação de categoria profissional conseguiu alcançar um maior percentual de entrevistados que considerou a criação de oportunidades comerciais como elevada, o que pode indicar uma maior dinâmica da criação de oportunidades de negócio desta associação frente às demais formas associativas.

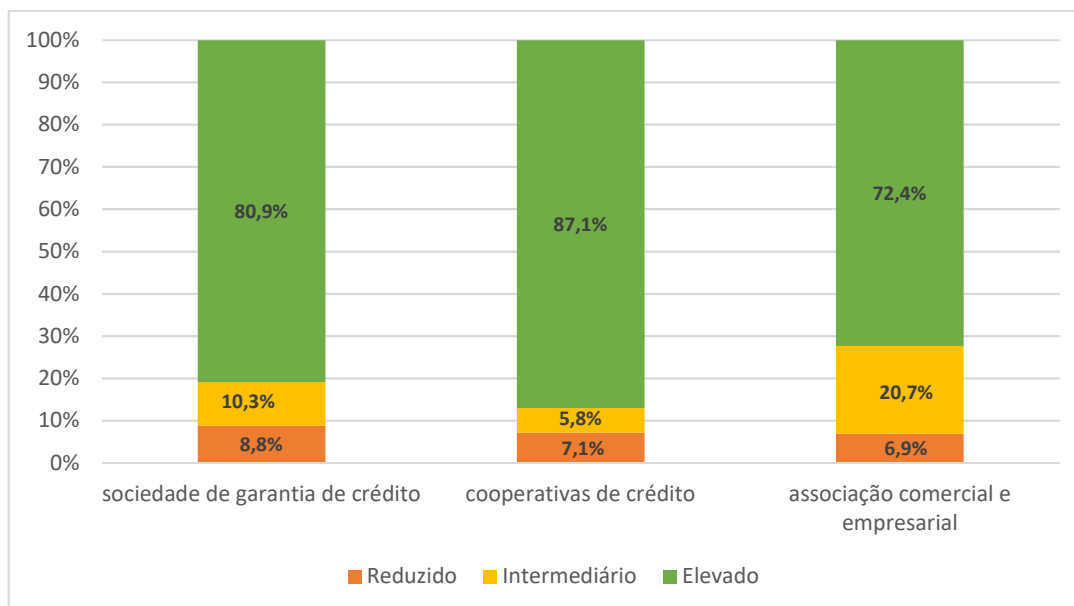


Figura 82 - Avaliação da criação de oportunidades comerciais nos diversos âmbitos associativos em Toledo.

Fonte: o autor

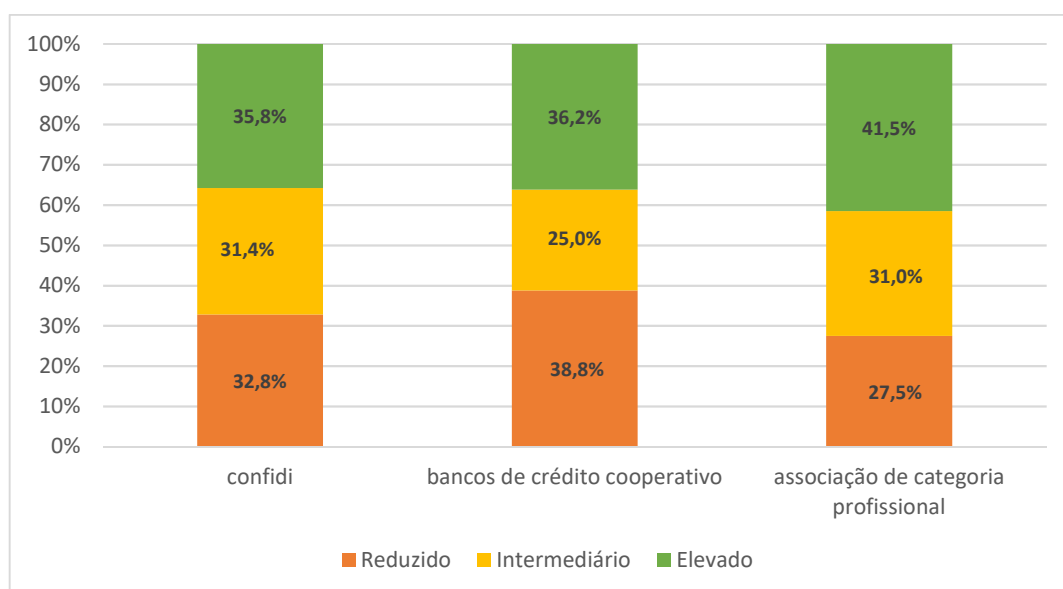


Figura 83 - Avaliação da criação de oportunidades comerciais nos diversos âmbitos associativos em Udine.

Fonte: o autor

Em Bari, o confidi destacou-se na avaliação da geração de oportunidades comerciais, refletindo a concentração das garantias em operações de financiamento de máquinas e equipamentos. Destaque-se que, dado o perfil de operação da entidade – confirmado pela finalidade da última operação de crédito relatada pelos entrevistados – as oportunidades comerciais são aqui interpretadas não como oportunidades geradas a partir do contato entre associados, mas como a oportunidade que é viabilizada pela garantia em uma operação de crédito para a abertura ou expansão de um negócio.

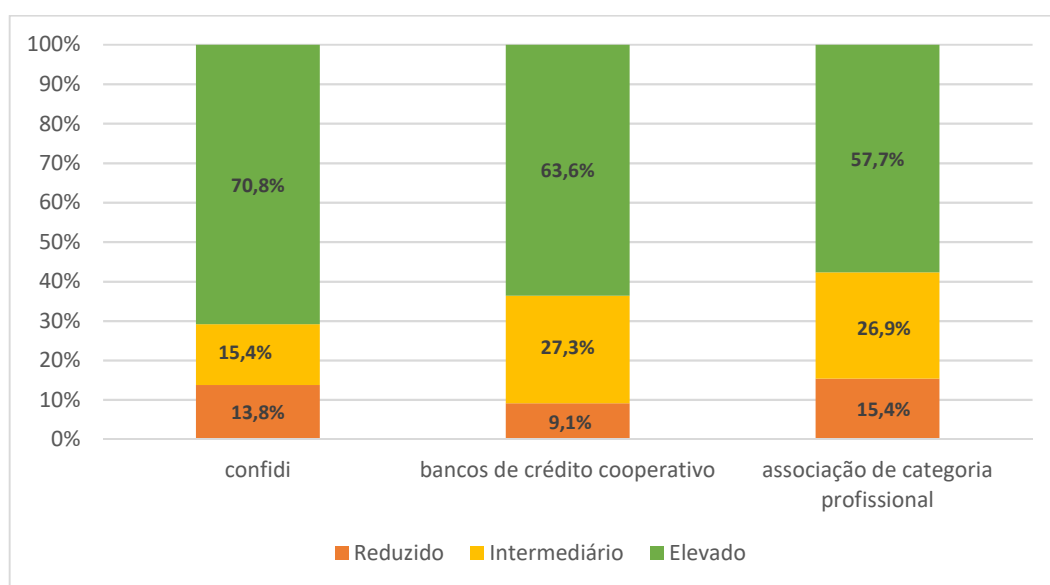


Figura 84 - Avaliação da criação de oportunidades comerciais nos diversos âmbitos associativos em Bari.

Fonte: o autor

Um segundo incentivo a um comportamento confiável dos contratantes de operações de garantia é dado pela expectativa de utilização futura de garantia. Esta expectativa se mostrou maior nas entidades de garantia mútua de crédito italiano em relação à sociedade de garantia mútua de crédito de Toledo, o que pode ser associado ao elevado percentual de operações referentes à constituição de capital de giro, que representou 61 por cento das citações de finalidade da última operação de crédito realizada pelos entrevistados. A figura a seguir apresenta a expectativa dos entrevistados de utilização futura da garantia das entidades de garantia mútua de crédito em Toledo, Udine e Bari.

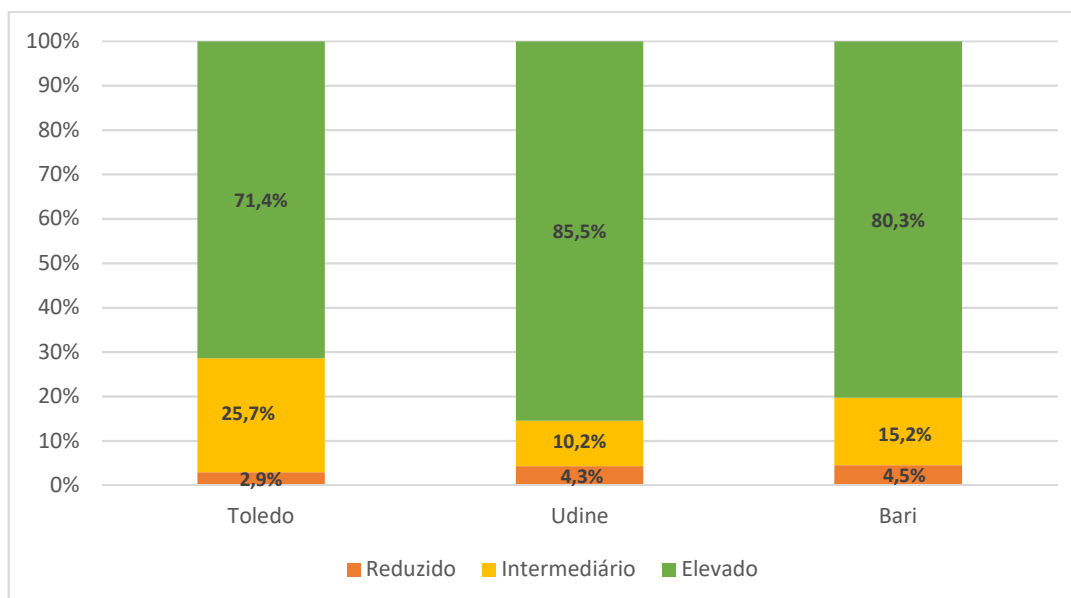


Figura 85 - Avaliação da utilização futura da garantia das entidades de garantia mútua de crédito em operações de crédito.

Fonte: o autor

12.13 Os serviços prestados pelas entidades de garantia mutua: expectativas.

A reduzida oportunidade de reforçar o patrimônio das instituições, como já apresentado, torna oportuna a prestação de outros serviços, além da garantia aos empreendedores em suas operações de crédito contratadas nas instituições financeiras. A realização da pesquisa trouxe a oportunidade de levantar a expectativa dos associados quanto à prestação de serviços, trazendo subsídios para a formulação do quadro regulatório dessas entidades no Brasil.

Em Toledo, 72,9 por cento dos entrevistados gostariam que as atuais sociedades de garantia de crédito oferecessem outros serviços a seus associados. Essa expectativa foi igualmente elevada em Udine e em Bari, nas quais 79,4 por cento e 76,1 por cento, respectivamente, gostariam que os confidi ofertassem outros serviços além das garantias.

Em Toledo, Udine e Bari, a *assessoria de crédito* representou o principal serviço desejado pelos associados entrevistados⁴⁸³, refletindo sua confiança nas entidades de garantia mútua⁴⁸⁴. A *assessoria à gestão do negócio* foi o segundo serviço mais desejado pelos

⁴⁸³ A *assessoria de crédito* representou 24,6 por cento das 130 citações de serviços sugeridos pelos entrevistados às entidades de garantia mútua em Toledo, 38,9 por cento das 126 citações de serviços sugeridos em Udine e 23% das 135 citações de serviços sugeridos em Bari.

⁴⁸⁴ Cabe destacar que, além das avaliações de elevada confiança no comitê de crédito e de elevada transparência, já apresentadas, foi frequente o elogio de entrevistados quanto à independência da entidade de garantia mútua, que seria capaz de prover melhor aconselhamento sobre a forma ideal de operação de crédito adequada às necessidades da empresa em razão da ausência de conflito de interesses, presente no aconselhamento realizado junto às instituições financeiras, que “buscam maximizar o lucro mesmo em prejuízo dos interesses do cliente”.

entrevistados⁴⁸⁵, seguido da *assessoria fiscal* ⁴⁸⁶em Udine e Bari, e dos serviços de *correspondente bancário* em Toledo. Revela-se o desejo dos entrevistados de que as entidades de garantia mútua se convertam em uma entidade múltipla, cujo apoio aos empreendedores transcenda os serviços financeiros e se caracterize como um apoio integral às atividades dos microempreendedores. A distribuição das sugestões de serviços sugeridas às entidades de garantia mútua de crédito em Toledo, Udine e Bari é apresentada nas figuras a seguir.

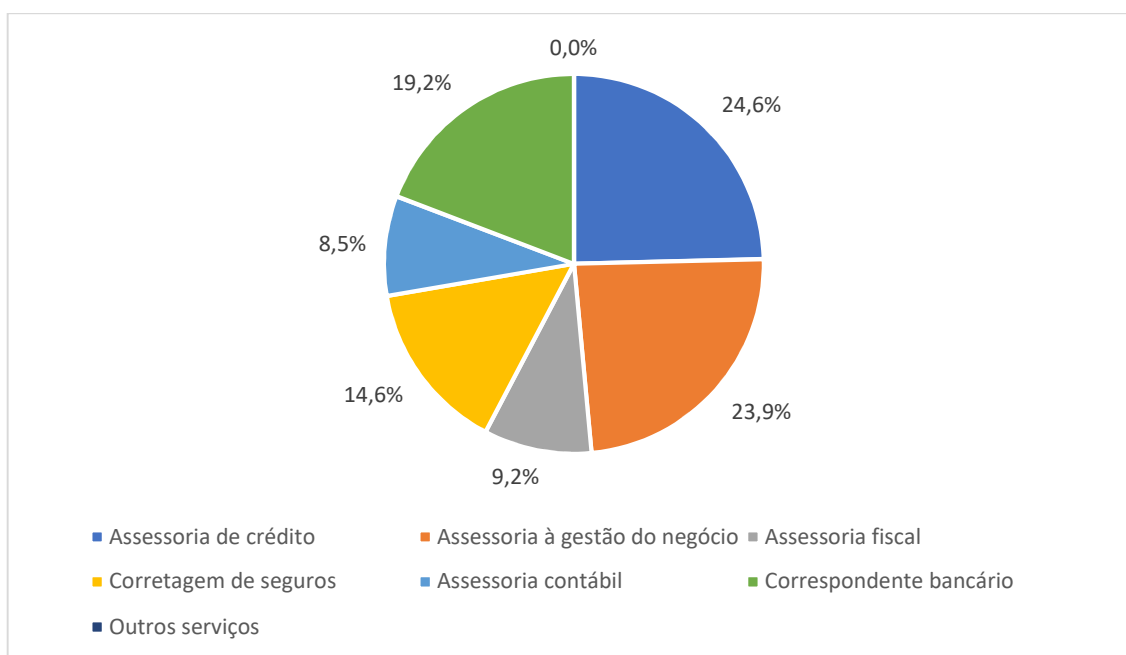


Figura 86 - Serviços adicionais que deveriam ser prestados pelas sociedades de garantia de crédito na avaliação dos entrevistados em Toledo.

Fonte: o autor

⁴⁸⁵ A *assessoria à gestão do negócio* representou 23,9 por cento das 130 citações de serviços sugeridos pelos entrevistados às entidades de garantia mútua em Toledo, 27 por cento das 126 citações de serviços sugeridos em Udine e 23% das 135 citações de serviços sugeridos em Bari.

⁴⁸⁶ Os serviços de *assessoria fiscal* representaram 15,1 por cento das 126 citações de serviços sugeridos aos confidi em Udine e 23 por cento das 135 citações de serviços sugeridos em Bari.

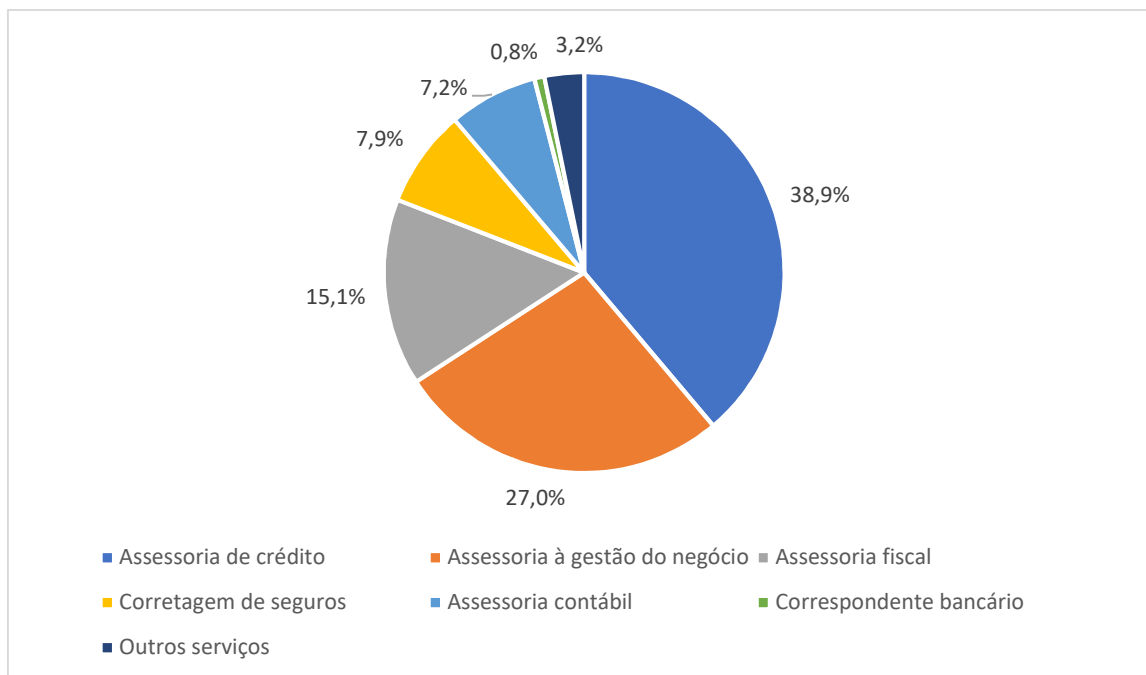


Figura 87 - Serviços adicionais que deveriam ser prestados pelos confidi na avaliação dos entrevistados em Udine.

Fonte: o autor

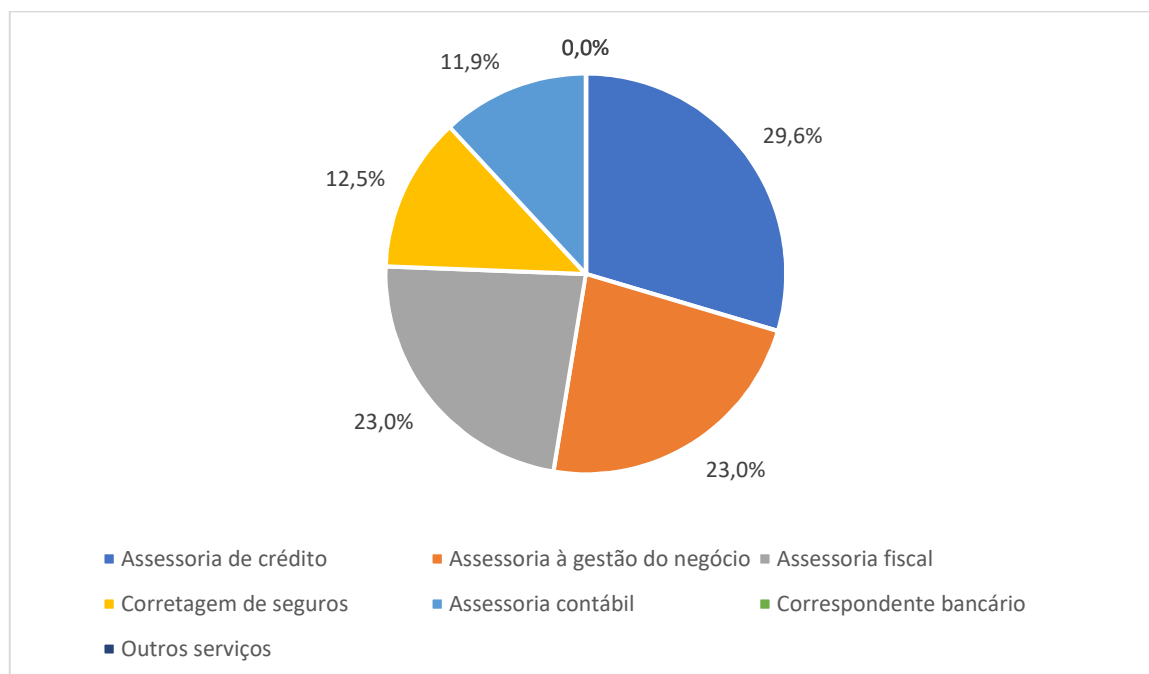


Figura 88 - Serviços adicionais que deveriam ser prestados pelos confidi na avaliação dos entrevistados em Bari.

Fonte: o autor

12.14 A mudança da forma jurídica de sociedade de garantia de crédito para cooperativa de garantia de crédito: percepção dos associados em Toledo

A maioria dos associados da sociedade de garantia de crédito toledana é receptiva à mudança da forma jurídica: sessenta e três por cento dos entrevistados afirmou que certamente adquiriria quotas-parte da nova cooperativa, caso houvesse a mudança de forma jurídica da entidade de garantia mútua, hoje uma organização da sociedade civil de interesse público (Oscip)⁴⁸⁷.

Questionados quanto a qual seria um valor razoável que investiriam na compra de quotas-parte, quase metade dos entrevistados afirmou que compraria quotas em um montante entre 100 e 500 reais. Por outro lado, mais de dezoito por cento dos entrevistados afirmou que compraria quotas-parte em montante superior a 10 mil reais. A figura abaixo apresenta a distribuição dos montantes que seriam investidos, de acordo com as afirmações dos entrevistados.

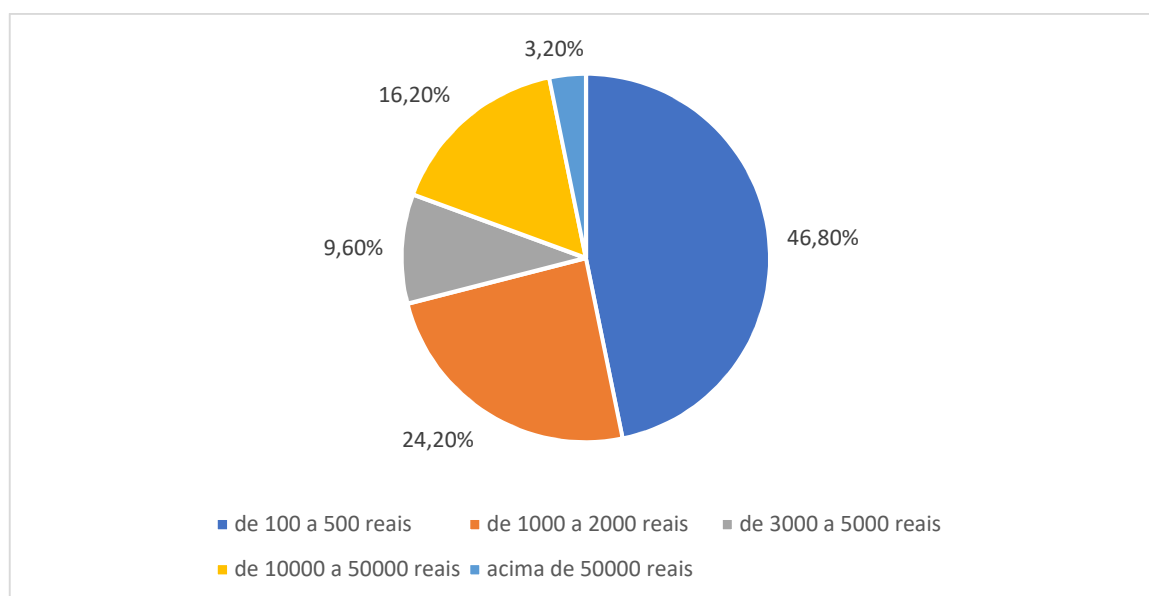


Figura 89 - Investimentos em quotas-parte de uma cooperativa de garantia de crédito pelos entrevistados em Toledo.

Fonte: o autor

⁴⁸⁷ Quase a metade dos entrevistados (49,2 por cento) atribuiu a nota máxima (10), afirmando com convicção que certamente compraria cotas, caso a entidade de garantia mútua de crédito se tornasse uma cooperativa; 29,2 por cento dos entrevistados afirmaram que talvez adquirissem cotas da nova cooperativa, e apenas 7,7 por cento dos entrevistados afirmou que seria pouco provável que viessem a adquirir cotas.

12.15 Resultados da pesquisa: as semelhanças quanto ao grau /categoria prevalente

A análise do grau (ou categoria prevalente) referentes às variáveis pesquisadas na survey (apresentada nos itens anteriores e sumarizada no quadro apresentado no apêndice C.2, com base nas análises apresentadas nos apêndices B.1, B.2 e B.3) mostrou que, a despeito dos diferentes quadros normativos entre a Itália e o Brasil, e das diferentes características socioeconômicas entre as regiões nas quais foi realizada a pesquisa de campo, houve diversas variáveis que apresentaram idêntica categoria prevalente. O quadro a seguir destaca as variáveis que apresentaram semelhança em seu comportamento, considerada como *categoria prevalente idêntica nos três casos neste estudo*.

	Toledo	Udine	Bari
<u>Bloco 1: Perfil</u>			
1. Idade	>40 anos (62,9%)	>50 anos (48%)	> 50 anos (44%)
2. Sexo	Masculino (74,3%)	Masculino (79,5%)	Masculino (74,3%)
4. Lugar de moradia na infância	Cidade da pesquisa (51,4%)	Cidade da pesquisa (80%)	Cidade da pesquisa (92,9%)
<u>Bloco 2: Associações</u>			
7-a. Participação nas reuniões do Confidi	muito escassa ⁴⁸⁸ .	Baixa (63%)	Baixa (71,8%)
13. Frequência de participação nas reuniões da cooperativa de crédito / dos bancos de crédito cooperativo (BCC)	Reduzida (71,4%)	Reduzida (62,2%)	Reduzida (60%)
<u>Bloco 3: Acesso ao Crédito</u>			
14. Acesso ao crédito nos últimos 12 meses	intermediário (74%)	intermediário (74%)	Intermediário (55%)
15. Eventuais dificuldades encontradas	Reduzidas (20%)	Reduzidas (24,7%)	Reduzidas (26,8%)
17. Dificuldades no relacionamento com as instituições financeiras citadas	Reduzidas (20%)	Reduzidas (19,2%)	Reduzidas (16,9%)
<u>Bloco 4: Operações de crédito e garantia</u>			
19. Possibilidade de oferecer garantias reais	Elevada (94%)	Elevada (80%)	Elevada (73%)
24. Status relativo ao pagamento das parcelas	Regular (98,6%)	Regular (98,6%)	Regular (98,6%)
<u>Bloco 5: Redes de relacionamento</u>			
29. Conhecimento da empresa pelos executivos da SGC / do confidi	Elevado (51,5%)	Elevado (58,2%)	Elevado (49,2%)

⁴⁸⁸ Conforme informações do Diretor executivo da Garantioeste.

30. Conhecimento da capacidade efetiva de pagamento da empresa pela SGC / pelo confidi	Elevado (77,9%)	Elevado (76,5%)	Elevado (78,3%)
31. Transparência no relacionamento com o cliente	Elevada (91%)	Elevada (87,5%)	Elevada (90,1%)
32. Conhecimento dos associados em outros grupos	Reduzido (67,2%)	Reduzido (52,8%)	Reduzido (73,2%)
33. Tempo de conhecimento de outros associados da SGC / do confidi	Reduzido (66,7%)	Reduzido (48,6%)	Reduzido (77,5%)
34. Número de associados ao SGC / ao confidi conhecidos	Reduzido (até 5) (72,9%)	Reduzido (até 5) (56,9%)	Reduzido (até 5) (81,7%)
35. Número de parentes ou amigos que são associados à SGC / ao confidi	Reduzido (75,4%)	Reduzido (66,7%)	Reduzido (85,9%)
36. Relações comerciais entre associados à SGC / ao confidi	Reduzidas (70,8%)	Reduzidas (70,8%)	Reduzidas (91,4%)
37. Tempo do relacionamento comercial entre associados da SGC / do confidi	Reduzido (73,8%)	Reduzido (72,2%)	Reduzido (95,7%)
<u>Bloco 6: Relações em Grupos</u>			
53a. Capital Social da SGC / Confidi (escala de Uphoff)	Alto (3,17)	Alto (2,94)	Alto (2,77)
53c. Capital Social da associação comercial / associação de categoria profissional (escala de Uphoff)	Alto (3,06)	Alto (2,74)	Alto (2,50)
54d. Capacidade organizativa do grupo - cidade (escala de Olson)	Baixo (2,27)	Baixo (2,00)	Baixo (2,04)
55. Confiança entre os associados da SGC / do confidi (questões comerciais e financeiras)	Elevada (60,5%)	Elevada (56,8%)	Elevada (66,7%)
59. Confiança geral (pagamento das dívidas em dia)	Intermediária (67,1%)	Intermediária (50,8%)	Intermediária (62,1%)
<u>Bloco 7: Normas Formais</u>			
61. Conhecimento do contrato firmado com a SGC / com o confidi	Elevado (68,6%)	Elevado (53,4%)	Elevado (73,2%)
62. Conhecimento do contrato firmado com a instituição financeira	Elevado (70%)	Elevado (53,4%)	Elevado (76,1%)
63. As leis e regulamentos tornam mais fácil que eu confie na SGC / no confidi	Elevado (51,4%)	Elevado (47,2%)	Elevado (54,3%)
64. As leis e regulamentos tornam mais fácil que eu confie na cooperativa de crédito / no banco de crédito cooperativo	Elevado (55,7%)	Elevado (41%)	Elevado (63,6%)
66. Apoio ativo à punição em caso de violação de leis ou regulamentos (integração institucional): cooperativa de crédito / banco de crédito cooperativo	Elevado (75,7%)	Elevado (69,4%)	Elevado (70%)
67. Apoio ativo à punição em caso de violação de leis ou regulamentos (integração institucional): associação comercial / de categoria profissional	Elevado (75,7%)	Elevado (67,9%)	Elevado (64%)
68. Apoio ativo à punição em caso de violação de leis ou regulamentos (integração institucional): Cidade	Elevado (90%)	Elevado (82,2%)	Elevado (92,9%)

Bloco 8: Normas informais e reputação			
69. Importância atribuída à reputação na cidade	Elevada (97,1%)	Elevada (91,8%)	Elevada (87,3%)
70. Conhecimento da reputação entre os associados da SGC / do confidi	Elevado (56,5%)	Elevado (71,4%)	Elevado (57,4%)
71. Conhecimento da reputação por parte da SGC / do confidi	Elevado (83,1%)	Elevado (87,3%)	Elevado (76,7%)
72. Importância atribuída à reputação no grupo de associados da SGC / do confidi	Elevada (89,5%)	Elevada (85,9%)	Elevada (80,6%)
73. Importância atribuída à reputação no âmbito da SGC / do confidi (instituição)	Elevada (97%)	Elevada (93,2%)	Elevada (84,1%)
74. Conhecimento da reputação entre os associados: cooperativa de crédito / banco de crédito cooperativo	Elevado (85,1%)	Elevado (72,7%)	Elevado* (55,6%)
75. Conhecimento da reputação pela instituição financeira	Elevado (92,5%)	Elevado (88,7%)	Elevado (91,5%)
76. Importância atribuída à reputação no grupo de associados: cooperativa de crédito / banco de crédito cooperativo	Elevada (89,9%)	Elevada (77,8%)	Elevada (70%)
77. Importância atribuída à reputação na instituição financeira (instituição)	Elevada (98,6%)	Elevada (91,8%)	Elevada (94,3%)
78. Conhecimento da reputação entre os associados da associação comercial / associação de categoria profissional	Elevado (66,1%)	Elevado (74%)	Elevado (69,6%)
79. Conhecimento da reputação na associação comercial / associação de categoria profissional	Elevado (76,8%)	Elevado (78,4%)	Elevado (83,3%)
80. Importância atribuída à reputação no grupo de associados da associação comercial / associação de categoria profissional	Elevada (87,9%)	Elevada (87,3%)	Elevada (83,3%)
81. Importância atribuída à reputação na associação comercial / de categoria profissional (instituição)	Elevada (91,4%)	Elevada (89,1%)	Elevada (87,5%)
Bloco 9: Efeitos			
82. Efeitos do não pagamento do empréstimo sobre a reputação no âmbito da SGC / do confidi	Elevados (100%)	Elevados (98,6%)	Elevados (95,7%)
83. Efeitos do não pagamento do empréstimo sobre a reputação no âmbito da instituição financeira	Elevados (100%)	Elevados (98,6%)	Elevados (93%)
84. Efeitos do não pagamento do empréstimo sobre a reputação no âmbito da associação comercial / de categoria profissional	Elevados (71,9%)	Elevados (63,6%)	Elevados (87,5%)
85. Efeitos financeiros do não pagamento do empréstimo sobre os negócios	Elevados (92,9%)	Elevados (88,6%)	Elevados (92,8%)

Bloco 10: Outros resultados e expectativas futuras			
88. Oportunidades comerciais criadas para o associado da associação comercial / associação de categoria profissional	Muitas (72,4%)	Muitas (41,5%)	Muitas (57,7%)
89. Uso da garantia da SGC / do confidi no futuro	Frequente (71,4%)	Frequente (85,5%)	Frequente (80,3%)
90. Serviços que os entrevistados gostariam que fossem ofertados pelas SGC / pelos confidi	Principal: assessoria de crédito (24,6% das citações)	Principal: assessoria de crédito (38,9% das citações)	Principal: assessoria de crédito (29,6% das citações)

Quadro 9 - Variáveis com categoria prevalente idêntica nos três casos analisados.

Fonte: o autor.

12.16 Resultados da pesquisa: as semelhanças no teste não-paramétrico de Kruskal-Wallis

A análise das distribuições referentes às variáveis pesquisadas na survey, com base no teste não paramétrico de Kruskal-Wallis (cujo resultado para todas as variáveis é apresentado no quadro do apêndice C.1) mostrou um número menor de casos em que, para as variáveis estudadas, a hipótese nula (de que a distribuição dos dados no universo pesquisado é idêntica) deve ser mantida.

O quadro a seguir destaca as variáveis que apresentaram distribuição dos dados que não permite rejeitar a hipótese de que as mesmas sejam idênticas nos três casos em estudo.

	Toledo (médias)	Udine (médias)	Bari (médias)	Teste de Kruskal-Wallis⁴⁸⁹
Bloco 2: Associações				
7-a. Participação nas reuniões do Confidi	n.a.	3,8	3,3	Reter a hipótese nula.
12. Tempo de associação à cooperativa de crédito / aos bancos de crédito cooperativo (BCC) (meses)	80,6	155,1	158,2	Reter a hipótese nula.
Bloco 5: Redes de relacionamento				
29. Conhecimento da empresa pelos executivos da SGC / do confidi	6,6	7,3	5,7	Reter a hipótese nula...
30. Conhecimento da capacidade efetiva de pagamento da empresa pela SGC / pelo confidi	8,4	8,5	8,8	Reter a hipótese nula.
37a. Conhecimento de executivos da instituição financeira (banco ou cooperativa de crédito)	n.d.	7,6	6,8	Reter a hipótese nula.
37b. Conhecimento do entrevistado pelos executivos da instituição financeira (banco ou cooperativa de crédito)	n.d.	7,6	7,2	Reter a hipótese nula.

⁴⁸⁹ Nível de significância de 0,05.

37c. Conhecimento da empresa pelos executivos da instituição financeira (banco ou cooperativa de crédito)	n.d.	8,3	7,9	Reter a hipótese nula.
<u>Bloco 6: Relações em Grupos</u>				
50. Cooperação nas relações comerciais	4,9	5,8	5,3	Reter a hipótese nula.
51. Cooperação dos parceiros de negócio nas relações comerciais	5,9	5,8	5,5	Reter a hipótese nula.
52. Cooperação geral	5,1	4,3	4,1	Reter a hipótese nula.
55. Confiança entre os associados da SGC / do confidi (questões comerciais e financeiras)	7,5	7,1	7,8	Reter a hipótese nula.
<u>Bloco 7: Normas Formais</u>				
63. As leis e regulamentos tornam mais fácil que eu confie na SGC / no confidi	5,6	5,9	6,3	Reter a hipótese nula.
67. Apoio ativo à punição em caso de violação de leis ou regulamentos (integração institucional): associação comercial / de categoria profissional	7,9	8,0	7,5	Reter a hipótese nula.
<u>Bloco 8: Normas informais e reputação</u>				
70. Conhecimento da reputação entre os associados da SGC / do confidi	6,6	7,9	6,7	Reter a hipótese nula.
71. Conhecimento da reputação por parte da SGC / do confidi	8,7	8,6	8,4	Reter a hipótese nula.
74. Conhecimento da reputação entre os associados: cooperativa de crédito / banco de crédito cooperativo	7,0	7,6	7,3	Reter a hipótese nula.
78. Conhecimento da reputação entre os associados da associação comercial / de categoria profissional	7,6	8,1	8,0	Reter a hipótese nula.
79. Conhecimento da reputação na associação comercial / de categoria profissional	8,5	8,5	8,9	Reter a hipótese nula.
80. Importância atribuída à reputação no grupo de associados da associação comercial / de categoria profissional	9,0	8,6	8,6	Reter a hipótese nula.
<u>Bloco 9: Efeitos</u>				
83. Efeitos do não pagamento do empréstimo sobre a reputação no âmbito da instituição financeira	9,9	9,7	9,4	Reter a hipótese nula.
85. Efeitos financeiros do não pagamento do empréstimo sobre os negócios	9,5	9,1	9,4	Reter a hipótese nula.

Quadro 10 - Médias e Resultado do Teste de Kruskal-Wallis nos três casos analisados.

Fonte: o autor.

Dentre as variáveis cujo resultado do teste não-paramétrico não permite rejeitar a hipótese de que a distribuição dos dados das variáveis seja idêntica nos três casos estudados, cabe destacar *o conhecimento da empresa e de sua efetiva capacidade de pagamento pelos executivos da entidade de garantia de crédito, o conhecimento pelo entrevistado dos executivos da instituição financeira concedente da garantia de crédito e o conhecimento pelos executivos*

da instituição financeira concedente da garantia de crédito do entrevistado e de sua empresa, que corroboram com a avaliação de que a elevada qualidade da análise de crédito pelas entidades de garantia de crédito é uma característica comum às instituições pesquisadas, e que o locus do capital social é – tipicamente – a instituição financeira concedente do crédito.

Também é oportuno destacar que podem ter idêntica distribuição as avaliações dos entrevistados relativas à afirmação de que *o quadro regulatório (na entrevista, a lei) torna mais fácil a confiança nas instituições de garantia mútua de crédito; o apoio ativo à punição no caso de violação de regulamentos da associação comercial / associação de categoria profissional; e do conhecimento da reputação entre os associados das três formas de associação, nos três casos pesquisados, e ainda a avaliação dos efeitos do não-pagamento do empréstimo sobre a reputação no âmbito da instituição financeira e sobre os negócios, possuindo as duas últimas uma média particularmente elevada. Tais semelhanças indicam a possível presença de características típicas dos associados das entidades de garantia mútua de crédito.*

12.17 Resultados da pesquisa: as semelhanças na análise de variância de um fator

A análise de variâncias referentes às variáveis pesquisadas na survey (apresentada no quadro do apêndice C.3), considerando o teorema do limite central e a premissa da existência de homogeneidade da variância entre os casos (requisito para a aplicação da análise de variância de um fator), apontou vinte casos em que, para as variáveis estudadas, a hipótese nula (de que a distribuição das variâncias entre os casos no universo pesquisado é idêntica) deve ser mantida, e sete casos em que a hipótese nula é rejeitada, indicando que há diferenças entre as variâncias das distribuições de variáveis entre os casos analisados.

O quadro a seguir apresenta os resultados da análise de variâncias para as variáveis em que há homogeneidade de variâncias de acordo com o teste de Levene.

	Toledo	Udine	Bari	Sig.	Médias Univ. ⁴⁹⁰
<u>Bloco 1: Perfil</u>					
1. Idade	42,3	49,5	46,2	0,000	Diferentes
5.0 Faturamento anual	n.d.	1.230.305,56 Euros	2.130.075,38 Euros	0,442	Iguais
5.a Criação de postos de trabalho	5,3	11,6	10,3	2,645	Iguais
<u>Bloco 2: Associações</u>					
7. Tempo de associação à SGC / ao Confidi (meses)	33,5	150,5	63,0	n.a.	n.a.
7-a. Participação nas reuniões do Confidi	n.a.	3,8	3,3	0,909	Iguais
<u>Bloco 5: Redes de relacionamento</u>					
25. Anos de moradia na cidade	30,7	42,2	42,0	0,000	Diferentes
28. Conhecimento do entrevistado pelos executivos da SGC / do confidi	4,8	5,8	4,0	0,035	Diferentes
30. Conhecimento da capacidade efetiva de pagamento da empresa pela SGC / pelo confidi	8,4	8,5	8,8	0,505	Iguais
31. Transparência no relacionamento com o cliente	9,5	9,1	9,4	0,219	Iguais
32. Conhecimento dos associados em outros grupos	3,2	4,2	3,0	0,076	Iguais
37e. Transparência do banco no relacionamento com o cliente	n.d.	7,5	8,5	0,012	Diferentes
40. Número de associados à cooperativa de crédito / ao banco de crédito cooperativo conhecidos	54,5	50,7	117,1	0,382	Iguais
<u>Bloco 6: Relações em Grupos</u>					
52. Cooperação geral	5,1	4,3	4,1	0,049	Iguais
55. Confiança entre os associados da SGC / do confidi (questões comerciais e financeiras)	7,5	7,1	7,8	0,455	Iguais
57. Confiança entre os associados da associação comercial /de categoria profissional (questões comerciais e financeiras)	6,7	6,8	7,7	0,000	Diferentes
58. Confiança no confidi (correção e rigor do comitê de crédito)	n.a.	8,9	9,1	0,330	Iguais
59. Confiança geral (pagamento das dívidas em dia)	6,2	6,8	5,9	0,023	Diferentes

⁴⁹⁰ Nível de significância de 0,05.

<u>Bloco 7: Normas Formais</u>					
61. Conhecimento do contrato firmado com a SGC / com o confidi	7,5	7,1	8,3	0,056	Iguais
67. Apoio ativo à punição em caso de violação de leis ou regulamentos (integração institucional): associação comercial / de categoria profissional	7,9	8,0	7,5	0,255	Iguais
<u>Bloco 8: Normas informais e reputação</u>					
71. Conhecimento da reputação por parte da SGC / do confidi	8,7	8,6	8,4	0,280	Iguais
72. Importância atribuída à reputação no grupo de associados da SGC / do confidi	9,0	8,4	8,8	1,071	Iguais
74. Conhecimento da reputação entre os associados: cooperativa de crédito / banco de crédito cooperativo	7,0	7,6	7,3	0,433	Iguais
75. Conhecimento da reputação pela instituição financeira	9,4	9,0	9,2	1,443	Iguais
76. Importância atribuída à reputação no grupo de associados: cooperativa de crédito / banco de crédito cooperativo	9,1	8,0	8,3	2,170	Iguais
79. Conhecimento da reputação na associação comercial / de categoria profissional	8,5	8,5	8,9	0,246	Iguais
80. Importância atribuída à reputação no grupo de associados da associação comercial / de categoria profissional	9,0	8,6	8,6	0,634	Iguais
<u>Bloco 9: Efeitos</u>					
85. Efeitos financeiros do não pagamento do empréstimo sobre os negócios	9,5	9,1	9,4	1,040	Iguais
<u>Bloco 10: Outros resultados e expectativas futuras</u>					
89. Uso da garantia da SGC / do confidi no futuro	8,4	8,6	8,7	0,347	Iguais

Quadro 11 - Análise de variância de um fator entre os casos com referência às variáveis pesquisadas
Fonte: o autor.

Dentre as variáveis cujo resultado da análise de variância não permite rejeitar a hipótese de que a variância das distribuições dos dados das variáveis relativas aos três casos pesquisados seja idêntica, é interessante destacar a participação nas reuniões do Confidi (reduzida), o conhecimento da capacidade efetiva de pagamento da empresa pela entidade de garantia de crédito (elevado), a transparência da entidade de garantia mútua no relacionamento com o

cliente (elevada), confirmando a tipicidade deste comportamento no relacionamento entre os clientes e as entidades de garantia mútua.

A análise de variância de um fator apontou como características a percepção de confiança interpessoal entre os associados da entidade de garantia mútua e a confiança na instituição de garantia mútua, representada na pesquisa pela confiança na correção e rigor do comitê de crédito.

Também o ativismo punitivo (elevado) no âmbito da associação comercial / associação de categoria profissional - importante *locus* de capital social - foi apontado como variável com idêntica distribuição de variância entre os casos.

Quatro variáveis relativas à reputação no âmbito interpessoal (a manutenção da reputação nos três âmbitos associativos (entidade de garantia mútua, cooperativa de crédito e associação comercial e empresarial / associação de categoria profissional), e a importância atribuída à reputação entre os associados da entidade de garantia mútua de crédito e das instituições de crédito cooperativo) e duas variáveis relativas à reputação no âmbito institucional (a importância atribuída à reputação no âmbito das entidades de garantia mútua de crédito e das instituições cooperativas de crédito) apresentaram idêntica distribuição de variância, o que indica um comportamento típico de valorização da reputação tanto no âmbito associativo quanto no âmbito institucional.

Também apresentou idêntica distribuição de variância nos três casos a variável relativa aos efeitos financeiros do não pagamento do empréstimo sobre os negócios, bem como da expectativa de uso da garantia confidi no futuro.

12.18 Resultados da pesquisa: resultados comuns das análises comparativas

A comparação dos resultados dos três métodos de análise comparativa utilizado evidencia variáveis nas quais se pode observar não só a coincidência das categorias prevalentes, mas também a idêntica variância. Esta observação reforça a inferência de que há um comportamento comum com referência a essas variáveis nos três casos.

O quadro a seguir, extraído do quadro apresentado no apêndice C.4, lista as variáveis para as quais há um forte indício de um comportamento comum aos três casos.

	Toledo	Udine	Bari	Análise quanto à categoria / grau prevalente	Anova	Kruskal-Wallis	Result. idênticos
<u>Bloco 2: Associações</u>							
7-a. Participação nas reuniões do Confidi	<i>Muito escassa</i> ⁴⁹¹ .	<i>Baixa (63%)</i>	<i>Baixa (71,8%)</i>	<i>Semelhança</i>	<i>Iguais</i>	<i>Reter a hipótese nula.</i>	3
<u>Bloco 4: Operações de crédito e garantia</u>							
30. Conhecimento da capacidade efetiva de pagamento da empresa pela SGC / pelo confidi	<i>Elevado (77,9%)</i>	<i>Elevado (76,5%)</i>	<i>Elevado (78,3%)</i>	<i>Semelhança</i>	<i>Iguais</i>	<i>Reter a hipótese nula.</i>	3
55. Confiança entre os associados da SGC / do confidi (questões comerciais e financeiras)	<i>Elevada (60,5%)</i>	<i>Elevada (56,8%)</i>	<i>Elevada (66,7%)</i>	<i>Semelhança</i>	<i>Iguais</i>	<i>Reter a hipótese nula.</i>	3
<u>Bloco 7: Normas Formais</u>							
67. Apoio ativo à punição em caso de violação de leis ou regulamentos (integração institucional): associação comercial / de categoria profissional	<i>Elevado (75,7%)</i>	<i>Elevado (67,9%)</i>	<i>Elevado (64%)</i>	<i>Semelhança</i>	<i>Iguais</i>	<i>Reter a hipótese nula.</i>	3
<u>Bloco 8: Normas informais e reputação</u>							
71. Conhecimento da reputação por parte da SGC / do confidi	<i>Elevado (83,1%)</i>	<i>Elevado (87,3%)</i>	<i>Elevado (76,7%)</i>	<i>Semelhança</i>	<i>Iguais</i>	<i>Reter a hipótese nula</i>	3
74. Conhecimento da reputação entre os associados: cooperativa de crédito / banco de crédito cooperativo	<i>Elevado (85,1%)</i>	<i>Elevado (72,7%)</i>	<i>Elevado*</i> (55,6%)	<i>Semelhança</i>	<i>Iguais</i>	<i>Reter a hipótese nula</i>	3
79. Conhecimento da reputação na associação comercial / associação de categoria profissional	<i>Elevado (76,8%)</i>	<i>Elevado (78,4%)</i>	<i>Elevado (83,3%)</i>	<i>Semelhança</i>	<i>Iguais</i>	<i>Reter a hipótese nula.</i>	3

⁴⁹¹ Conforme informações do Diretor executivo da Garantioeste.

<i>80. Importância atribuída à reputação no grupo de associados da associação comercial / associação de categoria profissional</i>	<i>Elevada (87,9%)</i>	<i>Elevada (87,3%)</i>	<i>Elevada (83,3%)</i>	<i>Semelhança</i>	<i>Iguais</i>	<i>Reter a hipótese nula.</i>	<i>3</i>
Bloco 9: Efeitos							
<i>85. Efeitos financeiros do não pagamento do empréstimo sobre os negócios</i>	<i>Elevados (92,9%)</i>	<i>Elevados (88,6%)</i>	<i>Elevados (92,8%)</i>	<i>Semelhança</i>	<i>Iguais</i>	<i>Reter a hipótese nula.</i>	<i>3</i>

Quadro 12 - Comparação dos resultados dos três métodos de análise comparativa utilizados.
Fonte: o autor.

Mais uma vez, devem ser destacados os fortes indícios de que há uma reduzida participação nas reuniões das entidades de garantia mútua, a percepção de um elevado conhecimento pela entidade de garantia mútua da efetiva capacidade de pagamento da empresa, um elevado ativismo punitivo no âmbito da associação comercial / associação e categoria profissional, um elevado conhecimento da reputação dos entrevistados no âmbito institucional (na entidade de garantia mútua e na associação comercial / associação de categoria profissional) e interpessoal (na instituição de crédito cooperativo), bem como uma elevada importância da reputação no âmbito da na associação comercial / associação de categoria profissional. Também comum aos três casos é a percepção de um efeito financeiro elevado no caso do não-pagamento do empréstimo garantido pela entidade de garantia mútua.

12.19 Resultados da pesquisa: um breve resumo

A pesquisa revelou um panorama distinto daquele apresentado pela literatura quanto à relevância do capital social nas entidades de garantia mútua, que se mostra reduzida, como o evidenciam o número reduzido de associados da entidade de garantia de crédito conhecidos, o reduzido conhecimento de associados em outros grupos, o reduzido número de parentes ou amigos que são associados à entidade de garantia mútua, e a reduzida quantidade e tempo de relacionamentos comerciais com associados das entidades de garantia mútua. A reduzida participação dos empreendedores nas reuniões das entidades de garantia mútua foi confirmada nas análises quantitativas (categorias prevalentes, Kruskal-Wallis e ANOVA).

Destacam-se ainda a verificação da reduzida importância do capital social no âmbito das entidades de garantia mútua, o protagonismo da instituição financeira concedente, e a maior

importância das instituições em relação aos grupos de associados em todas as variáveis relativas à rede de relacionamentos, destacando-se a confiança e a importância da reputação.

Em todas as entidades de garantia mútua de crédito analisadas, é comum a prevalência de um perfil de cliente de idade superior a 40 anos, do sexo masculino, e que reside há muitos anos na cidade. O tempo de residência na cidade – na qual, na maior parte das vezes, os empreendedores tiveram sua infância – contribui para a construção do passado como referência, conforme as lições de Luhmann (2000).

Todas as análises quantitativas confirmaram que há, nas três instituições pesquisadas, uma idêntica distribuição de dados quanto à percepção de que as entidades de garantia mútua conhecem bem a capacidade efetiva de pagamento das empresas a elas associadas.

As redes de relacionamento dos entrevistados nas três cidades exibem características diversas. Em Toledo, de forma particular, há uma frequente superposição das redes de relacionamento da cooperativa de garantia de crédito e da associação comercial e empresarial, nas quais são frequentes as relações comerciais, de amizade e de parentesco, criando uma elevada densidade das redes e contribuindo para o reforço do capital social dos entrevistados na cooperativa de crédito (HARDIN, 2002, p. 21), o efetivo *locus* do capital social. Este entrelaçamento – que contribui para o reforço dos laços de confiança (HARDIN, 2002, p.18) pela dependência recíproca das partes e pela sobreposição de interações repetidas em diversos temas, ampliando o conhecimento sobre o comportamento dos membros da rede - não se mostra presente na mesma intensidade em Udine, onde é rara a presença de outros associados com os quais há relações comerciais ou pessoais. Por outro lado, a elevada frequência de participação nas reuniões da associação de categoria profissional em Udine reforça a coesão da confiança, de acordo com as afirmações de Luhmann (1979, p. 47).

A possível idêntica distribuição dos dados no universo pesquisado relativas ao conhecimento da empresa e de sua efetiva capacidade de pagamento pelos executivos da entidade de garantia de crédito, ao conhecimento pelo entrevistado dos executivos da instituição financeira concedente da garantia de crédito e ao conhecimento pelos executivos da instituição financeira concedente da garantia de crédito do entrevistado e de sua empresa, corroboram com a avaliação de que a elevada qualidade da análise de crédito pelas entidades de garantia de crédito é uma característica comum às instituições pesquisadas, e que o *locus* do capital social é – tipicamente – a instituição financeira concedente do crédito.

Os resultados evidenciam que **o principal protagonista das redes de relacionamento é a instituição financeira concedente do crédito**. A comparação dos indicadores do relacionamento com os executivos da instituição financeira concedente do crédito e do

relacionamento com os executivos da entidade de garantia mútua, e ainda a comparação dos indicadores de relacionamento com as duas instituições evidenciam a maior importância da instituição financeira na percepção dos entrevistados.

A participação nas reuniões da associação de categoria profissional em Udine é uma exceção a um comportamento que se verifica nas três cidades onde a pesquisa foi realizada: há, via de regra, uma participação reduzida nas reuniões das entidades associativas. Sem contato frequente, é duvidosa a existência de mecanismos de pressão dos pares que contribuam para o adimplemento das prestações em razão de uma característica mutualista, o que diverge das afirmações de Salviano Júnior (2014).

A reduzida participação dos entrevistados em outras associações em Bari pode ser o indicador de um menor associativismo naquela cidade, se comparada a Udine ou a Toledo, onde é mais frequente a participação dos empreendedores entrevistados em uma cooperativa de crédito ou em uma associação de categoria profissional.

De forma predominante, os entrevistados não têm dificuldades no relacionamento com as instituições financeiras: é reduzido o percentual de entrevistados que indicou já ter tido alguma vez problemas para conseguir crédito nas instituições financeiras, e é igualmente reduzido o percentual de empreendedores que já recebeu alguma vez uma resposta negativa a uma solicitação de crédito a uma instituição financeira. Reforça esta afirmação o fato de que a maioria dos empreendedores afirmou que poderia ter oferecido garantias reais na operação de crédito contratada, se esta tivesse sido solicitada.

Na Itália, como visto, as operações de crédito dos clientes consideradas como de risco da operação superior ao risco praticado pela instituição financeira concedente do crédito, mas não de alto risco, são encaminhados ao confidi conveniado. Assim, há uma transferência do risco da operação ao confidi, que administra esse risco com o apoio de um sistema de contragarantias. Essa prática foi confirmada pelos entrevistados, que majoritariamente assinalam que o *atendimento das exigências de garantia do banco* é a principal contribuição da garantia concedida pelos confidi a seus clientes. Em Toledo, a principal contribuição da garantia concedida pela sociedade de garantia de crédito, segundo os entrevistados, é a *redução da taxa de juros da operação* – que se dá em razão da redução do risco da operação de crédito. Em síntese, a garantia de crédito concedida pelas entidades não é uma operação de inclusão financeira, pois os associados não têm dificuldades no acesso ao crédito, mas buscam reduzir as taxas de juros aplicadas à operação contratada por meio da garantia de crédito.

Há uma percepção de maior intensidade das regras informais de solidariedade, mutualidade e reciprocidade no âmbito das associações em Toledo do que aquela verificada nas

idades italianas pesquisadas, e ainda que há uma percepção de maior intensidade dessas regras informais em Udine do que em Bari. Esta percepção se mostra coerente com as características de superposição de redes de relacionamento, em Toledo, e com a elevada participação nas reuniões da associação de categoria profissional, em Udine, verificadas na pesquisa.

A pesquisa mostrou ainda que há indícios de que a capacidade de organização dos grupos no âmbito associativo é mais elevada em Toledo do que nas demais cidades pesquisadas.

A análise da confiança no âmbito das associações, mensurada pela confiança nos demais associados no que se refere a questões econômicas e financeiras, mostra de forma geral a presença de uma confiança elevada entre os associados. Todavia, os percentuais relativos à confiança nos confidi, mensuradas pela confiança no comitê técnico, mostraram-se ainda mais elevados, e superaram os percentuais da confiança nos demais associados nos grupos associativos. Novamente, há indícios de um maior protagonismo das instituições em relação aos grupos de associados.

A análise das correlações não apontou a presença de uma correlação relevante entre a abertura à cooperação por parte do empreendedor e a confiança nos associados das entidades pesquisadas ou entre a abertura à cooperação geral e a confiança geral. Em Toledo, há uma correlação forte entre a confiança nos associados da sociedade de garantia de crédito no que se refere às questões econômicas e financeiras, a confiança nos associados da cooperativa de crédito no que se refere às questões econômicas e financeiras, e a confiança nos associados da associação comercial e empresarial no que se refere às questões econômicas e financeiras, possivelmente em razão da transferência da confiança interpessoal decorrente do número elevado de conhecimento de associados em outros grupos.

As principais normas do quadro regulatório referente às garantias e à recuperação de crédito são conhecidas pelos entrevistados. Embora seja prevalente a percepção de que há um papel relevante das normas na formação da confiança, traduzido pela afirmação de que “as leis e regulamentos relativos à sociedade de garantia de crédito / confidi sejam fundamentais na decisão de tornar-se um associado da entidade”, há um percentual significativo de entrevistados que considera que a norma formal não influencia na formação da confiança. **A fraca correlação entre a importância atribuída às normas formais e a confiança nos demais associados pode indicar que a confiança apoiada pelas normas não é a confiança no nível da confiança interpessoal, mas uma confiança (ou *crença*, na denominação adotada por Luhmann (2004)) de natureza institucional.** Isto é corroborado pelos resultados prevalentes das variáveis referentes às normas formais, elevados nos três casos deste estudo.

Há indícios de que a lei contribui, por meio de sua função expressiva, na formação de normas informais, expressos no forte ativismo punitivo verificado nos âmbitos associativos e da cidade, nas três cidades pesquisadas.

A manutenção da reputação é considerada como importante pela maioria dos entrevistados em todos os aspectos estudados. Cabe destacar, todavia, que a relevância da reputação no âmbito institucional – seja no que se refere à importância atribuída pelos entrevistados, seja na avaliação do conhecimento da reputação dos entrevistados – supera em todos os casos àquela no âmbito dos grupos de associados. Destaca-se em especial a avaliação, pelos entrevistados, da importância e do conhecimento sobre sua reputação por parte da instituição que concedeu o crédito, com avaliações superiores àquelas atribuídas às entidades de garantia mútua. Sendo a reputação institucional baseada no histórico de relacionamento com base em dados objetivos, mais uma vez há indícios de uma maior relevância das instituições na influência do comportamento individual nas relações de crédito, em especial da instituição concedente do crédito.

É oportuno destacar que a distribuição de dados referentes a quatro das variáveis⁴⁹² relativas à reputação nos âmbitos institucional e no âmbito do grupo de associados mostrou-se idêntica nos três casos, nas três análises comparativas realizadas.

A pesquisa não mostrou a existência de uma correlação significativa entre as normas informais e a importância atribuída a reputação nas instituições de garantia mútua ou nas cooperativas de crédito / bancos de crédito cooperativo. Da mesma forma, a pesquisa não evidencia a existência de uma correlação forte entre a contribuição das normas formais (expressas pela relevância atribuída às normas jurídicas) e a importância atribuída a reputação nas instituições de garantia mútua ou nas cooperativas de crédito / bancos de crédito cooperativo.

A importância atribuída pelos entrevistados aos efeitos do não-pagamento nos âmbitos associativos e da instituição financeira supera a avaliação da importância atribuída à reputação, o que pode indicar a consideração dos efeitos objetivos da perda do acesso à garantia da instituição de garantia mútua e do acesso ao crédito na instituição financeira, como expresso por diversos entrevistados nas três cidades em que a pesquisa foi realizada.

⁴⁹² Como anteriormente apresentado, são elas o conhecimento da reputação por parte da SGC/confidi; o conhecimento da reputação entre os associados da instituição cooperativa de crédito; o conhecimento da reputação na associação comercial / associação de categoria profissional; e a importância atribuída à reputação no grupo de associados da associação comercial / associação de categoria profissional.

Os efeitos financeiros do não pagamento do empréstimo sobre os negócios - idêntica distribuição nos três casos, de acordo com as análises comparativas - foi avaliado prevalentemente como elevado nas três cidades. A principal razão apontada pelos entrevistados em Udine para o pagamento pontual das dívidas é a *sanção formal, seguida pelos efeitos reputacionais - a sanção informal*.

A maioria dos entrevistados, nas três cidades pesquisadas, gostaria que as atuais sociedades de garantia de crédito oferecessem outros serviços a seus associados. Em Toledo, Udine e Bari, a *assessoria de crédito* representou o principal serviço desejado pelos associados entrevistados, refletindo sua confiança nas entidades de garantia mútua.

A pesquisa de campo e o aprofundamento nos processos das entidades de garantia mútua trouxeram subsídios para a elaboração de sugestões para o aperfeiçoamento da arquitetura do sistema de garantia mútua de crédito aos microempreendedores, microempresas e empresas de pequeno porte, apresentados na quarta parte deste trabalho, a seguir.

PARTE 4: SUGESTÕES PARA O APERFEIÇOAMENTO NORMATIVO

13. SUGESTÕES PARA O APERFEIÇOAMENTO NORMATIVO REFERENTE ÀS ENTIDADES DE GARANTIA MÚTUA DE CRÉDITO NO BRASIL

13.1 Considerações gerais

O desenho de um quadro regulatório para as atuais sociedades e garantia de crédito deve considerar as limitações estabelecidas pela atual forma jurídica (como Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público, lhes é vedado possuir qualquer vinculação com o Sistema Financeiro Nacional; além disso, as mesmas devem obrigatoriamente transferir seu patrimônio, em caso de dissolução da entidade, a outra Oscip, preferencialmente que tenha o mesmo objeto social como dispõem o artigo 2º, inciso XIII, e o artigo 4º, inciso IV, da Lei 9.790, de 23 de março de 1999) e, ao mesmo tempo, o ônus regulatório decorrente de sua integração ao Sistema Financeiro Nacional.

O quadro regulatório deve permitir a sustentabilidade da instituição financeira, gerando as condições para seu crescimento e para o desempenho ótimo do papel social que lhe cabe, de forma não dissociada da cultura da sociedade na qual está inserida.

Face a tais condições, é proposto um sistema de garantia mútua onde há uma dualidade de formas jurídicas operantes, com a existência simultânea de entidades não-reguladas pela Autoridade reguladora e supervisora do Sistema Financeiro Nacional – que constituem a porta de entrada do sistema de garantias mútuas – e uma segunda forma jurídica - com maior volume de operações, maior campo de atuação, maiores receitas, e maior capacidade de suportar o custo do atendimento às exigências da regulação.

13.2 As Organizações da Sociedade Civil: uma forma jurídica de entrada.

A escala reduzida das operações e a pequena estrutura organizacional das sociedades de garantia de crédito reforçam a necessidade de adoção de uma forma jurídica que reduza ao mínimo os custos do atendimento das exigências da regulação. As Organizações da Sociedade Civil, em razão de seu reduzido encargo regulatório, constituem a forma ideal do início de operações das entidades de garantia mútua – constituindo uma porta de entrada do sistema de garantias mútuas. Com o suporte técnico e financeiro fornecido pelo Sebrae, as sociedades de garantia de crédito, em sua fase inicial, tem a possibilidade de desenvolvimento da experiência necessária à concessão de garantias, alavancando o processo de sua consolidação.

Ao atingir a maturidade, a transformação de uma sociedade de garantia de crédito em uma entidade pertencente ao Sistema Financeiro Nacional - e conseqüentemente regulada e fiscalizada pelo Banco Central do Brasil - pode ser realizado de forma concertada com a

expansão das sociedades de garantia de crédito, promovida pelo Sebrae. A transferência patrimonial imposta pela Lei 9.790/1999 a uma segunda entidade, pode ser coordenada e compensada pelo Sebrae no âmbito da expansão das entidades de garantia mútua de crédito: a sociedade de garantia de crédito em transformação realiza a cessão de seu patrimônio às novas sociedades de garantia de crédito recém-criadas, e o montante desse patrimônio é compensado por doação, realizada pelo Sebrae, à nova entidade integrante do Sistema Financeiro Nacional na qual a antiga sociedade de garantia de crédito vem a se transformar.

É oportuno destacar que modificações na Lei 9.790/1999 - uma lei que tem por objeto regular de forma geral as Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público (as quais, por sua vez, possuem uma ampla diversidade de objetos sociais) – não se mostrariam adequadas à regulação das entidades de garantia mútua como entidades pertencentes ao Sistema Financeiro Nacional. A especificidade das entidades de garantia mútua indica a necessidade de um quadro normativo específico – proposto a seguir.

13.3 As Agências de Fomento aos Microempreendedores individuais, Microempresas e Empresas de Pequeno Porte: um ideal normativo

A pesquisa de campo realizada na Itália e no Brasil indicou diversas características presentes na operação das sociedades de garantia de crédito e dos confidi, abaixo sintetizadas:]

- a) frequentemente os associados das sociedades de garantia mútua de crédito não se conhecem;
- b) as operações de garantia de crédito não são frequentes;
- c) as redes de relacionamento não se articulam em torno das associações de garantia mútua de crédito, mas principalmente em torno da instituição financeira que concedeu o crédito e, em menor grau, da associação comercial e empresarial (no Brasil) ou nas associações de categoria profissional (na Itália);
- d) é reduzida a participação dos associados nas reuniões das entidades de garantia mútua de crédito.

Assim, **é reduzida a possibilidade de formação de capital social pelos associados por meio da participação nas entidades de garantia mútua de crédito.** Além disso, **a possibilidade de controle social se mostra reduzida,** considerando a rarefação das redes de relacionamento, agravada no Brasil pelas vedações estabelecidas pela Lei complementar 105/2001.

Considerando ainda as dificuldades presentes na governança das cooperativas brasileiras, apontadas nas pesquisas do Banco Central do Brasil referenciadas anteriormente, e

a dificuldade em assegurar a sustentabilidade das entidades de garantia mútua – tanto no Brasil quanto na Itália – com base nos aportes realizados pelos associados, a opção pela forma jurídica de cooperativa de garantia de crédito, como espécie de cooperativa de crédito restrita à concessão de garantias em operações de crédito, não é a forma jurídica ideal para as entidades de garantia mútua no Brasil.

A criação de um tipo específico de instituição financeira – dedicada a apoiar de forma integral os microempreendedores individuais, as microempresas e as empresas de pequeno porte – se mostra uma alternativa interessante não somente para reduzir a assimetria informativa nas operações de crédito e financiamento produtivo desses empreendimentos, mas para fomentar o seu crescimento, importante para a geração de postos de trabalho e para o desenvolvimento local, considerado de forma ampla. O desenho de instituição financeira proposto - **a agência de fomento aos microempreendedores individuais, microempresas e empresas de pequeno porte**- pode simultaneamente ampliar o suporte a esses empreendimentos de forma modular e progressiva nas diversas fases do desenvolvimento da empresa e aumentar o conhecimento da instituição financeira sobre os empreendimentos de micro e pequeno porte, aperfeiçoando o processo de diagnóstico e suporte financeiro e não-financeiro à essas empresas.

O marco jurídico apresentado é constituído de uma lei e de uma proposta de resolução, que ampliam o leque de instrumentos de apoio que podem ser fornecidos pela instituição, e provêm incentivos à sua capitalização. A proposta de resolução baseia-se na Resolução 4.434, de 5 de agosto de 2015, relativa às cooperativas de crédito, e estabelece um paralelismo com a ponderação adotada entre os requisitos regulatórios e as exigências de capital daquela norma.

Cabe destacar ainda que a adoção de uma nova forma jurídica permite o desenho de uma entidade que não é limitada pelas restrições do artigo 1º, parágrafo 2º da Lei complementar 130 (que veda a constituição de cooperativas mistas com seção de crédito)⁴⁹³, constituindo-se uma entidade verdadeiramente independente das cooperativas de crédito, e que pode prestar um amplo âmbito de serviços aos microempreendedores individuais, microempresas e empresas de pequeno porte (atendendo às expectativas dos entrevistados tanto no Brasil quanto na Itália), com maiores receitas (reforçando a sua sustentabilidade) e maior sinergia entre as atividades

⁴⁹³ `Cabe acrescentar que a forma jurídica proposta, não constituindo uma cooperativa, evita a argumentação - defendida por segmentos do setor cooperativista - que por força do artigo 5º, inciso XVIII da Constituição Federal - que dispõe que a criação de associações e, na forma da lei, a de cooperativas, independe de autorização, sendo vedada a interferência estatal em seu funcionamento – não se aplicam as disposições da Lei 5.764/71, propugnando pela ausência de regulamentação estatal para essas entidades.

desempenhadas (permitindo o contínuo aperfeiçoamento dos processos da instituição financeira e da empresa assistida.

Destaque-se, todavia, que a criação de uma nova instituição financeira exige **demorada discussão nas casas legislativas federais**, o que pode retardar a efetiva criação da norma.

13.3.1 As Agências de Fomento aos Microempreendedores individuais, Microempresas e Empresas de Pequeno Porte: uma proposta de lei complementar

É apresentada a seguir uma sugestão de Lei complementar – forma exigida pelo artigo 192 da Constituição Federal para a regulação do Sistema Financeiro Nacional – referente à criação das agências de fomento aos microempreendedores individuais, microempresas e empresas de pequeno porte.

A proposta de Lei complementar, estabelece as competências regulatórias e fiscalizatórias, delegando os poderes ao Conselho Monetário Nacional e ao Banco Central do Brasil para o desenho institucional, atende a um princípio de deferência às autoridades especializadas. Destacam-se a *exigência de regularidade fiscal, previdenciária e trabalhista*, incentivando a conformidade às leis vigentes nesses âmbitos, e a possibilidade de aquisição de quotas de microempresas e empresas de pequeno porte por meio de fundo de investimento gerido pela agência de fomento aos microempreendedores individuais, microempresas e empresas de pequeno porte, provendo um importante incentivo à capitalização das microempresas e empresas de pequeno porte com maior lucratividade e maior potencial de crescimento⁴⁹⁴. Além disso, a isenção de imposto de renda para o rendimento auferido pelos investidores no fundo em tais quotas de participação incentiva o investimento nessas empresas, contribuindo adicionalmente para a sustentabilidade da agência de fomento aos microempreendedores individuais, microempresas e empresas de pequeno porte com o aporte dos recursos oriundos da taxa de administração desses fundos.

⁴⁹⁴ Com a prestação dos serviços de garantia e consultorias propostas, é aprofundado o conhecimento da agência de fomento proposta sobre a real situação das empresas e sua lucratividade potencial, reduzindo os riscos assumidos pelo fundo de investimento nas quotas de participação nas microempresas e empresas de pequeno porte.

LEI COMPLEMENTAR Nº __, DE __ DE __ DE __

Dispõe sobre a instituição das agências de fomento aos microempreendimentos, microempresas e empresas de pequeno porte.

O PRESIDENTE DA REPÚBLICA Faço saber que o Congresso Nacional decreta e eu sanciono a seguinte Lei Complementar:

Art. 1º É autorizada a constituição de Agências de Fomento aos Microempreendedores Individuais, Microempresas e Empresas de Pequeno porte, as quais:

I - terão por objeto social o desenvolvimento dos microempreendedores individuais, das microempresas e das empresas de pequeno porte, definidas na Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006, e que atendam às condições descritas no Artigo 3º desta Lei, por meio da concessão de garantias que facilitem o acesso ao crédito e ao financiamento para empreendimentos de natureza profissional, comercial ou industrial.

II - equiparam-se às instituições financeiras para os efeitos da legislação em vigor, podendo exercer outras atividades definidas pelo Conselho Monetário Nacional;

III – sujeitam-se à fiscalização do Banco Central do Brasil, sendo aplicáveis às respectivas entidades e a seus administradores as mesmas sanções previstas na legislação em relação às instituições financeiras.

Art. 2º. O Conselho Monetário Nacional, no exercício das competências que lhe são atribuídas pela legislação que rege o Sistema Financeiro Nacional disciplinará a constituição, a organização e o funcionamento das Agências de Fomento aos Microempreendedores Individuais, Microempresas e Empresas de Pequeno Porte, e poderá dispor, inclusive, sobre as seguintes matérias:

I - requisitos a serem atendidos previamente à constituição, com vistas ao respectivo processo de autorização a cargo do Banco Central do Brasil;

II - condições a serem observadas na formação do quadro de direção e das demais estruturas da organização, e na celebração de contratos com outras instituições;

III - tipos de atividades a serem desenvolvidas e de instrumentos financeiros passíveis de utilização;

IV - limites às operações realizadas e ao funcionamento da instituição;

V – condições de governança a serem observadas.

VI - fundos garantidores, inclusive a vinculação de Agências de Fomento aos Microempreendedores Individuais, Microempresas e Empresas de Pequeno Porte a tais fundos;

Art. 3º As Agências de Fomento aos Microempreendedores Individuais, Microempresas e Empresas de Pequeno Porte somente poderão realizar operações ou prestar serviços aos empreendedores e às empresas que:

I - comprovarem a regularidade do recolhimento de seus tributos federais, estaduais e municipais, conforme a regulamentação aplicável;

II - comprovarem a regularidade do recolhimento das suas contribuições previdenciárias, conforme a legislação em vigor;

III - não apresentarem histórico de condenação em processos trabalhistas nos cinco anos anteriores à efetivação da operação de garantia ou de outros serviços prestados pelas Agências de Fomento aos Microempreendedores Individuais, Microempresas e Empresas de Pequeno porte.

§1º É vedado às Agências de Fomento aos Microempreendedores Individuais, Microempresas e Empresas de Pequeno porte a realização de operações de garantia em operações de crédito e financiamento, ou a prestação de quaisquer serviços às empresas cujos sócios ou titulares:

I - possuam dívidas de natureza fiscal, previdenciária ou condenações em processos trabalhistas nos cinco anos anteriores a efetivação da concessão da garantia;

II – tenham sido sócios ou titulares de empresas que apresentem dívidas de natureza fiscal, previdenciária ou condenações em processos trabalhistas nos cinco anos anteriores a efetivação da concessão da garantia.

Art. 4º É autorizada às Agências de Fomento aos Microempreendedores Individuais, Microempresas e Empresas de Pequeno porte, além da concessão de garantias, a prestação de serviços de consultoria e treinamento em gestão financeira, de crédito, tributária, jurídica, contábil, em sistemas de informação e administrativa, de forma eventual ou continuada, observadas as restrições legais e regulamentares específicas de cada atividade, com o objetivo de contribuir para o desenvolvimento das empresas descritas no artigo 1º, parágrafo 1º desta Lei.

Art. 5º É autorizada às Agências de Fomento aos Microempreendedores Individuais, Microempresas e Empresas de Pequeno porte a aquisição de participação societária, direta ou indireta, inclusive por meio de fundos de investimento, em microempresas e empresas de pequeno porte, não integrantes do sistema financeiro, nos termos da regulamentação do Conselho Monetário Nacional e das normas aplicáveis do Banco Central do Brasil.

Art. 6º. As Agências regionais de Fomento aos Microempreendedores Individuais, Microempresas e Empresas de Pequeno porte poderão constituir Agências centrais de Fomento aos Microempreendedores Individuais, Microempresas e Empresas de Pequeno porte com o objetivo de organizar, em comum acordo e em maior escala, os serviços técnicos e econômicos de seu interesse, integrando e orientando suas atividades, bem como facilitando a utilização recíproca dos serviços.

Art. 7º. As Agências regionais de Fomento aos Microempreendedores Individuais, Microempresas e Empresas de Pequeno porte poderão podem ser assistidas, em caráter temporário, mediante administração em regime de cogestão, por Agência centrais de Fomento aos Microempreendedores Individuais, Microempresas e Empresas de Pequeno porte para sanar irregularidades ou em caso de risco para a solidez da própria agência, devendo ser observadas as seguintes condições:

I - existência de cláusula específica no estatuto da Agência regional de Fomento aos Microempreendedores Individuais, Microempresas e Empresas de Pequeno porte assistida, contendo previsão da possibilidade de implantação desse regime e da celebração do convênio de que trata o inciso II do caput deste artigo;

II - celebração de convênio entre a cooperativa a ser assistida e a eventual cogestora, a ser referendado pela assembleia geral, estabelecendo, pelo menos, a caracterização das situações

consideradas de risco que justifiquem a implantação do regime de cogestão, o rito dessa implantação por iniciativa da entidade cogestora e o regimento a ser observado durante a cogestão; e

III - realização, no prazo de até 1 (um) ano da implantação da cogestão, de assembleia geral extraordinária para deliberar sobre a manutenção desse regime e da adoção de outras medidas julgadas necessárias.

Art. 8º. A assembleia geral ordinária das Agências de Fomento aos Microempreendedores Individuais, Microempresas e Empresas de Pequeno porte realizar-se-á anualmente, nos 4 (quatro) primeiros meses do exercício social.

Art. 9º Os rendimentos de pessoas físicas ou jurídicas gerados pelas aplicações financeiras em fundos de investimento em quotas de participação em microempresas e empresas de pequeno porte geridos por Agências de Fomento aos Microempreendedores Individuais, Microempresas e Empresas de Pequeno porte são isentos de imposto de renda, nos termos da regulamentação da Secretaria da Receita Federal.

Art. 10º Esta Lei entra em vigor na data de sua publicação.

Brasília, __ de de ; º da Independência e º da República

Presidente

A Lei complementar proposta é complementada por uma proposta de Resolução, apresentada a seguir.

13.3.2 As Agências de Fomento aos Microempreendedores individuais, Microempresas e Empresas de Pequeno Porte uma proposta de Resolução do Conselho Monetário Nacional

Apresenta-se a seguir uma sugestão de Resolução do Conselho Monetário Nacional, indispensável para dar eficácia a Lei complementar proposta. A resolução proposta se baseia, com os devidos ajustes e incorporações, na Resolução nº 4.434, de 5 de agosto de 2015, relativa às cooperativas de crédito, e na Resolução nº 2.828, de 30 de março de 2001, relativa às agências de fomento, incorporando a ampliação das atividades executadas pelas entidades de garantia de crédito, que permite ao mesmo tempo ampliar a sustentabilidade dessas instituições e fornecer

aos microempreendedores individuais, microempresas e empresas de pequeno porte um apoio integral para o seu crescimento.

RESOLUÇÃO Nº _____

Dispõe sobre a constituição e o funcionamento de agências de fomento às micro e pequenas empresas.

O Banco Central do Brasil, na forma do art. 9º da Lei nº. 4.595, de 31 de dezembro de 1964, torna público que o CONSELHO MONETÁRIO NACIONAL, em sessão realizada em 29 de março de 2001, com base no art. 4º, inciso VIII, da referida lei e no art. 2º, da Lei Complementar nº. _____, de ___ de _____ de _____,

R E S O L V E U :

CAPÍTULO I

DO OBJETO E DO ÂMBITO DE APLICAÇÃO

Art. 1º Estabelecer que dependem de autorização do Banco Central do Brasil a constituição e o funcionamento de agências regionais de fomento aos microempreendedores individuais, microempresas e empresas de pequeno porte, cujo objeto social inclui a garantia de operações de crédito e de financiamento de capital fixo e de giro associado a projetos dessas empresas, e das agências centrais de fomento aos microempreendedores individuais, microempresas e empresas de pequeno porte, cujo objeto social inclui a prestação de contragarantias em operações de crédito e financiamento realizados por agências regionais de fomento aos microempreendedores individuais, microempresas e empresas de pequeno porte, bem como outros serviços a essas instituições.

§ 1º Para efeito do disposto nesta Resolução:

I – são considerados microempreendedores individuais os empresários aos quais se refere o artigo 18-A da Lei complementar 123, de 14 de dezembro de 2006;

II – São consideradas microempresas as empresas às quais se refere o artigo 3º, inciso I, da Lei complementar 123, de 14 de dezembro de 2006;

III - São consideradas empresas de pequeno porte as empresas às quais se refere o artigo 3º, inciso II, da Lei complementar 123, de 14 de dezembro de 2006;

IV- projetos são empreendimentos que visem à ampliação ou à manutenção da capacidade produtiva de bens e serviços na área de atuação das empresas mencionadas no caput.

§ 2º As agências regionais de fomento aos microempreendedores individuais, microempresas e empresas de pequeno porte e as agências centrais de fomento aos microempreendedores individuais, microempresas e empresas de pequeno porte devem ser constituídas sob a forma de sociedade anônima, nos termos da Lei nº. 6.404, de 15 de dezembro de 1976.

§ 3º As expressões Agência Regional de Fomento aos Negócios de Pequeno Porte ou Agência Central de Fomento aos Negócios de Pequeno Porte, conforme o caso, deve constar obrigatoriamente da denominação social das instituições de que trata este artigo.

CAPÍTULO II

DA CONSTITUIÇÃO, DA AUTORIZAÇÃO PARA FUNCIONAMENTO E DAS DEMAIS AUTORIZAÇÕES

Art. 2º Os pedidos envolvendo a constituição, a autorização para funcionamento, a alteração estatutária, a mudança de categoria na qual a agência regional ou central de fomento aos microempreendedores individuais, microempresas e empresas de pequeno porte se enquadra e as demais autorizações e aprovações previstas na regulamentação aplicável a essas instituições devem ser submetidos à aprovação do Banco Central do Brasil (Banco Central do Brasil), nos termos da legislação em vigor.

Art. 3º O funcionamento de agências regional ou central de fomento aos microempreendedores individuais, microempresas e empresas de pequeno porte pressupõe a constituição na forma da legislação e da regulamentação em vigor e a autorização para funcionamento.

Art. 4º Os interessados na constituição de agência regional ou central de fomento aos microempreendedores individuais, microempresas e empresas de pequeno porte devem indicar responsável tecnicamente capacitado para acompanhamento do processo junto ao Banco Central do Brasil.

Art. 5º A autorização para constituição de agência regional ou central de fomento aos microempreendedores individuais, microempresas e empresas de pequeno porte está condicionada, previamente, ao atendimento do que dispõe o art. 6º, e à apresentação ao Banco Central do Brasil de sumário executivo do plano de negócios, de que trata o inciso IV do art. 6º, cujo conteúdo mínimo será definido pelo Banco Central do Brasil.

§ 1º O Banco Central do Brasil poderá convocar o grupo de fundadores da agência de fomento regional ou central aos microempreendedores individuais, microempresas e empresas de pequeno porte para entrevista técnica, a fim de que apresente a proposta do empreendimento contida no sumário executivo.

§ 2º Se o Banco Central do Brasil julgar inadequada a proposta do empreendimento, comunicará essa decisão aos interessados, podendo convocá-los para uma nova entrevista técnica, caso reapresentem a proposta com os ajustes necessários.

§ 3º Se, após a segunda entrevista técnica, o Banco Central do Brasil mantiver seu entendimento desfavorável à proposta do empreendimento, comunicará a decisão aos interessados.

§ 4º Os interessados na constituição de agência regional ou central de fomento aos microempreendedores individuais, microempresas e empresas de pequeno porte de que trata o caput devem, no prazo de sessenta dias contados da manifestação favorável do Banco Central do Brasil à proposta do empreendimento, instruir o processo de constituição na forma do art. 6º.

Art. 6º A autorização para constituição da agência de fomento aos microempreendedores individuais, microempresas e empresas de pequeno porte está condicionada à apresentação de:

I - documentos aptos à comprovação das possibilidades de reunião dos acionistas, de controle, de realização de operações e de prestação de serviços nas áreas de atuação pretendida;

II - identificação dos integrantes do grupo de fundadores e, quando for o caso, das entidades fornecedoras de apoio técnico e/ou financeiro;

III - declarações e documentos que demonstrem que pelo menos um dos integrantes do grupo de fundadores detém conhecimento sobre o ramo de negócio e sobre o segmento no qual a agência de fomento aos microempreendedores individuais, microempresas e empresas de pequeno porte pretende operar, inclusive sobre os aspectos relacionados à dinâmica de mercado, às fontes de recursos operacionais, ao gerenciamento e aos riscos associados às operações;

IV - plano de negócios, abrangendo o período mínimo de cinco anos, contendo:

a) plano financeiro, que deve demonstrar a viabilidade econômico-financeira do projeto, do qual devem constar:

1. premissas econômicas;

2. premissas do projeto;
 3. metodologia utilizada para avaliação do negócio; e
 4. projeção, elaborada em periodicidade mensal, das demonstrações contábeis e do fluxo de caixa;
- b) plano mercadológico, que deve contemplar os seguintes tópicos:
1. objetivos estratégicos do empreendimento;
 2. estatuto social e área de atuação pretendida;
 3. estimativa do número de acionistas e do crescimento esperado do quadro, indicando as formas de divulgação que visem a atrair novos acionistas;
 4. medidas que visem a promover a efetiva participação dos acionistas nas assembleias;
 5. formas de divulgação aos acionistas das deliberações adotadas nas assembleias, dos demonstrativos contábeis, dos relatórios de auditoria e dos atos da administração;
 6. principais produtos e serviços a serem ofertados;
 7. descrição das operações que pretende realizar, com vistas à classificação da agência de fomento aos microempreendedores individuais, microempresas e empresas de pequeno porte, nos termos do art. 15;
 8. motivações e propósitos que levaram à decisão de constituir a agência de fomento aos microempreendedores individuais, microempresas e empresas de pequeno porte;
 9. demanda de serviços de garantia de crédito e demais serviços, apresentada pelo segmento de microempreendedores individuais, microempresas e empresas de pequeno porte a ser potencialmente atendido, atendimento existente por instituições concorrentes e projeção de atendimento pela agência de fomento aos microempreendedores individuais, microempresas e empresas de pequeno porte pleiteante;
 10. demanda de serviços financeiros e não-financeiros apresentada pelas agências regional ou central de fomento aos microempreendedores individuais, microempresas e empresas de pequeno porte que serão potencialmente atendidas e projeção de atendimento pela agência central de fomento pleiteante, no caso dessas entidades; e
- c) plano operacional, detalhando os seguintes aspectos:

1. definição dos padrões de governança corporativa a serem observados, incluindo o detalhamento da estrutura de incentivos e da política de remuneração dos administradores e a estrutura de gerenciamento do negócio;
2. organograma da instituição, com determinação das responsabilidades atribuídas aos diversos níveis da instituição, e a política de pessoal;
3. estrutura física;
4. tecnologias a serem utilizadas na operação, gerenciamento e colocação dos produtos e dimensionamento da estrutura de atendimento;
5. estrutura dos controles internos, com mecanismos que garantam adequada supervisão por parte da administração e a efetiva utilização de auditoria interna e externa como instrumentos de controle;
6. estrutura a ser utilizada no gerenciamento de riscos e os planos de contingência a serem adotados;
7. ações relacionadas com a capacitação do quadro de dirigentes;
8. indicação dos sistemas, procedimentos e controles a serem utilizados para a detecção e a prevenção de operações cujas características possam evidenciar indícios dos crimes tipificados na Lei nº 9.613, de 3 de março de 1998;
9. estrutura prevista para atender às exigências do Banco Central do Brasil quanto ao fornecimento de informações para fins estatísticos e de supervisão e à divulgação de demonstrações contábeis nos padrões estabelecidos;
10. definição de prazo máximo para início das atividades após a concessão, pelo Banco Central do Brasil, da autorização para funcionamento;
11. no caso de agências regionais de fomento aos microempreendedores individuais, microempresas e empresas de pequeno porte, indicação da agência central de fomento aos microempreendedores individuais, microempresas e empresas de pequeno porte que lhe prestará contragarantias e demais serviços ou, na hipótese de não contratação dessas entidades, os motivos que determinaram essa decisão, evidenciando, nesse caso, como a agência regional de fomento aos microempreendedores, microempresas e empresas de pequeno porte pretende suprir os serviços prestados pelas agências centrais de fomento referidas; e

12. participação em fundo garantidor das agências regionais de fomento aos microempreendedores, microempresas e empresas de pequeno porte a que pertença, se houver; e

V - minutas dos atos societários de constituição da agência de fomento aos microempreendedores individuais, microempresas e empresas de pequeno porte.

§ 1º O Banco Central do Brasil pode adequar o atendimento dos requisitos estabelecidos no inciso IV à natureza e ao porte da agência de fomento aos microempreendedores, microempresas e empresas de pequeno porte e à extensão do pleito apresentado para exame.

§ 2º O plano de negócios a ser apresentado com vistas à entidade gestora de fundo garantidor das agências de fomento aos microempreendedores, microempresas e empresas de pequeno porte e das agências centrais de fomento aos microempreendedores, microempresas e empresas de pequeno porte deve contemplar, ainda, em função dos objetivos da referida entidade gestora:

I - a identificação, no caso de entidade pleiteante gestora de fundo garantidor aos microempreendedores, microempresas e empresas de pequeno porte, de cada uma das agências de fomento participantes do respectivo fundo, com indicação do respectivo nome, número de inscrição no Cadastro Nacional da Pessoa Jurídica (CNPJ), Município sede, área de atuação, tipos de serviços prestados, número de associados e sua variação nos últimos três anos;

II - a apresentação, no caso de agência central de fomento aos microempreendedores, microempresas e empresas de pequeno porte, dos termos de compromisso de contratação de serviços pelas agências regionais de fomento aos microempreendedores, microempresas e empresas de pequeno porte que serão por ela atendidas, com indicação do respectivo nome, número de inscrição no Cadastro Nacional da Pessoa Jurídica (CNPJ), Município sede, área de atuação, os serviços que serão contratados, número de associados e sua variação nos últimos três anos;

III - a identificação, quando for o caso, das entidades fornecedoras de apoio técnico ou financeiro para constituição da entidade gestora do fundo garantidor ou da agência de fomento central;

IV - a previsão de participação societária em agência central de fomento central aos microempreendedores, microempresas e empresas de pequeno porte e em outras entidades, se for o caso;

V - a previsão de eventual ampliação da área de atuação;

VI – no caso de agências centrais de fomento aos microempreendedores , microempresas e empresas de pequeno porte, as políticas de ampliação de agências regionais de fomento aos microempreendedores , microempresas e empresas de pequeno porte atendidas;

VII - os requisitos exigidos dos ocupantes de cargos com funções de supervisão;

VIII - as medidas a serem adotadas para tornar efetiva a implementação dos sistemas de controles internos das agências regionais de fomento aos microempreendedores individuais, microempresas e empresas de pequeno porte a serem atendidas, o desenvolvimento ou a adoção de manual padronizado de controles internos e a realização das auditorias internas requeridas pela regulamentação, abordando a possível contratação de serviços de outras entidades visando a esses fins;

IX - no caso de agências centrais de fomento aos microempreendedores , microempresas e empresas de pequeno porte, as diretrizes a serem adotadas para captação, aplicação e remuneração de recursos com vistas à prestação de serviço de aplicação centralizada de recursos das agências de regionais de fomento aos microempreendedores , microempresas e empresas de pequeno porte atendidas, e os deveres e obrigações da agência central de fomento aos microempreendedores , microempresas e empresas de pequeno porte e das agências regionais de fomento aos microempreendedores , microempresas e empresas de pequeno porte no tocante ao sistema de contragarantias, recomposição de liquidez e operações de saneamento;

X - no caso de agências centrais de fomento aos microempreendedores , microempresas e empresas de pequeno porte, os serviços visando a proporcionar às agências regionais de fomento aos microempreendedores , microempresas e empresas de pequeno porte o prudente e eficaz controle de riscos, fluxos operacionais e relacionamento com bancos conveniados;

XI - o planejamento das atividades de capacitação de administradores e gerentes da agência regional ou central de fomento aos microempreendedores , microempresas e empresas de pequeno porte pleiteante, destacando as entidades especializadas em treinamento a serem eventualmente contratadas;

XII - no caso de agências centrais de fomento aos microempreendedores , microempresas e empresas de pequeno porte, o planejamento das atividades de capacitação de administradores e gerentes das agências regionais de fomento aos microempreendedores , microempresas e empresas de pequeno porte por elas atendidos, destacando as entidades especializadas em treinamento a serem eventualmente contratadas;

XIII - a descrição de outros serviços relevantes para o funcionamento das agências centrais ou regionais de fomento aos microempreendedores , microempresas e empresas de pequeno porte, especialmente consultoria técnica e jurídica, desenvolvimento e padronização de sistemas de informática e sistemas administrativos e de atendimento aos acionistas; e

XIII - o estudo econômico-financeiro demonstrando as economias de escala a serem obtidas pelas agências centrais ou regionais de fomento atendidas aos microempreendedores , microempresas e empresas de pequeno porte, a capacidade para arcar com os custos operacionais e o orçamento de receitas e despesas.

Art. 7º No prazo de noventa dias a contar do recebimento da manifestação favorável do Banco Central do Brasil a respeito do processo de constituição, os interessados deverão formalizar os atos societários de constituição da agência de fomento, regional ou central, aos microempreendedores individuais, microempresas e empresas de pequeno porte.

§ 1º O prazo de que trata o caput poderá ser prorrogado por até noventa dias, justificadamente, a critério do Banco Central do Brasil.

§ 2º Os atos societários, após a aprovação do Banco Central do Brasil, devem ser levados a arquivamento no órgão de registro competente.

Art. 8º O Banco Central do Brasil, após a manifestação favorável sobre o projeto de constituição, poderá realizar inspeção prévia na agência regional ou central de fomento aos microempreendedores individuais, microempresas e empresas de pequeno porte em constituição, a fim de avaliar a compatibilidade entre a estrutura organizacional implementada e aquela prevista no plano de negócios.

§ 1º A decisão sobre a inspeção prévia mencionada no caput levará em consideração o porte da instituição, a complexidade e o risco das operações pretendidas e a ausência de atendimento da pleiteante por agência central de fomento aos microempreendedores , microempresas e empresas de pequeno porte organizada.

§ 2º Determinada a realização de inspeção prévia, os interessados, no prazo de 180 (cento e oitenta) dias, devem:

I - formalizar e submeter ao Banco Central do Brasil os atos societários de constituição da agência de fomento aos microempreendedores , microempresas e empresas de pequeno porte a ser objeto da autorização para funcionamento, contemplando a eleição para os cargos estatutários e a aprovação, pela assembleia geral, de estatuto social contendo cláusula

estabelecendo expressamente que, até a expedição da autorização para funcionamento da instituição, é vedada a realização de qualquer atividade, especialmente as operações privativas de que trata o Capítulo IV, permitidas somente aquelas necessárias ao cumprimento do disposto neste artigo;

II - levar os atos societários, após aprovação do Banco Central do Brasil, a arquivamento no órgão de registro competente;

III - implementar a estrutura organizacional, contemplando as estruturas de governança corporativa, de gerenciamento do negócio, de controles internos e de gerenciamento de riscos, a contratação dos sistemas eletrônicos e da mão de obra, a aquisição de equipamentos e a adoção de todas as demais providências previstas no plano de negócios necessárias às atividades da agência de fomento aos microempreendedores , microempresas e empresas de pequeno porte; e

IV - apresentar ao Banco Central do Brasil requerimento solicitando a realização de inspeção a fim de inspecionar a estrutura organizacional implementada.

§ 3º O prazo de que trata o § 2º poderá ser prorrogado por até noventa dias, justificadamente, a critério do Banco Central do Brasil.

§ 4º Constatada incompatibilidade entre a estrutura organizacional existente e a prevista no plano de negócios, o Banco Central do Brasil poderá determinar prazo para correção, após o qual, em caso de desatendimento, indeferirá o pedido de autorização para funcionamento.

Art. 9º O acolhimento e a aprovação de pedidos de constituição, de autorização para funcionamento, de alterações estatutárias e de mudança de categoria na qual a agência de fomento aos microempreendedores , microempresas e empresas de pequeno porte se enquadra sujeitam-se às seguintes condições:

I - cumprimento da legislação e da regulamentação em vigor, inclusive quanto a limites operacionais, atribuições específicas estabelecidas por esta Resolução e obrigações perante o Banco Central do Brasil;

II - ausência de irregularidade e de restrição em sistemas públicos ou privados de cadastro e informações que contenham dados pertinentes à autorização pretendida, por parte da agência de fomento aos microempreendedores , microempresas e empresas de pequeno porte pleiteante e de seus administradores; e

III - aderência às diretrizes de governança corporativa recomendadas pelo Banco Central do Brasil.

Art. 10. Verificado pelo Banco Central do Brasil o atendimento dos dispositivos previstos nos arts. 4º a 9º, será expedida autorização para funcionamento da agência de fomento aos microempreendedores , microempresas e empresas de pequeno porte.

§ 1º O início de atividades da agência de fomento aos microempreendedores , microempresas e empresas de pequeno porte deve observar o prazo previsto no respectivo plano de negócios, podendo o Banco Central do Brasil conceder prorrogação do prazo, mediante requisição fundamentada, firmada pelos administradores da agência de fomento, bem como solicitar novos documentos e declarações visando à atualização do processo de autorização.

§ 2º Na hipótese de existência de compromisso de contratação de serviços em agência central de fomento aos microempreendedores , microempresas e empresas de pequeno porte, definido em plano de negócios, o início das atividades da agência regional de fomento aos microempreendedores , microempresas e empresas de pequeno porte fica condicionado à formalização dessa contratação.

§ 3º Expedida a autorização referida no caput, a instituição será considerada em funcionamento, para efeitos de aplicação e observância da regulamentação em vigor.

Art. 11. O Banco Central do Brasil, no curso da análise dos processos de interesse de agência de fomento aos microempreendedores , microempresas e empresas de pequeno porte poderá, nos termos da legislação em vigor:

I - solicitar documentos e informações adicionais que julgar necessários à decisão do pleito;

II - convocar para entrevista os fundadores e administradores da agência de fomento aos microempreendedores , microempresas e empresas de pequeno porte;

III - interromper o exame de processos de autorização ou de alteração estatutária, caso verificada a inobservância das condições de que trata o art. 9º, mantendo-se a referida interrupção até a solução das pendências ou a apresentação de fundamentadas justificativas;

IV - conceder prazo para que sejam sanadas irregularidades eventualmente verificadas ou, se for o caso, para apresentação da correspondente justificativa; e

V - indeferir os pedidos em relação aos quais for apurada falsidade nas declarações ou nos documentos apresentados na instrução do processo.

Art. 12. A agência de fomento aos microempreendedores , microempresas e empresas de pequeno porte deve, durante o período estabelecido no art. 6º, inciso IV, evidenciar, no relatório de administração que acompanha as demonstrações contábeis relativas à data-base de 31 de dezembro, a adequação das operações realizadas com os objetivos estratégicos estabelecidos no plano de negócios.

Parágrafo único. Verificada, durante o período mencionado no caput, a inadequação das operações com o plano de negócios, a agência de fomento aos microempreendedores, microempresas e empresas de pequeno porte deve apresentar razões fundamentadas, as quais serão objeto de exame por parte do Banco Central do Brasil, que poderá estabelecer condições adicionais para o funcionamento da instituição, fixando prazo para seu atendimento.

Art. 13. A agência central de fomento aos microempreendedores , microempresas e empresas de pequeno porte, na constituição de entidade não financeira de qualquer natureza destinada a prestar serviços a agências regionais de fomento aos microempreendedores , microempresas e empresas de pequeno porte, deve comunicar o fato ao Banco Central do Brasil, nos termos da legislação em vigor, mantendo à sua disposição os respectivos estatutos ou contrato social, podendo essa autarquia requerer as alterações julgadas necessárias em vista do desempenho de suas atribuições legais..

Art. 14. Os pedidos de mudança da categoria em que a agência de fomento aos microempreendedores , microempresas e empresas de pequeno porte se enquadra e de alteração estatutária envolvendo modificação na área de atuação, fusão, incorporação ou desmembramento podem ser submetidos, a critério do Banco Central do Brasil, às condições estabelecidas no art. 6º.

CAPÍTULO III

DA CLASSIFICAÇÃO DAS AGÊNCIAS REGIONAIS DE FOMENTO AOS MICROEMPREENDEDORES , MICROEMPRESAS E EMPRESAS DE PEQUENO PORTE

Art. 15. A agência regional de fomento aos microempreendedores , microempresas e empresas de pequeno porte, de acordo com as operações praticadas, se classifica nas seguintes categorias:

I - agência regional de fomento aos microempreendedores , microempresas e empresas de pequeno porte plena: a autorizada a realizar as operações previstas no art. 16, observadas as restrições contidas no art. 17; e

II - agência regional de fomento aos microempreendedores , microempresas e empresas de pequeno porte de garantia simples: a autorizada a realizar as operações previstas no art. 16, exceto as previstas em seu inciso I, observadas as restrições contidas no art. 17.

CAPÍTULO IV DAS OPERAÇÕES

Art. 16. A agência regional de fomento aos microempreendedores , microempresas e empresas de pequeno porte pode realizar as seguintes operações e atividades, além de outras estabelecidas na regulamentação em vigor:

I - obter empréstimos e repasses de instituições financeiras nacionais ou estrangeiras;

II – receber recursos provenientes dos orçamentos federal, estaduais e municipais;

III - receber recursos provenientes de organismos e instituições financeiras nacionais e internacionais de desenvolvimento;

IV - receber recursos oriundos de fundos e programas oficiais e, em caráter eventual, recursos isentos de remuneração ou a taxas favorecidas, de qualquer entidade, na forma de doações, empréstimos ou repasses;

V - prestar garantias em operações de crédito e de financiamento, somente a microempreendedores , microempresas e empresas de pequeno porte, exclusivamente em benefício de suas atividades produtivas e na forma da legislação em vigor;

VI – prestar garantias em operações de arrendamento mercantil financeiro:

a) contratadas com o próprio vendedor dos bens ou com pessoas jurídicas a ele vinculadas;
e/ou

b) realizadas com recursos provenientes de instituições públicas federais de desenvolvimento.

VII – prestar consultoria em gestão financeira, de crédito, tributária, jurídica, contábil, em sistemas de informação e administrativa, de forma eventual ou continuada, observadas as restrições legais e regulamentares específicas de cada atividade;

VIII– adquirir participação societária, direta ou indireta, inclusive por meio de fundos de investimento, em microempresas e empresas de pequeno porte, não integrantes do sistema financeiro, desde que sejam observadas as seguintes condições:

a) a sociedade não seja controlada, direta ou indiretamente, pela agência de fomento aos microempreendedores , microempresas e empresas de pequeno porte ;

b) a participação no capital social total de uma mesma sociedade não ultrapasse o limite de 25% (vinte e cinco por cento).

IX – ceder onerosamente créditos de qualquer natureza de que seja titular;

X-gerir fundos de participação no capital de micro e pequenas empresas, desde que sejam observadas as condições elencadas nas alíneas do inciso VIII deste artigo;

XI – prestar às agências regionais de fomento aos microempreendedores , microempresas e empresas de pequeno porte, no caso de agência central de fomento aos microempreendedores, microempresas e empresas de pequeno porte:

a) serviços de caráter técnico e consultivo, inclusive os referentes à gestão de riscos; tecnologia da informação, contabilidade, assessoria jurídica, assessoria fiscal, e auditoria;

b) serviço de administração de recursos financeiros, restrito à realização de aplicações de perfil de risco simplificado, nos termos dos artigos 4º e 5º da Resolução nº 4.606, de 19 de outubro de 2017; e

c) serviço de aplicação centralizada de recursos, restrito à realização de aplicações de perfil de risco simplificado, nos termos dos artigos 4º e 5º da Resolução nº 4.606, de 19 de outubro de 2017, observada, na remuneração, proporcionalidade em relação à participação de cada agência regional de fomento no montante total aplicado;

d) gerir fundos de investimento na participação no capital de micro e pequenas empresas, desde que sejam observadas as condições elencadas nas alíneas do inciso VIII deste artigo, bem como a legislação e a regulação aplicável a esses fundos;

e) gerir fundo garantidor das agências regionais de fomento aos microempreendedores, microempresas e empresas de pequeno porte;

f) negociação de convênios com instituições financeiras, referentes à prestação de garantias nas operações de crédito e financiamento aos microempreendedores individuais, microempresas e empresas de pequeno porte.

Art. 17. É vedada a aplicação dos recursos oriundos, direta ou indiretamente, de fundos públicos ou de repasses da União, Estados, Municípios e do Distrito Federal em:

I - operações nas quais assumam exposição vendida ou comprada em ouro, em moeda estrangeira, em operações sujeitas à variação cambial, à variação no preço de mercadorias (commodities), à variação no preço de ações, ou em instrumentos financeiros derivativos, ressalvado o investimento em ações registrado no ativo permanente;

II - aplicação em títulos de securitização de créditos, salvo os emitidos pelo Tesouro Nacional;

III - operações de empréstimo de ativos;

IV - operações compromissadas, exceto:

a) operações de venda com compromisso de recompra com ativos próprios; ou

b) operações de compra com compromisso de revenda com títulos públicos federais prefixados, indexados à taxa de juros ou a índice de preços; e

V - aplicação em cotas de fundos de investimento, exceto em fundos que atendam aos seguintes requisitos:

a) observem as restrições estabelecidas nos incisos I a IV;

b) não mantenham exposições oriundas de operações de crédito; e

c) sejam classificados, nos termos da regulamentação da CVM, como Fundo de Curto Prazo, Fundo de Renda Fixa, Fundo Referenciado cujo indicador de desempenho seja a taxa de Depósitos Interfinanceiros (DI) ou Fundo de Investimento em Cotas de Fundo de Investimento classificado como uma das três modalidades mencionadas nesta alínea.

CAPITULO V

DA POLITICA DE CONCESSAO DE GARANTIAS

Art. 18 As agências regionais de fomento aos microempreendedores, microempresas e empresas de pequeno porte referida devem estabelecer e divulgar em seu sitio eletrônico a política de concessão e acompanhamento de garantias e, no caso das agências de fomento aos microempreendedores, microempresas e empresas de pequeno porte, a política de concessão e acompanhamento de contragarantias.

§ 1º A política de que trata o caput deve indicar os princípios e as diretrizes que devem ser considerados nos procedimentos para concessão de garantias pela agência regional de fomento aos microempreendedores, microempresas e empresas de pequeno porte, (ou contragarantias, para a agência central de fomento aos microempreendedores, microempresas e empresas de pequeno porte) com ênfase na seletividade, segurança jurídica e diversificação de riscos.

§ 2º A política de que trata o caput deve incluir, no mínimo, observados os limites operacionais previstos nesta Resolução:

I - os critérios de elegibilidade para a concessão de garantias ou contragarantias;

II - o valor máximo da garantia (ou contragarantia) que pode ser concedida a um único empreendedor;

III - os critérios para a fixação da proporção máxima entre:

a) a garantia concedida e o valor da operação de crédito garantida, caso haja a prática de proporções distintas; e

b) o montante de garantias honradas e o de garantias concedidas, bem como as medidas a serem adotadas tempestivamente visando a recomposição da higidez da carteira; e

IV - os procedimentos para o acompanhamento das operações garantidas.

§ 3º A documentação relativa a política de que trata o caput deve ser mantida a disposição do Banco Central do Brasil.

§ 4º A política de que trata o caput deve ser aprovada pela diretoria da instituição e pelo conselho de administração.

§ 5º A política de que trata o caput deve ser revisada periodicamente, no prazo máximo de cinco anos, para avaliar sua compatibilidade com os objetivos da instituição e com as condições de mercado.

Art. 19 É vedada a concessão de garantia a operações cujo beneficiário apresentar, na data de exame da solicitação de garantia, parcela em atraso por mais de noventa dias em qualquer instituição financeira.

CAPÍTULO V DO CAPITAL E DO PATRIMÔNIO

Art. 20. As agências de fomento aos microempreendedores, microempresas e empresas de pequeno porte devem observar os seguintes limites mínimos, em relação ao capital integralizado e ao Patrimônio Líquido (PL):

I – agência regional de fomento aos microempreendedores, microempresas e empresas de pequeno porte plena: integralização inicial de capital de R\$200.000,00 (duzentos mil reais) e PL de R\$1.000.000,00 (um milhão de reais);

II - agência regional de fomento aos microempreendedores, microempresas e empresas de pequeno porte simples, classificada nos termos do inciso II do art. 15: integralização inicial de capital de R\$20.000,00 (vinte mil reais) e PL de R\$500.000,00 (quinhentos mil reais);

III - agência central de fomento aos microempreendedores, microempresas e empresas de pequeno porte plena, classificada nos termos do inciso I do art. 15: integralização inicial de capital de R\$2.500.000,00 (dois milhões e quinhentos mil reais) e PL de R\$25.000.000,00 (vinte e cinco milhões de reais).

§ 1º O capital social da agência de fomento aos microempreendedores, microempresas e empresas de pequeno porte deve ser integralizado exclusivamente em moeda corrente.

Art. 21. A agência de fomento aos microempreendedores, microempresas e empresas de pequeno porte deve atender aos requerimentos mínimos de Patrimônio de Referência (PR), de Nível I e de Capital Principal, de acordo com normas específicas editadas pelo Conselho Monetário Nacional (CMN) e pelo Banco Central do Brasil.

Art. 22. São vedados às agências de fomento aos microempreendedores, microempresas e empresas de pequeno porte a concessão de garantia ou assunção de coobrigação em operação de crédito destinada a aquisição de cotas de participação em fundos geridos por quaisquer agências de fomento aos microempreendedores, microempresas e empresas de pequeno porte;

CAPÍTULO VI DAS OPERAÇÕES DE GARANTIA

Art. 23. A agência regional de fomento aos microempreendedores, microempresas e empresas de pequeno porte deve observar os seguintes limites em suas operações de garantia:

I – o valor total da garantia concedida em operação de crédito não pode ser superior a 60% (sessenta por cento) do saldo devedor da operação garantida;

II – o total das garantias concedidas a cada associado não pode ser superior a 5% (cinco por cento) do patrimônio de referência na data da concessão.

§ 1º Não estão sujeitos aos limites de exposição por cliente as aplicações em quotas de fundos de investimento.

§ 2º Para efeito de verificação dos limites de exposição por cliente, deve ser deduzido do patrimônio de referência o montante das participações no capital social de outras empresas.

Art. 24. É vedada a restrição da concessão de garantias apenas a empresários de setores econômicos específicos.

Art. 25. O capital social da agência de fomento aos microempreendedores, microempresas e empresas de pequeno porte deve ser integralizado exclusivamente em moeda corrente.

Art. 26. A agência central de fomento aos microempreendedores, microempresas e empresas de pequeno porte deve observar os seguintes limites em suas operações de garantia

I – o valor total da contragarantia concedida em operação de crédito não pode ser superior a 50% (sessenta por cento) do valor garantido pela agência regional de fomento aos microempreendedores, microempresas e empresas de pequeno porte;

II – o total das contragarantias concedidas a cada agência regional de fomento aos microempreendedores, microempresas e empresas de pequeno porte não pode ser superior a 25% (cinco por cento) do patrimônio de referência na data da concessão.

§ 1º Não estão sujeitos aos limites de exposição por agência regional de fomento aos microempreendedores, microempresas e empresas de pequeno porte as aplicações em quotas de fundos de investimento em participação no capital de microempresas e empresas de pequeno porte.

§ 2º Para efeito de verificação dos limites de exposição por agência regional de fomento aos microempreendedores, microempresas e empresas de pequeno porte, deve ser deduzido do patrimônio de referência o montante das participações no capital social de outras empresas.

Art. 27. A agência regional de fomento aos microempreendedores, microempresas e empresas de pequeno porte e a agência central de fomento aos microempreendedores, microempresas e empresas de pequeno porte devem atender uma razão de alavancagem (RA), definida pela seguinte fórmula:

$$RA = \frac{\text{Nível I}}{\text{Exposição Total}}, \text{ em que:}$$

I - Nível I: corresponde ao somatório do Capital Principal e do Capital Complementar, definidos nos arts. 2º, § 1º, 4º e 6º da Resolução nº 4.192, de 1º de março de 2013; e

II - Exposição Total: corresponde ao somatório dos valores referentes aos ativos e aos avais, fianças, coobrigações e demais garantias financeiras concedidas.

§ 1º Para fins da apuração da exposição total de que trata o inciso II do caput, deve ser feita a dedução dos valores correspondentes aos elementos patrimoniais deduzidos na apuração do Nível I do patrimônio de referência (PR), conforme definido nos arts. 5º e 6º, inciso II, da Resolução nº 4.192, de 2013, brutos dos passivos fiscais diferidos a eles associados.

§ 2º A razão de alavancagem definida no caput deve ser de, no mínimo, 10% (dez por cento).

§ 3º O valor dos avais, fianças, coobrigações ou qualquer outro tipo de garantia financeira concedidos deve ser objeto de atualização mensal, em conformidade com o saldo devedor das respectivas operações garantidas.

Art. 28. As perdas esperadas associadas as garantias prestadas pela instituição sob a forma de aval, fiança, coobrigação ou qualquer outro tipo de garantia financeira devem ser registradas na conta adequada do passivo exigível, tendo como contrapartida o resultado do período.

Parágrafo único. As perdas esperadas devem ser reavaliadas, no mínimo, semestralmente, levando em conta, inclusive, o valor atualizado dos saldos das respectivas operações garantidas.

Art. 29 As agências de fomento devem constituir e manter, permanentemente, fundo de liquidez equivalente, no mínimo, a 10% (dez por cento) do valor de suas obrigações, a ser integralmente aplicado em títulos públicos federais.

Parágrafo único. Para fins deste artigo, consideram-se obrigações os valores registrados no passivo circulante, as coobrigações por cessão de crédito e as garantias prestadas.

CAPÍTULO VII DA GOVERNANÇA CORPORATIVA

Art. 30. As agências de fomento aos microempreendedores, microempresas e empresas de pequeno porte devem observar política de governança corporativa aprovada pela assembleia geral, que aborde os aspectos de representatividade e participação, direção estratégica, gestão executiva e fiscalização e controle, e que contemple a aplicação dos princípios de segregação de funções na administração, remuneração dos membros dos órgãos estatutários, transparência, equidade, ética, responsabilidade corporativa e prestação de contas.

Art. 31. As agências de fomento aos microempreendedores, microempresas e empresas de pequeno porte devem adotar estrutura administrativa integrada por conselho de administração e por diretoria executiva a ele subordinada.

Parágrafo único É vedado o exercício simultâneo de cargos no conselho de administração e na diretoria executiva.

Art. 32. Compete ao conselho de administração, como órgão de deliberação colegiada, , entre outras funções estratégicas:

I - fixar a orientação geral dos negócios da agência de fomento aos microempreendedores, microempresas e empresas de pequeno porte;

II - indicar e destituir os diretores e fixar-lhes as atribuições, observadas as disposições contidas no estatuto;

III - fiscalizar a gestão dos diretores;

IV - examinar, a qualquer tempo, os livros e papéis da agência de fomento aos microempreendedores, microempresas e empresas de pequeno porte;

V - solicitar informações sobre contratos celebrados ou em via de celebração, e quaisquer outros atos;

VI - convocar a assembleia geral;

VII - manifestar-se sobre o relatório da administração e as contas da diretoria;

VIII - manifestar-se previamente sobre atos ou contratos, quando o estatuto assim o exigir;

IX- autorizar, se o estatuto não dispuser em contrário, a alienação de bens do ativo não circulante e a constituição de ônus reais; e

X- escolher e destituir os auditores externos.

Art. 33. O estatuto da agência de fomento aos microempreendedores, microempresas e empresas de pequeno porte deve estabelecer:

I - o número de diretores, ou o máximo e o mínimo permitidos;

II - o modo de designação e destituição;

III - o prazo de mandato, que não será superior a quatro anos, permitida a reeleição;

IV - as atribuições e poderes de cada diretor; e

V - a forma de tomada de decisões.

Art. 34. O estatuto deve estabelecer as atribuições e os poderes de cada diretor ou membro do conselho de administração com função executiva, podendo estabelecer que determinadas decisões sejam tomadas em reunião colegiada.

Art. 35. Compete ao conselho fiscal, entre outras atribuições estabelecidas no estatuto social:

I - fiscalizar, por qualquer de seus membros, os atos dos administradores e verificar o cumprimento dos seus deveres legais e estatutários;

II - opinar sobre as propostas dos órgãos de administração, a serem submetidas à assembleia geral, relativas à incorporação, à fusão ou ao desmembramento da agência de fomento aos microempreendedores, microempresas e empresas de pequeno porte;

III - analisar as demonstrações contábeis elaboradas periodicamente pela entidade;

IV - opinar sobre a regularidade das contas da administração e as demonstrações contábeis do exercício social, elaborando o respectivo parecer, que conterà, se for o caso, os votos dissidentes;

V - convocar os auditores internos e externos, sempre que preciso, para prestar informações necessárias ao desempenho de suas funções;

VI - convocar assembleia geral, por deliberação da maioria de seus membros, sempre que ocorrerem motivos graves ou urgentes; e

VII - comunicar, por meio qualquer de seus membros, aos órgãos de administração, à assembleia geral, ao Banco Central do Brasil e ao Ministério Público, os erros materiais, fraudes ou crimes de que tomarem ciência, bem como a negativa da administração em fornecer-lhes informação ou documento.

CAPÍTULO VIII DA AUDITORIA EXTERNA

Art. 36. As agências de fomento aos microempreendedores, microempresas e empresas de pequeno porte, na contratação de serviços de auditoria de demonstrações contábeis, devem certificar-se da observância da regulamentação em vigor sobre auditoria independente, especialmente da Resolução nº 3.198, de 27 de maio de 2004, no que não conflitar com esta Resolução.

§ 1º Constatada a inobservância dos requisitos estabelecidos neste capítulo, os serviços de auditoria serão considerados sem efeito para o atendimento às normas emanadas do CMN e do Banco Central do Brasil.

Art. 37. As demonstrações contábeis de encerramento de exercício, acompanhadas do respectivo relatório de auditoria, devem ser divulgadas por correio eletrônico aos participantes da assembleia geral e disponibilizadas na rede mundial de computadores com antecedência mínima de dez dias da data de realização da respectiva assembleia geral ordinária.

Parágrafo único. Os demais relatórios resultantes da auditoria externa devem ser enviados por correio eletrônico aos acionistas, aos quotistas dos fundos de investimento e às entidades públicas e privadas que tenham aportado, sob qualquer forma, recursos à agência de fomento aos microempreendedores, microempresas e empresas de pequeno porte, independentemente de requisição prévia.

CAPÍTULO IX DO CANCELAMENTO DA AUTORIZAÇÃO PARA FUNCIONAMENTO

Art. 38. A dissolução da agência de fomento aos microempreendedores, microempresas e empresas de pequeno porte implica o cancelamento da respectiva autorização para funcionamento.

Art. 39. São requisitos indispensáveis para o cancelamento, a pedido, da autorização para funcionamento da agência de fomento aos microempreendedores, microempresas e empresas de pequeno porte:

I - deliberação em assembleia geral; e

II - instrução do respectivo processo junto ao Banco Central do Brasil nos termos e condições por ele estabelecidos.

Art. 40. O Banco Central do Brasil poderá cancelar a autorização para funcionamento da agência de fomento aos microempreendedores, microempresas e empresas de pequeno porte quando constatada, a qualquer tempo, uma ou mais das seguintes situações:

I - falta de prática habitual de operações consideradas essenciais, nos termos das normas aplicáveis;

II - inatividade operacional, sem justa causa;

III - não localização da instituição no endereço informado;

IV - interrupção, por mais de quatro meses, sem justa causa, do envio de demonstrações contábeis e demais informações exigidas pela regulamentação em vigor;

V - não cumprimento do prazo para início de funcionamento previsto no processo de autorização, observado o disposto no § 1º do art. 10;

VI - não cumprimento do compromisso de contratação previsto no plano de negócios, no caso de agência central de fomento aos microempreendedores, microempresas e empresas de pequeno porte

e

VII - não cumprimento das condições adicionais estabelecidas no parágrafo único do art. 12.

§ 1º O Banco Central do Brasil, previamente ao cancelamento de que trata o caput, deverá:

I - considerar os riscos do cancelamento para a estabilidade do Sistema Financeiro Nacional;

II - instaurar processo administrativo, notificando a instituição no endereço fornecido ao Banco Central do Brasil para manifestação sobre a intenção de cancelamento; e

III - divulgar ao público, pelo meio que julgar mais adequado, a intenção de cancelar a autorização de que se trata, com vistas à eventual apresentação de objeções no prazo de trinta dias.

§ 2º Na hipótese do inciso III do caput, ou não sendo encontrado o interessado, a notificação de que trata o inciso II do § 1º será realizada por meio de edital.

§ 3º Efetivado o cancelamento de que trata o caput, o Banco Central do Brasil o comunicará ao órgão de registro competente.

CAPÍTULO X DAS DISPOSIÇÕES COMPLEMENTARES

Art. 41. Constada, a qualquer tempo, falsidade nas declarações ou nos documentos apresentados na instrução dos processos previstos nesta Resolução e considerando a relevância dos fatos omitidos ou distorcidos, tendo por base as circunstâncias de cada caso e o interesse público, o Banco Central do Brasil poderá:

I - no caso de processos de autorização para constituição e funcionamento, rever a decisão que autorizou o funcionamento da instituição;

II - no caso de reorganização societária, determinar a regularização do ato; e

III - no caso de eleição ou nomeação para o exercício de cargo em órgão estatutário ou contratual da instituição, rever a decisão que aprovou a eleição ou nomeação.

§ 1º Nas hipóteses descritas no caput, o Banco Central do Brasil deverá instaurar processo administrativo, notificando o interessado para se manifestar sobre a irregularidade apurada.

§ 2º O interessado será notificado por edital, caso não seja encontrado no endereço fornecido ao Banco Central do Brasil.

§ 3º O órgão de registro competente será comunicado da medida adotada pelo Banco Central do Brasil.

§ 4º As medidas previstas neste artigo poderão também ser adotadas caso sejam constatadas, a qualquer tempo, circunstâncias preexistentes ou posteriores à eleição ou à nomeação que possam afetar a reputação dos eleitos ou dos nomeados para os cargos estatutários ou contratuais.

Art. 42. O Banco Central do Brasil poderá arquivar os pedidos relacionados com os assuntos de que trata esta Resolução quando:

I - houver descumprimento de quaisquer dos prazos previstos nesta Resolução;

II - não forem atendidas solicitações de apresentação de documentos adicionais, de prestação de informações, de comparecimento para a realização de entrevistas técnicas ou outras solicitações relacionadas ao processo, no prazo assinalado; ou

III - houver protelação de solução das pendências apontadas além do prazo determinado, sem apresentação de justificativas consideradas suficientes.

Art. 43. O Banco Central do Brasil, no exercício de suas atribuições de fiscalização, caso constate deficiências na estrutura de controles internos e de gerenciamento de riscos ou insuficiência na estrutura física e tecnológica utilizadas na operação, gerenciamento e colocação de produtos de agência de fomento aos microempreendedores, microempresas e empresas de pequeno porte, pode determinar a suspensão da admissão de novas operações pela agência de fomento, enquanto não sanadas as deficiências.

Art. 44. A agência de fomento aos microempreendedores, microempresas e empresas de pequeno porte, sempre que solicitada pelo Banco Central do Brasil, deve fornecer quaisquer documentos ou informações sobre a entidade não financeira de cujo capital participe direta ou indiretamente.

Art. 45. É vedado aos membros de órgãos estatutários e aos ocupantes de funções de gerência de agência de fomento aos microempreendedores, microempresas e empresas de pequeno porte participar da administração ou deter 5% (cinco por cento) ou mais do capital de outras instituições financeiras e demais instituições autorizadas a funcionar pelo Banco Central do Brasil, bem como de empresas de fomento mercantil.

Art. 46. Respeitado o disposto na Lei Complementar nº 105, de 10 de janeiro de 2001, as agências de fomento aos microempreendedores individuais, microempresas e empresas de pequeno porte devem manter em seu sítio eletrônico, informações atualizadas mensalmente, relativas:

a) ao montante de garantias concedidas e de garantias honradas, de forma estratificada por faixas de risco; e

b) a cada um dos créditos em fase de cobrança judicial, e respectivos valores.

Art. 47. As infrações aos dispositivos da legislação em vigor e desta Resolução sujeitam os diretores e os membros de conselhos administrativos, fiscais e semelhantes de agências de fomento aos microempreendedores, microempresas e empresas de pequeno porte às penalidades previstas na Lei nº 4.595, de 31 de dezembro de 1964, sem prejuízo de outras estabelecidas na legislação em vigor.

Art. 48. Fica o Banco Central do Brasil autorizado a:

I - baixar as normas e a adotar as medidas julgadas necessárias à execução do disposto nesta Resolução; e

II - definir procedimentos relativos ao processo de autorização para funcionamento.

Art. 49. Esta Resolução entra em vigor na data de sua publicação.

Presidente do Banco Central do Brasil

Em que pesem as vantagens da agência de fomento acima proposta, é importante recordar que a urgência na integração das entidades de garantia de crédito e a necessidade político-conjuntural poderão levar a adoção da forma jurídica de cooperativas de garantia de crédito como uma “solução rápida” para a integração dessas entidades no Sistema Financeiro Nacional, pois a regulação é um espaço regrado de manifestação política, como recorda Aranha (2012):

Regulação é um espaço regrado de manifestação política e não uma forma de relação entre atores predeterminados. A projeção política dos atores setoriais permite este novo enfoque da questão regulatória como a presença de diversos atores setoriais – governo, parlamento, órgãos de controle hierárquico, interorgânico e social, grupos de pressão, mercado, interessados, usuários efetivos, usuários potenciais – em torno a um regime jurídico regulatório não mais visto como uma pauta de relação entre dois polos bem definidos, mas como espaço de postulação de interesses legítimos (ARANHA, 2012, s.p.).

Apresenta-se a seguir a proposta de uma Resolução, com aperfeiçoamentos pontuais, em relação à proposta de Resolução referente às cooperativas de garantia de crédito, objeto da consulta pública nº 46 do Banco Central do Brasil.

13.4 As Cooperativas de Garantia de Crédito: Uma alternativa normativa

Como anteriormente apresentado, as cooperativas de garantia de crédito não representam a forma ideal para as entidades de garantia mútua de crédito no Brasil. Todavia, a adoção dessa forma jurídica é a maneira mais rápida de integrar as entidades de garantia mútua de crédito ao Sistema Financeiro Nacional. Assim, é apresentada a seguir uma análise da minuta de Resolução relativa às cooperativas de garantia de crédito (reproduzida em inteiro teor no Anexo A), com a apresentação de modificações com base nos resultados da pesquisa de campo.

Em seu artigo primeiro, a minuta de resolução se refere à prestação de garantias em operações de financiamento de capital de giro e investimentos⁴⁹⁵. Não há referência às operações mistas de capital de giro e investimentos que, embora em geral não sejam o principal tipo de operação nas entidades de garantia mútua, já pertencem aos produtos hoje oferecidos pelas sociedades de garantia de crédito. Embora a especificação do tipo misto poderia facilmente ser objeto de uma exegese do texto da norma, diversas sugestões apresentadas pelas sociedades de garantia de crédito foram de integrar expressamente ao texto da norma as operações mistas de capital de giro e investimento⁴⁹⁶ (BANCO CENTRAL DO BRASIL, 2015b); assim, é recomendada tal modificação ao texto da norma.

A norma atribui uma identidade específica às entidades de garantia mútua – *Cooperativas de Garantia de Crédito* - que não se confunde com a identidade das cooperativas de crédito, que possuem um escopo mais amplo de operações autorizadas pela autoridade reguladora, e se submetem a um quadro normativo mais complexo. A nomenclatura específica cumpre ainda o papel de tornar evidente ao cliente o principal objeto social da entidade.

O terceiro parágrafo do artigo primeiro determina duas restrições às operações de garantia:

- a) as operações de garantia somente podem ser feitas com associados. Assim, diversamente dos Confidi italianos, a proposta não é de atuação um uma forma de mutualidade prevalente, mas sim de uma mutualidade estrita.

⁴⁹⁵ Dispõe o artigo primeiro da minuta da Resolução 46/2015: “Esta Resolução dispõe sobre as cooperativas de crédito que tenham como objeto social principal a prestação de garantias em operações de financiamento de capital de giro e investimento realizadas por instituições financeiras com seus associados (BANCO CENTRAL DO BRASIL, 2014).

⁴⁹⁶ A sugestão das entidades se mostra acertada, pois: (a) torna ainda mais clara a norma, ao evitar dificuldades advindas de interpretações restritivas do texto da norma; (b) se alinha à prática comercial das sociedades de garantia de crédito (que oferecem a garantia em operações mistas de capital de giro e investimento) e das instituições financeiras, que oferecem o crédito misto de capital de giro e investimento (por exemplo, a operação BNDES Automático permite a aplicação de quarenta por cento do valor destinado ao investimento em capital de giro).

b) a finalidade das garantias é exclusivamente em benefício das atividades produtivas.

Assim, a norma identifica claramente a finalidade das operações garantidas. Como em todas as operações de crédito dirigido, a não-universalidade do objeto traz como consequência um ônus adicional para a autoridade reguladora: a fiscalização do efetivo cumprimento, pelas entidades reguladas e pelo associado, da destinação do crédito de acordo com a norma – item de difícil fiscalização, pelo nível de detalhe documental exigido^{497,498}. Tal característica recomenda não somente a responsabilização da entidade de crédito, mas sua participação ativa com a manutenção de documentação que comprove a efetiva aplicação do empréstimo objeto da garantia concedida em finalidades produtivas.

O primeiro artigo da minuta da norma, em seu parágrafo quarto, veda à restrição do quadro social da empresa a setores econômicos específicos. É clara a preocupação da autoridade reguladora: a concentração das operações em um único setor econômico elevaria demasiadamente os riscos da entidade de garantia mútua, caso o setor econômico viesse a enfrentar um período de crise aguda⁴⁹⁹. Com a diversificação dos setores econômicos atendidos pela entidade de garantia mútua, há uma dispersão do risco da cooperativa de garantia de crédito. Todavia, por outro lado, pode haver uma perda do conhecimento específico de setores econômicos, prejudicando a análise de crédito aprofundada que deve ser realizada por essa entidade.

Em seu quinto parágrafo, a minuta da norma dispõe que o estatuto social das cooperativas de garantia de crédito deve restringir seu quadro social aos microempreendedores individuais, microempresários, e pequenos empreendedores. Observa-se uma incorreção: o público-alvo deveria referir-se a microempreendedores individuais, microempresas e empresas de pequeno porte – pessoas jurídicas, com a exceção dos microempreendedores individuais. Esse é o principal público alvo das atuais sociedades de garantia de crédito e de sua principal entidade patrocinadora, o Sebrae⁵⁰⁰. A questão emergente é se deve o público-alvo das

⁴⁹⁷ Um exemplo de controle em operações de crédito dirigido é dado pelo programa de microcrédito produtivo orientado do Distrito Federal, que exige a apresentação das notas fiscais das compras relativas ao investimento – o que eleva consideravelmente o tempo do processo de análise e prestação das contas relativas à essas operações.

⁴⁹⁸ Para os casos onde há um item importante a ser assegurado – a orientação das garantias às finalidades produtivas – faz-se necessária a determinação de arquivamento de comprovantes, a fiscalização por amostragem, e a atribuição de penalidades severas à instituição supervisionada e aos registros de crédito do cliente no caso de descumprimento da norma. O aumento do risco percebido pode inibir o comportamento contrário à norma.

⁴⁹⁹ Um exemplo é dado pela recente crise do setor calçadista rio-grandense (KERVALT, 2018).

⁵⁰⁰ Dispõe o artigo 1º, parágrafo 5º da minuta da norma objeto da consulta pública no 46/2015 do Banco Central do Brasil: “ §5º - O estatuto da cooperativa deve restringir a admissão a pequenos empresários, microempresários ou microempreendedores cuja receita bruta anual seja igual ou inferior ao limite máximo estabelecido pelo art. 3º da Lei complementar no 123, de 14 de dezembro de 2006” (BANCO CENTRAL DO BRASIL, 2014).

cooperativas de garantia de crédito ser delimitado por meio de uma norma da autoridade supervisora, ou deveria tal restrição -como é a prática do setor hoje -ser limitada pelos termos acordados entre as entidades patrocinadoras e as entidades de garantia mútua de crédito.

A resposta vem no âmbito das regras de Basiléia referentes ao cálculo do Patrimônio de Referência, cuja metodologia de cálculo é detalhada pela Resolução nº 4.192, de 1º de março de 2013, cujo artigo 10 determina:

Art. 10. Não são elegíveis a compor o [patrimônio de referência] os recursos entregues ou colocados por terceiros à disposição das instituições mencionadas no art. 1º **para fins da realização de operações ativas vinculadas**, nos termos da Resolução nº 2.921, de 17 de janeiro de 2002 (BANCO CENTRAL DO BRASIL, 2013).

Assim, para que os recursos possam ser considerados como parte do patrimônio de referência – e, portanto, servir de lastro para as operações de garantia - os recursos destinados pelas entidades patrocinadoras não podem ser condicionados a uma finalidade específica, devendo caracterizar-se como *doações incondicionais* – o que impossibilita a realização de formas contratuais que embasem ações de fomento, por meio das cooperativas de garantia, destinadas a públicos específicos, prejudicando a operação dessas entidades. Ao restringir o público-alvo aos microempreendedores individuais, às microempresas e às empresas de pequeno porte, a minuta de norma proposta permite às entidades patrocinadoras orientadas a esse segmento de empresas o respaldo legal quanto à destinação das garantias. Além disso, não cabe dúvida que tais são as empresas que teriam, em tese, maior dificuldade têm no acesso ao crédito.

Embora correta sob o ponto de vista do foco que devem possuir todas as políticas públicas, a restrição ao segmento dos microempreendedores individuais, microempresas e empresas de pequeno porte também traz, contudo, consequências negativas às entidades de garantia mútua:

- a) *perda dos associados* que atinjam o porte de empresa de médio porte;
- b) *incentivo à contabilidade paralela*, buscando manter a empresa dentro das faixas nas quais é mantido o acesso às cooperativas de garantia de crédito.

Uma possível alternativa – que não elimina o problema de foco necessário à uma política de garantias aos microempreendedores individuais, microempresas e empresas de pequeno porte – seria permitir a associação das empresas de médio porte, permitindo o acesso aos serviços prestados pela cooperativa de garantia de crédito, *exceto a concessão de*

*garantias*⁵⁰¹. Uma segunda alternativa seria a eliminação da restrição, permitindo a associação de empresas de médio porte (ou mesmo eliminando quaisquer restrições, por meio da supressão do parágrafo 5º), remetendo a definição do público-alvo das entidades de garantia mútua ao estatuto social, ou aos acordos firmados entre as entidades patrocinadoras e às cooperativas de crédito, cabendo às primeiras o controle das operações realizadas com o capital por elas aportado, sem nenhuma fiscalização por parte do Banco Central. Ambas as alternativas, em razão do risco da perda de foco nos segmentos empresariais que enfrentam um ambiente creditício mais adverso em relação àquele das empresas de maior porte.

O segundo capítulo da minuta da norma - *das operações e das regras prudenciais* - introduz diversas restrições relativas à filiação das cooperativas de garantia de crédito em cooperativas centrais e ainda restrições relativas à filiação dessas cooperativas centrais. A análise do artigo 2º evidencia a preocupação em separar os sistemas cooperativo de crédito e cooperativo de garantia de crédito, reduzindo a possibilidade teórica de influência das cooperativas de crédito sobre as cooperativas de garantia de crédito em razão da arquitetura do sistema, apoiando a preservação de sua independência.

A regulamentação proposta não limita o número de níveis, nem elenca as operações autorizadas pelo segundo nível do sistema cooperativo. Todavia, considerando o reduzido porte das entidades de garantia, e os impactos relativos ao custo de um sistema cooperativo de crédito com múltiplos níveis, mostra-se oportuna a limitação, pelas próprias entidades, do número de níveis do sistema cooperativo de garantias de crédito. Como a redução de níveis se alinha ao interesse das próprias entidades, não há razão para a intervenção regulatória quanto ao número de níveis. Todavia, mostra-se recomendável, a partir da experiência das primeiras cooperativas de crédito, a edição de norma relativa às cooperativas de garantia de crédito de segundo nível, especificando as operações permitidas⁵⁰² e os limites prudenciais aos quais devem estar sujeitos essas entidades, de forma a assegurar a higidez do sistema cooperativo de garantias de crédito.

⁵⁰¹ Recorde-se que as entidades de garantia de crédito prestam serviços de consultoria no acesso às formas de crédito mais adequadas para a empresa. O conhecimento aprofundado dessas entidades sobre o mercado de crédito, sobre o acesso às modalidades de crédito com menores taxas de juros, e originadas em bancos de desenvolvimento e agências de fomento é um importante produto dessas entidades, hoje subvalorizado.

⁵⁰² Considerando a arquitetura proposta por Santos (2006), o segundo nível de garantias de crédito poderia fornecer contragarantias às operações realizadas pelas sociedades de garantia de crédito e prestar serviços às entidades de primeiro nível. Quanto aos serviços que poderiam ser prestados por uma cooperativa de segundo nível, destacam-se o estabelecimento de contratos com os sistemas cooperativos e demais instituições financeiras, o estabelecimento de padrões válidos para todo o primeiro nível, a consultoria às cooperativas de garantia de crédito de primeiro nível, o estabelecimento de diretrizes e o apoio na operacionalização das estruturas de gerenciamento de riscos (que incluem a gestão dos riscos de crédito, de mercado, de liquidez e dos riscos socioambientais) e de capital (em conformidade com a Resolução no 4.557, de 23 de fevereiro de 2017); a realização das auditorias externas; o desenho e implantação de soluções integradas de tecnologia da informação; o acompanhamento e difusão do quadro normativo; o treinamento dos funcionários das entidades de primeiro nível; e ainda o desenho

Nos incisos do artigo 3º, a minuta da norma elenca as operações autorizadas às cooperativas de garantia de crédito:

Art. 3º. A cooperativa referida no artigo 1º pode realizar as seguintes operações e atividades:

I- concessão de garantias a associados na realização de operações de crédito com instituições financeiras destinadas a viabilizar a execução de atividades produtivas;

II- prestação de assessoria técnica vinculada, direta ou indiretamente, às operações de crédito mencionadas no inciso anterior.

III- realização de programas de treinamento para a educação financeira dos associados.

IV- aplicação de recursos disponíveis, observados os requisitos estabelecidos no art. 3º da Resolução no 4.194, de 1º de março de 2013.

Parágrafo único. Os recursos recebidos de pessoa jurídica por meio de convenio, em caráter eventual, a taxas favorecidas ou isentos de remuneração, bem como seus rendimentos, deduzidas as garantias honradas, devem ser aplicados integralmente em títulos públicos federais ou em cotas de fundos de investimento não exclusivos cujo regulamento preveja a composição da carteira exclusivamente por títulos públicos federais (BANCO CENTRAL DO BRASIL, 2014).

A limitação à concessão de garantias aos associados nas operações de garantias de crédito levou à diversas críticas do setor pela ausência das *garantias técnicas para participação em licitações*⁵⁰³, das *garantias comerciais para os processos de compras* dos microempreendedores individuais, microempresas e pequeno porte em seus fornecedores, e das *garantias nas locações comerciais*⁵⁰⁴ destinadas à operação do negócio (BANCO CENTRAL DO BRASIL, 2015b).

Em que pese a previsão dos estatutos sociais das sociedades de garantia de crédito da concessão de garantias técnicas em processos de licitação, não há notícia de que tais garantias já tenham sido ofertadas pelas atuais sociedades de garantia de crédito. Considerando os elevados valores de processos de licitação da administração pública, e o fato de que a gestão de

e a operacionalização de uma ouvidoria integrada para os participantes do sistema, sem prejuízo da possibilidade de contratação direta de parte desses serviços de forma direta pelas cooperativas de garantia de crédito de primeiro nível.

⁵⁰³ A prestação de garantias em processos de licitação é prevista pelo artigo 56 da Lei nº 8.666, de 21 de junho de 1993. Dispõe o referido artigo que a autoridade poderá, a seu critério, exigir a prestação de garantia nas contratações de obras, serviços e compras, que pode ser apresentada na forma de caução em dinheiro, títulos da dívida pública, seguro-garantia e fiança bancária. O valor da garantia não pode exceder cinco por cento do valor do contrato, exceto no caso de obras, serviços e fornecimentos de grande vulto, caso em que o limite pode ser elevado para dez por cento do valor do contrato, ou nos casos em que o fornecedor de serviços à Administração pública é o depositário de bens da Administração, o que eleva o valor das garantias no valor correspondente aos bens depositados.

⁵⁰⁴ A garantia nas locações urbanas é prevista pelo artigo 37 da Lei nº 8.245, de 19 de outubro de 1991, e inclui a caução em dinheiro de até três meses de aluguel, a fiança, o seguro de fiança locatícia e a cessão fiduciária de cotas de fundo de investimento.

riscos em contratos de licitação exige a adoção de técnicas específicas⁵⁰⁵, não seria prudente autorizá-las às entidades de garantia de primeiro nível. A previsão da concessão de garantias técnicas poderá ser realizada em uma revisão normativa, e certamente quando um segundo nível de entidades de garantia de crédito, fornecendo as contragarantias necessárias à uma co-garantia outorgada pelas cooperativas de garantia de crédito de primeiro nível, com a necessária participação da instituição financeira garantidora nos riscos da fiança concedida.

As garantias comerciais nos contratos dos associados com fornecedores e as garantias de locações destinadas às instalações produtivas do empreendimento, com participação limitada (por exemplo, limitada a cinquenta por cento do valor principal do contrato) se mostra possível, desde que haja a repartição dos riscos com uma terceira parte, de forma a minimizar o risco moral.

A previsão de realização de treinamento para a educação financeira dos associados, embora positiva, mostra-se limitada, sendo mais apropriada *a realização de atividades de consultoria creditícia, de gestão e outras, associadas às operações de garantia realizadas*. A adoção de uma forma mais ampla, condicionando a oferta de tais serviços à existência de operações de garantia em curso, permite o cumprimento da autorização da *prestação de outros serviços de natureza financeira e afins a associados*, na forma da Lei complementar nº 130, art. 2º, parágrafo 2º.

A previsão de atendimento dos requisitos estabelecidos no art. 3º da Resolução nº 4.194, de 1º de março de 2013, deve ser modificada, pois o normativo foi revogado pela Resolução 4.606, de 17 de outubro de 2017. A antiga Resolução 4.194/2013 e a Resolução 4.606/2017 se

⁵⁰⁵ Por exemplo, a remuneração da reserva de contingência correspondente aos riscos transferidos ao contratado, de acordo com a metodologia de gerenciamento de riscos para obras rodoviárias na modalidade de contratação integrada no âmbito do Regime Diferenciado de Contratações Públicas (estabelecido pela Lei nº 12.462, de 4 de agosto de 2011 e regulamentado pelo Decreto nº 7.581, de 11 de outubro de 2011) do Departamento Nacional de Infraestrutura de Transportes (DNIT) inclui as seguintes etapas: i) identificação de riscos, ii) análise quantitativa de riscos e iii) planejamento das respostas aos riscos. A reserva de contingência é um valor estabelecido a partir de cenários de riscos, o qual é acrescido ao orçamento de referência estimado, de forma a remunerar a transferência de riscos ao contratado. Na primeira etapa, são identificados os riscos que podem impactar o empreendimento, a partir dos quais é elaborada uma matriz de riscos - instrumento que registra os riscos identificados, agrupando-os por famílias, e alocando tais riscos entre as partes que serão responsáveis pelo ônus financeiro em termos contratuais (contratante, contratada, garantidora). A segunda etapa – a análise quantitativa de riscos se caracteriza pela análise da probabilidade de ocorrência de cada risco listado na matriz de riscos, com a avaliação do impacto dos riscos no valor do empreendimento, por meio da técnica de simulação de Monte Carlo. Na terceira etapa, o risco transferido é precificado, a partir da análise dos diversos cenários de orçamento e definição daquele que melhor reflete a realidade do empreendimento a ser executado. Com a definição do cenário, a reserva de contingência é quantificada e é alocada no orçamento estimado do empreendimento, de forma a remunerar a transferência dos riscos ao contratado e à entidade que concedeu a garantia (CALDEIRA; CARVALHO, 2015, p.269)

referem aos requisitos para o cálculo simplificado do patrimônio de referência. Assim, sugere-se a seguinte alteração da redação do texto do inciso IV :

IV – aplicação de recursos disponíveis, observados os requisitos estabelecidos nos artigos 3º, 4º e 5º da Resolução 4.606, de 17 de outubro de 2017.

O parágrafo único do artigo 3º especifica as formas de aplicação dos recursos de terceiros, priorizando a minimização do risco. Em que pese o conceito de taxas favorecidas merecer uma especificação mais clara por meio de circular do Banco Central do Brasil, podemos admitir que as taxas favorecidas são todas aquelas inferiores à média das taxas de operações de crédito de idênticas características no mercado – entre as quais se inclui a taxa média ajustada dos financiamentos diários apurados no Sistema Especial de Liquidação e de Custódia para títulos federais – a taxa SELIC.

O artigo 4º da minuta de Resolução relativa às cooperativas de garantia de crédito remete ao quadro normativo a definição das condições necessárias para que os recursos das entidades patrocinadoras possam compor o patrimônio de referência. Como já antecipado, para que os recursos recebidos de entes patrocinadores compoam o patrimônio de referência os mesmos devem ser *doações incondicionais*, não devendo haver nenhuma possibilidade de que estes recursos retornem à entidade patrocinadora, como dispõe o art.10 da Resolução nº 4.192, de 1º de março de 2013.

O artigo 5º detalha a *fórmula de cálculo* da razão de alavancagem: a relação entre o capital de nível I (capital principal e capital complementar, na forma dos artigos 2º, parágrafo 1º, 4º e 6º da Resolução 4.192, de 2013.) e a exposição total (que consiste no somatório dos valores correspondentes aos ativos e avais, fianças, coobrigações e outras formas de garantia concedidas). A razão de alavancagem é o inverso do multiplicador, e desta forma é definido o montante total de garantias de crédito que pode ser concedido pela garantia, limitado pela atuação do parágrafo 2º do mesmo artigo. Com a definição da razão de alavancagem mínima de dez por cento, foi definido o multiplicador máximo: dez. Assim, as cooperativas de garantia de crédito podem conceder garantias um montante até dez vezes superior ao valor de seu capital de nível I.

As entidades do setor manifestaram, em resposta à consulta pública, preocupação em assegurar a redução do nível de alavancagem (i.e., a ampliação do multiplicador) nas operações com contragarantias. A sugestão se mostra acertada, e é acrescentada a previsão de redução do nível de alavancagem nas operações contragarantidas, respeitados os limites estabelecidos no quadro normativo. Assim, torna-se possível regular, por meio de outros instrumentos, a alavancagem do sistema cooperativo de garantia.

O artigo 6º enuncia uma regra contábil: a do registro, em conta do passivo exigível, das perdas esperadas associadas às garantias prestadas. Na redação original do parágrafo único, era determinada a reavaliação - no mínimo, semestral - das perdas esperadas, considerando o valor atualizado do saldo das respectivas operações garantidas. Todavia, a redação do artigo e de seu parágrafo único se mostram supérfluas com o advento da Resolução nº 4.512, de 28 de julho de 2016, que dispõe sobre os procedimentos contábeis aplicáveis na avaliação e no registro de provisão passiva para garantias financeiras prestadas por todas as instituições do Sistema Financeiro Nacional. Na forma do art. 3º da Resolução 4.512, a avaliação das perdas deve ser *mensal*. Assim, cabe a supressão integral do artigo 6º e de seu parágrafo único.

O percentual aplicável para o provisionamento é especificado, para as instituições financeiras, pela Resolução nº 2.682, de 21 de dezembro de 1999, que elenca classes de risco de AA até H⁵⁰⁶.

O artigo 7º da minuta de Resolução estabeleceu diversos limites para as cooperativas de garantia de crédito. Na forma do art. 7º, aplicam-se à cooperativa de crédito os seguintes limites:

- I- o valor total da garantia concedida em operação de crédito não pode ser superior a 80% (oitenta por cento) do saldo devedor da operação garantida;
- II- o total das garantias concedidas a cada associado não pode ser superior a 5% (cinco por cento) do patrimônio de referência na data da concessão;
- III – a soma das garantias concedidas a cada associado não pode ser superior a quinze vezes o valor das quotas-partes detidas pelo associado (BANCO CENTRAL DO BRASIL, 2014).

Considerando a experiência dos confidi italianos analisados, o percentual máximo de oitenta por cento se mostra excessivo, sugerindo-se sua redução para sessenta por cento, de forma a permitir uma repartição mais equitativa dos riscos com a instituição financeira concedente do crédito.

⁵⁰⁶ O artigo 6º da Resolução 2.682, de 21 de dezembro de 1999, determina os percentuais das diversas classes de risco que devem ser constituídos mensalmente sob a forma de provisão para créditos de liquidação duvidosa. A provisão não pode ser inferior à soma ponderada, que deve obedecer aos seguintes pesos: (a) 0,5% (meio por cento) sobre o valor das operações classificadas como de risco nível A; (b) 1% (um por cento) sobre o valor das operações classificadas como de risco nível B; (c) 3% (três por cento) sobre o valor das operações classificadas como de risco nível C; (d) 10% (dez por cento) sobre o valor das operações classificadas como de risco nível D; (e) 30% (trinta por cento) sobre o valor das operações classificadas como de risco nível E; (f) 50% (cinquenta por cento) sobre o valor das operações classificadas como de risco nível F; (g) 70% (setenta por cento) sobre o valor das operações classificadas como de risco nível G; (h) 100% (cem por cento) sobre o valor das operações classificadas como de risco nível H. Na forma do artigo 7º, As operações de nível H são debitadas da provisão após seis meses da classificação nesse nível de risco, e permanecem registradas em conta de compensação por no mínimo cinco anos e enquanto não foram esgotados os procedimentos de cobrança (BANCO CENTRAL DO BRASIL, 1999).

As limitações estabelecidas pelos incisos II e III geraram uma vigorosa reação no âmbito da consulta pública, com questionamentos sobre a viabilidade do estabelecimento dos limites apresentados (BANCO CENTRAL DO BRASIL, 2015b). Quanto ao limite de garantias concedidas de cinco por cento do patrimônio de referência na data de concessão, o segmento apresentou sugestões de flexibilização para esse limite nos primeiros anos de funcionamento das cooperativas de garantia de crédito, ampliando o percentual para vinte por cento durante os primeiros trinta e seis meses de funcionamento (BANCO CENTRAL DO BRASIL, 2015b). Considerando que, na forma da Lei 5.764, art.6º, inciso I, as cooperativas devem iniciar suas operações com no mínimo vinte associados, e ainda que na prática cooperativista o número de associados quando da fundação é maior, o limite não deveria trazer maiores dificuldades. Todavia, dado o modelo de reduzida formação de capital das cooperativas, tal limite poderia ser ampliado (por exemplo, para dez por cento do patrimônio de referência) para as cooperativas de garantia de crédito nos trinta e seis primeiros meses de operação. O estabelecimento do percentual exato exige um estudo comparado do desenvolvimento das entidades de garantia de crédito em operação no país, de forma a verificar a sensibilidade das operações a este limite no histórico das entidades, o que extrapola os objetivos deste estudo. Todavia, em deferência à experiência das instituições de garantia, e considerando que a sugestão do segmento se mostra razoável, a mesma é adotada na sugestão de alteração do texto apresentada.

O limite estabelecido pelo inciso III, todavia, traz à tona ***um dos principais problemas das entidades de garantia de crédito: o modelo de acúmulo de capital suficiente para suas operações.***

A operação das cooperativas de garantia de crédito – caso se reproduza o atual funcionamento das sociedades de garantia de crédito, tendo como único produto a outorga de garantias - é, em tese, capaz de atrair associados para a realização de operações específicas, desde que os custos da operação sejam menores do que a economia gerada pela adoção de uma taxa menor de juros pela instituição financeira conveniada. Há, assim, uma lógica utilitarista de curto prazo em curso, e se mostram ausentes incentivos para um relacionamento mais próximo e de maior continuidade com a entidade de garantia mútua. As únicas formas de captação de recursos que permitem a capitalização das entidades – recordando que os recursos dos entes patrocinadores não são considerados no cálculo do patrimônio de referência - são a taxa de associação e as taxas por ocasião da concessão da garantia, *insuficientes para a capitalização em um prazo curto das entidades.* Caso não se mostrem presentes incentivos para que o associado invista capital nas cooperativas de garantia de crédito, a sustentabilidade das entidades de garantia mútua é colocada em risco.

O texto apresentado pela autoridade financeira demonstra a preocupação com a capitalização das cooperativas de garantia de crédito, fundamental para que as mesmas possam evoluir no sentido de serem capazes de sustentar a si mesmas. Além disso, um possível efeito da elevação dos valores totais das quotas-parte detidas pelos associados poderia, em tese, gerar um maior interesse dos associados em participar das atividades da cooperativa de garantia de crédito, hoje deficiente nas cooperativas de crédito, como já apontado.

Por outro lado, é forçoso reconhecer que a limitação apresentada – que a soma das garantias não supere quinze vezes o valor das quotas partes detidas pelo associado - elevaria demasiadamente o “custo da garantia”, dentro da lógica econômica e utilitarista que caracteriza as operações de garantias. Assim, o inciso III não se mostra aplicável, e sugere-se a sua supressão, cabendo à norma *acrescentar outras possibilidades de atuação da cooperativa que permitam a sua capitalização pelos associados*. O problema de capitalização pelos associados se mostra presente nas atuais sociedades de garantia de crédito e nos confidi italianos, o que indica a necessidade de um relativo hibridismo em sua operação, dentro dos limites estabelecidos pela lei nº 5.764/71 e pela Lei complementar nº 130/2009 – o que é realizado pela inclusão de atividades de consultoria, apontadas pelos entrevistados como serviços que gostariam de ter ofertados pelas sociedades de garantia de crédito.

Cabe destacar que a capitalização das cooperativas em nível muito reduzido pelos associados mitiga o princípio da participação econômica e não contribui para uma governança mais efetiva pelos associados - por desinteresse.

O terceiro capítulo da minuta da Resolução - da política de concessão de garantias - se inicia com o artigo 8º, que estabelece a obrigação do estabelecimento e da divulgação entre seus associados da política de concessão e acompanhamento de garantias, de forma a trazer a necessária transparência aos associados, bem como permitir a fiscalização da efetiva aplicação da referida política pelos associados da cooperativa de garantia de crédito.

Na forma do parágrafo 1º do artigo 8º, a cooperativa de garantia de crédito deve indicar em sua política os princípios e diretrizes que orientam os procedimentos de concessão de garantias. O artigo 8º destaca o papel expressivo da norma, na forma enunciada por Sunstein (1995, p.2025), pois não condiciona diretamente os comportamentos, abstendo-se de estabelecer limites e vedações (como limites de operação, critérios de elegibilidade, e outros), e indicando apenas critérios que devem ser considerados pela política. Ao fazê-lo, atribui às cooperativas de garantia de crédito a responsabilidade de estabelecer parâmetros responsáveis para a outorga de garantias, sendo tarefa de seu conselho fiscal a supervisão do fiel cumprimento das políticas estabelecidas.

No parágrafo 1º do artigo 8º da minuta de resolução, a autoridade reguladora do Sistema Financeiro Nacional sinaliza que a seletividade nas operações, a segurança jurídica e a diversificação de riscos são importantes para a gestão das garantias pelas cooperativas de crédito.

O conteúdo mínimo da política é definido pelo parágrafo 2º do artigo 8º:

§2º. A política de que trata o *caput* [política de concessão de garantias] deve incluir, no mínimo, observados os limites operacionais previstos nesta Resolução:

I- os critérios de elegibilidade para a concessão de garantias;

II- o valor máximo da garantia que pode ser concedida a um único associado;

III – os critérios para a fixação da proporção máxima entre:

a) a garantia concedida e o valor da operação de crédito garantida, caso haja a prática de proporções distintas; e

b) o montante de garantias honradas e o de garantias concedidas, bem como as medidas a serem adotadas tempestivamente visando a recuperação da hígidez da carteira; e

IV- os procedimentos para o acompanhamento das operações⁵⁰⁷. (BANCO CENTRAL DO BRASIL, 2014)

Em seu parágrafo 3º, o artigo 8º estabelece a obrigatoriedade de manter a documentação relativa à política de garantia de crédito à disposição do Banco Central do Brasil, para fins de supervisão.

A aprovação da política de concessão de garantias, na forma do artigo 8º, parágrafo 4º, deve ser realizada pela diretoria da instituição e pelo conselho de administração. Todavia, a redação poderia ter sido mais exata: considerando que a diretoria executiva é subordinada ao conselho de administração, e ainda que cabe ao conselho de administração a tomada de decisões estratégicas, seria mais adequado limitar a competência de aprovação ao conselho de administração somente, o que foi feito na sugestão apresentada.

O parágrafo 5º do artigo 8º estabelece a necessidade de revisão periódica, no prazo máximo de cinco anos, da compatibilidade da política com os objetivos da instituição e com as condições de mercado. Dada a instabilidade da economia vivida nos últimos anos, o prazo máximo de cinco anos se mostra excessivo; ademais, seria oportuno fixar meios (registros) para que a supervisão das cooperativas de crédito possa verificar o cumprimento dessa determinação da futura Resolução. Assim, sugere-se o prazo máximo de dois anos para a revisão das políticas

⁵⁰⁷ Destaque-se que o acompanhamento não se limita àquele realizado junto à instituição financeira que concedeu o crédito, relativo ao adimplemento das prestações, mas se estende ao acompanhamento da aplicação do valor da operação garantida exclusivamente em atividades produtivas pelo associado.

de concessão de garantias, com o devido registro nas atas de reunião do conselho de administração e, na ata da Assembleia Geral, de sua aprovação.

O artigo 9º estabelece um limite de seletividade para a concessão de garantias: a não outorga de garantias à empreendedores que apresentarem mais de noventa dias de atraso em dívidas contraídas frente às instituições financeiras. O limite se torna salutar, evitando a transferência de risco excessivo às cooperativas de garantia de crédito e o comprometimento dos recursos das entidades patrocinadoras em operações cujos clientes já se encontram, a priori, em dificuldades econômico-financeiras. Dado o porte reduzido das cooperativas de garantia de crédito, o carregamento do portfólio de operações de garantia com empresas em dificuldades poderia comprometer a higidez financeira dessas instituições, inclusive em razão do elevado provisionamento para as operações com atraso superior a 90 dias, conforme a Resolução 2.682, de 21 de dezembro de 1999.

O capítulo IV da minuta da norma é constituído de um único artigo. O artigo 10 estabelece limites específicos de capital integralizado e de patrimônio de referência⁵⁰⁸, elevando os requisitos de capital e de patrimônio de referência – este último, considerado após cinco anos da data de autorização para funcionamento – a valores equivalentes aos previstos para as cooperativas de crédito clássicas pelo artigo 19, inciso IV, da Resolução 4.434, de 5 de agosto de 2015. A cautela do regulador é justificada, dadas as reduzidas fontes de captação de recursos dos associados.

O capítulo V da minuta da Resolução é composto por dois artigos. Em seu artigo 11, o Conselho Monetário Nacional estabelece que a cooperativa que ingressar no regime de liquidação ordinária – isto é, aquela determinada pelos seus associados, na forma do artigo 63, inciso I da Lei 5.764/71. O comando normativo reproduz aquele estabelecido pela Lei Geral do Cooperativismo, repetindo também a determinação do art. 47 da Resolução 4.434, de 5 de agosto de 2015. Não trazendo qualquer inovação ou tratamento diferenciado, o artigo 11 da minuta da Resolução se mostra justificável apenas por integrar (apenas parcialmente), na mesma norma, as disposições relativas ao cancelamento da autorização para funcionamento.

O artigo 12 da norma também atua no sentido de realizar uma integração parcial das razões que levam ao cancelamento do funcionamento das cooperativas de garantia de crédito. Observa-se que as disposições do artigo 12, incisos I, II, IV, V, VII e do parágrafo único desse artigo reproduzem os comandos do artigo 49, incisos I, II, IV, V, VI e parágrafo 1º, inciso III

⁵⁰⁸ O valor de integralização inicial de capital é de vinte mil reais, com patrimônio de referência de quinhentos mil reais após cinco anos da data de autorização para funcionamento.

da Resolução 4.434/2015. Os comandos inovadores se referem ao inciso III, que determina o cancelamento da autorização para funcionamento caso a instituição não seja localizada no endereço informado, e ao inciso VI, que estabelece que, caso sejam descumpridas as condições estatutárias específicas de admissão de associados, haverá o cancelamento da autorização para funcionamento.

É fundamentado o rigor da autoridade supervisora do Sistema Financeiro Nacional. A prática da entidade reguladora mostra que a não-localização de cooperativas leva a atrasos nos processos de cancelamento de autorização de funcionamento. Igualmente justificado é o rigor em caso de descumprimento das condições estatutárias específicas de admissão de associados, buscando assim assegurar o foco necessário à eficácia normativa na melhoria das condições de crédito do público alvo determinado pelo artigo 1º, parágrafo 5º da minuta da Resolução.

O último capítulo da minuta da norma – das disposições complementares – estabelece condições específicas visando facilitar o controle das operações pelos associados; estabelece autorizações específicas visando a redução dos custos das cooperativas de garantia de crédito; e estabelece a separação entre os sistemas cooperativo de crédito e cooperativo de garantia de crédito. Dispõe o artigo 13 da minuta normativa:

Art. 13. Respeitado o disposto na Lei complementar nº 105, de 10 de janeiro de 2001, as cooperativas referidas no art.1º devem manter à disposição dos associados informações, atualizadas mensalmente, relativas:

I- ao montante de garantias concedidas e de garantias honradas, de forma estratificada por faixa de risco; e

II – a cada um dos créditos em fase de cobrança extrajudicial e judicial, e respectivos valores (BANCO CENTRAL DO BRASIL, 2014).

Como enuncia o artigo 13, a disponibilização de informações referentes às operações deve se harmonizar com os comandos da Lei complementar nº 105, de 10 de janeiro de 2001 que, no âmbito legal, regulamenta a inviolabilidade da intimidade e da vida privada - direito assegurado pelo artigo 5º, inciso X, que se inclui entre as cláusulas pétreas da Constituição Federal.

A Lei complementar nº 105/2001 se aplica às instituições financeiras em geral, e determina, na forma de seu artigo 1º, *caput*, a manutenção do sigilo referente às operações ativas e passivas e serviços prestados, os quais, dada a formulação genérica adotada pelo legislador, incluem as garantias outorgadas.

Na hipótese de aplicação do artigo 13, inciso I, com certeza não há violação da intimidade e da vida privada, pois os dados divulgados são consolidados, o que não permite a identificação dos devedores.

Todavia, a redação do art. 13, inciso II, pode ensejar violação de sigilo das operações se, entre os documentos para a realização da operação de garantia, não houver uma autorização expressa do associado para a publicidade, no âmbito do quadro associativo, dos dados referentes à operação no caso de inadimplemento, com a finalidade de informar aos associados. A autorização expressa é necessária na forma do artigo X, parágrafo 3º, inciso V, da Lei complementar nº 105/2001, que determina que não constitui violação do dever de sigilo a revelação de informações sigilosas com o consentimento expresso dos interessados. Todavia, tal procedimento poderá ensejar demandas judiciais, por trazer potencialmente uma abertura excessiva de dados pessoais, o que desaconselha a adoção de tal procedimento. Em razão da limitação estabelecida, *não cabe falar na possibilidade de existência de pressão dos pares como meio de incentivar, na fase administrativa de cobrança, o adimplemento das parcelas.*

Uma segunda alternativa que poderia permitir alguma forma de pressão dos pares, em tese, é a adoção de uma linha minimalista, na qual a divulgação se restringe aos casos de cobrança judicial apenas, desde que o processo não tramite em segredo de justiça⁵⁰⁹. Nesse sentido, uma possível redação do artigo 13, inciso II poderia ser:

Art. 13. Respeitado o disposto na Lei complementar nº 105, de 10 de janeiro de 2001, as cooperativas referidas no art.1º devem manter à disposição dos associados informações, atualizadas mensalmente, relativas:

[...]

II – a cada um dos créditos em fase de cobrança judicial, e seus respectivos valores, salvo nos casos em que o processo tramite em segredo de justiça.

O artigo 14 busca reduzir os custos operacionais das cooperativas de garantia de crédito, dispensando-as de obrigações estabelecidas para as cooperativas singulares de crédito de livre admissão, as cooperativas de empresários e de pequenos empresários, microempresários e microempreendedores pelo artigo 15 da Resolução nº 3.859, de 27 de maio de 2010⁵¹⁰. O referido artigo estabelecia:

⁵⁰⁹ Recorde-se que, na forma do artigo 189, da Lei 13.105, de 16 de março de 2015, “os atos processuais são públicos, todavia tramitam em segredo de justiça os processos: I - em que o exija o interesse público ou social; II - que versem sobre casamento, separação de corpos, divórcio, separação, união estável, filiação, alimentos e guarda de crianças e adolescentes; III- em que constem dados protegidos pelo direito constitucional à intimidade; IV - que versem sobre arbitragem, inclusive sobre cumprimento de carta arbitral, desde que a confidencialidade estipulada na arbitragem seja comprovada perante o juízo.

⁵¹⁰ Dispunha o artigo 15 da Resolução 3.859, de 27 de maio de 2010, e revogada pela Resolução 4.434, de 5 de agosto de 2015: “As cooperativas singulares de crédito de livre admissão, de empresários e de pequenos empresários, microempresários e microempreendedores, assim constituídas após 25 de junho de 2003, bem como as constituídas ao amparo do inciso I do § 3º do art. 12, devem observar as seguintes condições: I - filiação a

Art. 14. Não se aplica às cooperativas referidas no art. 1º a obrigatoriedade de:

- I-filiação a cooperativa central de crédito, conforme previsto no art.15 da Resolução nº 3.859, de 27 de maio de 2010;
- II- adesão ao Fundo Garantidor do Cooperativismo de Crédito (FGCoop);
- III- instituição de componente organizacional de ouvidoria, prevista pela Resolução nº 3.849, de 25 de março de 2010 (BANCO CENTRAL DO BRASIL, 2014).

A redução dos custos decorrentes da adoção da forma jurídica de cooperativas de crédito é fundamental para a viabilidade das cooperativas de garantia de crédito. Assim, embora insuficientes, as medidas propostas pela autoridade supervisora do Sistema Financeiro Nacional são louváveis. Cabe assinalar, todavia, que com a revogação das Resoluções 3.849 e 3.859, ambas de 2010, é imperativa a modificação do artigo.

O inciso I do artigo 14 - com a inexistência de obrigatoriedade de filiação à cooperativa central de crédito a partir da vigência da Resolução 4.434, de 5 de agosto de 2015- poderá ser suprimido.

O artigo 14, inciso II, com o objetivo de trazer máxima clareza, especifica o nome do fundo obrigatório estabelecido pela Resolução 4.150, de 30 de outubro de 2012; todavia, poderia ser mais adequada a referência indireta, com a citação da norma, alternativa adotada na sugestão apresentada.

Quanto ao inciso III do artigo 14, mostra-se suficiente a correção da Resolução referenciada. Destaque-se que, dada a natureza da cooperativa de garantia de crédito, não é esperado uma grande quantidade de reclamações de parte dos associados, sendo suficiente a reclamação diretamente ao Banco Central do Brasil, caso seja observado o descumprimento do quadro normativo a que se submetem as entidades.

Desta forma, uma redação sugerida para o artigo poderia ser:

Art. 14. Não se aplica às cooperativas referidas no art. 1º a obrigatoriedade de :

I- adesão ao fundo garantidor de que trata a Resolução nº 4.150, de 30 de outubro de 2012;

cooperativa central de crédito que satisfaça as condições estabelecidas no art. 9º e seja considerada capacitada para o desempenho das atribuições de que trata o Capítulo V, a critério do Banco Central do Brasil; II - apresentação, quando do pedido de autorização para constituição ou de alteração estatutária visando à transformação em cooperativas dos tipos referidos no caput, de relatório de conformidade da respectiva cooperativa central de crédito, ou confederação, na forma estabelecida pelo Banco Central do Brasil; III - participação em fundo garantidor; e IV - publicação de declaração de propósito por parte dos administradores eleitos, na forma estabelecida pelo Banco Central do Brasil”.

II- instituição de componente organizacional de ouvidoria, prevista pela Resolução nº 4.433, de 23 de julho de 2015.

Por fim, o artigo 15 estabelece a entrada em vigor na data da publicação, o que se mostra possível face à inexistência de cooperativas de garantia de crédito, e conseqüentemente a ausência de efeitos concretos às atuais entidades de garantia mútua existentes.

É apresentado a seguir um quadro comparativo entre o texto atual, proposto pelo Banco Central do Brasil em sua Consulta Pública nº 46, e a sugestão apresentada de Resolução do Conselho Monetário Nacional referente às cooperativas de Garantia de Crédito.

TEXTO ATUAL	TEXTO SUGERIDO
RESOLUÇÃO N° , DE__DE ____DE 20__	RESOLUÇÃO N° , DE__DE ____DE 20__
Dispõe sobre as cooperativas de crédito que tenham como objeto social principal a prestação de garantias em operações de crédito.	Dispõe sobre as cooperativas de crédito que tenham como objeto social principal a prestação de garantias em operações de crédito. (inalterado)
O Banco Central do Brasil, na forma do art. 9º da Lei nº 4.595, de 31 de dezembro de 1964, torna público que o Conselho Monetário Nacional, em sessão realizada em de de 20..., com base nos arts. 4º, incisos VI e VIII, e 55 da referida Lei, e no art. 12 da Lei Complementar nº 130, de 17 de abril de 2009, R E S O L V E U :	O Banco Central do Brasil, na forma do art. 9º da Lei nº 4.595, de 31 de dezembro de 1964, torna público que o Conselho Monetário Nacional, em sessão realizada em de de 20..., com base nos arts. 4º, incisos VI e VIII, e 55 da referida Lei, e no art. 12 da Lei Complementar nº 130, de 17 de abril de 2009, R E S O L V E U : (inalterado)
CAPÍTULO I DO OBJETO E DO ÂMBITO DE APLICAÇÃO	CAPÍTULO I DO OBJETO E DO ÂMBITO DE APLICAÇÃO (inalterado)
Art. 1º Esta Resolução dispõe sobre as cooperativas de crédito que tenham como objeto social principal a prestação de garantias em operações de financiamento de capital de giro e investimento realizadas por instituições financeiras com seus associados. § 1º Aplica-se à cooperativa de que trata o caput a regulamentação relativa às cooperativas de crédito, exceto no que divergir do disposto nesta Resolução. § 2º A cooperativa deverá fazer constar em sua denominação social a expressão "Cooperativa de Garantia de Crédito". § 3º As garantias devem ser concedidas exclusivamente em benefício das atividades produtivas dos associados. § 4º É vedada a restrição do quadro social da cooperativa a empresários de setores econômicos específicos. § 5º O estatuto da cooperativa deve restringir a admissão a pequenos empresários, microempresários ou microempreendedores cuja receita bruta anual seja igual ou inferior ao limite máximo estabelecido pelo art. 3º da Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006.	Art. 1º Esta Resolução dispõe sobre as cooperativas de crédito que tenham como objeto social principal a prestação de garantias em operações de financiamento de capital de giro, de investimento <i>e mistas de capital de giro e investimentos</i> realizadas por instituições financeiras com seus associados. § 1º Aplica-se à cooperativa de que trata o caput a regulamentação relativa às cooperativas de crédito, exceto no que divergir do disposto nesta Resolução. § 2º A cooperativa deverá fazer constar em sua denominação social a expressão "Cooperativa de Garantia de Crédito". § 3º As garantias devem ser concedidas exclusivamente em benefício das atividades produtivas dos associados. § 4º É vedada a restrição do quadro social da cooperativa a empresários de setores econômicos específicos. § 5º O estatuto da cooperativa deve restringir a admissão a pequenos empresários, microempresários ou microempreendedores cuja receita bruta anual seja igual ou inferior ao limite máximo estabelecido pelo art. 3º da Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006.

	<p><i>§ 6º É de responsabilidade da cooperativa referenciada no caput deste artigo a comprovação da utilização dos recursos em conformidade com a finalidade determinada pelo parágrafo 3º deste artigo.</i></p>
<p>CAPÍTULO II DAS OPERAÇÕES E DAS REGRAS PRUDENCIAIS</p>	<p>CAPÍTULO II DAS OPERAÇÕES E DAS REGRAS PRUDENCIAIS (inalterado)</p>
<p>Art. 2º A cooperativa referida no art. 1º somente pode participar de cooperativa central de crédito que admita, exclusivamente, a filiação de cooperativas singulares de garantia de crédito.</p> <p>Parágrafo único. A cooperativa central mencionada no caput somente pode participar de confederações que admitam, exclusivamente, a filiação de cooperativas centrais que atendam ao requisito estabelecido no caput.</p>	<p>Art. 2º A cooperativa referida no art. 1º somente pode participar de cooperativa central de crédito que admita, exclusivamente, a filiação de cooperativas singulares de garantia de crédito.</p> <p>Parágrafo único. A cooperativa central mencionada no caput somente pode participar de confederações que admitam, exclusivamente, a filiação de cooperativas centrais que atendam ao requisito estabelecido no caput.</p> <p>(inalterado)</p>
<p>Art. 3º A cooperativa referida no art. 1º pode realizar as seguintes operações e atividades:</p> <p>I - concessão de garantias a associados na realização de operações de crédito com instituições financeiras destinadas a viabilizar a execução de atividades produtivas;</p> <p>II - prestação de assessoria técnica vinculada, direta ou indiretamente, às operações de crédito mencionadas no inciso I;</p> <p>III- realização de programas de treinamento para a educação financeira dos associados; e</p> <p>IV- aplicação de recursos disponíveis, observados os requisitos estabelecidos no art. 3º da Resolução nº 4.194, de 1º de março de 2013.</p> <p>Parágrafo único. Os recursos recebidos de pessoa jurídica por meio de convênio, em caráter eventual, a taxas favorecidas ou isentos de remuneração, bem como seus rendimentos, deduzidas as garantias honradas, devem ser aplicados integralmente em títulos públicos federais ou em cotas de fundos de investimento não exclusivos cujo regulamento preveja a composição da carteira exclusivamente por títulos públicos federais.</p>	<p>Art. 3º A cooperativa referida no art. 1º pode realizar as seguintes operações e atividades:</p> <p>I - concessão de garantias a associados na realização de operações de crédito com instituições financeiras destinadas a viabilizar a execução de atividades produtivas;</p> <p>II- concessão de garantias comerciais em contratos de seus associados com fornecedores, limitadas a cinquenta por cento do valor do contrato;</p> <p>III - concessão de garantias em contratos de locação realizados por seus associados, desde que destinados às instalações produtivas do empreendimento, limitadas a cinquenta por cento do valor do contrato;</p> <p>IV - prestação de assessoria técnica vinculada, direta ou indiretamente, às operações de crédito mencionadas no inciso I;</p> <p>V- realização de atividades de consultoria de crédito, de gestão e outras, destinadas ao empreendimento, desde que haja pelo menos uma operação de garantia em curso;</p> <p>IV- aplicação de recursos disponíveis, observados os requisitos estabelecidos no art. 3º, 4º e 5º da Resolução nº 4.606, de 17 de outubro de 2017.</p> <p>Parágrafo único. Os recursos recebidos de pessoa jurídica por meio de convênio, em caráter eventual, a taxas favorecidas ou isentos de remuneração, bem como seus rendimentos, deduzidas as garantias honradas, devem ser</p>

	aplicados integralmente em títulos públicos federais ou em cotas de fundos de investimento não exclusivos cujo regulamento preveja a composição da carteira exclusivamente por títulos públicos federais.
<p>Art. 4º Os recursos recebidos de pessoa jurídica por meio de convênio, em caráter eventual, a taxas favorecidas ou isentos de remuneração, podem compor o Patrimônio de Referência (PR) da cooperativa referida no art. 1º, observadas as condições previstas na forma da regulamentação em vigor.</p>	<p>Art. 4º Os recursos recebidos de pessoa jurídica por meio de convênio, em caráter eventual, a taxas favorecidas ou isentos de remuneração, podem compor o Patrimônio de Referência (PR) da cooperativa referida no art. 1º, observadas as condições previstas na forma da regulamentação em vigor.</p> <p style="text-align: center;">(inalterado)</p>
<p>Art. 5º A cooperativa referida no art. 1º e a cooperativa central referida no art. 2º devem atender uma razão de alavancagem (RA), definida pela seguinte fórmula:</p> $\frac{\text{Nível I}}{\text{Exposição Total}}, \text{ em que:}$ <p>I- Nível I: corresponde ao somatório do Capital Principal e do Capital Complementar, definidos nos arts. 2º, § 1º, 4º e 6º da Resolução nº 4.192, de 1º de março de 2013; e</p> <p>II - Exposição Total: corresponde ao somatório dos valores referentes aos ativos e aos avais, fianças, coobrigações e demais garantias financeiras concedidas.</p> <p>§ 1º Para fins da apuração da exposição total de que trata o inciso II do caput, deve ser feita a dedução dos valores correspondentes aos elementos patrimoniais deduzidos na apuração do Nível I do Patrimônio de Referência (PR), conforme definido nos arts. 5º e 6º, inciso II, da Resolução nº 4.192, de 2013, brutos dos passivos fiscais diferidos a eles associados.</p> <p>§ 2º A razão de alavancagem definida no caput deve ser de, no mínimo, 10% (dez por cento).</p> <p>§ 3º O valor dos avais, fianças, coobrigações ou qualquer outro tipo de garantia financeira concedidos deve ser objeto de atualização mensal, em conformidade com o saldo devedor das respectivas operações garantidas.</p>	<p>Art. 5º A cooperativa referida no art. 1º e a cooperativa central referida no art. 2º devem atender uma razão de alavancagem (RA), definida pela seguinte fórmula:</p> $\frac{\text{Nível I}}{\text{Exposição Total}}, \text{ em que:}$ <p>I- Nível I: corresponde ao somatório do Capital Principal e do Capital Complementar, definidos nos arts. 2º, § 1º, 4º e 6º da Resolução nº 4.192, de 1º de março de 2013; e</p> <p>II - Exposição Total: corresponde ao somatório dos valores referentes aos ativos e aos avais, fianças, coobrigações e demais garantias financeiras concedidas.</p> <p>§ 1º Para fins da apuração da exposição total de que trata o inciso II do caput, deve ser feita a dedução dos valores correspondentes aos elementos patrimoniais deduzidos na apuração do Nível I do Patrimônio de Referência (PR), conforme definido nos arts. 5º e 6º, inciso II, da Resolução nº 4.192, de 2013, brutos dos passivos fiscais diferidos a eles associados.</p> <p>§ 2º A razão de alavancagem definida no caput deve ser de, no mínimo, 10% (dez por cento) nas operações sem contragarantias, e deve ser de, no mínimo, 5% (cinco por cento) nas operações com contragarantias equivalentes a, no mínimo, 50% (cinquenta por cento) do valor da garantia concedida.</p> <p>§ 3º O valor dos avais, fianças, coobrigações ou qualquer outro tipo de garantia financeira concedidos deve ser objeto de atualização mensal, em conformidade com o saldo devedor das respectivas operações garantidas.</p>

<p>Art. 6º As perdas esperadas associadas às garantias prestadas pela instituição sob a forma de aval, fiança, coobrigação ou qualquer outro tipo de garantia financeira devem ser registradas na conta adequada do passivo exigível, tendo como contrapartida o resultado do período.</p> <p>Parágrafo único. As perdas esperadas devem ser reavaliadas, no mínimo, semestralmente, levando em conta, inclusive, o valor atualizado dos saldos das respectivas operações garantidas.</p>	<p>Art. 6º (suprimido)</p>
<p>Art. 7º Aplicam-se à cooperativa referida no art. 1º os seguintes limites:</p> <p>I - o valor total da garantia concedida em operação de crédito não pode ser superior a 80% (oitenta por cento) do saldo devedor da operação garantida;</p> <p>II - o total das garantias concedidas a cada associado não pode ser superior a 5% (cinco por cento) do PR na data da concessão; e</p> <p>III - a soma das garantias concedidas a cada associado não pode ser superior a quinze vezes o valor das quotas partes detidas pelo associado.</p>	<p>Art. 7º Aplicam-se à cooperativa referida no art. 1º os seguintes limites:</p> <p><i>I - o valor total da garantia concedida em operação de crédito não pode ser superior a 60% (sessenta por cento) do saldo devedor da operação garantida;</i></p> <p><i>II - o total das garantias concedidas a cada associado não pode ser superior a 5% (cinco por cento) do PR na data da concessão, exceto nos primeiros trinta e seis meses de operação da cooperativa referenciada no art. 1º, nos quais o total de garantias concedidas a cada associado não pode ser superior a 10% (dez por cento) do PR na data da concessão ; e</i></p> <p>III – (suprimido)</p>
<p style="text-align: center;">CAPÍTULO III DA POLÍTICA DE CONCESSÃO DE GARANTIAS</p>	<p style="text-align: center;">CAPÍTULO III DA POLÍTICA DE CONCESSÃO DE GARANTIAS (inalterado)</p>
<p>Art. 8º A cooperativa referida no art. 1º deve estabelecer e divulgar entre seus associados a política de concessão e acompanhamento de garantias.</p> <p>§ 1º A política de que trata o caput deve indicar os princípios e as diretrizes que devem ser considerados nos procedimentos para concessão de garantia pela cooperativa, com ênfase na seletividade, segurança jurídica e diversificação de riscos.</p> <p>§ 2º A política de que trata o caput deve incluir, no mínimo, observados os limites operacionais previstos nesta Resolução:</p> <p>I- os critérios de elegibilidade para a concessão de garantias;</p> <p>II - o valor máximo da garantia que pode ser concedida a um único associado;</p> <p>III - os critérios para a fixação da proporção máxima entre:</p>	<p>Art. 8º A cooperativa referida no art. 1º deve estabelecer e divulgar entre seus associados a política de concessão e acompanhamento de garantias.</p> <p>§ 1º A política de que trata o caput deve indicar os princípios e as diretrizes que devem ser considerados nos procedimentos para concessão de garantia pela cooperativa, com ênfase na seletividade, segurança jurídica e diversificação de riscos.</p> <p>§ 2º A política de que trata o caput deve incluir, no mínimo, observados os limites operacionais previstos nesta Resolução:</p> <p>I- os critérios de elegibilidade para a concessão de garantias;</p> <p>II - o valor máximo da garantia que pode ser concedida a um único associado;</p> <p>III - os critérios para a fixação da proporção máxima entre:</p>

<p>a) a garantia concedida e o valor da operação de crédito garantida, caso haja a pratica de proporções distintas; e</p> <p>b) o montante de garantias honradas e o de garantias concedidas, bem como as medidas a serem adotadas tempestivamente visando a recomposição da higidez da carteira; e</p> <p>IV - os procedimentos para o acompanhamento das operações garantidas.</p> <p>§ 3º A documentação relativa a política de que trata o caput deve ser mantida à disposição do Banco Central do Brasil.</p> <p>§ 4º A política de que trata o caput deve ser aprovada pela diretoria da instituição e pelo conselho de administração.</p> <p>§ 5º A política de que trata o caput deve ser revisada periodicamente, no prazo máximo de cinco anos, para avaliar sua compatibilidade com os objetivos da instituição e com as condições de mercado.</p>	<p>a) a garantia concedida e o valor da operação de crédito garantida, caso haja a pratica de proporções distintas; e</p> <p>b) o montante de garantias honradas e o de garantias concedidas, bem como as medidas a serem adotadas tempestivamente visando a recomposição da higidez da carteira; e</p> <p>IV - os procedimentos para o acompanhamento das operações garantidas.</p> <p>§ 3º A documentação relativa a política de que trata o caput deve ser mantida à disposição do Banco Central do Brasil.</p> <p><i>§ 4º A política de que trata o caput deve ser aprovada pelo conselho de administração.</i></p> <p><i>§ 5º A política de que trata o caput deve ser revisada periodicamente, no prazo máximo de dois anos, para avaliar sua compatibilidade com os objetivos da instituição e com as condições de mercado.</i></p> <p>(inalterado)</p>
<p>Art. 9º É vedada a concessão de garantia a operações cujo beneficiário apresentar, na data de exame da solicitação de garantia, parcela em atraso por mais de noventa dias em qualquer instituição financeira.</p>	<p>Art. 9º É vedada a concessão de garantia a operações cujo beneficiário apresentar, na data de exame da solicitação de garantia, parcela em atraso por mais de noventa dias em qualquer instituição financeira.</p> <p>(inalterado)</p>
<p style="text-align: center;">CAPITULO IV DO CAPITAL E DO PATRIMÔNIO</p>	<p style="text-align: center;">CAPITULO IV DO CAPITAL E DO PATRIMÔNIO (inalterado)</p>
<p>Art. 10. A cooperativa referida no art. 1º deve observar os seguintes limites mínimos de capital integralizado e de PR:</p> <p>I - integralização inicial de capital de R\$20.000,00 (vinte mil reais); e</p> <p>II - PR de R\$500.000,00 (quinhentos mil reais) após cinco anos da data de autorização para funcionamento.</p>	<p>Art. 10. A cooperativa referida no art. 1º deve observar os seguintes limites mínimos de capital integralizado e de PR:</p> <p>I - integralização inicial de capital de R\$20.000,00 (vinte mil reais); e</p> <p>II - PR de R\$500.000,00 (quinhentos mil reais) após cinco anos da data de autorização para funcionamento.</p> <p>(inalterado)</p>
<p style="text-align: center;">CAPÍTULO V DO CANCELAMENTO DA AUTORIZAÇÃO PARA FUNCIONAMENTO</p>	<p style="text-align: center;">CAPÍTULO V DO CANCELAMENTO DA AUTORIZAÇÃO PARA FUNCIONAMENTO</p>
<p>Art. 11. O Banco Central do Brasil cancelará a autorização para funcionamento da cooperativa referida no art. 1º que ingressar no regime de liquidação ordinária.</p>	<p>Art. 11. O Banco Central do Brasil cancelará a autorização para funcionamento da cooperativa referida no art. 1º que ingressar no regime de liquidação ordinária.</p> <p>(inalterado)</p>

<p>Art. 12. O Banco Central do Brasil, esgotadas as demais medidas cabíveis na esfera de sua competência, poderá cancelar a autorização para funcionamento da cooperativa referida no art. 1º quando constatada, a qualquer tempo, uma ou mais das seguintes situações:</p> <p>I- falta de prática habitual de operações essenciais de seu objeto social principal, nos termos do art. 3º desta Resolução;</p> <p>II- inatividade operacional, sem justa causa;</p> <p>III- instituição não localizada no endereço informado;</p> <p>IV- interrupção, por mais de quatro meses, sem justa causa, do envio de demonstrativos contábeis exigidos pela regulamentação em vigor;</p> <p>V - descumprimento do prazo para início de funcionamento previsto no processo de autorização;</p> <p>VI - descumprimento das condições estatutárias específicas de admissão de associados; e</p> <p>VII- descumprimento do compromisso de filiação previsto no plano de negócios.</p> <p>Parágrafo único. O Banco Central do Brasil, previamente ao cancelamento pelos motivos referidos neste artigo, divulgará, por meio que julgar mais adequado, sua intenção de cancelar a autorização de que se trata, com vistas a eventual apresentação de objeções, por parte do público, no prazo de trinta dias.</p>	<p>Art. 12. O Banco Central do Brasil, esgotadas as demais medidas cabíveis na esfera de sua competência, poderá cancelar a autorização para funcionamento da cooperativa referida no art. 1º quando constatada, a qualquer tempo, uma ou mais das seguintes situações:</p> <p>I- falta de prática habitual de operações essenciais de seu objeto social principal, nos termos do art. 3º desta Resolução;</p> <p>II- inatividade operacional, sem justa causa;</p> <p>III- instituição não localizada no endereço informado;</p> <p>IV- interrupção, por mais de quatro meses, sem justa causa, do envio de demonstrativos contábeis exigidos pela regulamentação em vigor;</p> <p>V - descumprimento do prazo para início de funcionamento previsto no processo de autorização;</p> <p>VI - descumprimento das condições estatutárias específicas de admissão de associados; e</p> <p>VII- descumprimento do compromisso de filiação previsto no plano de negócios.</p> <p>Parágrafo único. O Banco Central do Brasil, previamente ao cancelamento pelos motivos referidos neste artigo, divulgará, por meio que julgar mais adequado, sua intenção de cancelar a autorização de que se trata, com vistas a eventual apresentação de objeções, por parte do público, no prazo de trinta dias.</p> <p style="text-align: center;">(inalterado)</p>
<p>CAPÍTULO VI DAS DISPOSIÇÕES COMPLEMENTARES</p>	<p>CAPÍTULO VI DAS DISPOSIÇÕES COMPLEMENTARES (inalterado)</p>
<p>Art. 13. Respeitado o disposto na Lei Complementar nº 105, de 10 de janeiro de 2001, as cooperativas referidas no art. 1º devem manter à disposição dos associados informações, atualizadas mensalmente, relativas:</p> <p>I - ao montante de garantias concedidas e de garantias honradas, de forma estratificada por faixas de risco; e</p> <p>II - a cada um dos créditos em fase de cobrança extrajudicial e judicial, e respectivos valores.</p>	<p>Art. 13. Respeitado o disposto na Lei Complementar nº 105, de 10 de janeiro de 2001, as cooperativas referidas no art. 1º devem manter à disposição dos associados informações, atualizadas mensalmente, relativas:</p> <p>I - ao montante de garantias concedidas e de garantias honradas, de forma estratificada por faixas de risco; e</p> <p>II - a cada um dos créditos em fase de cobrança judicial, e respectivos valores.</p> <p style="text-align: center;">(inalterado)</p>

<p>Art. 14. Não se aplica às cooperativas referidas no art. 1º a obrigatoriedade de:</p> <p>I - filiação a cooperativa central de crédito, conforme previsto no art. 15 da Resolução nº 3.859, de 27 de maio de 2010;</p> <p>II - adesão ao Fundo Garantidor do Cooperativismo de Crédito (FGCoop); e</p> <p>III- instituição de componente organizacional de ouvidoria prevista pela Resolução nº 3.849, de 25 de março de 2010.</p>	<p>Art. 14. Não se aplica às cooperativas referidas no art. 1º a obrigatoriedade de:</p> <p>I – <i>(suprimido)</i></p> <p>II - adesão ao fundo garantidor estabelecido pela Resolução 4.150, de 30 de outubro de 2012.; e</p> <p>III- instituição de componente organizacional de ouvidoria prevista pela Resolução nº 4.433, de 23 de julho de 2015.</p>
<p>Art. 15. Esta Resolução entra em vigor na data de sua publicação.</p>	<p>Art. 15. Esta Resolução entra em vigor na data de sua publicação.</p> <p style="text-align: center;">(inalterado)</p>
<p>(Presidente do Banco Central do Brasil)</p>	<p>(Presidente do Banco Central do Brasil)</p>

Quadro 13 - Quadro comparativo entre a minuta de Resolução do Conselho Monetário Nacional referente às cooperativas de garantia de crédito (consulta pública nº 46) e a sugestão apresentada.

Fonte: o autor.

CONCLUSÃO

A pesquisa de campo evidenciou a importante contribuição das entidades de garantia mútua ao desenvolvimento dos microempreendedores individuais, microempresas e empresas de pequeno porte. Embora não seja razoável falar em permitir o acesso ao crédito (pois a maioria dos empreendedores já possui o acesso ao crédito e pode prestar as garantias solicitadas), há efetiva redução do risco das operações por parte das instituições financeiras concedentes do crédito, o que se traduz na redução das taxas de juros.

A pesquisa evidenciou ainda a capacidade superior de avaliação creditícia das entidades de garantia mútua de crédito, cujo elevado detalhamento permite uma triagem adequada dos empreendedores que receberão as garantias em suas operações de crédito e financiamento produtivo.

O reduzido conhecimento mútuo entre os associados, aliado, no caso brasileiro, ao sigilo das operações determinado pela Lei complementar 105/2001 não contribui para a existência de uma efetiva pressão dos pares no âmbito das entidades de garantia mútua. Em que pese a preocupação com a reputação expressa pela maioria dos empreendedores entrevistados, há indícios de que os mecanismos formais de sanção – especialmente os registros formais dos *bureau* de crédito, como o CRIF na Itália, e o cadastro mantido pela Serasa-Experian, no Brasil - sejam mais determinantes para o adimplemento das parcelas das operações do que a sanção informal aplicada pelo grupo social.

Este trabalho mostrou que a adoção da forma de cooperativa de garantia de crédito não se mostra a opção mais adequada, face aos problemas de governança presentes nas cooperativas de crédito brasileiras e também nos Confidi italianos. O reduzido incentivo à participação dos associados, o pequeno porte de sua contribuição financeira, o reduzido número de operações com as entidades de garantia mútua e o desconhecimento dos demais associados pelos empreendedores não contribuem para a formação de vínculos, acarretando um reduzido controle social dessas instituições e de suas operações.

Pelas essas razões – e no caso brasileiro, agravadas pelo sigilo bancário imposto em razão da Lei complementar 105/2001 - **o capital social nas entidades de garantia mútua de crédito é inexistente ou, no máximo, rarefeito. O locus do capital social se encontra nas instituições financeiras que concedem o crédito.**

A estrutura frágil de receitas e o ônus regulatório às instituições financeiras decorrente da participação no Sistema Financeiro Nacional recomendam a existência de um sistema de garantia mútua dual. Essa arquitetura possibilita a coexistência de instituições de garantia mútua

de menor porte e menor escopo de operações, não pertencentes a esse sistema, e instituições de maior porte, integradas ao Sistema Financeiro Nacional, e que possuem um maior escopo de operações autorizadas e fontes adicionais de receita. As operações autorizadas devem permitir o apoio continuado ao desenvolvimento dos microempreendedores individuais, as microempresas e as empresas de pequeno porte.

Com base nas contribuições desta pesquisa, das pesquisas de governança nas cooperativas (tipo de instituição financeira com menor ônus regulatório dentre as instituições financeiras integrantes do Sistema Financeiro Nacional), e das análises de pesquisadores e especialistas italianos sobre a atual estrutura dos Confidi e sobre os problemas atuais do segmento de garantia mútua de crédito na Itália, é proposta a criação de uma nova instituição financeira regulada: a Agência de Fomento aos Microempreendedores Individuais, Microempresas e Empresas de Pequeno Porte. Essa instituição, que ocuparia o segundo nível da arquitetura proposta, teria como missão o apoio a esses empreendedores, não somente facilitando as condições de crédito, propiciando um suporte ampliado ao desenvolvimento de suas empresas. As sugestões de lei complementar e de resolução do Conselho Monetário Nacional propostas podem apoiar as discussões necessárias a criação de tal entidade.

O objetivo geral e também um dos objetivos específicos da tese – a verificação da importância da confiança e do capital social nas entidades de garantia mútua de crédito foi alcançado com a aplicação da survey, complementada pelo aprofundamento nos processos das entidades estudadas. Como antecipado, há fortes indícios de uma reduzida importância do capital social no âmbito das entidades de garantia mútua e um protagonismo importante da instituição financeira concedente –o efetivo *locus* de capital social.

A pesquisa mostrou ainda indícios de que há maior importância das entidades em relação aos grupos de associados, evidente em todas as variáveis relativas à rede de relacionamentos, destacando-se a confiança e a importância da reputação.

É importante assinalar que não há uma transferência de capital social entre as cooperativas de crédito e as entidades de garantia mútua. Como já apresentado, os associados da entidade de garantia mútua pouco se conhecem. Assim, a escassa densidade da rede de relacionamentos não permite afirmar a existência de transferência de capital social, em razão da quase ausência de um de seus elementos fundamentais - a rede de relacionamentos, conforme apresenta o modelo analítico proposto por Lin (1999).

A oportunidade de sucesso de uma contribuição regulatória para a formação da confiança entre os associados de uma cooperativa de garantia de crédito (elemento central na formação do capital social) – em que pese existir a percepção da importância das leis e normas

regulatórias pela maioria dos entrevistados, nos três casos estudados – é reduzida, pois a correlação entre a existência de norma reguladora e a confiança é apenas moderada. Os resultados da pesquisa mostraram indícios de que a maior contribuição normativa se dê no âmbito da construção da confiança institucional, o que se alinha às lições de Ostrom e Ahn (2003).

Em que pesem os problemas apontados na análise para a assunção de uma forma de cooperativa de garantia de crédito pelas atuais sociedades de garantia de crédito, a adoção desta forma jurídica poderá ser considerada pelo Conselho Monetário Nacional como forma de resposta rápida para integrar as entidades de garantia mútua de crédito ao Sistema Financeiro Nacional, considerando a natureza da regulação como espaço regrado de manifestação política, como lembra Aranha (2012). Por esse motivo, este trabalho analisou a minuta de resolução à proposta do Banco Central do Brasil de criação das cooperativas de garantia de crédito e ofereceu sugestões de aperfeiçoamento à redação dessa proposta de norma.

O tema oferece muitas oportunidades de aprofundamento de pesquisa, não exploradas neste trabalho em razão das limitações de escopo e custo. Sugere-se aos pesquisadores o aprofundamento de um tema emergente em diversos comentários realizados por empreendedores nas entrevistas: a verificação da ocorrência uma mudança de valores intergeracional com relação ao cooperativismo. Para diversos entrevistados, os empreendedores com menos idade teriam um comportamento menos propenso à associação. A confirmação de tal tendência tem impactos relevantes sobre o desenho da forma de governança das entidades cooperativas em geral e, de forma particular, das entidades de garantia mútua.

Por fim, é importante reiterar a importância de um sistema de garantias mútuas para os microempreendedores individuais, microempresas e empresas de pequeno porte. Sua contribuição para o desenvolvimento dos empreendimentos de menor porte foi evidente em cada entrevista realizada.

A democratização da economia no lado da oferta exige inovação estrutural e qualificação. O quadro regulatório das entidades de garantia mútua pode contribuir para que essas entidades possam cumprir sua missão de fomentar o desenvolvimento dos empreendimentos de menor porte no país.

REFERÊNCIAS

ABREU, Weniston Ricardo de Andrade. **Sociedades Garantidoras de Crédito e Pequenos Negócios**: fatores críticos de sucesso. Brasília: SEBRAE, 2018.

_____. **Sociedades garantidoras de crédito para pequenos negócios**: fatores críticos de sucesso para o desempenho organizacional e a sustentabilidade do modelo no Brasil. Dissertação de Mestrado. Niterói: UFF, 2016.

_____; ROSSATO, Osmar. Sociedades de garantia de crédito no Brasil: reflexões sobre o modelo jurídico e regulamentação. In: SANTOS, Carlos Alberto dos. **Pequenos Negócios**: Desafios e Perspectivas – serviços financeiros. Brasília: SEBRAE, 2013.

ACIT - Associação Comercial e Empresarial de Toledo. **Presidente do IDR-Oeste visita Acit Toledo em busca de apoio**. 9 fev. 2017. Disponível em: <<http://www.faciapnews.com.br/presidente-do-idr-oeste-visita-acit-toledo-em-busca-de-apoio/>>. Acesso em: 14 set. 2017.

ADAMO, Rosa. **I Confindi in Italia**: Evoluzione e Prospettive. Napoli: Edizioni Scientifiche Italiane, 2000.

ADLER, Paul S.; KWON, Seok-Woo. Social capital: Prospects for a new concept. **Academy of management review**, v. 27, n. 1, p. 17-40, 2002.

AECM – Association Européenne de Cautionnement Mutuel. **Business Profiles of guarantee entities and federation members of the AECM**. Bruxelles: AECM, 2007.

_____. **What are Guarantee Institutions ?** [200-?] Disponível em: <<http://aecm.eu/members/what-are-guarantee-institutions/>>. Acesso em 02.10.2018.

AGUIAR JÚNIOR, Ruy Rosado de. **Os contratos bancários e a jurisprudência do Superior Tribunal de Justiça**. Brasília: CJF, 2003.

ALEXY, Robert. **Theorie der Grundrechte**. Baden-Baden: Suhrkamp, 1994.

ALVES, Lucir Reinaldo *et al.* O Capital Social na região de Toledo-PR. **Desenvolvimento em Questão**, n. 22, jan./abr. 2013, p. 139-172. Ijuí: Unijuí, 2013.

AITH, Márcio. O Impacto do Judiciário nas Atividades das Instituições Financeiras”. In: PINHEIRO, Armando (org.). **O Judiciário e a Economia no Brasil**, Rio de Janeiro: Centro Edelstein de Pesquisas Sociais, 2009, p. 103-112.

ALCHIAN, Armen; DEMSETZ, Harold. Production, Information Costs and Economic Organization. **The American Economic Review**, v. 62, n.5, 1972, p.777-795.

ALEXANDER, Jeffrey C. Commentary: structure, value, action. **American Sociological Review**, v.55, n.3, p. 339-345, 1990.

ALLEN, Linda; SAUNDERS, Anthony; UDELL, Gregory. The pricing of retail deposits: Concentration and information. **Journal of Financial Intermediation**, n. 1, 1991, p. 335-361.

ALVAREZ, Fernando Guillermo. Benefícios impositivos para quienes inviertan em alguna Sociedad de Garantía Recíproca. **El Cronista**, 22 fev. 2016. Disponível em: <<https://www.cronista.com/fiscal/Beneficios-impositivos-para-quienes-inviertan-en-alguna-Sociedad-de-Garantia-Reciproca-20160222-0026.html>>. Acesso em: 03 fev. 2016.

ALVIM, Arruda. O Código Civil e a Alienação Fiduciária de Veículos. **Páginas de Direito**, Porto Alegre, ano 8, nº 708, 25 de janeiro de 2008. Disponível em: <http://www.tex.pro.br/artigos/69-artigos-jan-2008/6100-o-codigo-civil-e-a-alienacao-fiduciaria-de-veiculos>. Acesso em: 12.01.2018.

AMATURO, Francesca; GIORDANO, Luca; PETRAGLIA, Carmelo. I confidi nella crisi: riformi, nuovi assetti e vecchie sfide. **Rivista economica del Mezzogiorno**, v. 28, n. 4, p. 857-880, 2014.

ANDREONI, Antonio. Rethinking Microfinance: towards relational credit practices for sustainability. **Revista di Studi sulla Sostenibilità**, n.1, p.181-190, 2013.

ANNIBAL, Clodoaldo; MACHADO, Dannel; SAMPAIO, Paulo; KOYAMA, Sergio. **Indicadores de Crédito das Micro e Pequenas Empresas no Brasil**. Brasília: BCB / SEBRAE, 2016.

ARANHA, Márcio Iorio. **Mestrado e Doutorado em Direito**. Mimeo. Disponível em: <http://www.marcioaranha.com/docPROGRAMA_ESTADO_E_REGULACAO2012.pdf>. Acesso em: 13 mar. 2013.

ARGENTINA. Ley 25300, 16 de agosto de 2000. Ley de fomento para la micro, pequeña y mediana empresa. Objeto y definiciones. Acceso al financiamiento. Integración regional y sectorial. Acceso a la información y a los servicios técnicos. Compremipyme. Modificaciones al régimen de crédito fiscal para capacitación. Consejo Federal de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas. Modificaciones a la Ley de Cheques. Importe de las multas. Disposiciones finales. **Boletín Oficial**, 7 de septiembre de 2000.n. 29478, p. 2. Buenos Aires: Argentina, 2000

_____. Ley 24467, 15 de marzo de 1995. Pequeña y Mediana Empresa. Disposiciones Generales. Objeto. Definición de PYMES. Instrumentos. Autoridad de aplicación. De forma. Sociedades de Garantía recíproca. Características y constitución. Capital Social, fondo de riesgo y beneficios. Órganos sociales. Fusión, escisión y disolución. Contrato, garantía y contragarantía. Efectos del contrato entre la Sociedad de Garantía Recíproca y el acreedor. Efectos entre la Sociedad de Garantía Recíproca y los socios. Extinción del contrato de garantía recíproca. Beneficios Impositivos y Banco Central. Autoridad de aplicación. Disposiciones finales. Relaciones de Trabajo. Definición de pequeña empresa. Registro Único de Personal. Modalidades de contratación. Disponibilidad colectiva. Movilidad interna. Preaviso. Formación profesional. Mantenimiento y regulación de empleo. Negociación colectiva. Salud y seguridad en el trabajo. Seguimiento y aplicación. **Boletín Oficial**, 28 de marzo de 1995.n. 28112, p. 2. Buenos Aires: Argentina, 1995.

ARISTÓTELES. **The Nicomachean Ethics**. Chicago: University of Chicago, 2011.

_____. **Política**. Brasília: UnB, 1995.

ARNOLDI, Paulo Roberto Colombo; MADUREIRA, Mirella. A Crise Econômico-Financeira Internacional e seus Impactos na Preservação das Microempresas e Empresas de Pequeno Porte Brasileiras. **Revista da Faculdade de Direito da UFG**, v.33, n.2, p.50-59, 2010.

ARROW, Kenneth J. **The Limits of the Organization**. New York: W.W, Norton,1974.

_____. Gifts and Exchanges. **Philosophy & Public Affairs**, v.1, n. 4, p. 343 - 362, 1972.

_____. The Organization of Economic Activity: Issues Pertinent to the Choice of Market versus Non-market Allocation. In: CONGRESS OF THE UNITED STATES. Joint Economic Committee, 91st Cong., 1st sess., 1969. **The Analysis and Evaluation of Public Expenditure: the PPB system**, v. 5973, Washington: United States Government Printing Office, 1969, p. 59-73.

ASCH, Solomon. Opinions and social pressure. **Scientific American**, v. 193, November 1955, p. 1-6.

_____. Effects of group pressure upon the modification and distortion of judgements. In: GUETZKOW, H. (ed.). **Groups, leadership and men**. Oxford: Carnegie Press, 1951, p. 177-190.

AUDRETSCH, David B. New-firm survival and the technological regime. **The review of Economics and Statistics**, p. 441-450, 1991.

AUSTIN, John. **The province of jurisprudence determined and the uses of jurisprudence**. Indianapolis: Hackett, 1998.

AXELROD, Robert. An Evolutionary Approach to Norms. **The American Political Science Review**, v.80, n.4, dez.1986, p. 1095-1111.

_____. **The evolution of cooperation**. New York: Basic Books, 1984.

BAAS, Timo; SCHROOTEN, Mechthild. Relationship banking and SMEs: A theoretical analysis. **Small Business Economics**, v. 27, n. 2, p. 127-137, 2006.

BAKER, Wayne E. Market networks and corporate behavior. **American Journal of Sociology**, v. 96, n. 3, p. 589-625, 1990.

BALDINELLI, Corrado; FERRARIS DI CELLE, Antonia. La Disciplina di Vigilanza. In: GAI, Lorenzo (a cura de). **La Nuova Attività dei Confidi: profili gestionali, contabili e regolamentari**. Milano: Francoangeli, p.13-33, 2011.

BALESTRO, Moises. **Capital Social, Aprendizado e Inovação: um estudo comparativo entre redes de inovação na indústria de petróleo e gás no Brasil e Canadá**. Tese de Doutorado em Ciências Sociais. Brasília: UnB, 2006.

BANCA D'ITALIA. **Centrale dei Rischi**. Roma: Banca D'Italia, 2018. Disponível em: <<https://www.bancaditalia.it/statistiche/raccolta-dati/centrale-rischi/index.html>>. Acesso em: 10 out. 2018.

_____. **Informativa in materia di privacy sulla Centrale dei Rischi**. 20 giugno 2018. Roma: Banca D'Italia, 2018a. Disponível em: <<https://www.bancaditalia.it/servizi-cittadino/servizi/accesso-cr/Informativa-privacy-Centrale-Rischi.pdf>>. Acesso em: 10 out. 2018.

_____. **Altri soggetti: Operatori del Microcredito, Confidi minori e Operatori Professionali in Oro**. Roma, Banca D'Italia, 2018b. Disponível em: <http://www.bancaditalia.it/compiti/vigilanza/intermediari/#altri_soggetti>. Acesso em 15 out. 2018.

_____. Circolare 3 aprile 2015, n. 288. Disposizioni di vigilanza per gli intermediari finanziari. **Gazzetta Ufficiale della Repubblica Italiana**. Supplemento ordinario n. 28. Anno 156, n.134, 12 giugno 2015, p. 1- 390.

_____. **Bollettino di vigilanza della Banca D'Italia n° 5**, 12 maggio 2015. Disponível em: <<https://www.bancaditalia.it/pubblicazioni/bollettino-vigilanza/2015-05/index.html>>. Acesso em 12 out. 2018.

_____. Provvedimento 14 maggio 2009. Provvedimento in materia di soggetti operanti nel settore finanziario. **Gazzetta Ufficiale della Repubblica Italiana**. Supplemento ordinario n. 163. Anno 150, n.141, 20 giugno 2009, p. 17- 58.

_____. Provvedimento 25 giugno 2008. Regolamento recante l'individuazione dei termini e delle unità organizzative responsabili dei procedimenti amministrativi di competenza della Banca d'Italia relativi all'esercizio delle funzioni di vigilanza in materia bancaria e finanziaria, ai sensi degli articoli 2 e 4 della legge 7 agosto 1990, n. 241, e successive modificazioni. **Gazzetta Ufficiale della Repubblica Italiana**. Supplemento ordinario n. 163. Anno 149, n.159, 9 luglio 2008, p. 5- 59.

_____. Circolare n. 263 del 27 dicembre 2006. Nuove disposizioni di vigilanza prudenziale per le banche. **Gazzetta Ufficiale della Repubblica Italiana**. Supplemento ordinario n.113. Anno 149, n.105, 6 maggio 2008, p. 13- 615.

_____. Provvedimento 28 febbraio 2008. Disposizioni di vigilanza Banche di garanzia collettiva dei fidi. **Gazzetta Ufficiale della Repubblica Italiana**. Anno 149, n.89, 15 aprile 2008, p. 33- 37.

_____. **Relazione del Governatore sull' esercizio 2000**. Roma: Banca D'Italia, 2001.

BANCO CENTRAL DO BRASIL. Resolução nº 4.677, de 31 de julho de 2018. Estabelece os procedimentos para o cálculo da parcela dos ativos ponderados pelo risco na forma simplificada (RWA_{SS}) referente às exposições ao risco de crédito sujeitas à apuração do requerimento de capital mediante abordagem padronizada simplificada (RWA_{RCSimp}), de que trata a Resolução nº 4.606, de 19 de outubro de 2017. **Diário Oficial [da] República Federativa do Brasil**, Poder Executivo, Brasília, DF, 12 dez. 2017, Seção 1, p. 62-63.

_____. Circular nº 3.862, de 7 de dezembro de 2017. Dispõe sobre o Sistema de Informações de Créditos (SCR). **Diário Oficial [da] República Federativa do Brasil**, Poder Executivo, Brasília, DF, 30 mai. 2017, Seção 1, p. 39-40.

_____. Resolução nº 4.606, de 19 de outubro de 2017. Dispõe sobre a metodologia facultativa simplificada para apuração do requerimento mínimo de Patrimônio de Referência Simplificado (PR_{SS}), os requisitos para opção por essa metodologia e os requisitos adicionais para a estrutura simplificada de gerenciamento contínuo de riscos. **Diário Oficial [da] República Federativa do Brasil**, Poder Executivo, Brasília, DF, 23 out. 2017, Seção 1, p. 130-132.

_____. Resolução nº 4.571, de 26 de maio de 2017. Dispõe sobre o Sistema de Informações de Créditos (SCR). **Diário Oficial [da] República Federativa do Brasil**, Poder Executivo, Brasília, DF, 30 mai. 2017, Seção 1, p. 39-40.

_____. Resolução nº 4.557, de 23 de fevereiro de 2017. Dispõe sobre a estrutura de gerenciamento de riscos e a estrutura de gerenciamento de capital. **Diário Oficial [da] República Federativa do Brasil**, Poder Executivo, Brasília, DF, 1º mar. 2017, Seção 1, p. 41-46.

_____. Resolução nº 4.553, de 30 de janeiro de 2017. Estabelece a segmentação do conjunto das instituições financeiras e demais instituições autorizadas a funcionar pelo Banco Central do Brasil para fins de aplicação proporcional da regulação prudencial. **Diário Oficial [da] República Federativa do Brasil**, Poder Executivo, Brasília, DF, 31 jan. 2017, Seção 1, p. 25.

_____. Resolução nº 4.512, de 28 de julho de 2016. Dispõe sobre os procedimentos contábeis aplicáveis na avaliação e no registro de provisão passiva para garantias financeiras prestadas. **Diário Oficial [da] República Federativa do Brasil**, Poder Executivo, Brasília, DF, 1 ago. 2017, Seção 1, p. 17.

_____. **Recomendações de Basileia**. Brasília: BCB, [2016]. Disponível em: <<https://www.bcb.gov.br/fis/supervisao/basileia.asp>>. Acesso em: 16 nov. 2018.

_____. **O que é o SCR**. [2016]. Disponível em: <<http://www.bcb.gov.br/fis/crc/port/introducao.asp>>. Acesso em 02. nov. 2017.

_____. Resolução nº 4.434, de 5 de agosto de 2015. Dispõe sobre a constituição, a autorização para funcionamento, o funcionamento, as alterações estatutárias e o cancelamento de autorização para funcionamento das cooperativas de crédito e dá outras providências. **Diário Oficial [da] República Federativa do Brasil**, Poder Executivo, Brasília, DF, 5 ago. 2015, Seção 1, p. 15-19.

_____. Resolução CMN nº 4.433, de 23 de julho de 2015. Dispõe sobre a constituição e o funcionamento de componente organizacional de ouvidoria pelas instituições financeiras e demais instituições autorizadas a funcionar pelo Banco Central do Brasil. **Diário Oficial [da] República Federativa do Brasil**, Poder Executivo, Brasília, DF, 27 jul. 2015a, Seção 1, p. 30-31.

_____. Consulta Pública nº 46/2014. [2015b]. Disponível em: <<https://www3.bcb.gov.br/audpub/DetailarAudienciaPage?3>>. Acesso em 30 dez. 2018.

_____. Edital de Consulta Pública nº 46/2014. **Diário Oficial [da] República Federativa do Brasil**, Poder Executivo, Brasília, DF, 19 nov. 2014, Seção 3, p. 104.

_____. Resolução nº 4.327, de 25 de abril de 2014. Dispõe sobre as diretrizes que devem ser observadas no estabelecimento e na implementação da Política de Responsabilidade Socioambiental pelas instituições financeiras e demais instituições autorizadas a funcionar pelo Banco Central do Brasil. **Diário Oficial [da] República Federativa do Brasil**, Poder Executivo, Brasília, DF, 28 abr. 2014, Seção 1, p. 22;

_____. **Fortalecimento da Governança Cooperativa no Brasil**. Pesquisa Governança em Cooperativas de Crédito 2013/2014. Brasília: BCB, 2014.

_____. Resolução CMN nº 4.150, de 30 de outubro de 2012. Estabelece os requisitos e as características mínimas do fundo garantidor de créditos das cooperativas singulares de crédito e dos bancos cooperativos integrantes do Sistema Nacional de Crédito Cooperativo (SNCC). **Diário Oficial [da] República Federativa do Brasil**, Poder Executivo, Brasília, DF, 31 out. 2012, Seção 1, p. 44.

_____. Resolução CMN nº 3.849, de 25 de março de 2010. Dispõe sobre a instituição de componente organizacional de ouvidoria pelas instituições financeiras e demais instituições autorizadas a funcionar pelo Banco Central do Brasil. **Diário Oficial [da] República Federativa do Brasil**, Poder Executivo, Brasília, DF, 26 mar. 2010, Seção 1, p. 38-39.

_____. Resolução CMN nº 2.682, de 22 de dezembro de 1999. Dispõe sobre critérios de classificação das operações de crédito e regras para constituição de provisão para créditos de liquidação duvidosa. **Diário Oficial [da] República Federativa do Brasil**, Poder Executivo, Brasília, DF, 23 dez. 1999, Seção 1, p. 19.

BARBAGALO, Carmelo. *Credito e Regolamentazione: un sistema finanziario stabile e orientato alla crescita*. Seminario **L'industria bancaria verso gli anni 2020: rigenerazione manageriale**. Perugia: Università Cattolica di Milano, 2014.

BARBALET, Jack. A characterization of trust, and its consequences. **Theory and society**, v. 38, n. 4, p. 367-382, 2009.

BARBER, Bernard. **The Logic and the limits of Trust**. New Brunswick: Rutgers University press, 1983.

BARON, Stephen; FIELD, John; SCHULLER, Tom. **Social capital: a review and critique**. Social capital: critical perspectives. Oxford: Oxford University Press, 2000, p. 1-38.

BASS, Bernard M. **Leadership, Psychology and Organizational Behavior**. New York: Harper & Row, 1960. BARROS, Adel. Novo Código Civil - **Efeitos da outorga uxória no aval e na fiança**. [2003]. Disponível em: <<https://www.direitonet.com.br/artigos/exibir/990/Novo-Codigo-Civil-Efeitos-da-outorga-uxoria-no-aval-e-na-fianca>>. Acesso em: 27. dez. 2017.

BAUMGARTNER, Regiane. **Propostas para Implementação de um Sistema de Garantia de Crédito Mutualista como Alternativa de Acesso para as Micro, Pequenas e Médias Empresas no Brasil**. Dissertação (Mestrado em Engenharia de Produção). Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2004.

BEBBINGTON, Anthony; PERREAULT, Thomas. Social capital, development, and access to resources in highland Ecuador. **Economic geography**, v. 75, n. 4, p. 395-418, 1999.

BECK, Thorsten; DEMIRGÜÇ-KUNT, Asli; MAKSIMOVIC, Vojislav. **Financial and Legal Constraints to Firm Growth: Does Size Matter?** Policy Research Working Paper 2784. Washington: The World Bank, 2002.

BECKER, Lawrence. **Reciprocity**. Chicago: University of Chicago Press, 1990.

BECKMAN, Theodore. **Credits and Collections: management and theory**. New York: McGraw-Hill, 1962.

BEDÊ; Marco Aurélio; LAGO, Kennyston; SOUZA, Matheus Correa. **O Financiamento das MPE no Brasil**. Brasília: SEBRAE, 2017.

_____. Gargalos no financiamento dos pequenos negócios no Brasil. In: SANTOS, Carlos Alberto (org.). **Sistema financeiro e as micro e pequenas empresas: diagnósticos e perspectivas**, Brasília: SEBRAE, 2004, p. 46-57.

BELLIVEAU, Maura A.; O'REILLY, Charles A.; WADE, James B. Social capital at the top: effects of social similarity and status on CEO compensation. **Academy of Management Journal**, v. 39, n. 6, p. 1568-1593, 1996.

BEN-PORATH, Yoram. The F-Connection: Families, Friends and Firms and the Organization of Exchange. **Population and Development Review**, p.1-30, 1980.

BERGER, Allen N.; FRAME, W. Scott; MILLER, Nathan H. Credit scoring and the availability, price, and risk of small business credit. **Journal of money, credit and banking**, p. 191-222, 2005.

_____; UDELL, Gregory. 1996. Universal Banking and the Future of Small Business Lending." In: SAUNDERS, Anthony; WALTER, Ingo (ed.). **Universal Banking: Financial System Design Reconsidered**. Burr Ridge: Irwin Publishing, 1996.

_____; _____. Relationship lending and lines of credit in small firm finance. **Journal of business**, p. 351-381, 1995.

_____. et al. The transformation of the US banking industry: What a long, strange trip it's been. **Brookings papers on economic activity**, v. 1995, n. 2, p. 55-218, 1995.

BERNI, Mauro Tadeu. **Operação e Concessão de Crédito**: os parâmetros para a decisão de crédito. São Paulo: Atlas, 1999.

BERTERO, Carlos Osmar. Influências sociológicas em teoria organizacional. **Revista de Administração de Empresas**. São Paulo, v. 15, n. 6, p. 27-37, dez. 1975.

BEVIR, Mark. Governance as Theory, Practice and Dilemma. In: _____ (ed.). **The Sage Handbook of Governance**. London: Sage, p.1 -23, 2011.

BEZERRA, Joélton. **Risco de Crédito e os Pequenos Empreendimentos**: perspectivas a partir de uma instituição financeira pública. [S. l.] 2009. Não publicado.

BICCHIERI, Cristina. **Norms in the wild**: how to diagnose, measure and change social norms. Oxford: Oxford university press, 2017.

_____; MERCIER, H. Norms and Beliefs: how change occurs. In: XENITIDOU, Maria; EDMONDS, Bruce(eds.). **The complexity of social norms**. Switzerland: Springer, 2014.

_____. The fragility of fairness: an experimental investigation on the conditional status of pro-social norms. **Philosophical Issues**, n. 18, p. 229-248, 2008.

_____. **The grammar of society**: the nature and dynamics of social norms. Cambridge: Cambridge university Press, 2005.

BINMORE, K. Why do people cooperate? **Politics, Philosophy & Economics**, n. 5, p. 81-96.

BLACK, Donald. **The Behavior of Law**. New York: Academic Press, 1976.

BIJLSMA-FRANKEMA, Katinka; COSTA, Ana Cristina. Understanding the Trust- Control Nexus. **International Sociology**, v.20, n.3, p. 259–282, 2005.

BIRCHALL, Johnston; SIMMONS, Richard. What Motivates Members to Participate in Co-operative and Mutual Businesses? **Annals of Public & Cooperative Economics**, v. 75, n. 3, p. 465-495, sep. 2004.

BLAU, Robert. **Exchange and Power in Social Life**. New Brunswick: Transaction publishers, 2009 [1964].

BOOT, Arnold W. A. 2000. Relationship Banking: What Do We Know? **Journal of Financial Intermediation**, v. 9, n.1, 2000, p. 7-25.

BOYD, Robert; RICHERSON, Peter. **Culture and the Evolutionary Process**. Chicago: University of Chicago Press, 1985.

BRASIL. Ministério da Justiça. **Consulta a Entidades Qualificadas**. [2018]. Oscip. Disponível em : <http://www.justica.gov.br/aceso-a-sistemas/consulta-a-entidades-qualificadas>. Acesso em: 14 set. 2017.

_____. Lei nº 13.465, de 11 de julho de 2017. Dispõe sobre a regularização fundiária rural e urbana, sobre a liquidação de créditos concedidos aos assentados da reforma agrária e sobre a regularização fundiária no âmbito da Amazônia Legal; institui mecanismos para aprimorar a eficiência dos procedimentos de alienação de imóveis da União; altera as Leis nº 8.629, de 25 de fevereiro de 1993, 13.001, de 20 de junho de 2014, 11.952, de 25 de junho de 2009, 13.340, de 28 de setembro de 2016, 8.666, de 21 de junho de 1993, 6.015, de 31 de dezembro de 1973, 12.512, de 14 de outubro de 2011, 10.406, de 10 de janeiro de 2002 (Código Civil), 13.105, de 16 de março de 2015 (Código de Processo Civil), 11.977, de 7 de julho de 2009, 9.514, de 20 de novembro de 1997, 11.124, de 16 de junho de 2005, 6.766, de 19 de dezembro de 1979, 10.257, de 10 de julho de 2001, 12.651, de 25 de maio de 2012, 13.240, de 30 de dezembro de 2015, 9.636, de 15 de maio de 1998, 8.036, de 11 de maio de 1990, 13.139, de 26 de junho de

2015, 11.483, de 31 de maio de 2007, e a 12.712, de 30 de agosto de 2012, a Medida Provisória nº 2.220, de 4 de setembro de 2001, e os Decretos-Leis nº 2.398, de 21 de dezembro de 1987, 1.876, de 15 de julho de 1981, 9.760, de 5 de setembro de 1946, e 3.365, de 21 de junho de 1941; revoga dispositivos da Lei Complementar nº 76, de 6 de julho de 1993, e da Lei nº 13.347, de 10 de outubro de 2016; e dá outras providências. **Diário Oficial [da] República Federativa do Brasil**, Poder Executivo, Brasília, DF, 12 jul. 2017, Seção 1, p. 1.

_____. Lei nº 13.204, de 14 de dezembro de 2015. Altera a Lei nº 13.019, de 31 de julho de 2014, que estabelece o regime jurídico das parcerias voluntárias, envolvendo ou não transferências de recursos financeiros, entre a administração pública e as organizações da sociedade civil, em regime de mútua cooperação, para a consecução de finalidades de interesse público; define diretrizes para a política de fomento e de colaboração com organizações da sociedade civil; institui o termo de colaboração e o termo de fomento; e altera as Leis nºs 8.429, de 2 de junho de 1992, e 9.790, de 23 de março de 1999"; altera as Leis nºs 8.429, de 2 de junho de 1992, 9.790, de 23 de março de 1999, 9.249, de 26 de dezembro de 1995, 9.532, de 10 de dezembro de 1997, 12.101, de 27 de novembro de 2009, e 8.666, de 21 de junho de 1993; e revoga a Lei nº 91, de 28 de agosto de 1935.. **Diário Oficial [da] República Federativa do Brasil**, Poder Executivo, Brasília, DF, Seção 1, 1º ago. 1999, p. 1.

_____. Lei nº 13.097, de 19 de janeiro de 2015. Reduz a zero as alíquotas da Contribuição para o PIS/PASEP, da COFINS, da Contribuição para o PIS/Pasep-Importação e da Cofins - Importação incidentes sobre a receita de vendas e na importação de partes utilizadas em aerogeradores; prorroga os benefícios previstos nas Leis nºs 9.250, de 26 de dezembro de 1995, 9.440, de 14 de março de 1997, 10.931, de 2 de agosto de 2004, 11.196, de 21 de novembro de 2005, 12.024, de 27 de agosto de 2009, e 12.375, de 30 de dezembro de 2010; altera o art. 46 da Lei nº 12.715, de 17 de setembro de 2012, que dispõe sobre a devolução ao exterior ou a destruição de mercadoria estrangeira cuja importação não seja autorizada; altera as Leis nºs 9.430, de 27 de dezembro de 1996, 12.546, de 14 de dezembro de 2011, 12.973, de 13 de maio de 2014, 9.826, de 23 de agosto de 1999, 10.833, de 29 de dezembro de 2003, 10.865, de 30 de abril de 2004, 11.051, de 29 de dezembro de 2004, 11.774, de 17 de setembro de 2008, 10.637, de 30 de dezembro de 2002, 12.249, de 11 de junho de 2010, 10.522, de 19 de julho de 2002, 12.865, de 9 de outubro de 2013, 10.820, de 17 de dezembro de 2003, 6.634, de 2 de maio de 1979, 7.433, de 18 de dezembro de 1985, 11.977, de 7 de julho de 2009, 10.931, de 2 de agosto de 2004, 11.076, de 30 de dezembro de 2004, 9.514, de 20 de novembro de 1997, 9.427, de 26 de dezembro de 1996, 9.074, de 7 de julho de 1995, 12.783, de 11 de janeiro de 2013, 11.943, de 28 de maio de 2009, 10.848, de 15 de março de 2004, 7.565, de 19 de dezembro de 1986, 12.462, de 4 de agosto de 2011, 9.503, de 23 de setembro de 1997, 11.442, de 5 de janeiro de 2007, 8.666, de 21 de junho de 1993, 9.782, de 26 de janeiro de 1999, 6.360, de 23 de setembro de 1976, 5.991, de 17 de dezembro de 1973, 12.850, de 2 de agosto de 2013, 5.070, de 7 de julho de 1966, 9.472, de 16 de julho de 1997, 10.480, de 2 de julho de 2002, 8.112, de 11 de dezembro de 1990, 6.530, de 12 de maio de 1978, 5.764, de 16 de dezembro de 1971, 8.080, de 19 de setembro de 1990, 11.079, de 30 de dezembro de 2004, 13.043, de 13 de novembro de 2014, 8.987, de 13 de fevereiro de 1995, 10.925, de 23 de julho de 2004, 12.096, de 24 de novembro de 2009, 11.482, de 31 de maio de 2007, 7.713, de 22 de dezembro de 1988, a Lei Complementar no 123, de 14 de dezembro de 2006, o Decreto-Lei nº 745, de 7 de agosto de 1969, e o Decreto nº 70.235, de 6 de março de 1972; revoga dispositivos das Leis nº 4.380, de 21 de agosto de 1964, 6.360, de 23 de setembro de 1976, 7.789, de 23 de novembro de 1989, 8.666, de 21 de junho de 1993, 9.782, de 26 de janeiro de 1999, 10.150, de 21 de dezembro de 2000, 9.430, de 27 de dezembro de 1996, 12.973, de 13 de maio de 2014, 8.177, de 1º de março de 1991, 10.637, de 30 de dezembro de 2002, 10.833, de 29 de dezembro de 2003, 10.865, de 30 de abril de 2004, 11.051, de 29 de dezembro de 2004 e 9.514, de 20 de novembro de 1997,

e do Decreto-Lei nº 3.365, de 21 de junho de 1941; e dá outras providências. **Diário Oficial [da] República Federativa do Brasil**, Poder Executivo, Brasília, DF, 20 jan. 2015, Seção 1, p. 1.

_____. Presidência da República. Mensagem nº 231, de 7 de agosto de 2014. **Diário Oficial [da] República Federativa do Brasil**, Poder Executivo, Brasília, DF, Seção 1, 8 ago. 2014, p. 6.

_____. Lei complementar nº 147, de 7 de agosto de 2014. Altera a Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006, e as Leis nºs 5.889, de 8 de junho de 1973, 11.101, de 9 de fevereiro de 2005, 9.099, de 26 de setembro de 1995, 11.598, de 3 de dezembro de 2007, 8.934, de 18 de novembro de 1994, 10.406, de 10 de janeiro de 2002, e 8.666, de 21 de junho de 1993; e dá outras providências.. **Diário Oficial [da] República Federativa do Brasil**, Poder Executivo, Brasília, DF, Seção 1, 1º ago. 1999, p. 1.

_____. Lei nº 13.019, de 31 de julho de 2014. Estabelece o regime jurídico das parcerias voluntárias, envolvendo ou não transferências de recursos financeiros, entre a administração pública e as organizações da sociedade civil, em regime de mútua cooperação, para a consecução de finalidades de interesse público; define diretrizes para a política de fomento e de colaboração com organizações da sociedade civil; institui o termo de colaboração e o termo de fomento; e altera as Leis de nº 8.429, de 2 de junho de 1992, e de nº 9.790, de 23 de março de 1999. **Diário Oficial [da] República Federativa do Brasil**, Poder Executivo, Brasília, DF, Seção 1, 1º ago. 1999, p. 1.

_____. Senado Federal. Projeto de Lei da Câmara nº 60, de 2014 – complementar. Altera a Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006, e as Leis nºs 5.880, de 8 de junho de 1973, 11.101, de 9 de fevereiro de 2005, 9.099, de 26 de setembro de 1995, 11.598, de 3 de dezembro de 2007, 8.934, de 18 de novembro de 1994, 10.406, de 10 de janeiro de 2002, e 8.666, de 21 de junho de 1993; e dá outras providências.. **Diário do Senado Federal**, ano LXIX, 6 de junho de 2014. Brasília: Senado Federal, 2014, p. 114-179.

_____. Ministério do Desenvolvimento Agrário. **Manual sobre Convênios, Contratos de Repasse e Instrumentos Congêneres**. Brasília: MDA, 2014.

_____. Lei nº 12.810, de 15 de maio de 2013. Dispõe sobre o parcelamento de débitos com a Fazenda Nacional relativos às contribuições previdenciárias de responsabilidade dos Estados, do Distrito Federal e dos Municípios; altera as Leis nº 8.212, de 24 de julho de 1991, 9.715, de 25 de novembro de 1998, 11.828, de 20 de novembro de 2008, 10.522, de 19 de julho de 2002, 10.222, de 9 de maio de 2001, 12.249, de 11 de junho de 2010, 11.110, de 25 de abril de 2005, 5.869, de 11 de janeiro de 1973 - Código de Processo Civil, 6.404, de 15 de dezembro de 1976, 6.385, de 7 de dezembro de 1976, 6.015, de 31 de dezembro de 1973, e 9.514, de 20 de novembro de 1997; e revoga dispositivo da Lei nº 12.703, de 7 de agosto de 2012. **Diário Oficial [da] República Federativa do Brasil**, Poder Executivo, Brasília, DF, 16 mai. 2013, Seção 1, p. 1.

_____. Lei nº 12.868, de 15 de outubro de 2013. Altera a Lei nº 12.793, de 2 de abril de 2013, para dispor sobre o financiamento de bens de consumo duráveis a beneficiários do Programa Minha Casa, Minha Vida (PMCMV); constitui fonte adicional de recursos para a Caixa Econômica Federal; altera a Lei nº 12.741, de 8 de dezembro de 2012, que dispõe sobre as medidas de esclarecimento ao consumidor, para prever prazo de aplicação das sanções previstas na Lei nº 8.078, de 11 de setembro de 1990; altera as Leis nº 12.761, de 27 de dezembro de 2012, nº 12.101, de 27 de novembro de 2009, nº 9.532, de 10 de dezembro de 1997, e nº 9.615, de 24 de março de 1998; e dá outras providências. **Diário Oficial [da] República Federativa do Brasil**, Poder Executivo, Brasília, DF, Seção 1, 16 out. 2013, p. 1.

_____. Câmara dos Deputados. Projeto de Lei Complementar nº 106, de 2011. Acrescenta novos dispositivos à Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006, que “Institui o Estatuto Nacional da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte”, com o objetivo de autorizar a constituição de sociedade de garantia solidária, e dá outras providências. **Diário da Câmara dos Deputados**, 9 de agosto de 2011, ano LXVI, nº 196. Brasília: Câmara dos Deputados, 2011, p. 60421-60424.

_____. Decreto nº 7.581, de 11 de outubro de 2011. Regulamenta o Regime Diferenciado de Contratações Públicas - RDC, de que trata a Lei nº 12.462, de 4 de agosto de 2011. **Diário Oficial [da] República Federativa do Brasil**, Poder Executivo, Brasília, DF, 13 out. 2011, p. 17.

_____. Decreto nº 7.568, de 16 de setembro de 2011. Altera o Decreto no 6.170, de 25 de julho de 2007, que dispõe sobre as normas relativas às transferências de recursos da União mediante convênios e contratos de repasse, o Decreto nº 3.100, de 30 de junho de 1999, que regulamenta a Lei no 9.790, de 23 de março de 1999, e dá outras providências. **Diário Oficial [da] República Federativa do Brasil**, Poder Executivo, Brasília, DF, Seção 1, 19 set. 2011, p. 3.

_____. Lei nº 12.462, de 4 de agosto de 2011. Institui o Regime Diferenciado de Contratações Públicas - RDC; altera a Lei no 10.683, de 28 de maio de 2003, que dispõe sobre a organização da Presidência da República e dos Ministérios, a legislação da Agência Nacional de Aviação Civil (Anac) e a legislação da Empresa Brasileira de Infraestrutura Aeroportuária (Infraero); cria a Secretaria de Aviação Civil, cargos de Ministro de Estado, cargos em comissão e cargos de Controlador de Tráfego Aéreo; autoriza a contratação de controladores de tráfego aéreo temporários; altera as Leis nos 11.182, de 27 de setembro de 2005, 5.862, de 12 de dezembro de 1972, 8.399, de 7 de janeiro de 1992, 11.526, de 4 de outubro de 2007, 11.458, de 19 de março de 2007, e 12.350, de 20 de dezembro de 2010, e a Medida Provisória no 2.185-35, de 24 de agosto de 2001; e revoga dispositivos da Lei no 9.649, de 27 de maio de 1998. **Diário Oficial [da] República Federativa do Brasil**, Poder Executivo, Brasília, DF, 5 ago. 2011, edição extra, p. 1.

_____. Lei nº 11.481, de 31 de maio de 2007. Dá nova redação a dispositivos das Leis nºs 9.636, de 15 de maio de 1998, 8.666, de 21 de junho de 1993, 11.124, de 16 de junho de 2005, 10.406, de 10 de janeiro de 2002 - Código Civil, 9.514, de 20 de novembro de 1997, e 6.015, de 31 de dezembro de 1973, e dos Decretos-Leis nº 9.760, de 5 de setembro de 1946, 271, de 28 de fevereiro de 1967, 1.876, de 15 de julho de 1981, e 2.398, de 21 de dezembro de 1987; prevê medidas voltadas à regularização fundiária de interesse social em imóveis da União; e dá outras providências. **Diário Oficial [da] República Federativa do Brasil**, Poder Executivo, Brasília, DF, 31 mai. 2007, Seção 1, p. 1.

_____. Câmara dos Deputados. Projeto de Lei Complementar nº 177, de 2004. Dispõe sobre a Emenda Substitutiva Global de Plenário ao Projeto de Lei Complementar nº 177/2004, que trata do Sistema Nacional de Crédito Cooperativo. **Diário da Câmara dos Deputados**, 14 de agosto de 2008, ano LXIII, nº 128. Brasília: Câmara dos Deputados, 2008, p.37752-37760.

_____. Câmara dos Deputados. Projeto de Lei Complementar nº 109, de 2007. Autoriza a constituição de sociedades de garantia solidária e dispõe sobre o seu funcionamento. **Diário da Câmara dos Deputados**, 3 de outubro de 2007, ano LXII, nº 178. Brasília: Câmara dos Deputados, 2007, p. 51023-51026.

_____. Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006. Institui o Estatuto Nacional da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte; altera dispositivos das leis nºs 8.212 e 8.213, ambas de 24 de julho de 1991, da Consolidação das Leis do trabalho – CLT, aprovada pelo Decreto-Lei nº 5.452, de 1º de maio de 1943, da lei nº 10.189, de 14 de fevereiro de 2001, da Lei Complementar nº 63, de 11 de janeiro de 1990; e revoga as Leis nºs 9.317, de 5 de dezembro de 1996, e 9.841, de 5 de outubro de 1999. **Diário Oficial [da] República Federativa do Brasil**, Poder Executivo, Brasília, DF, 15 dez. 2006, Seção 1, p. 1.

_____. Lei nº 11.101, de 9 de fevereiro de 2005. Regula a recuperação judicial, a extrajudicial e a falência do empresário e da sociedade empresária. **Diário Oficial [da] República Federativa do Brasil**, Poder Executivo, Brasília, DF, 22 fev. 1994, Seção 1, p. 1.987.

_____. Lei nº 10.931, de 2 de agosto de 2004. Dispõe sobre o patrimônio de afetação de incorporações imobiliárias, Letra de Crédito Imobiliário, Cédula de Crédito Imobiliário, Cédula de Crédito Bancário, altera o Decreto-Lei nº 911, de 1º de outubro de 1969, as Leis nº 4.591, de 16 de dezembro de 1964, nº 4.728, de 14 de julho de 1965, e nº 10.406, de 10 de janeiro de 2002, e dá outras providências. **Diário Oficial [da] República Federativa do Brasil**, Poder Executivo, Brasília, DF, 03 ago. 2004, Seção 1, p. 17.

_____. Lei nº 10.406, de 10 de janeiro de 2002. Institui o Código Civil. **Diário Oficial [da] República Federativa do Brasil**, Poder Executivo, Brasília, DF, 11 jan. 2002, Seção 1, p. 1.

_____. Lei nº 9.841, de 5 de outubro de 1999. Institui o Estatuto da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte, dispondo sobre o tratamento jurídico diferenciado, simplificado e favorecido previsto nos arts. 170 e 179 da Constituição Federal. **Diário Oficial [da] República Federativa do Brasil**, Poder Executivo, Brasília, DF, Seção 1, 6 out. 1999, p. 1.

_____. Decreto nº 3.100, de 30 de junho de 1999. Regulamenta a Lei nº 9.790, de 23 de março de 1999, que dispõe sobre a qualificação de pessoas jurídicas de direito privado, sem fins lucrativos, como Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público, institui e disciplina o Termo de Parceria, e dá outras providências. **Diário Oficial [da] República Federativa do Brasil**, Poder Executivo, Brasília, DF, Seção 1, 1º jul. 1999, p. 1.

_____. Senado Federal. Projeto de Lei do Senado nº 293, de 1999 – complementar. Dispõe sobre o Sistema Nacional de Crédito Cooperativo. **Diário do Senado Federal**, ano LIV, 5 de maio de 1999. Brasília: Senado Federal, 1999, p. 10051-10053.

_____. Lei nº 9.790, de 23 de março de 1999. Dispõe sobre a qualificação de pessoas jurídicas de direito privado, sem fins lucrativos, como Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público, institui e disciplina o Termo de Parceria, e dá outras providências. **Diário Oficial [da] República Federativa do Brasil**, Poder Executivo, Brasília, DF, Seção 1, 24 mar. 1999, p. 1.

_____. Lei nº 9.532, de 10 de dezembro de 1997. Altera a legislação tributária federal e dá outras providências. **Diário Oficial [da] República Federativa do Brasil**, Poder Executivo, Brasília, DF, Seção 1, 11 dez. 1997, p. 29432.

_____. Lei nº 9.514, de 20 de novembro de 1997. Dispõe sobre o Sistema de Financiamento Imobiliário, institui a alienação fiduciária de coisa imóvel e dá outras providências. **Diário Oficial [da] República Federativa do Brasil**, Poder Executivo, Brasília, DF, 21 nov. 1997, Seção 1, p. 27.182.

_____. Lei nº 9.492, de 10 de setembro de 1997. Define competência, regulamenta os serviços concernentes ao protesto de títulos e outros documentos de dívida e dá outras providências. **Diário Oficial [da] República Federativa do Brasil**, Poder Executivo, Brasília, DF, 11 set. 1997, Seção 1, p. 20.152.

_____. Lei nº 8.666, 21 de junho de 1993. Regulamenta o art. 37, inciso XXI, da Constituição Federal, institui normas para licitações e contratos da Administração Pública e dá outras providências. **Diário Oficial [da] República Federativa do Brasil**, Poder Executivo, Brasília, DF, 22 jun. 1993, p. 8.269.

_____. Lei nº 8.245, de 19 de outubro de 1991. Dispõe sobre as locações dos imóveis urbanos e os procedimentos a elas. **Diário Oficial [da] República Federativa do Brasil**, Poder Executivo, Brasília, DF, 21 out. 1991, p. 22961.

_____. Decreto-Lei nº 911, de 1º de outubro de 1969. Altera a redação do art. 66, da Lei nº 4.728, de 14 de julho de 1965, estabelece normas de processo sobre alienação fiduciária e dá outras providências. **Diário Oficial [da] República Federativa do Brasil**, Poder Executivo, Brasília, DF, 03 out. 1969, Seção 1, p. 8.361.

_____. Lei nº 9.514, de 20 de novembro de 1997. Dispõe sobre o Sistema de Financiamento Imobiliário, institui a alienação fiduciária de coisa imóvel e dá outras providências. **Diário Oficial [da] República Federativa do Brasil**, Poder Executivo, Brasília, DF, 21 nov. 1997, Seção 1, p. 27.182.

_____. Decreto nº 1.102, de 21 de novembro de 1903. **Diário Oficial [da] República dos Estados Unidos do Brasil**, Poder Executivo, Brasília, DF, 28 nov. 1903, Seção 1, p. 5.467.

BRIGGS, Xavier. Social capital and the cities: Advice to change agents. **National Civic Review**, v. 86, n. 2, p. 111-117, 1997.

BOURDIEU, Pierre. The Forms of capital. In: RICHARDSON, John (ed.). **Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education**. New York : Greenwood, 1986, p. 46-58.

_____. Le capital social : notes provisoires. **Actes de la recherche en sciences sociales**. v. 31, jan. 1980.

_____. Reproduction culturelle et reproduction sociale. **Social Science Information**, v. 10, n. 2, p. 45-79, 1971

BOXMAN, Ed Aw; DE GRAAF, Paul M.; FLAP, Hendrik D. The impact of social and human capital on the income attainment of Dutch managers. **Social networks**, v. 13, n. 1, p. 51-73, 1991.

BRENNAN, Geoffrey *et al.* **Explaining Norms**. Oxford: Oxford University Press, 2013.

_____; PETTIT, Philip. Hands Invisible and Intangible. **Synthese**, v. 94, n. 2, p. 191-225, 1993.

BULYGIN, Eugenio; MENDONÇA, Daniel. **Normas y sistemas normativos**. Madrid: Marcial Pons, 2005.

BONGIOVANNI, Alessio. Esperienze e best practice nel settore delle garanzie mutualistiche. In: ARTUSIO, Roberta; BOLOGNESE, Diego; _____; VESCINA, Salvatore. **I Confidi In Italia**. Torino: Camara di Commercio, Industria, Artigianato e Agricoltura, p.79-106, 2018.

BURT, Ronald S. **Structural Holes: The social structure of competition**. Harvard: Harvard University Press, 1992.

BURTT, S. The Good Citizen's Psyche: On the Psychology of Civic Virtue. **Polity**, v. 23, n.1, p. 23-38, 1999.

CALABRICH, Bruno. Conceito(s) de Norma: uma breve análise sobre a classificação de Von Wright. **Revista de Informação Legislativa**, v. 45, n. 178, p. 55-62. Brasília: Senado Federal, abr. / jun. 2008.

CALDEIRA, Daniel Matos; CARVALHO, Michele Tereza Marques. **Gestão de riscos em obras públicas–perspectivas e debates recentes**. Simpósio SIBRAGEC- ELAGEC, 7 a 9 de outubro de 2015, São Carlos–SP. Anais ..., p. 264-271. São Carlos, SIBRATEC-ELAGEC, 2015.

CAMARA DI COMMERCIO UDINE. **La dinamica delle imprese in Friuli-Venezia-Giulia: situazione al 30 giugno 2018**. Udine: CCIAA, 2018. Disponível em: <http://www.ud.camcom.it/uploaded/Statistica_ed_economia/studi>. Acesso em: 27 set. 2018.

_____. **La dinamica delle imprese artigiane in Friuli-Venezia-Giulia: situazione al 30 giugno 2018**. Udine: CCIAA, 2018. Disponível em: <http://www.ud.camcom.it/uploaded/Statistica_ed_economia/studi>. Acesso em: 27 set. 2018.

CAMPOS, Sabine Rosa. **Cidade e Indústria: o frigorífico Pioneiro s.a. e a reestruturação do espaço urbano de Toledo-PR**. Tese de Mestrado. Francisco Beltrão: Unioeste, 2017.

CANONICO, Francesca. **La storia ella città in 3500 anni di dominazioni**. 9.11.2016. Disponível em: < www.barinedita.it>. Acesso em 18 set. 2018.

CARVALHO NETO, Pythagoras Lopes de. John Austin. In: CAMPILONGO, Celso Fernandes; GONZAGA, Alvaro de Azevedo; FREIRE, André Luiz(coords.). **Enciclopédia jurídica da PUC-SP**. Tomo: Teoria Geral e Filosofia do Direito. 1. ed. São Paulo: Pontifícia Universidade Católica de São Paulo, 2017. Disponível em: <https://enciclopediajuridica.pucsp.br/verbete/43/edicao-1/john-austin>.

CASAGRANDE, Zairo J. **Proposta de Sociedade Local de Garantia Solidária para Micro e Pequenas Empresas**. Dissertação (Mestrado em Engenharia da Produção). Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2001.

CASAROTTO FILHO, Nelson; USUY, Eduardo Nobuyuki. Cooperativas de crédito atuando como garantidoras de crédito: o caso da Viacredi - cooperativa de crédito Vale do Itajaí. Apresentação. **XXIX Encontro Nacional de Engenharia de Produção**. A Engenharia de Produção e o Desenvolvimento Sustentável: integrando tecnologia e gestão. Salvador, BA, Brasil, 06 a 09 de outubro de 2009. Disponível em: <http://www.abepro.org.br/biblioteca/enegep2009_TN_STO_093_628_13469.pdf>. Acesso em 31 out. 2018.

_____; AMATO NETO, João. Cooperação entre pequenas empresas, garantia mutualista e desenvolvimento regional: reflexões sobre sistemas de garantia de crédito. **REAd - Revista Eletrônica de Administração**, v. 13, núm. 3, septiembre-diciembre, 2007, p. 634-653. Porto Alegre: UFRGS, 2007.

_____; PIRES, Luís. **Redes de Pequenas e Médias Empresas e Desenvolvimento Local: estratégia para a conquista da competitividade global com base na experiência italiana**. São Paulo: Atlas, 2001.

CASTIGLIONE, Dario. Social Capital as a Research Program. In: CASTIGLIONE, Dario; VAN DETH, Jan; WOLLEB, Guglielmo. **Handbook of Social Capital**. London: Oxford University Press, 2008, p. 177-195.

CASTRO, Marcus Faro de. Novas Perspectivas Jurídicas sobre a Reforma de Políticas Públicas no Brasil. **Revista de Direito da Universidade de Brasília**, v.1, n..1, p.32-64, 2014.

CASTRO, Luiz Humberto. **Histórico do Apoio do Sebrae aos Sistemas de Garantia de Crédito**. Brasília: SEBRAE, 2014.

_____. **Cooperativas de Crédito**: estudo de viabilidade de regulamentação. Brasília: SEBRAE, 2013.

_____. **Sociedade Garantidora de Crédito**. Série Empreendimentos Coletivos. Brasília: SEBRAE, 2009.

_____. Análise Jurídica da Política Econômica. **Revista da Procuradoria-Geral do Banco Central**, Brasília, v.3, n.1, p.17 - 70, jun. 2009.

CAVALCANTI, T.; VAZ, P. H. Access to long-term credit and productivity of small and medium firms: a causal evidence. **Economics Letters**, v. 150, p. 21-25, 2017.

CAVINATO, Ricardo. **Brasil - Associação de garantia de Crédito da Serra gaúcha (Garantiserra)**: um esquema de garantias misto – público-privado. In: REGAR/SEBRAE (org.). Coletânea Garantias 2014. Brasília: SEBRAE, 2014, p. 183 – 200.

_____. Garantiserra – pioneirismo na constituição de associação facilitadora do acesso ao crédito por micro e pequenos negócios. In: SANTOS, Carlos Alberto. **Pequenos Negócios**: desafios e perspectivas - serviços financeiros. v.5. Brasília: SEBRAE, 2013, p.271-292.

CERRI, Francesco. Progetto Rating di Sistema Fedart. Apresentação. **Convention Fedart Fidi**, Castiglione della Pescaia – Grosseto, 26 Settembre 2015. Disponível em: <<http://fedartfidi.it/mu/files/VI-sessione-intervento-Francesco-Cerri-Progetto-Rating-Fedart.pdf>>. Acesso em 10.10.2018.

CESARINI, Francesco. Consorzi – fidi e finanziamenti di imprese. In: BIONE, Massimo; BUONAURA, Vincenzo Calandra (a cura di) Consorzi – fidi e cooperative di garanzia. **Quaderni di giurisprudenza commerciale**, n. 44, Milano: Giuffrè, 1982, p.

CHAIA, Alexandre Jorge. **Modelos de Gestão de Risco de Crédito e sua Aplicabilidade ao Mercado Brasileiro**. Dissertação. Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade. São Paulo: Universidade de São Paulo, 2003.

CHALHUB, Melhim Namem; DANTZGER, Afrânio Carlos Camargo. **A alienação fiduciária de bens imóveis em segundo grau?** Disponível em: <http://www.anoreg.org.br>. 24.ago. 2009. Acesso em: 15 dez. 2017.

CHANNELL, Wade. Lessons not Learned: problems with western aid for law reform in post-communist Countries. **Journal of Comparative Law**, v. 1, p. 321-337, 2006.

CHIEZA, Rosa Ângela; AMBROS, Julia Ortiz. A importância do Crédito na visão Schumpeteriana e a experiência gaúcha na busca de alternativas à ampliação do acesso ao crédito para empresas de menor porte. In: **III Encontro de Economia Gaúcha**, 25 e 26 de maio de 2006, FEE/PUCRS, Porto Alegre/RS. Anais do Encontro, 2006.

CHILD, John; RODRIGUES, Suzana B. Repairing the breach of trust in corporate governance. **Corporate Governance: An International Review**, v. 12, n. 2, p. 143-152, 2004.

CHRISTENSEN, P. *et al.* Social norms and identity relevance: a motivational approach to normative behavior. **Personality and Social Psychology Bulletin**, v. 30, p. 1295-1309.

CHUNG, Adrienne; RIMAL, Rajiv. Social norms: a review. **Review of Communication Research**, n. 4, p. 1-19. Madrid: Universidad Complutense de Madrid, 2016.

CIALDINI, R.; GOLDSTEIN, N.J. Social influence: compliance and conformity. **Annual Review of Psychology**, v. 55, p. 591-621, 2004.

_____; TROST, M. Social influence: social norms, conformity and compliance. In: GILBERT, D. T. FISKE, S.T.; LINDZEY, G. (eds.) **The Handbook of Social Psychology**. New York: Mc Graw-Hill, 1998, p.151-192, 1998.

CIALDINI, R.; RENO, R. KALLGREN, C. A focus theory of normative conduct: recycling the concept of norms to reducing littering in public places. **Journal of Personality and Social Psychology**, v. 58, p. 1015 – 1026, 1990.

CLICKFOZ. **Assembleia aprova estatuto e elege primeira diretoria da Garantioeste**: autoridades regionais e nacionais prestigiaram a implantação da sociedade que visa garantir crédito para pequenas e microempresas da região. 16/11/2009. Disponível em: <<https://www.clickfozdoiguacu.com.br/assembleia-aprova-estatuto-e-elege-primeira-diretoria-da-garantioeste>>. Acesso em: 14 set. 2018.

COFIDI.IT. **Bilancio D’Esercizio al 31 dicembre 2017**. 13.04.2018. Bari: Cofidi.IT, 2018.

_____. **Relazione sulla Struttura Organizzativa**. 24.04.2018. Bari: Cofidi.IT, 2018a.

_____. **Newsletter Settembre 2018**. 24.04.2018. Bari: Cofidi.IT, 2018b.

_____. **Pillar III – Informativa al Pubblico al 31.12.2017**. Bari: Cofidi.IT, 2018c.

_____. **Foglio informativo n° 1/AN** “Per Finanziamenti a medio lungo termine con garanzia del fondo Regione PUGLIA PSR a prima richiesta max. al 70% (elevabile all’80% se impresa giovane) per le imprese agricole, agroalimentari e agriturismo in graduatorie dei bandi delle sottomisure 4.1.-4.2-6.4. del PSR Puglia 2014/2020. Bari: Cofidi.IT, 2018d.

_____. **Regolamento del processo della garanzia**. 22 dez. 2017. Bari: Cofidi.IT, 2017.

_____. **Procedura interna per la gestione della controgaranzia del Fondo Centrale di garanzia per le PMI**. 22.12.2017. Bari: Cofidi.IT, 2017a.

_____. **Statuto**. 18 set. 2015. Disponível em: <<https://www.cofidi.it/it/chi-siamo/statuto-613.html>>. Acesso em: 17 set. 2018

_____. **I Confidi Vigilate**: Nuove Opportunità per Banche e Imprese: L’esperienza di Co.Fidi Puglia, primo intermediario finanziario vigilato da Banca d’Italia del Mezzogiorno continentale. 28 set. 2012. Disponível em: < <https://www.cofidi.it/it/news-ed-eventi>>. Acesso em 17 set. 2018.

COHEN, Jacob. **Statistical Power Analysis for the Behavioral Sciences**. New York: LEA Publishers, 1988.

COHN, S. La Storia secondo Robert Putnam. **Polis**, n.8, p. 315 - 324, 1994.

COLEMAN, James. **Foundations of Social Theory**. Cambridge: Harvard University Press, 1994.

_____. Social capital in the creation of human capital. **American Journal of Sociology**, p. S95-S120, 1988.

_____. Norms as Social Capital. In: RADNITZKY, Gerard; BERNHOLZ, Peter (ed.). **Economic Imperialism**: the economic approach applied outside the field of economics. New York: Paragon, 1987, p. 133 – 155.

COLODEL, José Augusto. **Matelândia**: História e Contexto. Cascavel, Assoeste. 1992.

COLUMBA, Francesco; GAMBACORTA, Leonardo; MISTRULLI, Paolo Emilio. **Mutual Guarantee Institutions and Small Business Finance**. BIS working papers, n.290. Basel: BIS, oct. 2009.

_____; _____. The effects of mutual guarantee consortia on the quality of bank lending. **Revue Bancaire et Financière**, v. 4., p. 226-232. Louvain-la-Neuve : Lacier, 2009.

_____; _____. Firms as Monitors of other Firms: Mutual Guarantee Institutions and Small Business Finance, 2008. Disponível em: <https://mpr.ub.uni-muenchen.de/14032/1/MPRA_paper_14032.pdf> Acesso em: 20 out 2018.

_____; _____. L'attività dei Consorzi di garanzia collettiva dei fidi in Italia. **Bancaria**, n. 7-8, p. 84-96, 2006.

CONFIDIMPRESE FVG. **Annual report 2017**. Udine, 2018.

_____. **Informativa al pubblico**.: dati al 31 dicembre 2017. Udine, 2018a.

_____. **Statuto** – assemblea straordinaria 2016. Udine, 2016.

_____. **Regolamento Interno** – assemblea ordinaria 2016. Udine, 2016a.

CONFINDUSTRIA BARI E BARLETTA-ANDRIA-TRANI. **Le aziende associate**. 2018. Disponível em: <<http://www.confindustria.babt.it>>. Acesso em: 17 set. 2018.

COSTA, D.; KAHN, M. Understanding the American Decline in Social capital, 1952 – 1998. **Kylos**, v.56, n.1, p. 17-46.

COUTINHO, Diogo; FERRAZ, Octávio Motta; CUNHA, Luciana Gross. Mesa de Debates 2: inovação dos métodos de pesquisa em direito e renovação da produção científica. In: CUNHA, Alexandre dos Santos e SILVA, Paulo Eduardo Alves. Pesquisa Empírica em Direito. **Anais do I Encontro de Pesquisa Empírica em Direito**. Rio de Janeiro: IPEA, 2013, p.45-68.

COUTINHO, Luciano. O papel do BNDES no apoio às micro e pequenas empresas e os requisitos do desenvolvimento futuro. In: SANTOS, Carlos Alberto. **Pequenos Negócios**: desafios e perspectivas - serviços financeiros. v.5. Brasília: SEBRAE, 2013, p.81-95.

CRESWELL, John. **Projeto de Pesquisa**: métodos qualitativo, quantitativo e misto. Porto Alegre: Artmed, 2010.

DAS, Keshab *et. al.* Clustering for Progress: the road travelled and the way ahead. In: Bhatnagar, Amitabh (org.) **Rural Microfinance and Microenterprise**: informal revolution. New Delhi: Concept, 2008, p.217-310.

DASGUPTA, PARTHA. Social capital. In: DURLAUF, Steven; BLUME, Lawrence. **The New Palgrave Dictionary of Economics**. Palgrave, 2008, p. 12836-12847.

_____; SERAGELDIN, Ismail. Preface. In: _____ (ed.) **Social Capital**: A multifaceted perspective. Washington: The World Bank, 1999, p. ix – xii.

_____. Trust as a Commodity. In: GAMBETTA, Diego. (ed.) **Trust**: making and breaking cooperative relations. Oxford: Basil Blackwell, 1988, p. 49-72.

DE KOK, Jan *et. al.* **Do SME Create More and Better Jobs?** Zoetermeer: EIM, nov. 2011.

DE LAURENTIS, Giacomo; RIANI, Marco. Estimando LGD no Segmento de Leasing: evidência empírica a partir de um modelo multivariado. In: ALTMAN, Edward; RESTI, Andrea; STRONI, Andrea (ed.). **Mensuração e Análise da Recuperação de Crédito**. Rio de Janeiro: Qualitymark, 2006, p. 133 – 150

DE VINCENZIIS, Paola. Radiografia di dieci colossi nel settore della garanzia mutualistica dei fidi: vita e miracoli dei confidi maggiori per garanzie erogate nel biennio 2012-2014. *Rivista di Diritto Bancario*, s.n. Osservatorio Spazio Confidi, p. 1-14, 2015. Disponível em: <<http://www.dirittobancario.it/spazio-confidi/equilibri-di-gestione-dei-confidi-casi-studio/radiografia-dieci-colossi-settore-della-garanzia-mutualistica-fidi>>. Acesso em 20 out. 2018.

_____. Confidi in Trasformazione: L'impatto delle nuove regole e della crisi finanziaria sul settore della garanzia mutualistica. Roma: **Bancaria**, n° 4, p.35-44, 2012.

_____; ISAIA, Eleonora. I Sistemi di garanzia del credito a favore delle Piccole e Medie Imprese. In: DE VINCENZIIS, Paola. **I Confidi e il Credito alle PMI**. Roma: Bancaria, p. 17-42, 2007.

DETEL, Wolfgang. On the concept of basic social norms. **Analyse & Kritik**, v. 30, n. 2, p. 469-482, 2008.

DEUTSCH, Morton. GERARD, Harold. A study of normative and informational social influences upon individual judgement. **Journal of Abnormal and Social Psychology**, v. 51, n.3, p. 629-636, 1955.

DIMAGGIO, Paul; POWELL, Walter. Introduction. In: DIMAGGIO, Paul; POWELL, Walter. **The New Institutionalism in Organizational Analysis**. Chicago: University of Chicago Press, 1991, p. 1-38.

DONATI, Pierpaolo. Chi e come valorizza il capitale sociale nei processi di socializzazione delle nuove generazioni? In: _____; COLOZZI, Ivo (org). **Capitale Sociale delle Famiglie e Processi di Socializzazione: un confronto fra scuole statale e di private sociale**. Milano: Francoangelli, 2006, p. 9-17.

DOUETTE, André. Prefazione. In: DE VINCENZIIS, Paola. **I Confidi e il Credito alle PMI**. Roma: Bancaria, p. 13-16, 2007.

DUARTE, Alessandra. ONGs com selo de qualidade do governo, Oscip são negociadas até na internet. **O Globo**. 13 jul. 2011. Disponível em: <<https://oglobo.globo.com/politica/ongs-com-selo-de-qualidade-do-governo-Oscip-sao-negociadas-ate-na-internet-2876434>>. Acesso em 5 nov. 2018.

DUNNE, Timothy; ROBERTS, Mark J.; SAMUELSON, Larry. The growth and failure of US manufacturing plants. **The Quarterly Journal of Economics**, v. 104, n. 4, p. 671-698, 1989.

DURKHEIM, Emile. **Professional Ethics and Civic Morals**. London: Routledge, 1957.

EDWARDS, Bob; FOLEY, Michael W. Social capital and the political economy of our discontent. **American Behavioral Scientist**, v. 40, n. 5, p.669-678, 1997.

EISENSTADT, Shmuel Noah; RONIGER, Luis. **Patrons, clients and friends: Interpersonal relations and the structure of trust in society**. Cambridge University Press, 1984.

EKEH, Peter. P. Social Exchange Theory: The Two Traditions. **The Canadian Journal of Sociology / Cahiers canadiens de sociologie**, v. 1, n. 3, p. 394-396., 1975.

ELLICKSON, Robert. **Order without law: how neighbors settle disputes**. Cambridge: Harvard University Press, 2008

_____. A Critique of Economic and Sociological Theories of Social Control. **Journal of Legal Studies**, v.16, n.1, p. 67-99, 1987.

EMERSON, R. M. Exchange Theory, Part I: A Psychological Basis for Social Exchange. In: BERGER, Joseph; ZELDITCH, Morris; ANDERSON, BO. *Sociological Theories in Progress*, v. 2. New York: Houghton Mifflin, 1972, p. 38–87.

ENDERLEIN, Henrik; WÄLTI, Sonja; ZÜRN, Michael. Introduction. In: _____; _____; _____ (eds.) **Handbook on Multilevel Governance**. Cheltenham: Edward Elgar, p. 1 - 6, 2010.

ERICKSON, Bonnie H. Culture, class, and connections. **American Journal of Sociology**, v. 102, n. 1, p. 217-251, 1996.

ERZEGOVESI, Luca. **Audizione sul disegno di legge n. 1259**. Delega al Governo per la riforma del sistema dei confidi. 15 luglio 2014. Roma: Senato della Repubblica, 2014.

_____. Quale futuro per i confidi: verso un modello unico? **Convegno Confires. Firenze, 28 febbraio 2013**. Disponibile em: <<https://www.resgroup.it/wp-content/uploads/2013/06/03-erzegovesi.pdf>>. Accesso em: 16 out. 2010.

_____. Verso un nuovo modello di equilibrio gestionale dei consorzi fidi. In: COMANA, Mario (a cura di). *Banca, Credito e Rischi. Saggi in onore di Tancredi Bianchi*. Roma: Bancaria, 2009, p. 115 – 132.

_____. **Il futuro dei confidi**: contributo all'agenda 2005-2006. Giugno 2005. Disponibile em: <<https://www.researchgate.net>>. Accesso em 12 out. 2018.

EUROPEAN ASSOCIATION OF MUTUAL GUARANTEE SOCIETIES. **20 Years of AECM: growing together**. Brussels: AECM, 2012.

EUROPEAN COMMISSION. **Guarantees and Mutual Guarantees**: Best report, n. 3, 2006. Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 2006.

_____. **Observatory of European SME**: SME and Access to Finance, n. 2, 2003. Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 2003.

EUROPEAN PARLIAMENT. Directive 2008/48/EC of the European Parliament and of the Council of 23 April 2008 on credit agreements for consumers and repealing Council Directive 87/102/EEC. **European Union Official Journal**, 51^o year, n. 133, 22 May 2008, p. 66-92.

EVANS, Peter. Government Action, Social Capital and Development: Reviewing the Evidence on Synergy. **World Development**, v. 24, n. 6, 1996, p. 1119 - 1132.

FABBRIS, Tiziana; MICHIELIN, Francesca. The economy of the Italian regions: recent developments and responses to the economic crisis. Working Paper. **European Union Regional Policy**, n.1, 2010. Disponibile em: <<http://ftp.infoeuropa.euroid.pt>>. Accesso em: 24 out 2018.

FACHADA, Pedro; FIGUEIREDO, Luiz Fernando; LUNDBERG, Eduardo. Sistema judicial e mercado de crédito no Brasil. **Notas Técnicas do Banco Central do Brasil**, v. 35, p. 1-21, 2003.

FALCONE, Giuseppe. Confidi. In: ABRIANI, Niccolò; CAPOBIACO, Ernesto; TESAURO, Francesco. **Digesto delle Discipline Privatistiche** – sezione commerciale. Aggiornamento 2012. Milano: UTET Giuridica, 2012. p. 142-147.

FEDART FIDI. **Il Sistema dei Confidi Artigiani**. Edizione 2013. Roma: Fedart Fidi, 2014.

FERRAGINA, Emanuele. The socio-economic determinants of social capital and the mediating effect of history: Making Democracy Work revisited. **International Journal of Comparative Sociology**, v.54, n.1, p. 48-73, 2013.

_____. Social capital and Equality. **The Tocqueville Review**, v. XXXI, n.1, p.73-98, 2010.

FERRARI, Maria Zuleta. **Social Capital, Trust and Legal Institutions**. Tese de Doutorado. Milan: University of Milan, 2012.

FERRAZ JÚNIOR, Tércio Sampaio. **Introdução ao Estudo do Direito: técnica, decisão, dominação**. São Paulo: Atlas, 2018.

FIALHO, Fabrício. As Múltiplas Definições do Conceito de Capital Social. **BIB- Revista Brasileira de Informação Bibliográfica em Ciências Sociais**. n.65, p.71-87, 2008.

FIELD, John: **Social Capital**. London: Routledge, 2003.

FIELDLER, Fred Edward. **A Theory of Leadership Effectiveness**. New York: McGraw-Hill, 1967.

FIORETTI, Paolo; NELSON, Claudia; TAYLOR, Matthew. **Italian Confidi Rating Methodology**. Financial Institutions Special Report. 29 september 2001. London: Fitch, 2001.

FINE, B. **Social Capital versus Social Theory: political economy and social science at the turn of the millennium**. London: Routledge, 2000.

FLAP, Hendrik. Social Capital in the Reproduction of Inequality. In: PELÁEZ, Manuel; KRIZ, Jürgen (org.) **Comparative Sociology of Family, Health & Education: a volume in memory of Ferran Valls i Taberner**, Málaga: Universidad de Málaga, 1991, p. 6179-6202.

FOLEY, Michael; EDWARDS, Bob. Is it time to disinvest in Social Capital? **Journal of Public Policy**, v. 19, n.2, p. 141 – 173, May 1999.

FONTES FILHO, Joaquim Rubens. O conceito e a prática de governança corporativa. In: VENTURA, Elvira Cruvinel Ferreira; FONTES FILHO, Joaquim Rubens; SOARES, Marden Marques (Orgs.). **Governança Cooperativa: diretrizes e mecanismos para o fortalecimento da governança em cooperativas de crédito**. Brasília: Banco Central do Brasil, 2009, p.31- 47.

_____; COELHO, Fabiano Costa; VENTURA, Elvira Cruvinel Ferreira. Governança em cooperativas de crédito: singularidades no caso brasileiro. In: VENTURA, Elvira Cruvinel Ferreira; FONTES FILHO, Joaquim Rubens; SOARES, Marden Marques (Orgs.). **Governança Cooperativa: diretrizes e mecanismos para o fortalecimento da governança em cooperativas de crédito**. Brasília: Banco Central do Brasil, 2009, p.63- 87.

FORSYTH, T.; JOHNSON, C. Elinor Ostrom's legacy: Governing the commons and the rational choice controversy. **Development and Change**, v. 45, n. 5, p. 1093–1110, 2014.

FOX, Jonathan. The difficult transition from clientelism to citizenship: Lessons from Mexico. **World Politics**, n. 46, 1994, p. 151-184

FRANÇA, Andressa Silvério Terra. Talcott Parsons: apontamentos para uma análise institucional. **Cadernos de Pesquisa Interdisciplinar em Ciências Humanas**, v. 10, n. 97, p. 181-204, 2009.

FREITAS, Antônio; TAVARES, Rosana; MONTINI, Alessandra. **Modelo Inteligente para Avaliação de Risco de Crédito Pessoal Baseado na Lógica Fuzzy**. XXXII Encontro da ANPAD, Rio de Janeiro, 6 a 10 de setembro de 2008. Disponível em: <<http://www.anpad.org.br/admin/pdf/FIN-B2645.pdf>>. Acesso em 15 dez. 2017.

FRIULI VIMADO. **Udine e la storia della città**. Disponível em: <<https://friuli.vimado.it/storia-cultura/storia/udine-storia/>>. Acesso em 26 set. 2018.

FUKUYAMA, Francis. **Capital Social**. In: HARRISON, Lawrence; HUNTINGTON, Samuel (org.) **A Cultura importa: os valores que definem o progresso humano**. Rio de Janeiro: Record, 2002.

_____. **Confiança: as virtudes sociais e a criação da prosperidade**. Rio de Janeiro: Rocco, 1996.

FULLER, Lon. L. Law as an Instrument of Social Control and Law as a Facilitation of Human Interaction. **Brigham University Law Review**, v. 89, p.89-96, 1975.

GALILEO NETWORK. **Il rating di sistema dei Confidi**. 2018. Disponível em: <<http://www.galileonetwork.it/site/servizi-2/servizi-e-prodotti/rating-confidi/>>. Acesso em: 10.10.2018.

GAMBETTA, Diego. Can We Trust Trust? In: _____. (ed.) **Making and Breaking Cooperative Relations**. Oxford: University of Oxford, p.213-237, 2000.

GARANTIOESTE. **Balanco Patrimonial 2017**. Toledo: Garantioeste, 2018.

_____. **Demonstração do Superávit ou Déficit do Exercício de 2017**. Toledo: Garantioeste, 2018a.

_____. **Demonstração das Mutações do Patrimônio Social de 2017**. Toledo: Garantioeste, 2018b.

_____. **Notas explicativas às demonstrações contábeis encerradas em 31 de dezembro de 2017**. Toledo: Garantioeste, 2018c.

_____. **Cadastro e enquadramento prévio: documentos para solicitação de financiamento (micro, pequena e média empresa)**. [2018d]. Disponível em: <<http://www.garantidorasdecredito.com.br>>. Acesso em 28 out 2018.

_____; SICREDI OESTE. **Primeiro termo ao Convênio que fazem entre si a Garantioeste – Sociedade de Garantia de Crédito do Oeste do Paraná e Cooperativa de Crédito de Livre Admissão do Oeste do Paraná – Sicredi Oeste com o objetivo de estabelecer as condições para a utilização das cartas de garantias, da Garantioeste, para as sócias beneficiárias**. 27 de julho de 2015. Toledo: Garantioeste, 2015.

_____; SICOOB OESTE. **Convênio que fazem entre si a Garantioeste – Sociedade de Garantia de Crédito do Oeste do Paraná e a Central das Cooperativas de Crédito do Paraná – Sicoob Central PR, com objetivo de estabelecer as condições para a utilização das cartas de garantias, da Garantioeste, para operações de crédito realizadas pelas sócias beneficiárias**. 14 de março de 2011. Toledo: Garantioeste, 2011.

_____. **Ata da Assembleia Geral de Fundação, Constituição da Sociedade de garantia de Crédito do Oeste do Paraná – Garantioeste, e eleição dos Conselhos de Administração e Fiscal**. 12 de novembro de 2009. Foz do Iguaçu: Garantioeste, 2009.

GARAVITO, César Rodriguez. Prólogo. In: RAGIN, Charles C. **La construcción de la investigación social: introducción a los métodos y su diversidad**. Bogotá: Siglo del Hombre, 2007, p. 13-19.

GAUNTLETT, David. **Making is connecting**. Cambridge: Polity Press, 2011.

GEIGER, Theodor. **Estudios de sociología del derecho**. México: Fondo de Cultura Económica, 1983.

- GIDDENS, Anthony. **A constituição da sociedade**. São Paulo: Martins Fontes, 1989.
- _____. **Central Problems in Social Theory: action, structure and contradiction in social analysis**. Berkeley: University of California Press, 1979.
- GINTIS, J. Social norms as choreography. **Politics, Philosophy & Economics**, n. 9, p. 251-264, 2010.
- GITTELL, Ross; VIDAL, Avis. **Community organizing: Building social capital as a development strategy**. Thousand Oaks: Sage, 1998.
- GOOD, David. Individuals, Interpersonal Relations, Trust. In: GAMBETTA, Diego. (ed.) **Trust: making and breaking cooperative relations**. Oxford: Basil Blackwell, 1988, p. 31-48.
- GOMES, Orlando. **Contratos**. 24. ed., atual. por Humberto Theodoro Júnior. Rio de Janeiro: Forense, 2001.
- GOULDNER, Alvin. The Norm of Reciprocity: A Preliminary Statement. **American Sociological Review**, v. 25, n. 2, 1960, pp. 161-178. GRANOVETTER, Mark S. Economic Action and Economic Structure: the problem of embeddedness. **American Journal of Sociology**, v. 91, n. 3, p. 481-510, 1985.
- GRANOVETTER, Mark S. Economic Action and Economic Structure: the problem of embeddedness. **American Journal of Sociology**, v. 91, n. 3, p. 481-510, 1985.
- GREEN, Anke. **Credit Guarantee Schemes for Small Enterprises: an effective instrument to promote private sector-led growth? SME technical working paper n.10**. Vienna: UNIDO, 2003.
- GREGORY, Valdir. **Os eurobrasileiros e o espaço colonial: migrações no Oeste do Paraná**. Cascavel: Edunioeste, 2002.
- GROOTAERT, Christiaan. **Social Capital, Household Welfare and Poverty in Indonesia**. Social Capital Initiative working paper n. 2148. Washington: The World Bank, 1998.
- GROSSMAN, Sanford.; HART, Oliver. Takeover Bids, the Free-Rider Problem, and the Theory of Corporation. **The Bell Journal of Economics**, v. 11, n. 1, p. 42-64, 1980.
- GROTTI, Dinorá Adelaine Musetti. **O Serviço Público e a Constituição Brasileira de 1988**. São Paulo: Malheiros, 2003.
- GUIMARÃES, Lucienne Bevilacqua Corradi. **Alienação Fiduciária em Garantia de imóvel: saldo devedor**. Monografia. Brasília: IDP, 2016.
- GUISSO, L.; SAPIENZA, P., ZINGALES, L..2004. The role of social capital in financial development. **American Economic Review**, v. 94, n. 3, 2004, p. 526-556.
- HAIR, Joseph *et al.* **Análise Multivariada de Dados**. Porto Alegre: Bookman, 2005.
- HALL, Bronwyn H., The Relationship Between Firm Size and Firm Growth in the U.S. Manufacturing Sector, **Journal of Industrial Economics** v. 35, p. 583-606, 1987.
- HALPERN, David. **Social Capital**. Cambridge: Polity Press, 2005.
- HANNIFAN, Lyda. The Rural School Community Center. In: American Academy of Political and Social Science. **The Annals of the American Academy of Political and Social Science - New Possibilities in Education**, Vol. 67, sep. 1916, p. 130-138.

- HANSMANN, Henry. **The Ownership of Enterprise**. Cambridge: Harvard University Press, 2000.
- HARDIN, Garrett. The Tragedy of the Commons. **Science**, v. 162, n. 13, p. 1243-1248, 1968.
- HART, Herbert Lionel Adolphus. **O Conceito de Direito**. Lisboa: Fundação Calouste Gulbenkian, 2007 [1961].
- HARTARSKA, Valentina; GONZALEZ-VEGA, Claudio. What affects new and established firms' expansion? Evidence from small firms in Russia. **Small Business Economics**, v. 27, n. 2, p. 195-206, 2006.
- HERREROS, Francisco. **The Problem of Forming Social Capital: Why Trust?** New York: Palgrave, 2005.
- HIX, Simon. The study of the European Union II: the 'new governance' agenda and its rival. **Journal of European public policy**, v. 5, n. 1, p. 38-65, 1998.
- HOBBS, Thomas. **Leviatã ou Matéria e Forma e Poder de uma República Eclesiástica e Civil**. São Paulo: Martins Fontes, 2003.
- HOLMSTRÖM, B. Moral hazard in teams. **Bell Journal of Economics**, v. 11, n. 2, p. 74-91, 1982.
- HOMANS, George Caspar. **Social behavior: its elementary forms**. New York: Harcourt, Brace & World, 1974.
- _____. Social Behavior as Exchange. **American Journal of Sociology**, v. 63, n.6, p. 597- 606, 1958.
- HUME, David. **Tratado da Natureza Humana: uma tentativa de introduzir o método experimental de raciocínio nos assuntos morais**. São Paulo: Unesp, [1738] 2009.
- HUMRICH, Christoph; ZANGL, Bernhard. Global Governance through Legislation. In: ENDERLEIN, Henrik; WÄLTI, Sonja; ZÜRN, Michael (eds.). **Handbook on Multilevel Governance**. Cheltenham: Edward Elgar, p. 343-357, 2010.
- IBGE - Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. **Brasil/Paraná /Toledo**. [2019]. Disponível em: <<https://cidades.ibge.gov.br/brasil/pr/toledo/panorama>>. Acesso em 03 jan. 2019.
- _____. **Série Histórica do PIB – 1947 a 2016**. Rio de Janeiro, IBGE, [2017]. Disponível em: <agenciadenoticias.ibge.gov.br>. Acesso em: 11 out. 2018.
- _____. **Estatísticas do Cadastro Central de Empresas – 2010**. Rio de Janeiro: IBGE, 2012
- _____. **Indicadores sociais municipais: uma análise dos resultados do universo do censo demográfico 2010**. Rio de Janeiro, IBGE, 2011.
- _____. **Características da População e dos Domicílios: Resultados do Universo – Tabelas**. Rio de Janeiro, IBGE, [2011a]. Disponível em: <https://ww2.ibge.gov.br/home/estatistica/populacao/censo2010/caracteristicas_da_populacao/caracteristicas_da_populacao_tab_brasil_zip.shtm>.
- IL SOLE 24 ORE. **Business information, Crif acquisisce D&B Italia**. 05 giugno 2009. Disponível em: <<https://www.ilsole24ore.com>>. Acesso em: 10.10.2018.

INFELISE, Federico. **Supporting Access to Finance by SMEs**: mapping the initiatives in five EU countries. ECMI Research Report n.9. Brussels: ECMI, apr. 2014.

INGLEHART, Ronald. **Modernization and Post-Modernization**: cultural, economic and political change in 43 societies. Princeton: Princeton University Press, 1997.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GOVERNANÇA CORPORATIVA. **Código das Melhores Práticas de Governança Corporativa**. São Paulo: IBGC, 2015.

INTESA SAN PAOLO. **Intesa Sanpaolo**: Mergers of Group Companies. 24.05.2018. Disponível em: <<https://www.group.intesasanpaolo.com>>. Acesso em: 25 set. 2018.

IPARDES - Instituto Paranaense de Desenvolvimento Econômico e Social. **Caderno Estatístico - Município de Toledo**. Curitiba: IPARDES, 2018.

_____. **Caderno Estatístico -Município de Cascavel**. Curitiba: IPARDES, 2018a.

_____. **Caderno Estatístico - Município de Foz do Iguaçu**. Curitiba: IPARDES, 2018b.

_____. **Perfil da região geográfica oeste paranaense**. Curitiba: IPARDES, [2018c]. Disponível em: <<http://www.ipardes.gov.br>>. Acesso em: 15 set. 2018.

_____. **Leituras Regionais: mesorregião geográfica oeste paranaense**. Curitiba: IPARDES, 2003.

ISAIA, Eleonora. Il Sistema di garanzia in Italia. In: DE VINCENTIIS, Paola. **I Confidi e il Credito alle PMI**. Roma: Bancaria, p. 43-86, 2007.

ISTAT – Istituto Nazionale di Statistica. **Occupati residenti e persone in cerca di occupazione nei sistemi locali del lavoro**. 21.06.2018. Disponível em: <<https://www.istat.it/it/archivio/217437>>. Acesso em: 20 set. 2018.

ITÁLIA. Ministero dello sviluppo economico. **Fondo di garanzia per le PMI**. 27 jun. 2018. Disponível em: <<http://www.sviluppoeconomico.gov.it/index.php/it/incentivi/impresa/fondo-di-garanzia-per-le-pmi>>. Acesso em: 17 set. 2018.

_____. Legge 4 dicembre 2017, n. 172. Conversione in legge, con modificazioni, del decreto-legge 16 ottobre 2017, n. 148, recante disposizioni urgenti in materia finanziaria e per esigenze indifferibili. Modifica alla disciplina dell'estinzione del reato per condotte riparatorie. **Gazzetta Ufficiale della Repubblica Italiana**. Anno 158, n.284, 5 dicembre 2017, p. 1 - 29.

_____. Camera dei Deputati. XVII Legislatura. **Bollettino delle Giunte e delle Commissioni Parlamentari**, 2 agosto 2017. Commissione Permanente VI (Finanze) 5-12021. Roma: Camera dei Deputati, 2017(a), p. 119- 126.

_____. Ministero dello Sviluppo Economico. Decreto 6 marzo 2017. Nuove modalità di valutazione delle imprese ai fini dell'accesso al Fondo di garanzia per le piccole e medie imprese e articolazione delle misure di garanzia. **Gazzetta Ufficiale della Repubblica Italiana**. Anno 158, n. 157, 7 luglio 2017 (b), p. 15 - 24.

_____. Legge 27 febbraio 2017, n. 19. Conversione in legge, con modificazioni, del decreto-legge 30 dicembre 2016, n. 244, recante proroga e definizione di termini. Proroga del termine per l'esercizio di deleghe legislative. Testo del decreto-legge 30 dicembre 2016, n. 244, coordinato con la legge di conversione 27 febbraio 2017, n. 19, recante: "Proroga e definizione di termini.". **Gazzetta Ufficiale della Repubblica Italiana**. Anno 157, n.49, 28 febbraio 2017(c). Supplemento ordinario n. 14, p. 1 - 108.

_____. Ministero dello Sviluppo Economico. Decreto 3 gennaio 2017. Misure volte a favorire i processi di crescita dimensionale e di rafforzamento della solidità patrimoniale di consorzi di garanzia collettiva dei fidi. **Gazzetta Ufficiale della Repubblica Italiana**. Anno 158, n. 40, 17 febbraio 2017 (d), p. 86 - 92.

_____. Legge 13 luglio 2016, n. 150. Delega al Governo per la riforma del sistema dei confidi. **Gazzetta Ufficiale della Repubblica Italiana**. Anno 157, n.182, 5 agosto 2016, p. 1 - 2.

_____. Ministero dell'Economia e delle Finanze. Decreto 23 dicembre 2015, n. 228. Regolamento sulla disciplina della struttura, dei poteri e delle modalità di funzionamento dell'Organismo previsto dall'articolo 112-bis del decreto legislativo 1° settembre 1993, n. 385, nonché l'individuazione dei requisiti di onorabilità e professionalità dei componenti degli organi e relativi criteri. **Gazzetta Ufficiale della Repubblica Italiana**. Anno 157, n.65, 18 marzo 2016, p. 1 - 11.

_____. Ministero dell'Economia e delle Finanze. Decreto 2 aprile 2015, n. 53. Regolamento recante norme in materia di intermediari finanziari in attuazione degli articoli 106, comma 3, 112, comma 3, e 114 del decreto legislativo 1° settembre 1993, n. 385, nonché dell'articolo 7-ter, comma 1-bis, della legge 30 aprile 1999, n. 130. **Gazzetta Ufficiale della Repubblica Italiana**. Anno 156, n.105, 8 maggio 2015, p. 22 - 36.

_____. Decreto Legislativo 19 settembre 2012, n. 169. Ulteriori modifiche ed integrazioni al decreto legislativo 13 agosto 2010, n. 141, recante attuazione della direttiva 2008/48/CE, relativa ai contratti di credito ai consumatori, nonché modifiche del titolo V del testo unico bancario in merito alla disciplina dei soggetti operanti nel settore finanziario, degli agenti in attività finanziaria e dei mediatori creditizi. **Gazzetta Ufficiale della Repubblica Italiana**. Anno 153, n.230, 2 ottobre 2012, p. 1 - 34.

_____. Legge 22 dicembre 2011, n. 214. Conversione in legge, con modificazioni, del decreto-legge 6 dicembre 2011, n. 201, recante disposizioni urgenti per la crescita, l'equità e il consolidamento dei conti pubblici. Testo del decreto-legge 6 dicembre 2011, n. 201, coordinato con la legge di conversione 22 dicembre 2011, n. 214, recante: "Disposizioni urgenti per la crescita, l'equità e il consolidamento dei conti pubblici.". **Gazzetta Ufficiale della Repubblica Italiana**. Supplemento ordinario n. 276. Anno 153, n.300, 27 dicembre 2011, p. 1 - 184.

_____. Decreto-Legge 13 maggio 2011, n. 70. Semestre europeo – Prime Disposizioni urgenti per l'economia. **Gazzetta Ufficiale della Repubblica Italiana**. Supplemento ordinario n. 276. Anno 152, n.110, 13 maggio 2011, p. 1 - 70.

_____. Decreto Legislativo 14 dicembre 2010, n. 218. Modifiche ed integrazioni al decreto legislativo 13 agosto 2010, n. 141, recante attuazione della direttiva 2008/48/CE relativa ai contratti di credito ai consumatori, nonché modifiche del titolo IV del testo unico bancario (decreto legislativo 1° settembre 1993, n. 385) in merito alla disciplina dei soggetti operanti nel settore finanziario, degli agenti in attività finanziaria e dei mediatori creditizi. **Gazzetta Ufficiale della Repubblica Italiana**. Anno 151, n.295, 18 dicembre 2010, p. 5 - 30.

_____. Decreto-legge 13 agosto 2010 n. 141. Attuazione della direttiva 2008/48/CE relativa ai contratti di credito ai consumatori, nonché modifi che del titolo VI del testo unico bancario (decreto legislativo n. 385 del 1993) in merito alla disciplina dei soggetti operanti nel settore finanziario, degli agenti in attività finanziaria e dei mediatori creditizi. **Gazzetta Ufficiale della Repubblica Italiana**., n. 207, Roma, 4 settembre 2010, Supplemento Ordinario n. 212, p. 5 - 33.

_____. Legge 7 luglio 2009, n. 88. Disposizioni per l'adempimento di obblighi derivanti dall'appartenenza dell'Italia alle Comunità europee - Legge comunitaria 2008. **Gazzetta Ufficiale della Repubblica Italiana**. Supplemento ordinario n. 110. Anno 150, n.161, 14 luglio 2009. Supplemento ordinario n. 110, p. 1 - 107.

_____. Ministero dell'Economia e delle Finanze. Decreto 17 febbraio 2009, n. 29. Regolamento recante disposizioni in materia di intermediari finanziari di cui agli articoli 106, 107, 113 e 155, commi 4 e 5 del decreto legislativo 1° settembre 1993, n. 385. **Gazzetta Ufficiale della Repubblica Italiana**. Anno 150, n.78, 03 aprile 2009, p. 1 - 13.

_____. Decreto Legislativo 21 novembre 2007, n. 231. Attuazione della direttiva 2005/60/CE concernente la prevenzione dell'utilizzo del sistema finanziario a scopo di riciclaggio dei proventi di attività criminose e di finanziamento del terrorismo nonché della direttiva 2006/70/CE che ne reca misure di esecuzione. **Gazzetta Ufficiale della Repubblica Italiana**. Supplemento ordinario n. 268. Anno 148, n.290, 14 dicembre 2007, p. 5-53.

_____. Ministero dell'Economia e delle Finanze. Decreto 9 novembre 2007. Criteri di iscrizione dei confidi nell'elenco speciale previsto dall'articolo 107, comma 1, del decreto legislativo 1° settembre 1993, n. 385. **Gazzetta Ufficiale della Repubblica Italiana**. Anno 148, n.275, 26 novembre 2007, p. 11.

_____. Legge 24 novembre 2003 n. 326. Conversione in legge, con modificazioni, del decreto-legge 30 settembre 2003, n. 269, recante disposizioni urgenti per favorire lo sviluppo e per la correzione dell'andamento dei conti pubblici. **Gazzetta Ufficiale della Repubblica Italiana**., n. 274, Roma, 25 novembre 2003, Supplemento Ordinario n. 181, p. 47 - 101.

_____. Legge 27 dicembre 1997, n. 449. Misure per la stabilizzazione della finanza pubblica. **Gazzetta Ufficiale della Repubblica Italiana**., n. 6, Roma, 28 gennaio 1998, Supplemento Ordinario n. 19, p. 1 - 216.

_____. Legge 7 marzo 1996, n. 108. Disposizioni in materia di usura. **Gazzetta Ufficiale della Repubblica Italiana**. Supplemento ordinario n. 44. Anno 137, n.58, 9 marzo 1996, p. 3- 15.

_____. Legge 29 dicembre 1993, n. 580. Riordinamento delle camere di commercio, industria, artigianato e agricoltura. **Gazzetta Ufficiale della Repubblica Italiana**., n. 6, Roma, 11 gennaio 1994, Supplemento Ordinario n. 7, p. 1 - 14.

_____. Decreto Legislativo 1. settembre 1993, n. 385. Testo unico delle leggi in materia bancaria e creditizia. **Gazzetta Ufficiale della Repubblica Italiana**., n. 230, Roma, 30 settembre 1993, Supplemento Ordinario n. 92, p. 9 - 56.

_____. Legge 31 gennaio 1992, n. 59. Nuove norme in materia di società cooperative. **Gazzetta Ufficiale della Repubblica Italiana**. Supplemento ordinario n. 25. Anno 133, n.31, 7 febbraio 1992, p. 2- 16.

_____. Legge 5 ottobre 1991, n. 317. Interventi per l'innovazione e lo sviluppo delle piccole imprese. **Gazzetta Ufficiale della Repubblica Italiana**., n. 237, Roma, 9 ottobre 1991, Supplemento Ordinario n. 60, p. 5 - 39.

_____. Legge 3 ottobre 1987, n. 404. Conversione in legge del decreto-legge 4 agosto 1987, n. 327, recante interventi a sostegno dei consorzi per il commercio estero costituiti tra piccole e medie imprese industriali, commerciali e artigiane, nonché dei consorzi e delle società consortili di garanzia collettiva fidi. **Gazzetta Ufficiale della Repubblica Italiana**. Anno 128, n.231, 3 ottobre 1987, p. 9.

_____. Decreto-legge 4 agosto 1987, n. 327. Interventi a sostegno dei consorzi per il commercio estero costituiti tra piccole e medie imprese industriali, commerciali e artigiane, nonché dei consorzi e delle società consortili di garanzia collettiva fidi. **Gazzetta Ufficiale della Repubblica Italiana**. Anno 128, n.180, 4 agosto 1987a, p. 11.

_____. Legge 21 maggio 1981, n. 240. Provvidenze a favore dei consorzi e delle società consortili tra piccole e medie imprese nonché delle società consortili miste. **Gazzetta Ufficiale della Repubblica Italiana**. Anno 122, n.143, 27 maggio 1981, p. 3327- 3395.

_____. Legge 16 dicembre 1977, n. 904. Modificazioni alla disciplina dell'imposta sul reddito delle persone giuridiche e al regime tributario dei dividendi e degli aumenti di capitale, adeguamento del capitale minimo delle società e altre norme in materia fiscale e societarie. **Gazzetta Ufficiale della Repubblica Italiana**. Anno 118, n° 343. Roma, 17 dicembre 1977, p. 9043 - 9045.

_____. Legge 12 agosto 1977, n. 675. Provvedimenti per il coordinamento della politica industriale, la ristrutturazione, la riconversione e lo sviluppo del settore. **Gazzetta Ufficiale della Repubblica Italiana**. Anno 118, n° 243. Roma, 7 settembre 1977, p. 6527 - 6540.

_____. Decreto del Presidente della Repubblica 29 settembre 1973, n. 601. Disciplina delle agevolazioni tributarie. **Gazzetta Ufficiale della Repubblica Italiana**, n° 268. Roma, 16 ottobre 1973, Supplemento Ordinario n. 2, p. 3 - 11.

_____. Legge 17 febbraio 1971, n. 127 - Modifiche al D. Lgs. C.P.S. 14 dicembre 1947, n. 1577, modificato con L. 18 maggio 1949, n. 285, e ratificato con ulteriori modificazioni dalla L. 2 aprile 1951, n. 302, concernente provvedimenti per la cooperazione. **Gazzetta Ufficiale della Repubblica Italiana**. Anno 112, n.85, 6 aprile 1971, p. 2027- 2031.

_____. Decreto Ministeriale 12 febbraio 1959. Approvazione dello statuto-tipo delle cooperative artigiane di garanzia di credito. **Gazzetta Ufficiale della Repubblica Italiana**. Anno 100, n° 97. Roma, 23 aprile 1959, p. 1479 - 1482.

_____. Legge 24 novembre 1956, n. 326. Norme per la disciplina giuridica delle imprese artigiane. (GU n.200 del 10-8-1956 Legge 25 luglio 1956, n° 860. Norme per la disciplina giuridica delle imprese artigiana. **Gazzetta Ufficiale della Repubblica Italiana**. Anno 97, n° 200. Roma, 10 agosto 1956, p. 2942 - 2945.

_____. Legge 25 luglio 1956, n° 860. Norme per la disciplina giuridica delle imprese artigiana. **Gazzetta Ufficiale della Repubblica Italiana**. Anno 97, n° 200. Roma, 10 agosto 1956, p. 2942 - 2945.

_____. Legge 25 luglio 1952, n. 949. Provvedimenti per lo sviluppo dell'economia e incremento dell'occupazione. **Gazzetta Ufficiale della Repubblica Italiana**. Anno 93, n° 174. Roma, 29 luglio 1952, p. 2798 - 2809.

_____. Costituzione della Repubblica Italiana. **Gazzetta Ufficiale della Repubblica Italiana**., Anno 88, n. 298, Roma, 27 dicembre 1947, Edizione Straordinaria. p. 3801 - 3816.

_____. Decreto Legislativo del Capo Provvisorio dello Stato 14 dicembre 1947, n° 1577. Provvedimenti per la cooperazione. **Gazzetta Ufficiale della Repubblica Italiana**. Anno 89, n° 17. Roma, 22 gennaio 1947, p. 218 - 222.

_____. Regio Decreto 16 marzo 1942, n. 262. Approvazione del testo del Codice Civile. **Gazzetta Ufficiale della Repubblica Italiana**., n. 79, Roma, 4 aprile 1942, Edizione Straordinaria. p. 11 - 284.

_____. Ministero dell'Economie e delle Finanze. **Revisore Legale**. [s.d.]. Disponível em: <<https://www.revisionelegale.mef.gov.it/opencms/opencms/Revisione-legale>>. Acesso em: 24 set. 2018.

ITKONEN, Raija. My Views on Co-operative Corporate Governance. In: **Review of International Co-operation**, v. 89, n. 4, p. 20-24. Brussels: International Co-operative Alliance, 1996.

JALAVA, Janne. **Trust as a Decision**: the problems and functions of trust in Luhmannian Systems Theory. Tese. Helsinki: University of Helsinki, 2006.

JENKINS, Richard. **Pierre Bourdieu**. London: Routledge, 2002.

JORION, Phillippe. **Value-at-risk**: the new benchmark for controlling market risk. Chicago: Irwin Professional Publishing, 1997.

JOSHI, Neeraj; OSTROM, Elinor; SHIVAKOTI, Ganesh; LAM, Wai Fung. Institutional Opportunities and Constraints in the Performance of Farmer-Managed Irrigation Systems in Nepal. **Asia-Pacific Journal of Rural Development**, v.10, n.2, p. 67-92, 2000.

KAHAN, Dan M. The Logic of Reciprocity: Trust, Collective Action, and Law. **Michigan Law Review**, v. 102, n. 1, oct., 2003, p. 71-103.

KALLGREN, C; RENO, R. ; CIALDINI, R. A focus theory of normative conduct: when norms do and do not affect behavior. **Personality and Social Psychology Bulletin**, n. 26, p. 1002-1012. 2000.

KEETON, William R. Multi-office bank lending to small businesses: Some new evidence. **Economic Review-Federal Reserve Bank of Kansas City**, v. 80, n. 2, p. 45, 1995.

KELSEN, Hans. **Teoria pura do direito**. São Paulo: Martins Fontes, 1998.

_____. **Teoria Geral das normas**. Porto Alegre: Fabris, 1986.

KERVALT, Marcelo. Com queda no mercado interno, indústria calçadista agoniza no Rio Grande do Sul. **Gaúcha ZH**, 19 jul. 2018. Disponível em: < <https://gauchazh.clicrbs.com.br/economia/noticia/2018/07/com-queda-no-mercado-interno-industria-calcadista-agoniza-no-rio-grande-do-sul-cjttbyw1x001701qc3ak2m7tn.html>>. Acesso em: 10 nov. 2018.

KNACK, S.; KEEFER, P. Does Social Capital have an Economic Pay-off? **Quarterly Journal of Economics**, v.112, n.4, p.1251-1288, 1997.

KNOKE, David. Organizational networks and corporate social capital. In: Leenders, R. **Corporate Social Capital and Liability**. New York: Springer, 1999. p. 17-42.

KPMG. **Credit Access Guarantees**: a public asset between the state and the market - international survey on guarantee market players. Roma: KPMG Advisory, 2012.

KRISHNA, Anirudh; UPHOFF, Norman Thomas. **Mapping and measuring social capital**: A conceptual and empirical study of collective action for conserving and developing watersheds in Rajasthan, India. World Bank, Social Development Family, Environmentally and Socially Sustainable Development Network, 1999.

LARA, Arturo. Elinor Ostrom: elección racional y complejidad. In: OSTROM, Elinor. **Comprender la Diversidad Institucional**. México: Fondo de Cultura Económica, 2015.

LAPINSKY, Maria Knight; RIMAL, Rajiv. An explication of social norms. **Communication Theory**, v. 15, n.2, p 127-147. Oxford: Oxford University Press, May 2005.

LASKI, Harold. **A Grammar of Politics**. Abingdon: Routledge, 2015.

LESAFFRE, Dominique. **Contribución al Diseño del Fondo Regional de Garantía**. Ginebra: RAFAD, 1997.

LEFTWICH, Adrian; SEN, Kunal. **Beyond institutions: institutions and organizations in the politics and economics of growth and poverty reduction: a thematic synthesis of research evidence**. Research Programme Consortium for Improving Institutions for Pro-Poor Growth. London: IPPC, 2010.

LEVI, Margaret. Social and Unsocial capital: A Review Essay of Robert Putnam's Making Democracy Work. **Politics and Society**, v. 24, n. 1, 1996, p. 45-55.

LEVI-FAUR, David. From Big Government to Big Governance? In: _____. (org.) **The Oxford Handbook of Governance**. Oxford: Oxford University Press, 2012, p. 3-18.

_____. Regulation and regulatory governance. **Handbook on the Politics of Regulation**. Cheltenham: Edward Elgar, p. 3-21, 2011.

LEVITSKY, Jacob. Credit Guarantee Schemes for SME: an international review. **Small Enterprise Development**, v.8, n.2, jun. 1997.

LEVIN, Jonathan; MILGROM, Paul. **Introduction to Choice Theory**. Palo Alto: Stanford University, 2004. Disponível em: < <http://web.stanford.edu>>. Acesso em: 10 out 2016.

LEVONIAN, M. E.; SOLLER, J. **Small banks, small loans, small business**. Federal Reserve Bank of San Francisco Working Paper. Mimeo. San Francisco: Federal Reserve Bank of San Francisco, 1995.

LEWIS, J. David; WEIGERT, Andrew. Trust as a Social Reality. **Social Forces**, v. 63, n. 4, 1985, p. 967 - 985.

_____. **Conventions: a philosophical study**. Cambridge: Harvard University Press, 1969.

LIN, Nan; FU, Yang-Chih. Social capital: Social resources, civic engagement, or trust. In: **The annual meeting of the American Sociological Association**. Atlanta Hilton Hotel, Atlanta, GA. 2003.

_____. **Social Capital**. A theory of Social Structure and Action. Cambridge University Press, 2001.

_____. Social networks and status attainment. **Annual Review of Sociology**, v. 25, n. 1, p. 467-487, 1999.

_____. Building a Theory of Social Capital. **Connections**, v.1, p.28-51, 1999a.

LIRA, Suzi. **Município de Toledo comemora mais uma vez a liderança do VBP no Estado**. Disponível em: < <http://www.toledo.pr.gov.br/noticia/municipio-de-toledo-comemora-mais-uma-vez-a-lideranca-do-vbp-no-estado>>. Acesso em: 17 set. 2018

LLISTERRI, Juan J. **Alternativas operativas de sistemas de garantía de crédito para la pyme**. Serie de informes de buenas prácticas del Departamento de Desarrollo Sostenible. Banco Interamericano de Desarrollo. Washington: IADB, 2007.

LOCATELLI, Rossela; USELLI, Andrea. I Confidi dopo la riforma del titolo V del TUB. Quale dimensione e quali prospettive? In: LOCATELLI, Rossela (a cura di). **Rischi, Patrimonio e Organizzazione nei Confidi**. Milano: Franco Angeli, 2012.

LOPES, Sérgio. **O Território do Iguacu no contexto da "Marcha para Oeste"**. Cascavel: Edunioeste, 2002.

LÜCHMANN, Lígia Helena Hahn. **Possibilidades e limites da democracia deliberativa: a experiência do orçamento participativo de Porto Alegre**. Tese de doutorado. Campinas: Universidade Estadual de Campinas, 2002.

LUHMANN, Niklas. Sociologia como teoria dos sistemas sociais. In: SANTOS, José Manuel (org). **O pensamento de Niklas Luhmann**. Universidade da Beira Interior, 2005, p. 71-119.

_____. **Vertrauen: ein Mechanismus der Reduktion sozialer Komplexität**. Stuttgart: Lucius und Lucius, 2000 [1968].

_____. **Das Recht der Gesellschaft**. Frankfurt: Suhrkamp, 1995.

_____. Familiarity, Confidence, Trust: Problems and Alternatives. In: GAMBETTA, Diego. (ed.) **Trust: making and breaking cooperative relations**. Oxford: Basil Blackwell, 1988, p. 94 - 107.

_____. **Trust and Power**. New York: John Wiley and Sons, 1979.

LUNDBERG, Eduardo *et al.* Ações e Medidas: avaliação e Propostas. In: BANCO CENTRAL DO BRASIL. **Economia Bancária e Crédito: avaliação de 4 anos do projeto juros e spread bancário**. Brasília: BCB, 2003.

LUPO, S. Usi e abusi del passato: le radici dell'Italia di Putnam. **Meridiana**, n. 18, p. 151-168, 1993.

LYNN JR, Laurence E.; HEINRICH, Carolyn J.; HILL, Carolyn J. **Improving governance: A new logic for empirical research**. Washington: Georgetown University Press, 2001.

MAC ADAMS, Richard H. The origin, development, and regulation of norms. **Michigan Law Review**, v. 96, n. 2, p. 338-433, 1997.

MAC CLENAGHAN, Pauline. Social capital: exploring the theoretical foundations of community development education. **British Educational Research Journal**, v. 26, n. 5, p. 565-582, 2000.

MAC GILLIVRAY, Alex; WALKER, Perry. Local social capital: Making it work on the ground. In: FIELD, John; SCHULLER, Tom; BARON, Stephen (Ed.). **Social capital: Critical perspectives**. London: Oxford University Press, 2000, p. 197-211.

MACEDO, Jorge; KLEBER, Leandro. Falhas na fiscalização permitem ONGs e Oscip lesar cofres públicos. **O Estado de Minas**, 22 set. 2013. Disponível em: <https://www.em.com.br/app/noticia/politica/2013/09/22/interna_politica,451748/falhas-na-fiscalizacao-permitem-ongs-e-Oscip-lesar-cofres-publicos.shtml>. Acesso em 5 nov. 2018

MAFFIOLETTI, Emanuelle Urbano. **As Sociedades Cooperativas e o regime jurídico-concursal: a recuperação de empresas e falências, insolvência civil e liquidação extrajudicial, e a empresa cooperativa**. São Paulo: Almedina, 2015.

_____. **O direito concursal das sociedades cooperativas e a lei de recuperação de empresas e falência**. 2010. Tese de Doutorado. Universidade de São Paulo. São Paulo: USP, 2010.

MAHONEY, James. Path dependence in historical sociology. **Theory and Society**, v. 29, p. 507-548, 2000.

MANSFIELD, Edwin. Entry, Gibrat's law, innovation, and the growth of firms. **The American economic review**, v. 52, n. 5, p. 1023-1051, 1962.

MARUCCI, José Carlos; OLIVEIRA, Mauro José; FONTES FILHO, Joaquim Rubens. Representatividade e participação. In: VENTURA, Elvira Cruvinel Ferreira; FONTES FILHO, Joaquim Rubens; SOARES, Marden Marques (Orgs.). **Governança Cooperativa: diretrizes e mecanismos para o fortalecimento da governança em cooperativas de crédito**. Brasília: Banco Central do Brasil, 2009, p.89- 113.

MASELLIS, Vittorio. **Storia di Bari dalle origini ai nostri giorni**, Bari: Trani Vecchi, 1965.

MEINEN, Enio. Alicerces Conceituais do Cooperativismo. In: Port, Márcio; Meinen, Ênio. **Cooperativismo Financeiro: percurso histórico, perspectivas e desafios**. São Paulo: Confedbras, 2016.

MEIRELLES, Anthero de Moraes. Abertura. In: **Fórum Banco Central sobre Inclusão Financeira**, 6., 2014, Florianópolis. Apresentações... Brasília: Banco Central do Brasil, 2014. Disponível em: <http://inclusaofinanceira.bcb.gov.br/Documents/Apresentações_1_Dia/Anthero_Presi.pdf>. Acesso em: 30.11.2015.

MELLO, Ricardo. **Sistema Nacional de Garantias: alternativa eficaz de acesso ao crédito para micro e pequenas empresas no Brasil**. Joinville: Letradágua, 2007.

MELO SOBRINHO, Abelardo Duarte; SOARES, Marden Marques. **Rumos do Cooperativismo Financeiro no Brasil: diagnóstico, oportunidades e desafios**. Brasília: edição do autor, 2015.

MERCURO, Nicholas; MEDEMA, Steven. **Economics and the Law: from Posner to post-modernism**. Princeton: Princeton University Press, 1997.

MILL, John Stuart. **Utilitarismo**. Porto: Porto Editora, 2005 [1871].

MISTRULLI, Paolo Emilio; VACCA, Valerio (a cura di). I Confidi e il credito alle piccole imprese durante la crisi. **Questione di Economia e Finanza**, n.105, ottobre 2011. Roma: Banca D'Italia, 2011.

MISZTAL, Barbara. **Informality: Social Theory and Contemporary Practice**. New York: Routledge, 2000.

_____. **Trust in Modern Societies: the search for the bases of social order**. Cambridge: Polity Press, 1998.

MITCHELL, J. Clyde. The Concept and Use of Social Networks. In: _____. (ed.) **Social Networks in Urban Situations: analyses of personal relationships in central African towns**. Manchester: Manchester University Press, p. 1-50, 1969.

MORLINO, Leonardo. ¿Por qué comparar? In: _____. **Introducción a la investigación comparada**. Madrid: Alianza, 2010, p.25-47.

MOTA, Rodrigo. Confiança e Complexidade Social em Niklas Luhmann. **Plural - Revista do Programa de Pós-Graduação em Sociologia da USP**. São Paulo, v.23, n.2, 2016, p.182-197.

MOURA, Ronaldo de. **Eleição de nova diretoria – Garantioeste-SC**. 24 abr. 2018. Disponível em: <<http://www.garantidorasdecredito.com.br>>. Acesso em 28 out 2018.

_____. **Garantioeste/PR testa e aprova parcerias com as ACE(s)**. 13.dez. 2017. [s.l., 2017]. Disponível em: <<http://www.garantidorasdecredito.com.br/garantioestep-testa-e-aprova-parcerias-com-as-aces/>>. Acesso em: 11 set. 2018.

_____. **Garantioeste/PR avança na direção da auto-sustentabilidade**. 03 out.2017. [s.l., 2017a]. Disponível em: <<http://www.garantidorasdecredito.com.br/garantioestep-avanca-na-direcao-da-autossustentabilidade/>>. Acesso em: 11 set. 2018.

_____. **Garantisul decola em Curitiba e na região metropolitana.** 11 jan. 2017. Disponível em: < <http://www.garantidorasdecredito.com.br>>. Acesso em 28 out 2018.

_____. **Garantia dos Vales buscará sustentabilidade nos próximos cinco anos.** 3 out. 2016. Disponível em: < <http://www.garantidorasdecredito.com.br>>. Acesso em 28 out 2018.

_____. **Garantiparanaíba 2016: continuidade e expansão.** 26 dez. 2015. Disponível em: < <http://www.garantidorasdecredito.com.br>>. Acesso em 28 out. 2018.

_____. **Garantinorte/PR projeta panorama de crescimento para o próximo ano.** 23 dez. 2015a. Disponível em: <<http://www.garantidorasdecredito.com.br>>. Acesso em 28 out. 2018.

_____. **Garantinorte/RJ define metas de crescimento em 2016.** 15 dez. 2015b. Disponível em: < <http://www.garantidorasdecredito.com.br>>. Acesso em 28 out. 2018.

_____. **SGC Centro-Sul começa a operar na região de Guarapuava.** 4 mar 2015c. Disponível em: < <http://www.garantidorasdecredito.com.br>>. Acesso em 28 out. 2018.

MOURÃO, Solange de Oliveira Lima. **Da Sociedade de Garantia Solidária.** Dissertação. (Mestrado em Direito). Faculdade de Direito Milton Campos, Nova Lima, 2006.

NAFISSI, Leonardo. I Confidi Italiani: Caratteristiche e Principali Modalità Operative. Apresentação. **Fedart Fidi Roma**, 17 apr. 2018.

_____. Il fallimento del mercato del credito, il credit crunch sulle mpi e la risposta dei confidi: prime evidenze della ricerca Fedart. Apresentação. **Congresso Fedart Fidi Torino**, 16 nov. 2017. Disponível em: <https://www.youtube.com/watch?v=gT5j3LPB1IQ&t=9s>. Acesso em 02.04.2018.

_____. Ricerca Annuale 2015: Anteprema. 19^a edizione. Disponível em: <http://fedartfidi.it/mu/files/Presentazione-Dott.-Nafissi-Ricerca-Fedart.pdf>. Acesso em 15 out. 2018.

NAKAMURA, Leonard. Commercial Bank information: Implications for the structure of banking. In: KLAUSNER, Michael; WHITE, Lawrence (eds.). **Structural Change in Banking.** Homewood: Irwin Professional, 1993, p. 131-160.

NAJBERG, Sheila; PUGA, Fernando; OLIVEIRA, Paulo André. Sobrevivência das firmas no Brasil: dez. 1995 / dez. 1997. **Revista do BNDES**, jun. 2000. p. 33–47.

NANETTI, Raffaella Y. Adding value to city planning: The European Union's urban programmes in Naples. **South European Society & Politics**, v. 6, n. 3, p. 33-57, 2001.

NARAYAN, Deepa. Bonds and bridges: social capital and poverty. In: ISHAM, Johnathan; KELLY, Thomas; RAMASWAMY, Sunder. **Social capital and economic development: well-being in developing countries.** Northampton, MA: Edward Elgar, p. 58-81, 2002.

NEE, Victor; INGRAM, Paul. Embeddedness and Beyond: Institutions, Exchange and Social Structure. In: BRINTON, Mary; NEE, Victor. **The New Institutionalism in Sociology.** Stanford: Stanford University Press, 2001, p.19-45.

NAIDITCH, Suzana. **Caxias do Sul: o DNA do empreendedorismo.** 9 out. 2008. Disponível em: < <https://exame.abril.com.br/economia/caxias-do-sul-m0044036/>>. Acesso em 25 out 2018.

NERI, Marcelo Cortes; GIOVANINI, Fabiano da Silva. **Revista de Economia Contemporânea**, Rio de Janeiro, v.9. n.39, p. 643-669, set./dez. 2005

NORTH, Douglass C. **Institutions, Institutional Change and Economic Performance.** Cambridge: Cambridge University Press, 1990.

NUNES, Carmen Juçara da Silva. **A Paradiplomacia no Brasil: o caso do rio Grande do Sul**. Dissertação de Mestrado. Porto Alegre: UFRGS, 2005.

O' CONNELL, M. Anti 'social capital'. **European Sociological Review**, v. 19, n.3, p.241 – 248, 2003.

ODAHARA, Bruno Periolo. **Das normas aos sistemas normativos em Eugenio Bulygin**. Dissertação de Mestrado. Curitiba: UFPR, 2011.

OECD - ORGANIZATION FOR ECONOMIC COOPERATION AND DEVELOPMENT. **G20/ OECD Principles of Corporate Governance**. Paris: OCDE, 2015.

_____. **SME and Entrepreneurship Financing**: the role of credit guarantee schemes and mutual guarantee societies in supporting finance for small and medium sized enterprises. Paris: OECD, 2013.

OGUS, Anthony. Self-Regulation. In: BOUCKAERT, Boudewijn; DE GEEST, Gerrit (eds.). **Encyclopedia of Law & Economics**. Edward Elgar, 1997, p. 587-602.

OLIVER, Pamela; MARWELL, Gerald. The Paradox of Group Size in Collective Action: A Theory of the Critical Mass. **American Sociological Review**, v. 53, n.1, p. 1-8.

OLSON, Mancur. **A Lógica da Ação Coletiva**. São Paulo: EDUSP, 1999 [1965].

ORGANIZAÇÃO DAS COOPERATIVAS BRASILEIRAS. **Cooperação no Congresso Nacional**. Brasília: OCB, s.d. Disponível em: < <https://www.ocb.org.br/legislativo>>. Acesso em: 11 nov. 2018.

OSTROM, Elinor. Beyond markets and states: Polycentric governance of complex economic systems. **American Economic Review**, v. 100, n. 3, p. 641–672, 2010.

_____. Collective Action Theory. In: BOIX, Carles; STOKES, Susan (ed.). **The Oxford Handbook of Comparative Politics**. Oxford, 2009, p. 187 – 208.

_____; AHN, T. K. The meaning of social capital and its link to collective action. In: SVENDSEN, Gert Tinggaard and SVENDSEN, Gunnar Lind Haase (ed.): **Handbook of Social Capital**. The Troika of Sociology, Political Science and Economics. London: Edward Elgar, 2009, p.17 -32.

_____; _____. Introduction. In: OSTROM, Elinor; AHN, T.K. **Foundations of Social Capital**. Cheltenham: Edward Elgar, 2003, p.1-24.

_____; WALKER, James. Introduction. In: _____ (ed.) **Trust & Reciprocity**: interdisciplinary lessons from experimental research. New York: Russell Sage, 2003.

_____. Toward a Behavioral Theory Linking Trust, Reciprocity and reputation. In: _____; _____. **Trust and Reciprocity**: interdisciplinary lessons from experimental research. New York: Russel Sage, 2003, p. 19 - 79.

_____. Collective Action and the Evolution of Social Norms. **Journal of Economic Perspectives**, v.14, n.3, 2000, p.137-158.

_____. A Behavioral Approach to the Rational Choice Theory of Collective Action. Presidential Address, American Political Science Association, 1997. **American Political Science Review**, v. 92, n.1, p. 1-22, 1998.

_____. Crossing the great divide: coproduction, synergy, and development. **World development**, v. 24, n. 6, p. 1073-1087, 1996.

_____. Institutions as Rules-in-Use. In: _____. (ed.) **Crafting Institutions for Self-Governing Irrigation Systems**. São Francisco: ICS Press, 1992, p. 19 – 39.

_____; WALKER, James; GARDNER, Roy. Covenants with and without a Sword: Self-Governance Is Possible. **The American Political Science Review**, v. 86, n. 2, p. 404-417, 1992.

_____. **Governing the Commons: the evolution of institutions for collective action**. New York. Cambridge University Press, 1990.

_____. Neither Markets nor States: linking transformation processes in collective action arenas. In: MUELLER, Dennis. **Perspectives on Public Choice: a Handbook**. Cambridge: Cambridge University Press, 1987, p. 35-72.

PAGDEN, Anthony. The destruction of trust and its economic consequences in the case of eighteenth-century Naples. **Trust: Making and breaking cooperative relations**, 1988, p. 127-141.

PARK, H. S.; SMITH, S. W. Distinctiveness and influence of subjective norms, personal, descriptive and injunctive norms, and societal, descriptive and injunctive norms of behavioral intent: a case of two behaviors critical to organ donation. **Human Communication Research**, v. 33, p. 194 -218. 2007.

PARANÁ COOPERATIVO. **Sicredi-oeste: Garantiaeste amplia oportunidades de acesso ao crédito com novo convênio**. 29.07.2015. Disponível em: <<http://www.paranacooperativo.coop.br/ppc/index.php/sistema-ocepar/comunicacao/2011-12-07-11-06-29/ultimas-noticias/104866-sicredi-oeste-garantioeste-amplia-oportunidades-de-acesso-ao-credito-com-novo-convenio>>. Acesso em: 11 set. 2018.

PARGENDLER, Mariana; SALAMA, Bruno Meyerhof. Direito e consequência no Brasil: em busca de um discurso sobre o método. **RDA – Revista de Direito Administrativo**, v. 262, p. 95-144, jan./abr. 2013.

PARSONS, Talcott. **A estrutura da ação social: um estudo de teoria social com especial referência a um grupo de autores europeus recentes**. Petrópolis: Vozes, 2010.

_____. **Action Theory and the Human Condition**. New York: Free Press, 1978.

_____. **The System of Modern Societies**. Englewood Cliffs: Prentice-Hall, 1971.

_____. Research with Human Subjects and the 'Professional Complex'. In: FREUND, Paul (ed.). **Experimentation with Human Subjects**. New York: Braziller, 1970.

_____. **Societies: Evolutionary and Comparative Perspectives**. Englewood Cliffs: Prentice-Hall, 1966.

_____. Illness and the role of the physician: a sociological perspective. **American Journal of Orthopsychiatry**, v. 21, p. 452- 460, 1951.

PAXTON, Pamela. Is Social Capital Declining in the United States? a multiple indicator assessment. **American Journal of Sociology**, v. 105, n.1, p. 88-127, 1999.

_____. Social capital and democracy: An interdependent relationship. **American Sociological Review**, p. 254-277, 2002. PEEK, Joe; S. ROSENGREN, Eric S. Small Business Credit Availability: How Important Is the Size of the Lender? In: SAUNDERS, Anthony; WALTER, Ingo (ed.). **Universal Banking: Financial System Design Reconsidered**. Burr Ridge: Irwin Publishing, 1996.

PATERNOSE, C; GROSE, J. Social norms and game theory: harmony or discord? **The British Journal for the Philosophy of Science**, v. 64, p. 551-587, 2013.

PEPITONE, Albert. Toward a normative and comparative biocultural social psychology. **Journal of Personality and Social Psychology**, v. 34, p. 641-653.

PERERA, Luiz Carlos Jacob. **Decisões de Crédito para Grandes Corporações**. Tese. Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade. São Paulo: Universidade de São Paulo, 1998.

PETRIE, Murray. **Institutions, Social Norms and Well-being**. Working paper. Wellington: The Treasury, 2002. Disponível em: <https://treasury.govt.nz/publications>. Acesso em 10 dez. 2018.

PIERCE, John; LOVRICH, Richard; BUDD, William. Social Capital, Institutional Performance and Sustainability in Italy's regions: still evidence of enduring historical effects? **The Social Science Journal**, n.53, p. 271 - 281, 2016.

PIERRE, Jon; PETERS, Guy B. **Governance, politics and the state**. London: Macmillan, 2000.

PILATI, Andrea. **Audizione sul Disegno di Legge n. 1259**: Delega al Governo per la riforma del Sistema dei Confide. Roma: Senato della Repubblica, 2014.

PINHEIRO, Armando Castelar. O Componente Judicial dos Spreads Bancários. In: BANCO CENTRAL DO BRASIL. **Economia Bancária e Crédito**, 2003, p. 34 - 43.

_____; CABRAL, Célia. Credit Markets in Brazil: The Role of the Judiciary and Other Institutions. In: PAGANO, Marco (ed.). **Defusing default**: Incentives and institutions. Washington: IDB, 2001, p. 157 - 188.

_____; MOURA, Alkimar. **Segmentação e uso de informação nos mercados de crédito brasileiros**. Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES). Texto para discussão n. 88. Rio de Janeiro; Brasil: BNDES; fev. 2001.

PINHO, Diva Benevides. **Sindicalismo e Cooperativismo**: Evolução Doutrinária e Problemas Atuais. São Paulo – Instituto Cultural do Trabalho. 1964.

PLATT, John. Social traps. **American Psychologist**, v. 28, n. 8, p. 641–651, 1973.

POLINSKI, Alan Mitchell.; SHAVELL, Steven. Law, Public Enforcement of. In: DURLAUF, Steven; BLUME, Lawrence. **The New Palgrave Dictionary of Economics**. Palgrave, 2008, p. 7746 – 7763.

POLSKI, Margaret; OSTROM, Elinor. An Institutional Framework for Policy Analysis and Design. In: COLE, Daniel; MCGINNIS, Michael.(ed.) **Elinor Ostrom and the Bloomington School of Political Economy: a framework for policy analysis**. v. 3. Lanham: Lexington, 2017 [1999], p. 13- 48.

POMBO, Pablo González; MOLINA, Horacio Sánchez; RAMIREZ, Jesús Sobrino. La evolución de los sistemas de garantía en América Latina como actores de la inclusión de la micro y la PYME en el sistema financiero. In: SANTOS, Carlos Alberto. **Pequenos Negócios**: desafios e perspectivas - serviços financeiros. v. 5. Brasília: SEBRAE, 2013, p.249 – 269.

_____ *et al.* **El Marco de los Sistemas/Esquemas de Garantía en Europa**: principales características y conceptos. Córdoba: Universidad de Córdoba, 2006.

_____. *et al.* **The European framework of guarantee systems/schemes: main characteristics and concepts.** Working paper. Córdoba: Fundación ETEA para el desarrollo y la cooperación, 2006.

_____; FIGUEIREDO, José Fernando. La experiencia europea para promover el acceso al crédito de las micro, pequeñas y medianas empresas (MIMYPES) a través de sistemas de garantías. IN: SECRETARÍA GENERAL IBEROAMERICANA (SEGIB), **La extensión del crédito y los servicios financieros**, Capítulo IX, p. 157-169, 2006.

_____; MOLINA, H.; RAMIREZ, J.N. The European framework of guarantee systems / schemes: main characteristics and concepts. Journal for SME Development, Taiwan: Small & Medium Business Credit Guarantee Fund (SMEG), 2006.

_____; HERRERO, Alfredo. **Los sistemas de garantías para la micro y la pyme en una economía globalizada.** Sevilla: Egondi Artes Gráficas, 2001.

PORTAL DO COOPERATIVISMO FINANCEIRO. **Cooperativismo de crédito amplia o número de sócios, diz o Bacen.** 12 mai. 2016. Disponível em: <<http://cooperativismodecredito.coop.br/2016/05/cooperativismo-de-credito-amplia-sua-carteira-de-clientes-brasileiros/>>. Acesso em 20 abr. 2017.

PORTELA, Flávio. RS e Vêneto são estados irmãos. **Correio do Povo**, 19 de junho de 2001, p. 8. Disponível em: <<http://www.correiodopovo.com.br/jornal/A106/N262/PDF/Fim08.pdf>>. Acesso em: 25 out. 2018.

PORTES, Alejandro. Social Capital: its origins and applications in Modern Sociology. **Annual Review of Sociology**, v. 24, p. 1-24, 1998.

_____; SENSENBRENNER, Julia. Embeddedness and immigration: Notes on the social determinants of economic action. **American Journal of Sociology**, v. 98, n. 6, p. 1320-1350, 1993.

POSNER, Eric. **Law and Social Norms.** Cambridge: Harvard University Press, 2009.

_____. Signaling Model of social norms: further thoughts. **The University of Richmond Law Review**, v. 36, p. 465-480. 2002.

POSNER, Richard. Social Norms and the Law: a review. **The American Economic Review**, v.87, n.2. Papers and Proceedings of the Hundred and Fourth Annual Meeting of the American Economic Association. Washington: American economic Association, May 1997, p. 365-369.

POWELL, Walter; COLYVAS, Jeanette. The New Institutionalism. In: CLEGG, Stewart; BAILEY, James. **International Encyclopedia of Organization Studies.** Thousand Oaks: Sage, 2008, p. 975-979.

PNUD Brasil; Ipea; Fundação João Pinheiro. **Atlas do Desenvolvimento Humano no Brasil.** s.l., 2013. Disponível em: <www.atlasbrasil.org.br>. Acesso em: 14 set. 2018.

PRIORI, Angelo., *et al.* História do Paraná: séculos XIX e XX. Maringá: Eduem, 2012.

PRUITT, Dean G.; KIMMEL, Melvin J. Twenty years of experimental gaming: Critique, synthesis, and suggestions for the future. **Annual review of psychology**, v. 28, n. 1, p. 363-392, 1977.

PRZEWORSKI, Adam; TEUNE; Henry. Research Designs. In: _____. **The Logic of Comparative Social Inquiry.** New York: Wiley, 1971, p. 31-46.

PUGA, Fernando Pimentel. **Alternativas de Apoio a MPMEs localizadas em Arranjos Produtivos Locais.** Textos para Discussão n.99. Rio de Janeiro: BNDES, jun. 2003.

_____. **Experiências de Apoio às Micro, Pequenas e Médias Empresas nos Estados Unidos, na Itália e em Taiwan.** Textos para Discussão n.75. Rio de Janeiro: BNDES, jun. 2000.

PUTNAM, Robert. **Bowling alone:** the collapse and revival of American community. New York: Simon & Schuster, 2000.

_____; LEONARDI, Robert; NANETTI, Raffaella. **Comunidade e Democracia:** a experiencia da Itália moderna. Rio de Janeiro: FGV, 1996.

_____. Who killed civic America? **Prospect**, March, v. 6, p. 66-72, 1996.

_____. Tuning in, turning out: the strange disappearance of social capital in America. **Political Science and Politics**, dec. 1995, p. 664 - 683.

_____. Bowling Alone: America's declining social capital, **Journal of Democracy**, n. 96, 1995, p. 65-78.

_____. **Making Democracy Work:** civic traditions in modern Italy. Princeton: Princeton University Press, 1993.

_____. The prosperous community. **The American Prospect**, v. 4, n. 13, p. 35-42, 1993.

RAGIN, Charles C. **La construcción de la investigación social:** introducción a los métodos y su diversidad. Bogotá: Siglo del Hombre, 2007.

_____. **The Comparative Method:** moving beyond qualitative and quantitative stages. Berkeley: University of California, 1987.

RAUCH, James; HENDRICKSON, Jill. Does bank consolidation hurt the small business borrower? **Small Business Economics**, v. 23, n. 3, 2004, p. 219–226.

RAWLS, John. **Uma Teoria da Justiça.** 2. ed. São Paulo: Martins Fontes, 2008.

REBECCHINI, Salvatore. Credit Guarantee Structures in Italy. In: KPMG. **Credit Access Guarantees:** a public asset between the state and the market - international survey on guarantee market players. Roma: KPMG Advisory, 2012.

RENO, R.; CIALDINI, R.; KALLGREN, C. The transsituational situation of social norms. **Journal of Personality and Social Psychology**, v.64, n.1, p.104-112., 1993.

REICHER, Stephan. The determination of group behavior. In: TAJFEL, Henri (ed.) **Social Identity and Intergroup Relations.** Cambridge: Cambridge University Press, 1982.

REIG PÉREZ, Araceli; RAMIREZ COMEIG, Irene. Efecto de la información asimétrica sobre el riesgo y el comportamiento de las sociedades de garantía recíproca: un análisis empírico. **Revista Española de Financiación y Contabilidad**, n. 95, abril – junio, p. 469-497, 1998.

RIEDL, Arno; VAN WINDEN, Frans. Information and the creation and return of social capital. In: FLAP, Henk; VÖLKER, Beate (Ed.). **Creation and returns of social capital.** London: Routledge, 2004, p. 77-103.

RIPPEL, Ricardo. **Migração e desenvolvimento econômico no Oeste do Estado do paraná:** uma análise de 1950 a 2000. Tese de Doutorado. Campinas: Unicamp, 2005.

RISSE, Thomas. **Governance Configurations in Areas of Limited Statehood:** Actors, modes, institutions, and resources. SFB-Governance Working Paper Series, n. 32, April 2012. Disponível em: <http://www.sfb-governance.de/publikationen/sfb-700-working_papers/wp32/SFB-Governance-Working-Paper-32.pdf>. Acesso em 10.dez. 2018.

RITCHIE, Jane; LEWIS, Jane. **Qualitative Research Practice: a guide for social science students and researchers**. London: Sage, 2003.

RITSCHL, Hans. Communal Economy and Market Economy. In: MUSGRAVE, Richard; PEACOCK, Alan. **Classics in the Theory of Public Finance**. Hampshire: MacMillan, 1994, p. 233-241.

RITZER, George. **Sociological Theory**. New York: McGraw-Hill, 2010.

RODAMILANS, Daniel Freire. **A Organização de Sociedades de Garantia de Crédito em Arranjos Produtivos Locais: uma alternativa de acesso ao crédito para micro, pequenas e médias empresas**. Monografia. Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2007.

ROSENAU, James. N. Governance in the twenty-first century. *Global Governance*, v. 1, n. 1, p. 13-43, 1995.

ROSS, Alf. **Lógica de las Normas**. Madrid: Technos, 1971

ROSSATO, Osmar; ABREU, Weniston Ricardo de Andrade. Sociedades de Garantia de Crédito no Brasil: reflexões sobre o modelo jurídico e regulamentação. In: SANTOS, Carlos Alberto. **Pequenos Negócios: desafios e perspectivas - serviços financeiros**. v. 5. Brasília: SEBRAE, 2013, p.303 – 321.

ROTHER, Marco. **Indicadores da Garantia extraídos do sistema Forlogic**. [mensagem pessoal]. Mensagem recebida por <paulossampaio@gmail.com> em 11 out. 2018.

RUESCHMEYER, Dietrich. Can one or a Few Cases yield Theoretical games? In: MAHONEY, James; _____. **Comparative Historical Analysis in the Social Sciences**. Cambridge: Cambridge University Press, 2003, p. 305-336.

RUSSO, Paolo Finaldi. Prefazione. In: FEDART FIDI. **Il Sistema dei Confidi Artigiani**. Edizione 2013. Roma: Fedart Fidi, 2014.

RUSSO, Giuseppe. **Confidi e Fideiussioni verso Basilea 2: una storia di appetiti che non mutano e di palati più raffinati**. Torino: Camera di Commercio, Industria, Artigianato e Agricoltura, 2003.

SABLE, Charles; ZEITLIN, Jonathan. Experimentalist Governance. In: LEVI-FAUR, David. **The Oxford Handbook on Governance**. Oxford: Oxford university press, p.169-183, 2012.

SAGE, Caroline; WOOLCOCK, Michael. **Breaking Legal Inequality Traps: New Approaches to Building Justice Systems for the Poor in Developing Countries**. Brooks World Poverty Institute Working paper n.17. Manchester: University of Manchester, 2007.

SALAMA, Bruno Meyerhof. Sub-rogação pelo Fundo Garantidor de Créditos (FGC) em decorrência do pagamento de créditos garantidos. **RDA – Revista de Direito Administrativo**, Rio de Janeiro, v. 276, p. 253-258, set. / dez. 2017.

SALVIANO JÚNIOR, Cleofas. Cooperativas de Garantia de Crédito: Consulta Pública. In: **Fórum Banco Central sobre Inclusão Financeira**, 6., 2014, Florianópolis. Apresentações... Brasília: Banco Central do Brasil, 2014. Disponível em: <http://inclusaofinanceira.bcb.gov.br/Paginas/agenda_dia2.aspx>. Acesso em: 30.11.2015.

_____. Cooperativas de Garantia de Crédito: Consulta Pública. In: **Fórum Banco Central sobre Inclusão Financeira**, 6., 2014, Florianópolis. Acesso a crédito para pequenos negócios: garantia inovadora e central de informações. Vídeo. Brasília: Banco Central do Brasil, 2014a. Disponível em:

<https://www.youtube.com/watch?v=uSxa_J9ylSg&index=1&list=PLhqfgkxuHXh7n6amJC_pVvf4NiBUt9oc3>. Acesso em: 30.11.2015.

SAMPAIO, Paulo. Entrevista com Leonardo Nafissi. Não publicada. 2018.

_____. **Microcrédito, desenvolvimento e superação da pobreza: uma análise jurídica do programa nacional de Microcrédito Produtivo Orientado.** Dissertação. Brasília: UnB, 2014.

SAMUELSON, Paul. The Pure Theory of Public Expenditure. **Review of Economics and Statistics**, n. 36, 1954, p. 387-389. SANTOS, Ana Karla Mesquita de Carvalho. **Análise de Crédito: um instrumento de apoio à tomada de decisão.** Monografia. Faculdade de Ciências da Administração. Universidade de Pernambuco, 2005.

SANTOS, Carlos Alberto dos. Crédito para os Pequenos Negócios: o duplo desafio de ampliar a oferta e reduzir custos. In: FELTRIM, Luiz Edson; VENTURA, Elvira Cruvinel Ferreira; DODL, Alessandra von Borowski. **Projeto Inclusão Financeira: perspectivas e desafios para inclusão financeira no Brasil - visão de diferentes atores.** Brasília: BCB, 2009.

_____. **Risco de Crédito e garantias: a proposta de um sistema nacional de garantias.** Brasília: SEBRAE, 2006. Disponível em: < <http://www.garantidorasdecredito.com.br/publicacoes/teses-e-monografias/>>. Acesso em: 26 out 2010.

SARIGIL, Z. Showing the path to path dependence: the habitual path. **European Political Science Review**, n. 7, p. 221 - 242, 2015.

SARTORI, Giovanni. Compare why and how. In: DOGAN, Mattei; KAZANCIGIL, Ali. (orgs.) **Comparing Nations: concepts, strategies, substance.** Oxford: Blackwell, 1994, p.14-34.

SAUNDERS, Anthony; CORNETT, Marcia. **Financial Institutions Management: a risk management approach.** New York: McGraw-Hill Irwin, 2008.

SCHAFFT, Kai A.; BROWN, David L. Social capital and grassroots development: the case of Roma self-governance in Hungary. **Social Problems**, v. 47, n. 2, p. 201-219, 2000.

SCHALLENBERGER, Erneldo.; COLOGNESE, Silvio Antônio. **Migrações e comunidades cristãs no Sul do Brasil: o modo de ser evangélico luterano no oeste do Paraná.** Toledo: Unioeste, 1993.

SCHELLING, THOMAS C. **The Strategy of Conflict.** Cambridge: Harvard University Press, 1980.

SCHENA, Cristiana. **Il ruolo prospettico dei confidi nel rapporto banca- impresa: mitigazione del rischio e supporto informativo.** Working paper. Facoltà di economia. Università dell'Insubria. Varese: Università dell'Insubria, 2004.

SCHMIDT, Axel. G., VAN ELKAN, Marco. **Macroeconomic Benefits of German Guarantee Banks: quantification of the macroeconomic effects of the activities of German Guarantee Banks under the framework of the global financial and economic crisis – results of a model calculation using a macroeconomic model.** Trier: InMit, 2010.

_____; _____. **Der gesamtwirtschaftliche Nutzen der deutschen Bürgschaftsbanken.** Trierer Schriften zur Mittelstandsökonomie. v. 7, Trier: Institut für Mittelstandsökonomie an der Universität Trier, 2006.

SCHNEIDER, Iara Elisa. **Movimentos migratórios no contexto de abertura e fechamento das fronteiras agrícolas.** Dissertação de Mestrado. Universidade Estadual do Oeste do Paraná, Toledo, 2008.

SCHRICKEL, Wolfgang Kurt. **Análise de Crédito: Concessão e Gerência de Empréstimos**. São Paulo: Atlas, 2000.

SCHULTZ, Paul Wesley; WESLEY; TABANICO, Jennifer.; RENDÓN, Tania. Normative beliefs as agents of influence: Basic processes and real-world applications. In: CRANO, William; PRISLIN, Radmila. **Attitudes and attitude change**. New York: Psychology Press, p. 385-409, 2008.

SCHUMPETER, Joseph Alois. **The Theory of Economic Development: an inquiry into profits, capital, credit, interest and the business cycle**. New Brunswick: Transaction Publishers, 2012.

SEBRAE. **Sociedades Garantidoras de Crédito: segunda oficina 2018**. Brasília: Sebrae, 2018.

_____. **Relatório SGC-Logic**. Brasília: Sebrae, 2018a.

_____. **Garantia de crédito: entenda como funciona**. 03.jan.2018. Brasília: Sebrae, 2018b. Disponível em: <<http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos>>. Acesso em: 12 jan. 2018.

_____. **O Financiamento das MPE no Brasil**. Brasília: SEBRAE, 2017.

_____. **O que é e como funciona o capital de giro**. Brasília: SEBRAE, 2017a. Disponível em: <http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/o-que-e-e-como-funciona-o-capital-de-giro>. Acesso em 25 nov. 2017.

_____. **Indicadores de Crédito das Micro e Pequenas Empresas no Brasil**. Brasília: BACEN/SEBRAE, 2016.

_____. **Sobrevivência das Empresas no Brasil**. Brasília: SEBRAE, 2016.

_____. **Sociedades de Garantia de Crédito – SGC: Indicadores de Desempenho – 1º semestre de 2016**. Disponível em: <<http://www.sociedadegarantiacredito.com.br/banco-de-arquivos/apresentacao-sgc-dados-1o-sem-2015-x-1o-sem-2016.pdf>>. Acesso em: 3 set. 2016.

_____. **Estatuto Social**. Brasília: SEBRAE, 2009. Disponível em: <<http://www.sebrae.com.br>>. Acesso em 02 nov. 2018.

_____. **Chamada Pública 03/2008**. Disponível em: <http://www.pa.sebrae.com.br/arquivos/chamadapublica_SGC_sebrae.pdf>; Acesso em 15 ago.2016.

SEBRAE-SP. **O Financiamento das Micro e Pequenas Empresas Paulistas**. Disponível em: <https://m.sebrae.com.br/Sebrae/Portal_Sebrae/UFs/SP/Pesquisas/financiamento_2009.pdf>. Acesso em: 10.12.2017.

SECURATO, José Roberto. **Crédito – Análise e Avaliação do Risco: Pessoas Físicas e Jurídicas**. São Paulo: Saint Paul, 2002.

_____; FAMÁ, Rubens. Um procedimento para a decisão de crédito pelos bancos. **Revista de Administração Contemporânea**, v. 1, n. 1, p. 101-119, 1997.

SELIGMAN, Adam. **The Problem of Trust**. Princeton: Princeton University Press, 1997.

SELLTIZ, Claire; WRIGHTSMANN, Lawrence; COOK, Stuart. **Métodos de Pesquisa nas Relações Sociais**. v.1. Delineamentos de Pesquisa. São Paulo: EPU, 1987.

SERAGELDIN, Ismail e GROOTAERT, Christiaan. Defining Social Capital: An Integrating View. In: DASGUPTA, Partha e SERAGELDIN, Ismail: **Social Capital: a multifaceted perspective**. Washington: The World Bank, 2000.

SERASA-EXPERIAN. **Inadimplência das micro e pequenas empresas bate novo recorde e encerra o ano com cerca de 5 milhões de negativadas**. 15 de fevereiro de 2018. Disponível em: < <https://www.serasaexperian.com.br/sala-de-imprensa/inadimplencia-das-micro-e-pequenas-empresas-bate-novo-recorde-e-encerra-o-ano-com-cerca-de-5-milhoes-de-negativadas>>. Acesso em: 30 out. 2018.

SHAW, Marvin E. **Group Dynamics: the psychology of small group behavior**. New York: McGraw-Hill, 1981.

SHERIF, Muzafer. An experimental approach to the study of attitudes. **Sociometry**, v.1, n.1/2, Washington: American Sociological Association, 1937, p. 90-98.

SHERIF, Muzafer. **The psychology of social norms**. New York: Harper, 1936.

SICLARI, Davide. Le Prospettive di regolazione dei confidi dopo la legge n. 150 del 2016. **Rivista di Diritto Bancario**, n.3, 2018. Roma: Diritto Bancario, 2018, p. 1-22. Disponível em: <<http://www.dirittobancario.it>>. Acesso em 15 out 2018.

_____. L'Evolutione della Supervisione Pubblica sui Confidi. In: LUNGHI, Laura (a cura di). **Osservatorio bancario e finanziario in Europa e nel sistema regolatorio internazionale**. 23.02.2018. Disponível em: <<http://www.contabilita-pubblica.it/Archivio%202018/Osservatorio/SICLARI.pdf>>. Acesso em: 16.out. 2018.

SILVA, Cenair Gomes. **Apresentação na Comissão de Finanças e Tributação**. Câmara dos Deputados. 22 de maio de 2007.

SILVA, José Pereira. **Gestão e Análise de Risco de Crédito**. São Paulo: Atlas, 2003.

_____. **Análise e Decisão de Crédito**. São Paulo: Atlas, 1988.

SILVEIRA, Daniel; GAZZONI, Marina. **PIB brasileiro cresce 1,0% em 2017, após 2 anos de retração**. 01 mar. 2018. Disponível em: <<https://g1.globo.com/economia/noticia/pib-brasileiro-cresce-10-em-2017-apos-2-anos-de-retracao.ghtml>>. Acesso em: 30 out 2018.

SIMMEL, Georg. **The Philosophy of Money**. London: Routledge, 2011.

_____. **The Sociology of Georg Simmel**. New York: Free Press, 1950.

SKOCPOL, Theda. Unravelling from above. **The American Prospect**, n. 25, p.20-25.

SMITH. Adam. **A Riqueza das Nações: Investigação sobre sua natureza e suas causas**. São Paulo: Nova Cultural, 1996 [1776].

SOARES, Marden Marques; BALLIANA, Gilson Marcos. O cooperativismo de crédito no Brasil. In: VENTURA, Elvira Cruvinel Ferreira; FONTES FILHO, Joaquim Rubens; SOARES, Marden Marques (Orgs.). **Governança Cooperativa: diretrizes e mecanismos para o fortalecimento da governança em cooperativas de crédito**. Brasília: Banco Central do Brasil, 2009, p.17- 29.

SOBER, Elliott; WILSON, David Sloan. **Unto others: The evolution and psychology of unselfish behavior**. Cambridge: Harvard University Press, 1998.

SORRENTINO, Riccardo. Pil: ecco i Paesi Ue tornati sopra ai livelli pre-crisi (non l'Italia). **Il Sole 24 Ore**, 14 febbraio 2018. Disponível em:< <http://www.ilsole24ore.com>>. Acesso em 25 out 2018.

SON, Joonmo; LIN, Nan. Social Capital and Civic Action: a network-based approach. **Social Science Research**, n.37, 2008, p. 330-349.

SPEROTTO, Augusto José. Sociedade de Garantia de Crédito. Apresentação em 12 de setembro de 2018. **Encontro do Sistema de Melhoria de Ambiente de Negócios do Paraná**. Curitiba, 12 e 13 de setembro de 2018. Disponível em: < <http://www.ambiente.denegocios.com.br>>. Acesso em: 11.out. 2018.

_____. Sociedade de Garantia de Crédito: Garantioeste, uma opção para impulsionar pequenas negócios. In: SANTOS, Carlos Alberto. **Pequenos negócios, desafios e perspectivas: serviços financeiros**. Brasília: SEBRAE, 2013, p. 293-302.

STIGLITZ, Joseph E.; WEISS, H. Credit Rationing in Markets with Imperfect Formation. **American Economic Review**, v.71, n. 2, p.393-410, jun. 1981.

STRAHAN, Philip E.; WESTON, James P. Small business lending and the changing structure of the banking industry 1. **Journal of Banking & Finance**, v. 22, n. 6-8, p. 821-845, 1998.

_____; _____. Small business lending and bank consolidation: Is there cause for concern? **Current Issues in Economics and Finance**. New York: Federal Reserve Bank of New York, March 1996

STUNTZ, W. Self-defeating crimes. **Virginia Law Review**, v. 86, n.8, p. 1871-1882.

SUGDEN, Robert. **The Economics of Rights, Co-operation and Welfare**. London: Palgrave McMillian, 2005.

SUMNER, W.G. **Folkways: a study of sociological importance of usages, manners, customs, mores, and morals**. New York: Dover Publications, 1906.

SUNSTEIN, Cass. Social Norms and Social Roles. **Columbia Law Review**, v. 96, n. 4, p. 903-968, 1996.

_____. On the Expressive Function of Law. **University of Pennsylvania Law Review**, v.144, p. 2021-2053, 1996.

SWEDBERG, Richard. The Tool Kit of Economic Sociology. In: WEINGAST, Barry; WITTMAN, Donald. **The Oxford Handbook of Political Economy**. Oxford: Oxford University Press, 2006, p. 937-950.

SZTOMPKA, Piotr. **Trust: A sociological theory**. Cambridge University Press, 1999.

TAJFEL, H. TURNER, J.C. The social identity theory of intergroup behavior. In: JOST, J.T.; SIDANIUS, J. (ed.) **Political psychology: key readings**. New York: Psychology Press, 2004, p. 276 -293.

TAKAR, Téó. Bancos nas mãos de poucos. [abr. 2017]. Disponível em: <<https://www.uol/economia/especiais/concentracao-de-bancos.htm#bancos-nas-maos-de-poucos>>. Acesso em: 02 jan. 2018.

TARROW, S. Making Social Science work across space and time. **American Political Science Review**, v.90, n.2, p.389 – 397.

TASIC, Igor. Crédito às micro e pequenas empresas: assimetria de informação e análise da realidade brasileira. In: INSTITUTO DE PESQUISA ECONÔMICA APLICADA. **Prêmio IPEA**, v. 40, p. 509-550, 2005.

TAYLOR, Michael. **Community, Anarchy and Liberty**. New York: Cambridge University Press, 1982, p. 28-29.

TENDLER, Judith. **Good Governance in the Tropics**. Baltimore: John Hopkins University Press, 1997.

_____; FREEDHEIM, Sara. **Trust in a rent-seeking world: health and government transformed in Northeast Brazil**. *World Development*, v. 22, n. 12, p. 1771-1791, 1994.

THOMSON, I. The theory that won't die: From mass society to the decline of social capital. **Sociological Forum**, v.20, n.3, p.421-448, 1998.

THORNTON, Dorothy; KAGAN, Robert; GUNNINGHAM, Neil. When Social Norms and Pressures are not Enough: environmental performance in the trucking industry. **Law and Society Review**, v.43, n.2, p.405-436, 2009.

TILLY, Charles. **Big Structures, Large Processes, Huge Comparisons**. New York: Russell Sage Foundation, 1984.

TOLEDO. **Prefeitura assina convênio inédito no país com Garantiaeste**. 20.12.2016. Disponível em: <<http://www.toledo.pr.gov.br/noticia/prefeitura-assina-convenio-inedito-no-pais-com-garantioeste>>. Acesso em: 15 set. 2018.

_____. **Lei Municipal “R” 104, de 3 de setembro de 2009**. Disponível em: <www.toledo.pr.gov.br>. Acesso em: 14 set. 2018.

TÖNNIES, Ferdinand. **Community and Society**. Mineola: Dover, 2011.

TRECCANI. **Udine**. 2011. Disponível em: <<http://www.treccani.it/enciclopedia/udine/>>. Acesso em 27 set. 2018.

TRUBEK, David. The “Rule of Law” in Development Assistance: past, present and future. In: _____; SANTOS, Alvaro. **The New Law and Economic Development: a critical appraisal**. Cambridge: Cambridge University Press, 2006, p. 74-94.

UDINE.COM. **Un pò di storia**. [s.d.]. Disponível em: <<http://www.udine.com/storia-tradizioni.html>>. Acesso em 26 set. 2018.

ULLMANN-MARGALIT, Edna. **The Emergence of Norms**. Oxford: Clarendon Press, 1977.

UNIÃO EUROPEIA. **Fundo Europeu de Investimentos**. Disponível em: <[https://europa.eu/european-union/about-eu/institutions-bodies/european-investment-bank_pt#fundo-europeu-de-investimento-\(fei\)](https://europa.eu/european-union/about-eu/institutions-bodies/european-investment-bank_pt#fundo-europeu-de-investimento-(fei))>. [2018]. Acesso em 11.out. 2018.

UNITED STATES. Administrative Conference of the United States. Code of Federal Regulations. Recommendation 94-1: The Use of Audited Self-Regulation as a Regulatory Technique. In: UNITED STATES GOVERNMENT PUBLISHING OFFICE. **Federal Register**, v. 59. ed. 167, 30. aug. 1994. Washington: US, p. 44701.

UPHOFF, Norman. Understanding Social Capital: learning from the Analysis and Experience of Participation. In: DASGUPTA, Partha; SERAGELDIN, Ismail. **Social Capital: a multifaceted perspective**. Washington: The World Bank, 2000, p. 215-252.

USUY, Eduardo Noboyuki. **Cooperativa de crédito atuando como sociedade de garantia de crédito: o caso da Viacredi**. Dissertação. Florianópolis: UFSC, 2009.

VASCONCELOS, Pedro. **Capital Social, Solidariedade Familiar e Desigualdade Social no Portugal Contemporâneo**. Tese de Doutorado em Sociologia. Lisboa: Instituto Universitário de Lisboa, 2011. Disponível em: <<https://repositorio.iscte-iul.pt>>. Acesso em: 8 out. 2016.

VAZ, Tatiana. **25 empresas do Brasil entre as maiores do mundo, pela Forbes**. Disponível em: <<https://exame.abril.com.br/negocios/25-empresas-do-brasil-entre-as-maiores-do-mundo-pela-forbes/>>. Acesso em 11 out 2018.

VENTURA, Elvira Cruvinel Ferreira. Projeto Governança Cooperativa. In: _____; FONTES FILHO, Joaquim Rubens; SOARES, Marden Marques (orgs.). **Governança Cooperativa: diretrizes e mecanismos para o fortalecimento da governança em cooperativas de crédito**. Brasília: Banco Central do Brasil, 2009, p.49- 62.

_____; FONTES FILHO, Joaquim Rubens; SOARES, Marden Marques. Introdução. In: VENTURA, Elvira Cruvinel Ferreira; FONTES FILHO, Joaquim Rubens; SOARES, Marden Marques (Orgs.). **Governança Cooperativa: diretrizes e mecanismos para o fortalecimento da governança em cooperativas de crédito**. Brasília: Banco Central do Brasil, 2009, p.11-16.

VERGNE, J.; DURAND, R. The missing links between the theory and empirics of path dependence: conceptual clarification, testability issues, and methodological implications. **Journal of Management Studies**, n. 47, p. 736 – 759.

VON IHERING, Rudolf. **Der Zweck im Recht**. Leipzig: Breitkopf und Härtel, 1877.

WALLEN, Kenneth; CHELSIE, Romulo; **Social Norms**: more details, please.

WARDE, Alan; TAMPUBOLON, Gindo. Social capital, networks and leisure consumption. **The Sociological Review**, v. 50, n. 2, p. 155-180, 2002.

WEBER, Max. **Economia e Sociedade: fundamentos da sociologia compreensiva**. Brasília: UnB, 2004.

WEBER, Rosina. **Sistema especialista difuso para análise de crédito**. Dissertação de Mestrado. Florianópolis: Universidade Federal de Santa Catarina, 1993.

WESTON, J.; BRIGHAM, Eugene P. **Managerial finance**. New York: Holt, 1972.

WILLIAMS, Bernard. Formal Structures and Social Reality. In: GAMBETTA, Diego. (ed.) **Trust: making and breaking cooperative relations**. Oxford: Basil Blackwell, 1988, p. 3 - 13.

WILSON, David Sloan; OSTROM, Elinor; COX, Michael E. Generalizing the core design principles for the efficacy of groups. **Journal of Economic Behavior & Organization**, v. 90, p. S21-S32, 2013.

WOOLCOCK, Michael. The place of social capital in understanding social and economic outcomes. **Canadian Journal of Policy Research**, v. 2, n. 1, p. 1-17, 2001.

WOLFE, A. *Whose Keeper?* Social Science and Moral Obligation. Berkeley: University of California Press, 1991.

WORLD BANK. **Doing Business 2018: reforming to create jobs (Brazil)**. Washington: World Bank, 2018.

XEYLA, Regina. **Sebrae inicia capacitação de conselhos de administração no Paraná**. 16/03/2010. Disponível em: <<http://www.df.agenciasebrae.com.br/sites/asn/uf/DF/sebrae-inicia-capacitacao-de-conselhos-de-administracao-no-parana>>. Acesso em: 14 set. 2018.

YAMAGISHI, Toshio. Trust as a Form of Social Intelligence. In: COOK, Karen (ed). **Trust in Society**. New York: Russell Sage, 2001, p.121 - 147.

_____; COOK, Karen. S. Generalized Exchange and Social Dilemmas. **Social Psychology Quarterly**, v. 56, n. 4, p. 235, 1993.

YANOVITZKY, Itzhak; RIMAL, Rajiv. Communication and Normative influence: an introduction to the special issue. **Communication Theory**, n. 16, p. 1-6.

YIN, Robert K. **Estudo de caso: planejamento e métodos**. Porto Alegre: Bookman, 2015.

YOUNG, Hobart Peyton. Social Norms. In: In: DURLAUF, Steven; BLUME, Lawrence. **The New Palgrave Dictionary of Economics**. Palgrave, 2008, p. 12992 -13000.

ZAMBALDI, Felipe et. al. Credit granting to small firms: A Brazilian case. **Journal of Business Research**, v. 64, n. 3, March 2011, p. 309-315.

ZELONI, Luca. **Il rilancio del sistema delle garanzie in Italia**. Palestra. Convegno Unione Industriale Napoli, 6 dicembre 2017. Napoli, 2017.

ZICA, Roberto Marinho Figueiroa. **Sistema de Garantia de Crédito para Micro e Pequenas Empresas no Brasil: a proposta de um modelo**. Dissertação (Mestrado em Administração). Belo Horizonte: FEAD, 2007.

APÊNDICE A: INSTRUMENTOS DE PESQUISA.

APÊNDICE A.1: INSTRUMENTO DE PESQUISA: SURVEY BRASIL.



Universidade de Brasília

MICRO E PEQUENAS EMPRESAS: ENTIDADES DE GARANTIA MÚTUAS DE CRÉDITO

Esta pesquisa tem por objetivo conhecer melhor os associados das entidades de garantia mútua de crédito e suas relações com as entidades de garantia de crédito, as instituições financeiras (cooperativas de crédito e bancos) e as associações comerciais. As respostas são confidenciais e serão utilizadas apenas para a pesquisa. O (A) senhor(a) poderia responder a algumas perguntas? Sua opinião é muito importante.

Entidade de Garantia de Crédito: _____

Bloco 1: Perfil

A. Perfil do entrevistado

1. Idade: _____ anos

2. Sexo:

1. masculino

2. feminino

3. Qual a sua escolaridade: (Marque apenas uma opção)

1. Sem escolaridade/sem instrução	7. Médio técnico completo
2. Fundamental (1º grau) incompleto	8. Superior incompleto
3. Fundamental (1º grau) completo	9. Superior completo
4. Médio (2º grau) incompleto	10. Pós-graduação
5. Médio (2º grau) completo	88. Não sabe
6. Médio técnico incompleto	99. Não deseja responder

4. Em que cidade viveu durante a infância? _____

B. Perfil do empreendimento

5. Faturamento da empresa:

5A – Número de funcionários:

6. Ramo da empresa:

1.Comércio Atacadista	6. Indústria, produção sob encomenda, não
2. Comércio Varejista	7. Agricultura/ Pecuária
3. Prestação de serviços	8. Extração Mineral
4. Indústria artesanal	9. Outros. Quais? _____
5. Indústria, produção em série	

Bloco 2: Associações**Bloco 2.1: Sociedades de Garantia de Crédito / Confidi****7. Há quanto tempo é associado da Sociedade de Garantia de Crédito / Confidi?**

____ anos ____ meses = ____ meses

7a. Em uma escala de 1 a 10, como o Sr. avalia a frequência de sua participação nas reuniões da Cooperativa de Garantia de Crédito?

(Brasil: Não Aplicável)

Não participo de nenhuma reunião	1__2__3__4__5__6__7__8__9__10__	Participo de todas as reuniões
----------------------------------	---------------------------------	--------------------------------

88.Não sei____

99. Não desejo responder____

Bloco 2.2: Associação Comercial e Empresarial Local**8. O Sr./Sra. é associado da Associação Comercial e Empresarial:**

1.Sim

2.Não

99. Não desejo responder

9. Há quanto tempo é associado da Associação Comercial e Empresarial?

____ anos ____ meses = ____ meses

77.Não aplicável

88.Não sei 99.Não desejo responder

10. Em uma escala de 1 a 10, como o Sr. avalia a frequência de sua participação nas reuniões da Associação Comercial e Empresarial?

Não participo de nenhuma reunião	1__2__3__4__5__6__7__8__9__10__	Participo de todas as reuniões
----------------------------------	---------------------------------	--------------------------------

77.Não aplicável ____

88.Não sei____

99. Não desejo responder____

Bloco 2.3: Cooperativa de crédito**11. O Sr./Sra. é cooperado da Cooperativa de Crédito?**

1.Sim

2.Não

99. Não desejo responder

12. Há quanto tempo é cooperado da Cooperativa de Crédito?

___ anos ___ meses = ___ meses

77. Não aplicável 88. Não sei 99. Não deseja responder

13. Em uma escala de 1 a 10, como o Sr. avalia a frequência de sua participação nas reuniões da Cooperativa de Crédito?

Não participo de nenhuma reunião	1__2__3__4__5__6__7__8__9__10__	Participo de todas as reuniões
----------------------------------	---------------------------------	--------------------------------

77. Não aplicável ___

88. Não sei ___

99. Não desejo responder ___

Bloco 3: Acesso ao crédito**14. Sua empresa buscou crédito nos últimos 12 meses?**

1. Sim 2. Não 88. Não sei 99. Não desejo responder

15. Sua empresa teve dificuldades no acesso ao crédito na Instituição Financeira?

1. Sim 2. Não 88. Não sei 99. Não desejo responder

16. Quais foram as dificuldades encontradas na contratação da operação de crédito?

(Não leia as opções e preencha uma ou mais respostas)

<input type="checkbox"/>	1. Falta da documentação contábil exigida pelo Banco ou Cooperativa de Crédito
<input type="checkbox"/>	2. Falta da documentação fiscal exigida pelo Banco ou Cooperativa de Crédito
<input type="checkbox"/>	3. Falta de avalista ou fiador
<input type="checkbox"/>	4. Falta de garantias reais (imóvel, carro, máquinas) exigidas pelo Banco ou Cooperativa de Crédito
<input type="checkbox"/>	5. Taxas de juros muito altas na operação
<input type="checkbox"/>	6. Existência de restrições cadastrais (SERASA, SPC, etc..)
<input type="checkbox"/>	7. Outra dificuldade. Qual? _____
<input type="checkbox"/>	8. Não tive dificuldades
<input type="checkbox"/>	88. Não sabe
<input type="checkbox"/>	99. Não deseja responder

17. Qual foi a principal razão dada pelo banco ou cooperativa de crédito para não conceder o empréstimo?

(Não leia as opções e preencha uma ou mais respostas)

1. faltam linhas de crédito para o meu perfil	11. o projeto da empresa foi considerado inviável
2. conta corrente muito nova	12. falta de avalista ou fiador
3. saldo médio da conta insuficiente	13. falta de recursos próprios (contrapartida) da empresa
4. faturamento da empresa muito baixo	14. falta de imóvel como garantia
5. falta de documentos da empresa (contábeis/ fiscais/ outros)	15. já tinha outro empréstimo
6. insuficiência de garantias reais da empresa	16. o projeto da empresa foi considerado inviável
7. empresa recente	17. Outro. Qual? _____
8. inadimplência da empresa (empresa com dívida)	77. Não aplicável
9. registro da empresa no CADIN/SERASA	88. Não sabe
10. falta de fundos de garantia para	99. Não deseja responder

Bloco 4: Operação de crédito e sua garantia

18. Qual foi a finalidade de sua última operação de crédito?

1. capital de giro	6. desenvolvimento de novos produtos
2. reforma / ampliação do negócio	7. contratação / treinamento de pessoal
3. compra de mercadorias	8. Outra. Qual? _____
4. compra de máquinas e equipamentos	88. Não sabe
5. refinanciamento de dívidas	99. Não deseja responder

19. Que tipo de garantia real você poderia ter oferecido na contratação do crédito?

1. máquinas e equipamentos	5. nenhuma garantia
2. estoques	6. Outra. Qual? _____
3. veículos	88. Não sabe
4. imóveis	99. Não deseja responder

20. Quantas operações de crédito sua empresa já fez com o uso de cartas de garantia da Entidade de Garantia de Crédito?

Número de operações com carta de garantia: _____

21. Qual foi o montante de sua última operação de crédito?

1. até 10 mil reais	5. de 100 mil reais a 200 mil reais
2. de 10 mil reais a 30 mil reais	6. acima de 200 mil reais
3. de 30 mil reais a 50 mil reais	88. Não sabe
4. de 50 mil reais a 100 mil reais	99. Não deseja responder

22. Em sua última operação, qual o percentual do valor da operação de crédito que foi garantido pela carta?

1. Menos que 50% do valor da operação	5. 80 a 89% do valor da operação
2. 50% a 59% do valor da operação	6. 90% ou mais do valor da operação
3. 60 a 69% do valor da operação	88. Não sabe
4. 70 a 79% do valor da operação	99. Não deseja responder

23. A carta de garantia fornecida pela Sociedade de Garantia de Crédito permitiu

1. Acesso ao crédito	4. Alongamento do prazo da operação
2. Redução da taxa de juros da operação	5. Redução da documentação exigida pelo Banco / Cooperativa de Crédito
3. Atendimento das exigências de garantia	6. Outras. Quais?

24. Na última operação de crédito contratada, houve / está sendo realizado

1. o pagamento regular de todas as parcelas junto ao Banco / Cooperativa de Crédito
2. o pagamento da Instituição financeira pela Sociedade de Garantia de Crédito com posterior pagamento
3. o pagamento da SGC com renegociação de valores/ juros/ prazos
4. a cobrança judicial
88. Não sabe
99. Não deseja responder

Bloco 5: Redes de relacionamento

5.1: Geral

25. Há quantos anos você mora nesta cidade? ____ anos

Indique nas perguntas seguintes em que medida você concorda com a afirmação:

26. Conheço pessoalmente pessoas influentes na cidade.

Não conheço pessoalmente ninguém influente	1__2__3__4__5__6__7__8__9__10__	Conheço muitas pessoas influentes
--	---------------------------------	-----------------------------------

88. Não sei ____

99. Não desejo responder ____

5.2: Sociedades de Garantia de Crédito / Confidi

5.2.1 Executivos SGC

27. Conheço há bastante tempo um ou mais executivos da SGC.

Não conheço há bastante tempo ninguém da SGC	1__2__3__4__5__6__7__8__9__10__	Conheço há bastante tempo vários executivos da SGC
--	---------------------------------	--

88. Não sei ____

99. Não desejo responder ____

28. Os executivos da sociedade de garantia de crédito me conhecem pessoalmente.

Os executivos da SGC não me conhecem pessoalmente.	1__2__3__4__5__6__7__8__9__10__	Os executivos da SGC me conhecem pessoalmente bem.
--	---------------------------------	--

88. Não sei__

99. Não desejo responder__

29. Os executivos da sociedade de garantia de crédito conhecem bem minha empresa.

Os executivos da SGC não conhecem minha empresa.	1__2__3__4__5__6__7__8__9__10__	Os executivos da SGC conhecem bem minha empresa.
--	---------------------------------	--

88. Não sei__

99. Não desejo responder__

5.2.2. SGC / Confidi**30. A sociedade de garantia de crédito conhece minha real capacidade de pagamento.**

A SGC não conhece minha real capacidade de pagamento.	1__2__3__4__5__6__7__8__9__10__	A SGC conhece muito a minha real capacidade de pagamento.
---	---------------------------------	---

88. Não sei__

99. Não desejo responder__

31. A sociedade de garantia de crédito é transparente em suas relações comigo.

A SGC não é transparente no relacionamento comigo.	1__2__3__4__5__6__7__8__9__10__	A SGC é totalmente transparente no relacionamento comigo.
--	---------------------------------	---

88. Não sei__

99. Não desejo responder__

5.2.3: Associados SGC/Confidi**32. Conheço associados da SGC em outros grupos dos quais participo.**

Não conheço nenhum associado da SGC em outros grupos	1__2__3__4__5__6__7__8__9__10__	Conheço muitos associados da SGC em outros grupos.
--	---------------------------------	--

88. Não sei__

99. Não desejo responder__

33. Conheço há muito tempo outros associados da sociedade de garantia de crédito / Confidi.

Não conheço <u>há muito tempo</u> outros associados da SGC.	1__2__3__4__5__6__7__8__9__10__	Conheço <u>há muito tempo</u> muitos associados da SGC.
---	---------------------------------	---

88. Não sei__

99. Não desejo responder__

34. Quantos associados da sociedade de garantia de crédito vocês conhece?

_____ pessoas.

77. Não aplicável _____

88. Não sei _____

99. Não desejo responder _____

35. Tenho relações pessoais ou familiares com associados da SGC.

Não tenho nenhum parente ou amigo que seja associado da SGC.	1__2__3__4__5__6__7__8__9__10__	Tenho vários parentes ou amigos que são associados da SGC.
--	---------------------------------	--

88. Não sei _____

99. Não desejo responder _____

36. Tenho relações comerciais com um ou mais associados da SGC.

Não tenho nenhum parceiro de negócios que seja associado da SGC.	1__2__3__4__5__6__7__8__9__10__	Tenho vários parceiros de negócios que são associados da SGC.
--	---------------------------------	---

88. Não sei _____

99. Não desejo responder _____

37. Mantenho há muito tempo relações comerciais com vários associados da SGC.

Nunca tive nenhum parceiro de negócios que fosse associado da SGC.	1__2__3__4__5__6__7__8__9__10__	Tenho vários parceiros de negócios há muitos anos que são associados da SGC.
--	---------------------------------	--

88. Não sei _____

99. Não desejo responder _____

5.3: Instituição Financeira / Cooperativa de Crédito**5.3.1: Associados Cooperativa de Crédito****38. (Apenas Associados da Cooperativa de Crédito). Conheço cooperados da cooperativa de crédito em outros grupos dos quais participo.**

Não conheço nenhum cooperado da cooperativa de crédito em outros grupos.	1__2__3__4__5__6__7__8__9__10__	Conheço muitos cooperados da cooperativa de crédito em outros grupos.
--	---------------------------------	---

77. Não aplicável _____

88. Não sei _____

99. Não desejo responder _____

39. (Apenas Associados da Cooperativa de Crédito). Conheço há muito tempo outros cooperados da cooperativa de crédito.

Não conheço <u>há muito tempo</u> outros cooperados da cooperativa de crédito.	1__2__3__4__5__6__7__8__9__10__	Conheço <u>há muito tempo</u> muitos cooperados da cooperativa de crédito.
--	---------------------------------	--

77. Não aplicável _____

88. Não sei _____

99. Não desejo responder _____

40. (Apenas Associados da Cooperativa de Crédito). Quantos cooperados da cooperativa de crédito você conhece?

_____ pessoas.

77. Não aplicável _____

88. Não sei _____

99. Não desejo responder _____

41. (Apenas Associados da Cooperativa de Crédito). Tenho relações pessoais ou familiares com cooperados da Cooperativa de Crédito.

Não tenho nenhum parente ou amigo que seja associado da cooperativa de crédito.	1__2__3__4__5__6__7__8__9__10__	Tenho vários parentes ou amigos que são associados da cooperativa de crédito.
---	---------------------------------	---

77. Não aplicável _____

88. Não sei _____

99. Não desejo responder _____

42. (Apenas Associados da Cooperativa de Crédito). Tenho relações comerciais com um ou mais cooperados da Cooperativa de Crédito.

Não tenho nenhum parceiro de negócios que seja associado da cooperativa de crédito.	1__2__3__4__5__6__7__8__9__10__	Tenho vários parceiros de negócios que são associados da cooperativa de crédito.
---	---------------------------------	--

77. Não aplicável _____

88. Não sei _____

99. Não desejo responder _____

43. (Apenas Associados da Cooperativa de Crédito). Mantenho há muito tempo relações comerciais com vários cooperados da Cooperativa de Crédito.

Nunca tive nenhum parceiro de negócios que fosse associado da cooperativa de crédito.	1__2__3__4__5__6__7__8__9__10__	Tenho vários parceiros de negócios há muitos anos que são associados da cooperativa de crédito.
---	---------------------------------	---

77. Não aplicável _____

88. Não sei _____

99. Não desejo responder _____

5.4: Associação Comercial e Empresarial Local

5.4.1: Associados da Associação Comercial

44. (Apenas Associados da Associação Comercial e Empresarial). Conheço associados da associação comercial em outros grupos dos quais participo.

Não conheço nenhum associado da associação comercial em outros grupos.	1__2__3__4__5__6__7__8__9__10__	Conheço muitos associados da associação comercial em outros grupos.
--	---------------------------------	---

77. Não aplicável _____

88. Não sei _____

99. Não desejo responder _____

45. (Apenas Associados da Associação Comercial e Empresarial). Conheço há muito tempo outros associados da associação comercial e empresarial.

Não conheço <u>há muito tempo</u> outros associados da associação comercial.	1__2__3__4__5__6__7__8__9__10__	Conheço <u>há muito tempo</u> muitos associados da associação comercial.
--	---------------------------------	--

77. Não aplicável ____

88. Não sei ____

99. Não desejo responder ____

46. (Apenas Associados da Associação Comercial e Empresarial). Quantos associados da associação comercial e empresarial você conhece?

_____ pessoas.

77. Não aplicável ____

88. Não sei ____

99. Não desejo responder ____

47. (Apenas Associados da Associação Comercial e Empresarial). Tenho relações pessoais ou familiares com associados da Associação Comercial.

Não tenho nenhum parente ou amigo que seja associado da associação comercial.	1__2__3__4__5__6__7__8__9__10__	Tenho vários parentes ou amigos que são associados da associação comercial.
---	---------------------------------	---

77. Não aplicável ____

88. Não sei ____

99. Não desejo responder ____

48. (Apenas Associados da Associação Comercial e Empresarial). Tenho relações comerciais com um ou mais associados da Associação Comercial.

Não tenho nenhum parceiro de negócios que seja associado da associação comercial.	1__2__3__4__5__6__7__8__9__10__	Tenho vários parceiros de negócios que são associados da associação comercial.
---	---------------------------------	--

77. Não aplicável ____

88. Não sei ____

99. Não desejo responder ____

49. (Apenas Associados da Associação Comercial e Empresarial). Mantenho há muito tempo relações comerciais com vários associados da Associação Comercial.

Nunca tive nenhum parceiro de negócios que fosse associado da associação comercial.	1__2__3__4__5__6__7__8__9__10__	Tenho vários parceiros de negócios há muitos anos que são associados da associação comercial.
---	---------------------------------	---

77. Não aplicável ____

88. Não sei ____

99. Não desejo responder ____

Bloco 6: Relações nos Grupos

6.1: Reciprocidade e Cooperação

50. Sempre sou cooperativo nas minhas relações comerciais

Nunca coopero sem antes conhecer bem meus parceiros comerciais.	1__2__3__4__5__6__7__8__9__10__	Sempre coopero, mesmo sem conhecer bem meus parceiros comerciais.
---	---------------------------------	---

88. Não sei ____

99. Não desejo responder ____

51. Meus parceiros comerciais sempre agiram de forma cooperativa

Meus parceiros comerciais não cooperaram antes de me conhecer bem.	1__2__3__4__5__6__7__8__9__10__	Meus parceiros comerciais cooperaram mesmo antes de me conhecer bem.
--	---------------------------------	--

88. Não sei__

99. Não desejo responder__

52. As pessoas nesta cidade sempre agem de forma cooperativa.

As pessoas nesta cidade nunca cooperam sem conhecer bem a outra pessoa.	1__2__3__4__5__6__7__8__9__10__	As pessoas nesta cidade sempre cooperam mesmo antes de conhecer bem a outra pessoa.
---	---------------------------------	---

88. Não sei__

99. Não desejo responder__

53. (Uphoff) Indique como você vê a cooperação entre os membros do grupo e em sua cidade:

		SGC	CC	ACE	Cidade
1	As pessoas do grupo não têm interesse no bem-estar das outras; cada um busca seu próprio interesse mesmo que seja em prejuízo dos outros.				
2	Cada um do grupo têm em primeiro lugar interesse no seu próprio bem-estar; e só coopera na medida em que isto lhe traz benefícios.				
3	As pessoas do grupo se comprometem com iniciativas comuns; e cooperam mais quando há benefícios também para os outros.				
4	As pessoas do grupo se comprometem com o bem-estar dos outros, sem se limitar a cooperar só quando têm benefícios pessoais; há preocupação com o bem público.				
88	Não sei / Não desejo responder.				

54. (Olson) Indique como você vê a organização entre os membros do grupo e em sua cidade:

		SGC	CC	ACE	Cidade
1	As pessoas do grupo não agem nem mesmo quando o resultado seria benéfico para elas mesmas.				
2	As pessoas do grupo mais beneficiadas com algum resultado iniciam uma forma de organização, e trazem outras pessoas, que não participam muito.				
3	Todas as pessoas se organizam para uma ação coordenada quando há um benefício comum.				
88	Não sei / Não desejo responder.				

6.2: Confiança

6.2.1 Confiança nos associados

55. Confio nos associados da SGC no que se refere a questões comerciais e financeiras.

Nunca posso confiar nos associados da SGC no que se refere a questões comerciais e financeiras.	1__2__3__4__5__6__7__8__9__10__	Sempre posso confiar nos associados da SGC no que se refere a questões comerciais e financeiras.
---	---------------------------------	--

88. Não sei__

99. Não desejo responder__

56. (Apenas Associados da Cooperativa de Crédito) Confio nos cooperados da cooperativa de crédito no que se refere a questões comerciais e financeiras.

Nunca posso confiar nos associados da cooperativa de crédito no que se refere a questões comerciais e financeiras.	1__2__3__4__5__6__7__8__9__10__	Sempre posso confiar nos associados da cooperativa de crédito no que se refere a questões comerciais e financeiras.
--	---------------------------------	---

77. Não aplicável__

88. Não sei__

99. Não desejo responder__

57. (Apenas Associados da Associação Comercial e Empresarial) Confio nos associados da associação comercial e empresarial no que se refere a questões comerciais e financeiras.

Nunca posso confiar nos associados da associação comercial no que se refere a questões comerciais e financeiras.	1__2__3__4__5__6__7__8__9__10__	Sempre posso confiar nos associados da associação comercial no que se refere a questões comerciais e financeiras.
--	---------------------------------	---

77. Não aplicável__

88. Não sei__

99. Não desejo responder__

6.2.2: Confiança na Instituição de Garantia Mútua

58. Confio na correção e rigor do comitê de crédito da SGC na concessão das cartas de garantia.

Não confio na correção e no rigor do comitê de crédito da SGC na concessão das cartas de garantia	1__2__3__4__5__6__7__8__9__10__	Confio plenamente na correção e no rigor do comitê de crédito da SGC na concessão das cartas de garantia
---	---------------------------------	--

88. Não sei__

99. Não desejo responder__

6.2.3: Confiança Generalizada

59. Nesta cidade as pessoas geralmente pagam suas dívidas em dia.

Nesta cidade as pessoas nunca pagam suas dívidas em dia.	1__2__3__4__5__6__7__8__9__10__	Nesta cidade as pessoas sempre pagam suas dívidas em dia.
---	---------------------------------	--

88. Não sei__

99. Não desejo responder__

Bloco 7: Normas Formais

7.1: Conhecimento geral das normas jurídicas

60. As pessoas nesta cidade conhecem a lei e as consequências do não-pagamento de dívidas.

Ninguém conhece as leis e as consequências de não pagar as dívidas.	1__2__3__4__5__6__7__8__9__10__	Todos conhecem as leis e as consequências de não pagar as dívidas.
---	---------------------------------	--

88. Não sei__

99. Não desejo responder__

7.2: Conhecimento dos contratos

61. Conheço o contrato firmado com a sociedade de garantia de crédito e suas penalidades.

Nunca li o contrato e não conheço as penalidades do contrato.	1__2__3__4__5__6__7__8__9__10__	Conheço bem o contrato e as penalidades do contrato.
---	---------------------------------	--

88. Não sei__

99. Não desejo responder__

62. Conheço o contrato firmado com o banco / cooperativa de crédito e suas penalidades.

Nunca li o contrato e não conheço as penalidades do contrato.	1__2__3__4__5__6__7__8__9__10__	Conheço bem o contrato e as penalidades do contrato.
---	---------------------------------	--

88. Não sei__

99. Não desejo responder__

7.3: Influência das normas jurídicas na formação da confiança

63. As leis e regulamentos vigentes tornam mais fácil que eu confie na SGC.

As leis e regulamentos referentes às SGC não influíram na minha decisão em me associar à SGC.	1__2__3__4__5__6__7__8__9__10__	As leis e regulamentos referentes às SGC foram fundamentais na minha decisão me associar à SGC.
---	---------------------------------	---

88. Não sei__

99. Não desejo responder__

64. (Apenas cooperados da cooperativa de crédito) As leis e regulamentos vigentes tornam mais fácil que eu confie na cooperativa de crédito.

As leis e regulamentos referentes às cooperativas de crédito não influíram na minha decisão em me associar à cooperativa de crédito	1__2__3__4__5__6__7__8__9__10__	As leis e regulamentos referentes às cooperativas de crédito foram fundamentais na minha decisão me associar à cooperativa de crédito.
---	---------------------------------	--

77. Não aplicável__

88. Não sei__

99. Não desejo responder__

7.4: Conhecimento de normas jurídicas específicas e outras

65. Quais leis ou regulamentos você conhece?

	Não Conheço	Ouvi falar	Conheço		Não Conheço	Ouvi falar	Conheço
1. Aval				5. Inscrição CADIN			
2. Penhor				6. Protesto			
3. Alienação Fiduciária				7. Execução Judicial			
4. Inscrição SERASA				8. Leis e Resolução sobre Cooperativas de Crédito			

7.5: Integração Institucional

66. (Apenas Associados da Cooperativa de Crédito) Eu apoiaria ativamente a punição de um membro ou diretor que violasse uma lei, norma reguladora da cooperativa ou norma do estatuto da cooperativa de crédito.

A punição de um membro ou diretor que violasse o estatuto não é assunto meu.	1__2__3__4__5__6__7__8__9__10__	Eu mobilizaria outros associados para que um diretor ou membro que violasse o estatuto fosse punido.
--	---------------------------------	--

77. Não aplicável ____

88. Não sei ____

99. Não desejo responder ____

67. (Apenas Associados da Associação Comercial e Empresarial) Eu apoiaria ativamente a punição de um membro ou diretor que violasse uma lei, norma reguladora da cooperativa ou norma do estatuto da cooperativa de crédito.

A punição de um membro ou diretor que violasse o estatuto não é assunto meu.	1__2__3__4__5__6__7__8__9__10__	Eu mobilizaria outros associados para que um diretor ou membro que violasse o estatuto fosse punido.
--	---------------------------------	--

77. Não aplicável ____

88. Não sei ____

99. Não desejo responder ____

68. Eu apoiaria ativamente a punição de qualquer cidadão que violasse a lei na minha cidade.

A punição de um infrator da lei na cidade não é assunto meu.	1__2__3__4__5__6__7__8__9__10__	Eu chamaria a atenção do infrator ou acionaria a polícia para um infrator da lei fosse punido nesta cidade.
--	---------------------------------	---

77. Não aplicável ____

88. Não sei ____

99. Não desejo responder ____

Bloco 8: Normas Informais / Reputação

8.1: Geral

69. Manter a reputação é importante nesta cidade.

Manter a reputação não é importante nesta cidade.	1__2__3__4__5__6__7__8__9__10__	Manter a reputação é muito importante nesta cidade.
---	---------------------------------	---

88. Não sei__

99. Não desejo responder__

8.2: SGC/ Confidi

70. Minha reputação é conhecida pelos associados da SGC.

Os associados da SGC não conhecem minha reputação.	1__2__3__4__5__6__7__8__9__10__	Todos os associados da SGC conhecem minha reputação.
--	---------------------------------	--

88. Não sei__

99. Não desejo responder__

71. Minha reputação é conhecida pela SGC.

A SGC desconhece minha reputação.	1__2__3__4__5__6__7__8__9__10__	A SGC conhece bem a minha reputação.
-----------------------------------	---------------------------------	--------------------------------------

88. Não sei__

99. Não desejo responder__

72. A manutenção de minha reputação no grupo de associados da SGC é importante.

Não faz nenhuma diferença a minha reputação no grupo de associados da SGC.	1__2__3__4__5__6__7__8__9__10__	Manter minha reputação no grupo de associados da SGC é fundamental.
--	---------------------------------	---

88. Não sei__

99. Não desejo responder__

73. A manutenção de minha reputação na SGC é importante.

Não faz nenhuma diferença a minha reputação na SGC.	1__2__3__4__5__6__7__8__9__10__	Manter minha reputação na SGC é fundamental.
---	---------------------------------	--

88. Não sei__

99. Não desejo responder__

8.3: Instituição Financeira / Cooperativa

74. (Apenas Associados da Cooperativa de Crédito) Minha reputação é conhecida pelos associados da cooperativa de crédito.

Os associados da cooperativa de crédito não conhecem minha reputação.	1__2__3__4__5__6__7__8__9__10__	Todos os associados da cooperativa de crédito conhecem minha reputação.
---	---------------------------------	---

77. Não aplicável ____

88. Não sei ____

99. Não desejo responder ____

75. Minha reputação é conhecida pela instituição financeira / cooperativa de crédito.

A cooperativa de crédito desconhece minha reputação.	1__2__3__4__5__6__7__8__9__10__	A cooperativa de crédito conhece bem a minha reputação.
--	---------------------------------	---

77. Não aplicável ____

88. Não sei ____

99. Não desejo responder ____

76. (Apenas Associados da Cooperativa de Crédito) A manutenção de minha reputação no grupo de associados da cooperativa de crédito é importante.

Não faz nenhuma diferença a minha reputação no grupo de associados da cooperativa de crédito.	1__2__3__4__5__6__7__8__9__10__	Manter minha reputação no grupo de associados da cooperativa de crédito é fundamental.
---	---------------------------------	--

77. Não aplicável ____

88. Não sei ____

99. Não desejo responder ____

77. A manutenção de minha reputação na instituição financeira / cooperativa de crédito é importante.

Não faz nenhuma diferença a minha reputação na instituição financeira / cooperativa de crédito.	1__2__3__4__5__6__7__8__9__10__	Manter minha reputação na instituição financeira / cooperativa de crédito é fundamental.
---	---------------------------------	--

88. Não sei ____

99. Não desejo responder ____

8.4: Associação Comercial

78. (Apenas Associados da Associação Comercial) Minha reputação é conhecida pelos associados da Associação Comercial.

Os associados da associação comercial não conhecem minha reputação.	1__2__3__4__5__6__7__8__9__10__	Todos os associados da associação comercial conhecem minha reputação.
---	---------------------------------	---

77. Não aplicável ____

88. Não sei ____

99. Não desejo responder ____

79. (Apenas Associados da Associação Comercial) Minha reputação é conhecida pela associação comercial.

A associação comercial desconhece minha reputação.	1__2__3__4__5__6__7__8__9__10__	A associação comercial conhece bem a minha reputação.
--	---------------------------------	---

77. Não aplicável ____

88. Não sei ____

99. Não desejo responder ____

80. (Apenas Associados da Associação Comercial) A manutenção de minha reputação no grupo de associados da associação comercial é importante.

Não faz nenhuma diferença a minha reputação no grupo de associados da associação comercial.	1__2__3__4__5__6__7__8__9__10__	Manter minha reputação no grupo de associados da associação comercial é fundamental.
---	---------------------------------	--

77. Não aplicável ____

88. Não sei ____

99. Não desejo responder ____

81. (Apenas Associados da Associação Comercial e Empresarial) A manutenção de minha reputação na associação comercial e empresarial é importante.

Não faz nenhuma diferença a minha reputação na associação comercial.	1__2__3__4__5__6__7__8__9__10__	Manter minha reputação na associação comercial é fundamental.
--	---------------------------------	---

77. Não aplicável ____

88. Não sei ____

99. Não desejo responder ____

Bloco 9: Efeitos**82. Caso eu não pagasse o empréstimo garantido pela carta de crédito isto prejudicaria minha reputação na sociedade de garantia de crédito.**

Discordo totalmente.	1__2__3__4__5__6__7__8__9__10__	Concordo totalmente.
----------------------	---------------------------------	----------------------

88. Não sei ____

99. Não desejo responder ____

83. Caso eu não pagasse o empréstimo garantido pela carta de crédito isto prejudicaria minha reputação na instituição financeira / cooperativa de crédito.

Discordo totalmente.	1__2__3__4__5__6__7__8__9__10__	Concordo totalmente.
----------------------	---------------------------------	----------------------

88. Não sei ____

99. Não desejo responder ____

84. (Apenas Associados da Associação Comercial e Empresarial) Caso eu não pagasse o empréstimo garantido pela carta de crédito isto prejudicaria minha reputação na associação comercial.

Discordo totalmente.	1__2__3__4__5__6__7__8__9__10__	Concordo totalmente.
----------------------	---------------------------------	----------------------

77. Não aplicável ____

88. Não sei ____

99. Não desejo responder ____

85. Caso eu não pagasse o empréstimo garantido pela carta de crédito isto prejudicaria financeiramente os meus negócios.

Discordo totalmente.	1__2__3__4__5__6__7__8__9__10__	Concordo totalmente.	
----------------------	---------------------------------	----------------------	--

88. Não sei__

99. Não desejo responder__

Bloco 10: Outros resultados e expectativas futuras

86. A manutenção da minha associação junto à SGC gera novas oportunidades de negócio.

A minha associação junto à SGC não gera oportunidades de negócio.	1__2__3__4__5__6__7__8__9__10__	A minha associação junto à SGC gera muitas oportunidades de negócio.	
---	---------------------------------	--	--

88. Não sei__

99. Não desejo responder__

87. (Apenas associados da Cooperativa de Crédito) A manutenção da minha associação junto à cooperativa de crédito gera novas oportunidades de negócio.

A minha associação junto à cooperativa de crédito não gera oportunidades de negócio.	1__2__3__4__5__6__7__8__9__10__	A minha associação junto à cooperativa de crédito gera muitas oportunidades de negócio.	
--	---------------------------------	---	--

77. Não aplicável__

88. Não sei__

99. Não desejo responder__

88. (Apenas associados da Associação Comercial e Empresarial) A manutenção da minha associação junto à associação comercial e empresarial gera novas oportunidades de negócio.

A minha associação junto à associação comercial e empresarial não gera oportunidades de negócio.	1__2__3__4__5__6__7__8__9__10__	A minha associação junto à associação comercial e empresarial gera muitas oportunidades de negócio.	
--	---------------------------------	---	--

77. Não aplicável__

88. Não sei__

99. Não desejo responder__

89. Pretendo utilizar os serviços de garantia da SGC diversas vezes no futuro.

Não pretendo utilizar mais os serviços da SGC	1__2__3__4__5__6__7__8__9__10__	Pretendo utilizar muitas vezes os serviços da SGC no futuro.	
---	---------------------------------	--	--

88. Não sei__

99. Não desejo responder__

APÊNDICE A.2: INSTRUMENTOS DE PESQUISA: SURVEY ITALIA.



Università di Brasília



Università degli
Studi di Firenze

Micro e piccole imprese: garanzia mutua di credito

Questa ricerca mira a conoscere meglio i soci dei Confidi, le loro relazioni con gli organismi di garanzia collettiva fidi, le istituzioni finanziarie e le associazioni de categoria professionale. (p.es. degli artigiani). Le risposte sono confidenziali e saranno utilizzate solo per la ricerca. Potrebbe rispondere ad alcune domande? La sua opinione è molto importante.

Confidi _____

Blocco 1: Profilo

A. Profilo dell'imprenditore

1. Età _____ anni

2. Sesso

1. maschile

2. femminile

3. Qual è la sua istruzione: (indicare solo un'opzione)

1. Nessuna istruzione

8. Istituto tecnico, istituto professionale

2. Scuola primaria (elementare) non

9. Università non conclusa

3. Scuola primaria (elementare) conclusa

10. Università conclusa (laureato)

4. Scuola secondaria di I grado (scuola media) non conclusa

11. Laurea magistrale/Dottorato

5. Scuola secondaria di primo grado (scuola media) conclusa

88. Non sa

6. Scuola secondaria di II grado (licei, istituti tecnici o professionali) non conclusa

99. Non vuole rispondere

7. Liceo concluso

4. In quale città ha vissuto nella sua infanzia? _____

B. Profilo del negozio

5. Fatturazione annuale azienda:

5a Numero di dipendenti:

6. Filiale dell'azienda

- | | |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> 1. Commercio all'ingrosso | <input type="checkbox"/> 6. Industria, produzione su ordinazione |
| <input type="checkbox"/> 2. Commercio al dettaglio | <input type="checkbox"/> 7. Agricoltura |
| <input type="checkbox"/> 3. Prestazione di servizi | <input type="checkbox"/> 8. Estrazione mineraria |
| <input type="checkbox"/> 4. Industria artigianale | <input type="checkbox"/> 9. Altro. Quale? _____ |
| <input type="checkbox"/> 5. Industria, produzione in serie | <input type="checkbox"/> |

Blocco 2: Associazioni**Blocco 2.1: Confidi****7. Da quanto tempo è socio del Confidi?**

___ anni ___ mesi = ___ mesi

7a. Su una scala da 1 a 10, come valuta la frequenza della sua partecipazione alle riunioni del Confidi?

Non ho mai partecipato.	1__2__3__4__5__6__7__8__9__10__	Partecipo a tutte le riunioni.
-------------------------	---------------------------------	--------------------------------

88. Non lo so. 99. Non voglio rispondere.

Blocco 2.2: Associazione de categoria professionale (artigiana oppure altra)**8. È socio di una associazione de categoria professionale?**

1. sì 2. no
 99. non voglio rispondere.

9. Da quanto tempo è socio della associazione de categoria professionale?

___ anni ___ mesi = ___ mesi

77. Non applicabile. 88. Non lo so. 99. Non voglio rispondere.

10. Su una scala da 1 a 10, come valuta la frequenza della sua partecipazione alle riunioni dell'associazione de categoria professionale?

Non ho mai partecipato.	1__2__3__4__5__6__7__8__9__10__	Partecipo a tutte le riunioni.
-------------------------	---------------------------------	--------------------------------

77. Non applicabile. 88. Non lo so. 99. Non voglio rispondere.

Blocco 2.3: Banca di credito cooperativo**11. È socio alla banca di credito cooperativo locale (BCC)?**

1. Sì. 2. No.
 99. Non voglio rispondere.

12. Da quanto tempo è socio alla banca di credito cooperativo locale (BCC)?

___ anni ___ mesi = ___ mesi

77. Non applicabile. 88. Non lo so. 99. Non voglio rispondere.

13. Su una scala da 1 a 10, come valuta la frequenza della sua partecipazione alle riunioni della banca di credito cooperativo locale (BCC)?

Non ho mai partecipato.	1__2__3__4__5__6__7__8__9__10__	Partecipo a tutte le riunioni.
-------------------------	---------------------------------	--------------------------------

77. Non applicabile.

88. Non lo so.

99. Non voglio rispondere.

Blocco 3: Accesso al credito

14. La sua azienda ha cercato credito negli ultimi 12 mesi?

1. Sì.

2. No.

88. Non lo so.

99. Non voglio rispondere.

15. La sua azienda ha avuto difficoltà ad accedere al credito presso l'istituto finanziario?

1. Sì.

2. No.

88. Non lo so.

99. Non voglio rispondere.

16. Quali sono state le difficoltà incontrate nell'assumere l'operazione di finanziamento?

(Non leggere le opzioni e compilare una o più risposte[EJ1])

1. Mancanza di documentazione contabile richiesta dalla banca o dalla banca di credito cooperativo.

2. Mancanza della documentazione fiscale richiesta dalla banca o dalla banca di credito cooperativo.

3. Mancanza di garante.

4. Mancanza di garanzie reali (proprietà, auto, macchinari) richieste dalla banca o dalla banca di credito cooperativo.

5. Tassi di interesse molto elevati nell'operazione.

6. Esistenza di restrizioni alla Centrale dei Rischi.

7. Un'altra difficoltà. Quale? _____

8. Non ho avuto difficoltà.

88. Non lo so.

99. Non voglio rispondere.

17. Qual è stata la ragione principale data dalla banca o banca di credito cooperativo per non concedere il prestito?

(Non leggere le opzioni e compilare una o più risposte)

- | | |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> 1. Mancano linee di credito per il mio profilo. | <input type="checkbox"/> 11. Il progetto della società è stato ritenuto irrealizzabile. |
| <input type="checkbox"/> 2. Conto corrente è troppo recente. | <input type="checkbox"/> 12. Mancanza di fideiussore. |
| <input type="checkbox"/> 3. Saldo medio del conto insufficiente. | <input type="checkbox"/> 13. Mancanza di risorse proprie (controparti) della società. |
| <input type="checkbox"/> 4. Fatturazione dell'azienda molto bassa. | <input type="checkbox"/> 14. Mancanza di proprietà come |
| <input type="checkbox"/> 5. Mancano documenti societari (contabilità/fiscale/altro) | <input type="checkbox"/> 15. Già avuto un altro prestito. |
| <input type="checkbox"/> 6. Insufficienza di garanzie reali dalla | <input type="checkbox"/> 17. Altra ragione. Quale? |
| <input type="checkbox"/> 7. Azienda recente. | |
| <input type="checkbox"/> 8. Inadempienze aziendali (società con debito). | |
| <input type="checkbox"/> 9. Restrizione presso alla Centrale dei rischi. | |
| <input type="checkbox"/> 10. Mancanza di fondi che garantiscano finanziamento. | |
77. Non applicabile. 88. Non lo so. 99. Non voglio rispondere.

Blocco 4: Operazioni di credito e garanzia

18. Qual era lo scopo della sua ultima operazione di credito?

- | | |
|--|---|
| <input type="checkbox"/> 1. Capitale operativo | <input type="checkbox"/> 6. Sviluppo di nuovi prodotti. |
| <input type="checkbox"/> 2. Riforma /espansione degli affari. | <input type="checkbox"/> 7. Assunzione/corsi di formazione del personale. |
| <input type="checkbox"/> 3. Acquisto di beni. | <input type="checkbox"/> 8. Altro scopo. Quale? |
| <input type="checkbox"/> 4. Acquisto di macchine e attrezzature. | |
| <input type="checkbox"/> 5. Rifinanziamento del debito. | |
88. Non lo so. 99. Non voglio rispondere.

19. Che tipo di garanzia reale si sarebbe potuta offrire nell'assunzione del credito?

- | | |
|--|---|
| <input type="checkbox"/> 1. Macchinari e attrezzature. | <input type="checkbox"/> 5. Nessuna garanzia. |
| <input type="checkbox"/> 2. Inventario. | <input type="checkbox"/> 6. Altra. Quale? |
| <input type="checkbox"/> 3. Veicoli. | |
| <input type="checkbox"/> 4. Beni immobili. | |
88. Non lo so. 99. Non voglio rispondere.

20. Quante operazioni di credito la sua azienda ha fatto con l'uso della garanzia del Confidi?

Numero di operazioni con garanzia del confidi: _____

Indicare nelle seguenti domande in che misura è d'accordo con la dichiarazione:

26. Conosco personalmente persone influenti in città.

Non conosco nessuno di persona che sia influente.	1__2__3__4__5__6__7__8__9__10__	Conosco molte persone influenti.
---	---------------------------------	----------------------------------

99. Non voglio rispondere.

5.2. Confidi

5.2.1. Dirigenti

27. Conosco uno oppure più direttore presso il Confidi.

Non conosco nessun direttore presso il Confidi.	1__2__3__4__5__6__7__8__9__10__	Conosco da lungo tempo uno o più direttori presso il Confidi.
---	---------------------------------	---

88. Non lo so.

99. Non voglio rispondere.

28. I dirigenti presso il Confidi mi conoscono personalmente.

Nessuno dirigente presso il Confidi mi conosce personalmente.	1__2__3__4__5__6__7__8__9__10__	I dirigenti presso il Confidi mi conoscono bene.
---	---------------------------------	--

88. Non lo so.

99. Non voglio rispondere.

29. I dirigenti presso il Confidi conoscono bene la mia azienda.

I dirigenti presso il Confidi non conoscono la mia azienda.	1__2__3__4__5__6__7__8__9__10__	I dirigenti presso il Confidi conoscono bene la mia azienda.
---	---------------------------------	--

88. Non lo so.

99. Non voglio rispondere.

5.2.2. Confidi

30. Il Confidi conosce la mia reale capacità di pagare.

Il Confidi non conosce la mia capacità effettiva di pagare.	1__2__3__4__5__6__7__8__9__10__	Il Confidi conosce la mia capacità effettiva di pagamento.
---	---------------------------------	--

88. Non lo so.

99. Non voglio rispondere.

31. Il Confidi è chiaro nelle sue relazioni con me.

Il Confidi non è trasparente nei suoi rapporti con me.	1__2__3__4__5__6__7__8__9__10__	Il Confidi è trasparente nei suoi rapporti con me.
--	---------------------------------	--

88. Non lo so.

99. Non voglio rispondere.

5.2.3. Soci del Confidi

32. Conosco soci del Confidi in altri gruppi a cui partecipo.

Non conosco nessun socio del Confidi in altri gruppi.	1__2__3__4__5__6__7__8__9__10__	Conosco molti soci del Confidi in altri gruppi.
---	---------------------------------	---

88. Non lo so. 99. Non voglio rispondere.

33. Conosco soci del Confidi da molto tempo.

Non conosco i soci del Confidi da molto tempo.	1__2__3__4__5__6__7__8__9__10__	Conosco soci del Confidi da molto tempo.
--	---------------------------------	--

88. Non lo so. 99. Non voglio rispondere.

34. Quanti soci del Confidi ne conosce?

___ persone.

99. Non voglio rispondere.

35. Ho rapporti personali o familiari con soci del Confidi.

Non ho parenti o amici che siano soci del Confidi.	1__2__3__4__5__6__7__8__9__10__	Ho molti parenti o amici che sono soci del Confidi.
--	---------------------------------	---

88. Non lo so. 99. Non voglio rispondere.

36. Ho una relazione d'affari con uno o più soci del Confidi.

Non ho partner commerciali che siano soci del Confidi.	1__2__3__4__5__6__7__8__9__10__	Ho molti partner commerciali che sono soci del Confidi.
--	---------------------------------	---

88. Non lo so. 99. Non voglio rispondere.

37. Tengo rapporti commerciali con soci del Confidi da molto tempo.

Non ho mai tenuto rapporti commerciali con soci del Confidi.	1__2__3__4__5__6__7__8__9__10__	Ho rapporti commerciali con soci del Confidi da molto tempo.
--	---------------------------------	--

88. Non lo so. 99. Non voglio rispondere.

5.3. Banca/Banca di credito cooperativo

5.3.1. Dirigenti della Banca/Banca di Credito Cooperativo

37a. Conosco uno oppure più direttori presso la banca.

Non conosco nessun direttore presso la banca.	1__2__3__4__5__6__7__8__9__10__	Conosco da lungo tempo uno o più direttori presso la banca.
---	---------------------------------	---

88. Non lo so. 99. Non voglio rispondere.

37b. I dirigenti presso la banca mi conoscono personalmente.

Nessun dirigente presso la banca mi conosce personalmente.	1__2__3__4__5__6__7__8__9__10__	I dirigenti presso la banca mi conoscono bene.
--	---------------------------------	--

 88. Non lo so. 99. Non voglio rispondere.**37c. I dirigenti presso la banca conoscono bene la mia azienda.**

Nessun dirigente presso la banca conosce la mia azienda.	1__2__3__4__5__6__7__8__9__10__	I dirigenti presso la banca conoscono bene la mia azienda.
--	---------------------------------	--

 88. Non lo so. 99. Non voglio rispondere.**5.3.2. Banca / Banca di Credito Cooperativo****37d. La banca conosce la mia capacità effettiva di pagare.**

La banca non conosce la mia capacità effettiva di pagare.	1__2__3__4__5__6__7__8__9__10__	La banca conosce la mia capacità effettiva di pagamento.
---	---------------------------------	--

 88. Non lo so. 99. Non voglio rispondere.**37e. La banca è chiara nelle sue relazioni con me.**

La banca non è chiara nei suoi rapporti con me.	1__2__3__4__5__6__7__8__9__10__	La banca è chiara nei suoi rapporti con me.
---	---------------------------------	---

 88. Non lo so. 99. Non voglio rispondere.**5.3.3: Soci della Banca di Credito Cooperativo****(Solo soci della Banca di Credito Cooperativo)****38. Conosco soci della Banca di Credito Cooperativo in altri gruppi a cui partecipo.**

Non conosco nessun socio della Banca di Credito Cooperativo in altri gruppi.	1__2__3__4__5__6__7__8__9__10__	Conosco molti soci della Banca di Credito Cooperativo in altri gruppi.
--	---------------------------------	--

 77. Non applicabile. 88. Non lo so. 99. Non voglio rispondere.**39. Conosco soci della Banca di Credito Cooperativo da molto tempo.**

Non conosco soci della Banca di Credito Cooperativo da molto tempo.	1__2__3__4__5__6__7__8__9__10__	Conosco soci della Banca di Credito Cooperativo da molto tempo.
---	---------------------------------	---

 77. Non applicabile. 88. Non lo so. 99. Non voglio rispondere.**40. Quanti soci della Banca di Credito Cooperativo conosce?**

___ persone.

 77. Non applicabile. 88. Non lo so. 99. Non voglio rispondere.

41. Ho rapporti personali o familiari con soci della Banca di Credito Cooperativo.

Non ho parenti o amici che siano soci della Banca di Credito Cooperativo.	1__2__3__4__5__6__7__8__9__10__	Ho molti parenti o amici che sono soci della Banca di Credito Cooperativo.
---	---------------------------------	--

 77. Non applicabile. 88. Non lo so. 99. Non voglio rispondere.**42. Ho una relazione d'affari con uno o più soci della Solo soci della Banca di Credito Cooperativo.**

Non ho partner commerciali che siano soci della Banca di Credito Cooperativo.	1__2__3__4__5__6__7__8__9__10__	Ho molti partner commerciali che sono soci della Banca di Credito Cooperativo.
---	---------------------------------	--

 77. Non applicabile. 88. Non lo so. 99. Non voglio rispondere.**43. Ho tenuto rapporti commerciali con soci della banca di credito cooperativo per molto tempo.**

Non ho mai tenuto rapporti commerciali con soci della Banca di Credito Cooperativo.	1__2__3__4__5__6__7__8__9__10__	Ho tenuto rapporti commerciali con soci della Banca di Credito Cooperativo per molto tempo.
---	---------------------------------	---

 77. Non applicabile. 88. Non lo so. 99. Non voglio rispondere.**5.4: Associazione de categoria professionale****5.4.1. Direttori presso la Associazione de categoria professionale
(Solo soci dell'Associazione de categoria professionale)****43a. Conosco uno oppure più direttori presso l'Associazione de categoria professionale.**

Non conosco nessun direttore presso la Associazione de categoria professionale.	1__2__3__4__5__6__7__8__9__10__	Conosco da lungo tempo uno o più direttori presso l'Associazione de categoria professionale.
---	---------------------------------	--

 77. Non applicabile. 88. Non lo so. 99. Non voglio rispondere.**43b. I dirigenti presso l'Associazione de categoria professionale mi conoscono personalmente.**

Nessun dirigente presso l'Associazione de categoria professionale mi conosce personalmente.	1__2__3__4__5__6__7__8__9__10__	Uno o più dirigenti presso l'Associazione de categoria professionale mi conoscono bene.
---	---------------------------------	---

 77. Non applicabile. 88. Non lo so. 99. Non voglio rispondere.

43c. I dirigenti presso la Associazione de categoria professionale conoscono bene la mia azienda.

Nessun dirigente presso l'Associazione de categoria professionale conosce la mia azienda.	1__ 2__ 3__ 4__ 5__ 6__ 7__ 8__ 9__ 10__	I dirigenti presso l'Associazione de categoria professionale conoscono bene la mia azienda.
---	--	---

 77. Non applicabile. 88. Non lo so. 99. Non voglio rispondere.

**5.4.2. Soci dell'Associazione de categoria professionale
(Solo soci della Associazione de categoria professionale)**

44.. Conosco soci dell'Associazione de categoria professionale in altri gruppi a cui partecipo.

Non conosco nessun socio dell'Associazione de categoria professionale in altri gruppi.	1__ 2__ 3__ 4__ 5__ 6__ 7__ 8__ 9__ 10__	Conosco molti soci dell'Associazione de categoria professionale in altri gruppi.
--	--	--

 77. Non applicabile. 88. Non lo so. 99. Non voglio rispondere.**45. Conosco soci dell'Associazione de categoria professionale da molto tempo.**

Non conosco soci dell'Associazione de categoria professionale da molto tempo.	1__ 2__ 3__ 4__ 5__ 6__ 7__ 8__ 9__ 10__	Conosco soci della Associazione de categoria professionale da molto tempo.
---	--	--

 77. Non applicabile. 88. Non lo so. 99. Non voglio rispondere.**46. Quanti soci della Associazione de categoria professionale ne conosce?**

____ persone.

 77. Non applicabile. 88. Non lo so. 99. Non voglio rispondere.**47. Ho rapporti personali o familiari con soci dell'Associazione de categoria professionale**

Non ho parenti o amici che siano soci della Associazione de categoria professionale.	1__ 2__ 3__ 4__ 5__ 6__ 7__ 8__ 9__ 10__	Ho molti parenti o amici che sono soci della Associazione de categoria professionale.
--	--	---

 77. Non applicabile. 88. Non lo so. 99. Non voglio rispondere.**48. Ho una relazione d'affari con uno o più soci della Associazione de categoria professionale.**

Non ho partner commerciali che siano soci dell'Associazione de categoria professionale.	1__2__3__4__5__6__7__8__9__10__	Ho molti partner commerciali che sono soci dell'Associazione de categoria professionale.
---	---------------------------------	--

77. Non applicabile.

88. Non lo so.

99. Non voglio rispondere.

49. Ho tenuto rapporti commerciali con soci della Associazione de categoria professionale per molto tempo.

Non ho tenuto mai rapporti commerciali con soci dell'Associazione de categoria professionale.	1__2__3__4__5__6__7__8__9__10__	Ho tenuto rapporti commerciali con soci dell'Associazione de categoria professionale per molto tempo.
---	---------------------------------	---

77. Non applicabile.

88. Non lo so.

99. Non voglio rispondere.

Blocco 6: Relazioni in Gruppi

6.1: Reciprocità e cooperazione

50. Sono sempre cooperativo nei miei rapporti commerciali.

Non collaboro mai senza conoscere bene i miei partner commerciali.	1__2__3__4__5__6__7__8__9__10__	Collaboro sempre, anche senza conoscere bene i miei partner commerciali.
--	---------------------------------	--

88. Non lo so.

99. Non voglio rispondere.

51. I miei partner commerciali da sempre hanno agito in modo cooperativo.

I miei partner commerciali non hanno collaborato prima di conoscermi bene.	1__2__3__4__5__6__7__8__9__10__	I miei partner commerciali hanno collaborato prima ancora di conoscermi bene.
--	---------------------------------	---

88. Non lo so.

99. Non voglio rispondere.

52. Le persone in questa città sempre sono cooperative.

Le persone in questa città non cooperano prima di conoscere bene l'altra persona.	1__2__3__4__5__6__7__8__9__10__	Le persone in questa città cooperano prima ancora di conoscere bene l'altra persona.
---	---------------------------------	--

88. Non lo so.

99. Non voglio rispondere.

53. (Uphoff) Indicare come vede la cooperazione tra i soci delle associazioni e nella sua città.

		Confidi	BCC	Associaz. profession.	Città
	I soci/cittadini				
1	non hanno alcun interesse per il benessere degli altri; ognuno ricerca il proprio interesse, anche a discapito degli altri.				
2	hanno prima di tutto interesse nel proprio benessere e cooperano solo nella misura in cui questo porta loro benefici.				
3	intraprendono iniziative comuni e collaborano maggiormente quando ci sono benefici anche per gli altri.				
4	si impegnano per il benessere degli altri, senza limitare la propria collaborazione a quando ci sono vantaggi personali. C'è la preoccupazione per il bene pubblico.				

 88. Non lo so. 99. Non voglio rispondere.**54. (Olson) Indicare come vede l'organizzazione tra i soci delle associazioni e nella sua città.**

		Confidi	BCC	Associaz. profession	Città
1	I soci/cittadini non agiscono anche quando il risultato sarebbe vantaggioso per loro stessi.				
2	I soci/cittadini che hanno beneficiato di qualche risultato avviano una forma di organizzazione cercando di mobilitare altre persone, che tuttavia non partecipano molto.				
3	Tutte le persone si organizzano per un'azione coordinata quando c'è un vantaggio comune.				

 88. Non lo so. 99. Non voglio rispondere.**6.2. Fiducia****6.2.1. Fiducia dei soci****55. Mi fido dei soci del Confidi per quanto riguarda le questioni economiche e finanziarie.**

Non mi fido dei soci del Confidi per quanto riguarda le questioni economiche e finanziarie.	1__2__3__4__5__6__7__8__9__10__	Posso sempre fidarmi dei soci del Confidi per quanto riguarda le questioni economiche e finanziarie.
---	---------------------------------	--

 88. Non lo so. 99. Non voglio rispondere.

56. (Solo soci della Banca di Credito Cooperativo). Mi fido dei soci della Banca di Credito Cooperativo per quanto riguarda le questioni economiche e finanziarie.

Non mi fido dei soci della Banca di Credito Cooperativo per quanto riguarda le questioni economiche e finanziarie.	1__ 2__ 3__ 4__ 5__ 6__ 7__ 8__ 9__ 10__	Posso sempre fidarmi dei soci della Banca di Credito Cooperativo per quanto riguarda le questioni economiche e finanziarie.
--	--	---

77. Non applicabile.

88. Non lo so.

99. Non voglio rispondere.

57. (Solo soci della Associazione de categoria professionale). Mi fido dei soci della Associazione de categoria professionale per quanto riguarda le questioni economiche e finanziarie.

Non mi fido dei soci della Associazione de categoria professionale per quanto riguarda le questioni economiche e finanziarie.	1__ 2__ 3__ 4__ 5__ 6__ 7__ 8__ 9__ 10__	Posso sempre fidarmi dei soci della Associazione de categoria professionale per quanto riguarda le questioni economiche e finanziarie.
---	--	--

77. Non applicabile.

88. Non lo so.

99. Non voglio rispondere.

6.2.2: Fiducia nel Confidi

58. Mi fido della correzione e del rigore del comitato tecnico del Confidi rispetto alla istruttoria per la concessione di garanzia.

Non mi fido della correzione e del rigore del comitato tecnico del Confidi rispetto alla istruttoria per la concessione di garanzia.	1__ 2__ 3__ 4__ 5__ 6__ 7__ 8__ 9__ 10__	Mi fido pienamente della correttezza e del rigore del comitato tecnico del Confidi rispetto alla istruttoria per la concessione di garanzia.
--	--	--

88. Non lo so.

99. Non voglio rispondere.

6.2.3: Fiducia Generale

59. In questa città, la gente di solito paga i loro debiti entro la scadenza stabilita. In questa città la gente non paga mai i loro debiti entro la scadenza stabilita.	1__ 2__ 3__ 4__ 5__ 6__ 7__ 8__ 9__ 10__	In questa città la gente paga sempre i loro debiti entro la scadenza stabilita.
---	--	---

88. Non lo so.

99. Non voglio rispondere.

Blocco 7: Norme Formale

7.1. Conoscenza generale delle norme giuridiche

60. Le persone in questa città conoscono la legge e le conseguenze del mancato pagamento dei debiti.

Nessuno conosce le leggi e le conseguenze del mancato pagamento dei debiti.	1__2__3__4__5__6__7__8__9__10__	Tutti conoscono le leggi e le conseguenze del mancato pagamento dei debiti.
---	---------------------------------	---

88. Non lo so.

99. Non voglio rispondere.

7.2. Conoscenza dei contratti

61. Conosco il contratto firmato con il Confidi e le loro penalità.

Non ho mai letto il contratto e non conosco le penalità contrattuali.	1__2__3__4__5__6__7__8__9__10__	Conosco bene il contratto e le relative penalità.
---	---------------------------------	---

88. Non lo so.

99. Non voglio rispondere.

62. Conosco il contratto firmato con la Banca/Banca di Credito Cooperativo e le loro penalità.

Non ho mai letto il contratto e non conosco le penalità contrattuali.	1__2__3__4__5__6__7__8__9__10__	Conosco bene il contratto e le relative penalità.
---	---------------------------------	---

88. Non lo so.

99. Non voglio rispondere.

7.3. Influenza delle norme giuridiche nella formazione della fiducia

63. Le leggi e i regolamenti (ministeriali/regionali/della Banca D'Italia) sostengono la mia fiducia Confidi.

Le leggi e i regolamenti relativi ai Confidi non hanno influenzato la mia decisione di diventare socio del Confidi.	1__2__3__4__5__6__7__8__9__10__	Le leggi e i regolamenti relativi ai Confidi sono stati fondamentali nella mia decisione di diventare socio del confidi.
---	---------------------------------	--

88. Non lo so.

99. Non voglio rispondere.

64. (Solo soci della Banca di Credito Cooperativo). Le leggi e i regolamenti (ministeriali/regionali/della Banca D'Italia) sostengono la mia fiducia nella Banca di Credito Cooperativo.

Le leggi e i regolamenti relativi alla Banca di Credito Cooperativo non hanno influenzato la mia decisione di diventare socio della banca di credito cooperativo.	1__2__3__4__5__6__7__8__9__10__	Le leggi e i regolamenti relativi alla Banca di Credito Cooperativo sono stati fondamentali nella mia decisione di diventare socio della Banca di Credito Cooperativo.
---	---------------------------------	--

77. Non applicabile.

88. Non lo so.

99. Non voglio rispondere.

7.4. Conoscenza di norme giuridiche specifiche e altre

65. Quali leggi (o regolamenti) conosce?

	Non conosco	Ne ho sentito parlare	Conosco bene		Non conosco	Ne ho sentito parlare	Conosco bene
1. Avallo e fideiussione				5. Sistemi di informazioni creditizie (CRIF/ CERVED/CT			
2. Ipoteca				6. Protesta			
3. Pignoramento				7. Azione esecutiva			
4. Centrale rischi (Banca d'Italia)	I			8. Leggi e regolamenti rispetto ai Confidi			

7.5. Integrazione istituzionale

65a. Sosterrebbe attivamente la punizione di un socio o di un direttore che abbia violato una legge oppure uno statuto del Confidi.

La punizione di un socio o di un direttore che abbia violato la legge o lo statuto non mi riguarda.	1__2__3__4__5__6__7__8__9__10__	Se sapessi che un socio o un direttore ha violato la legge o lo statuto mobiliterei altri soci affinché sia punito.
---	---------------------------------	---

88. Non lo so.

99. Non voglio rispondere.

66. (Solo soci della Banca di Credito Cooperativo) Sosterrebbe attivamente la punizione di un socio o di un direttore che abbia violato una legge oppure uno statuto della banca di credito cooperativo.

La punizione di un socio o di un direttore che abbia violato la legge o lo statuto non mi riguarda.	1__2__3__4__5__6__7__8__9__10__	Se sapessi che un socio o un direttore ha violato la legge o lo statuto mobiliterei altri soci affinché sia punito.
---	---------------------------------	---

77. Non applicabile.

88. Non lo so.

99. Non voglio rispondere.

67. (Solo soci della Associazione di categoria professionale) Sosterrebbe attivamente la punizione di un socio o di un direttore che abbia violato una legge oppure uno statuto della Associazione di categoria professionale.

La punizione di un socio o di un direttore che ha violato la legge o lo statuto non mi riguarda.	1__2__3__4__5__6__7__8__9__10__	Se sapessi che un socio o un direttore ha violato la legge o lo statuto mobiliterei altri soci affinché sia punito.
--	---------------------------------	---

77. Non applicabile.

88. Non lo so.

99. Non voglio rispondere.

68. Sosterrebbe attivamente la punizione di una persona che abbia violato la legge nella città in cui vivo.

La punizione di una persona che ha violato la legge non mi riguarda.	1__2__3__4__5__6__7__8__9__10__	Se avessi visto una grave violazione della legge oppure un reato commessi da una persona chiamerebbe la polizia affinché il trasgressore sia punito.
--	---------------------------------	--

77. Non applicabile.

88. Non lo so.

99. Non voglio rispondere.

Blocco 8: Norme informali/reputazione

8.1. Generale

69. Mantenere la reputazione è importante in questa città.

Mantenere la reputazione non è importante in questa città.	1__2__3__4__5__6__7__8__9__10__	Mantenere la reputazione è molto importante in questa città.
--	---------------------------------	--

 88. Non lo so.

 99. Non voglio rispondere.

8.2. Confidi

70. La mia reputazione è nota dai soci del Confidi.

I soci del Confidi non conoscono la mia reputazione.	1__2__3__4__5__6__7__8__9__10__	Tutti i soci del Confidi conoscono la mia reputazione.
--	---------------------------------	--

 88. Non lo so.

 99. Non voglio rispondere.

71. La mia reputazione è nota al Confidi.

Il Confidi non conosce la mia reputazione	1__2__3__4__5__6__7__8__9__10__	Il Confidi conosce bene la mia reputazione.
---	---------------------------------	---

 88. Non lo so.

 99. Non voglio rispondere.

72. Mantenere la mia reputazione nel gruppo dei soci del Confidi è più importante per me.

Non ha alcuna importanza per me mantenere la mia reputazione nel gruppo dei soci del Confidi.	1__2__3__4__5__6__7__8__9__10__	Mantenere la mia reputazione nel gruppo dei soci del Confidi è fondamentale.
---	---------------------------------	--

 88. Non lo so.

 99. Non voglio rispondere.

73. Mantenere la mia reputazione all'interno del Confidi è più importante per me.

Non ha alcuna importanza per me mantenere la mia reputazione all'interno del Confidi.	1__2__3__4__5__6__7__8__9__10__	Mantenere la mia reputazione all'interno del Confidi è fondamentale.
---	---------------------------------	--

 88. Non lo so.

 99. Non voglio rispondere.

8.3. Banca/Banca di Credito Cooperativo

74. (Solo soci della Banca di Credito Cooperativo) La mia reputazione è nota ai soci della Banca di Credito Cooperativo.

I soci della Banca di Credito Cooperativo non conoscono la mia reputazione.	1__2__3__4__5__6__7__8__9__10__	Tutti i soci della Banca di Credito Cooperativo conoscono la mia reputazione.
---	---------------------------------	---

77. Non applicabile. 88. Non lo so. 99. Non voglio rispondere.

75. La mia reputazione è nota alla Banca.

La Banca non conosce la mia reputazione.	1__2__3__4__5__6__7__8__9__10__	La Banca conosce bene la mia reputazione.
--	---------------------------------	---

88. Non lo so. 99. Non voglio rispondere.

76. (Solo soci della Banca di Credito Cooperativo) Mantenere la mia reputazione nel gruppo dei soci della Banca di Credito Cooperativo è molto importante per me.

Non ha alcuna importanza per me mantenere la mia reputazione nel gruppo dei soci della Banca di Credito Cooperativo.	1__2__3__4__5__6__7__8__9__10__	Mantenere la mia reputazione nel gruppo dei soci della Banca di Credito Cooperativo è fondamentale.
--	---------------------------------	---

77. Non applicabile. 88. Non lo so. 99. Non voglio rispondere.

77. Mantenere la mia reputazione all'interno della Banca è molto importante per me.

Non ha alcuna importanza per me mantenere la mia reputazione all'interno della Banca.	1__2__3__4__5__6__7__8__9__10__	Mantenere la mia reputazione all'interno della Banca è fondamentale.
---	---------------------------------	--

88. Non lo so. 99. Non voglio rispondere.

8.4. Associazione de categoria professionale (Solo soci della Associazione de categoria professionale)

78. La mia reputazione è nota dai soci della Associazione de categoria professionale.

I soci dell'Associazione de categoria professionale non conoscono la mia reputazione.	1__2__3__4__5__6__7__8__9__10__	Tutti i soci della Associazione de categoria professionale conoscono la mia reputazione.
---	---------------------------------	--

77. Non applicabile. 88. Non lo so. 99. Non voglio rispondere.

79. La mia reputazione è nota all'Associazione de categoria professionale.

L'Associazione de categoria professionale non conosce la mia reputazione.	1__2__3__4__5__6__7__8__9__10__	L'Associazione de categoria professionale conosce bene la mia reputazione.
---	---------------------------------	--

 77. Non applicabile. 88. Non lo so. 99. Non voglio rispondere.**80. Mantenere la mia reputazione nel gruppo dei soci dell'Associazione de categoria professionale è molto importante per me.**

Non ha alcuna importanza per me mantenere la mia reputazione nel gruppo dei soci della Associazione de categoria professionale.	1__2__3__4__5__6__7__8__9__10__	Mantenere la mia reputazione nel gruppo dei soci dell'Associazione de categoria professionale è fondamentale.
---	---------------------------------	---

 77. Non applicabile. 88. Non lo so. 99. Non voglio rispondere.**81. Mantenere la mia reputazione all'interno della Associazione de categoria professionale è molto importante per me.**

Non ha alcuna importanza per me mantenere la mia reputazione all'interno della Associazione de categoria professionale.	1__2__3__4__5__6__7__8__9__10__	Mantenere la mia reputazione all'interno della Associazione de categoria professionale è fondamentale.
---	---------------------------------	--

 77. Non applicabile. 88. Non lo so. 99. Non voglio rispondere.**Blocco 9: Effetti****82. Se non avessi pagato il prestito garantito dal Confidi, questo danneggerebbe la mia reputazione all'interno del Confidi.**

Totalmente in disaccordo.	1__2__3__4__5__6__7__8__9__10__	Totalmente d'accordo.
---------------------------	---------------------------------	-----------------------

 88. Non lo so. 99. Non voglio rispondere.**83. Se non avessi pagato il prestito garantito dal Confidi, questo danneggerebbe la mia reputazione all'interno della Banca/Banca di Credito Cooperativo.**

Totalmente in disaccordo.	1__2__3__4__5__6__7__8__9__10__	Totalmente d'accordo.
---------------------------	---------------------------------	-----------------------

 88. Non lo so. 99. Non voglio rispondere.

84. (Solo soci della Associazione de categoria professionale) Se non avessi pagato il prestito garantito dal Confidi, questo danneggerebbe la mia reputazione all'interno dell'Associazione de categoria professionale.

Totalmente in disaccordo.	1__2__3__4__5__6__7__8__9__10__	Totalmente d'accordo.
---------------------------	---------------------------------	-----------------------

77. Non applicabile. 88. Non lo so. 99. Non voglio rispondere.

85. Se non avessi pagato il prestito garantito dal Confidi, questo danneggerebbe finanziariamente i miei affari.

Totalmente in disaccordo.	1__2__3__4__5__6__7__8__9__10__	Totalmente d'accordo.
---------------------------	---------------------------------	-----------------------

88. Non lo so. 99. Non voglio rispondere.

85a. La ragione principale perché gli imprenditori in questa città pagano i loro debiti entro la scadenza è:

- 1. Registri formali (CRIF, Centrale di Rischi): I registri formali di “pagatore cattivo” bloccano il accesso al credito oppure gli acquisti nei fornitori.
- 2. Effetti della reputazione (“passa parole”): Le vendite si riducono per una reputazione di “pagatore cattivo” tra i clienti oppure tra i fornitori.
- 3. Altre. Quale? _____.

88. Non lo so. 99. Non voglio rispondere.

Blocco 10: Altri risultati e aspettative future

86. Essere socio del Confidi crea nuove opportunità commerciali.

Essere socio del Confidi non crea nessuna opportunità commerciale per la mia azienda.	1__2__3__4__5__6__7__8__9__10__	Essere socio del Confidi crea molte opportunità commerciali per la mia azienda.
---	---------------------------------	---

88. Non lo so. 99. Non voglio rispondere.

87. (Solo soci della banca di credito cooperativo) Essere socio della Cooperativa di credito crea nuove opportunità commerciali.

Essere socio della Banca di Credito Cooperativo non crea nessuna opportunità commerciali per la mia azienda.	1__2__3__4__5__6__7__8__9__10__	Essere socio della Banca di Credito Cooperativo crea molte opportunità commerciali per la mia azienda.
--	---------------------------------	--

77. Non applicabile. 88. Non lo so. 99. Non voglio rispondere.

88. (Solo soci dell'Associazione de categoria professionale) Essere socio dell'Associazione de categoria professionale crea nuove opportunità commerciali.

Essere socio dell'Associazione de categoria professionale non crea nessuna opportunità commerciale per la mia azienda.	1__ 2__ 3__ 4__ 5__ 6__ 7__ 8__ 9__ 10__	Essere socio dell'Associazione de categoria professionale crea molte opportunità commerciali per la mia azienda.
--	--	--

77. Non applicabile.

88. Non lo so.

99. Non voglio rispondere.

89. Voglio usare i servizi di erogazione delle garanzie mutue dal Confidi in futuro.

Non voglio più usare i servizi di erogazione delle garanzie mutue dal Confidi.	1__ 2__ 3__ 4__ 5__ 6__ 7__ 8__ 9__ 10__	Voglio usare i servizi di erogazione delle garanzie mutue dal Confidi più volte in futuro.
--	--	--

88. Non lo so.

99. Non voglio rispondere.

90. Vorrei che i Confidi offrisse altri servizi alla mia azienda.

No, la garanzia dell'operazione di credito è sufficiente.

Sì. Quale?

Consulenza in gestionale aziendale

Consulenza creditizia.

Consulenza fiscale

Intermediazione assicurativa

Consulenza contabile

Pagamento delle bollette

Altre (Quale?) _____

APÊNDICE B.1: SURVEY: ANÁLISE ESTATÍSTICA – TOLEDO, PARANÁ, BRASIL

Resultados da pesquisa de campo em Toledo, Brasil – Garantioeste

Bloco 1: Perfil

1. Idade

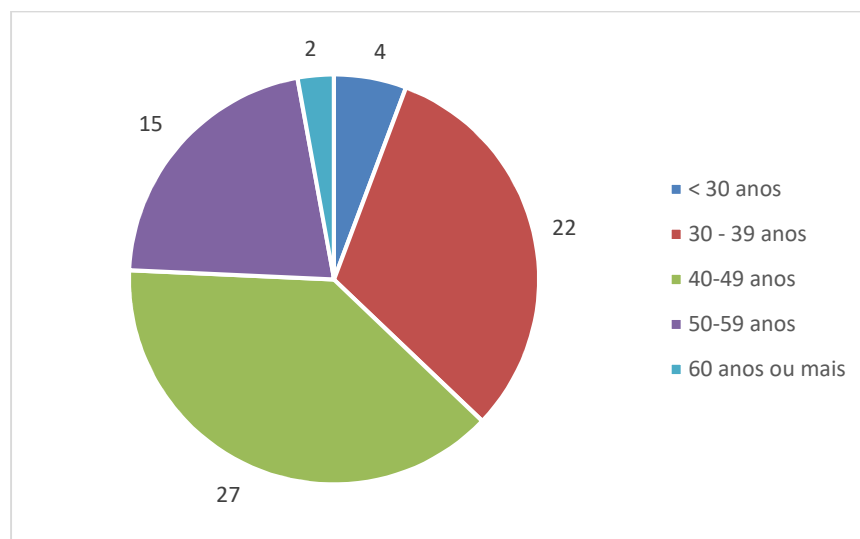


Figura 90 - Idade dos entrevistados em Toledo.

Fonte: o autor.

- 62,9% dos associados entrevistados têm mais de 40 anos.
- 24,3% dos associados entrevistados têm mais de 50 anos.

Média: 42,3 anos ; Desvio-padrão: 8,7 anos
Respostas: 70 (100 % dos entrevistados)

2. Sexo

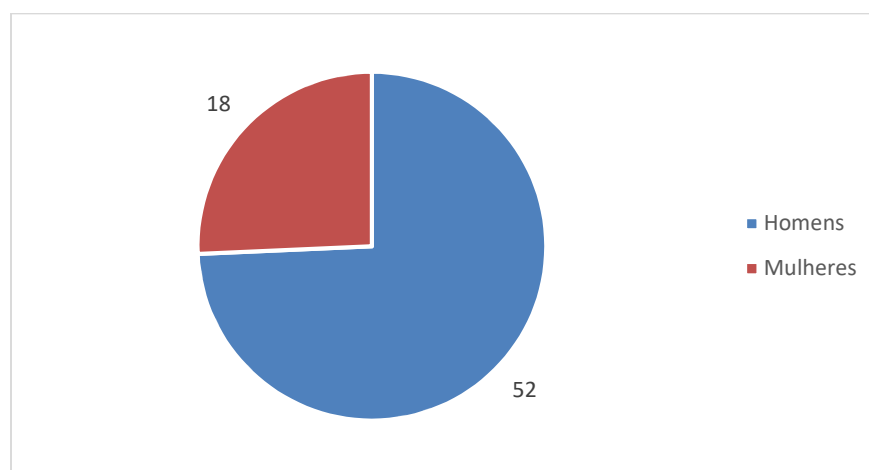


Figura 91 - Sexo dos entrevistados em Toledo.

Fonte: o autor.

- 74,3% dos associados são do sexo masculino.

Respostas: 70 (100 % dos entrevistados)

3. Grau de Instrução

	frequência	percentual
fundamental (1. grau) incompleto	2	2,9%
fundamental (1. grau) completo	4	5,7%
médio (2. grau) incompleto	2	2,9%
médio (2. grau) completo	25	35,7%
médio técnico completo	2	2,9%
superior incompleto	5	7,1%
superior completo	21	30%
pós-graduação	9	12,9%
Total	70	100,0%

Quadro 14 - Grau de instrução dos entrevistados em Toledo.

Fonte: o autor.

- É prevalente no grupo de entrevistados a *formação completa do ensino médio*.

Respostas: 70 (100 % dos entrevistados)

4. Lugar de moradia na infância

- 51,4% dos entrevistados morou em Toledo durante sua infância.
- 28,6% dos entrevistados morou em outras cidades do oeste paranaense durante sua infância.
- 10% dos entrevistados morou em outras cidades paranaenses durante sua infância.
- 10% dos entrevistados morou em outras cidades (outros estados brasileiros e Paraguai) durante sua infância.

Respostas: 70 (100 % dos entrevistados)

5.00. Porte das empresas entrevistadas

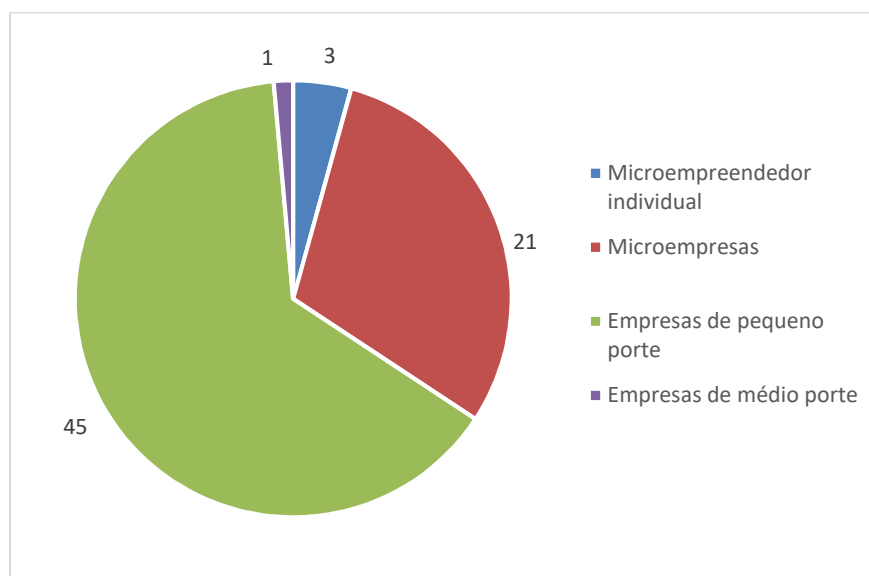


Figura 92 - Porte das empresas entrevistadas em Toledo.

Fonte: o autor.

- A maioria das empresas entrevistadas (64,3%) corresponde a *empresas de pequeno porte*, de acordo com a classificação adotada no Brasil.

Respostas: 70 (100 % dos entrevistados)

5.a Criação de postos de trabalho

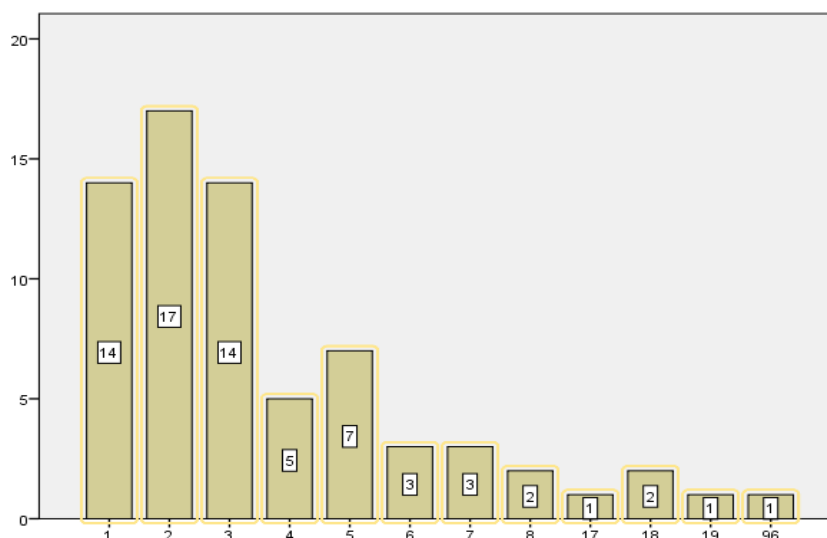


Figura 93 - Criação de postos de trabalho pelas empresas entrevistadas em Toledo.

Fonte: o autor.

- É prevalente nas empresas entrevistadas a criação de 2 *postos de trabalho*. 14 empresas geraram apenas um posto de trabalho. Mais de 80% (81,4%) das empresas criaram até 5 postos de trabalho.

Média: 5,3; Desvio-padrão:11,7

Respostas: 70 (100 % dos entrevistados)

6. Ramo das empresas entrevistadas

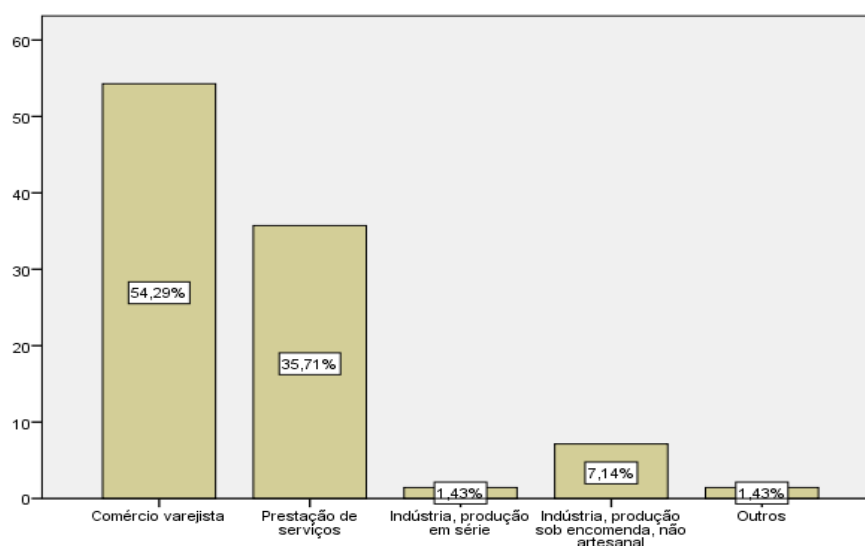


Figura 94 - Ramo das empresas entrevistadas em Toledo.

Fonte: o autor.

- A maioria das empresas entrevistadas (54,3%) são empresas dedicadas ao *comércio* (incluindo bares e restaurantes), seguidas pelas empresas de prestação de serviços (35,7%).

Respostas: 70 (100 % dos entrevistados)

Bloco 2: Associações

7. Tempo de associação à SGC (Garantioeste)

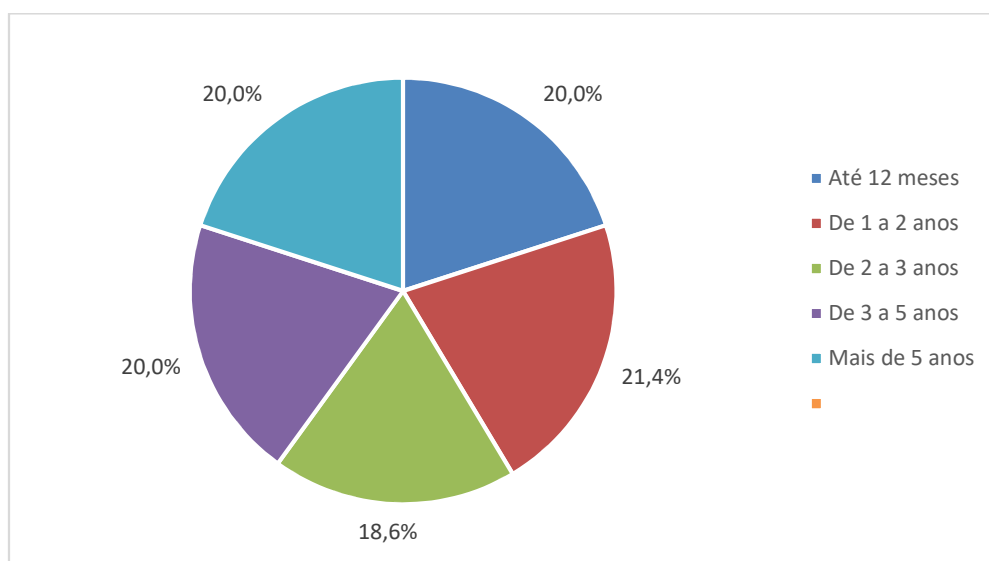


Figura 95 - Tempo de associação dos entrevistados à Garantioeste.
Fonte: o autor.

- A maioria dos entrevistados (60%) associou-se à SGC nos *últimos três anos*.

Média: 33,5 meses; Desvio-padrão: 23 meses
Respostas: 70 (100 % dos entrevistados)

7-a. Participação nas reuniões da Garantioeste (não avaliado)

- A Garantioeste, possui a forma jurídica de organização da sociedade civil de interesse público – e não de uma cooperativa. O critério não foi avaliado.

8. Associação à associação comercial e empresarial

	Frequência	Percentual
Associados	57	82,6%
Não associados	12	17,4%
Total	69	100%

Quadro 15 - Frequência de associação dos entrevistados à Associação Comercial e Empresarial de Toledo.

Fonte: o autor.

- 82,6 % nos entrevistados são associados à associação comercial e empresarial local.

Respostas: 70 (100 % dos entrevistados)

9. Tempo de associação a associação comercial e empresarial

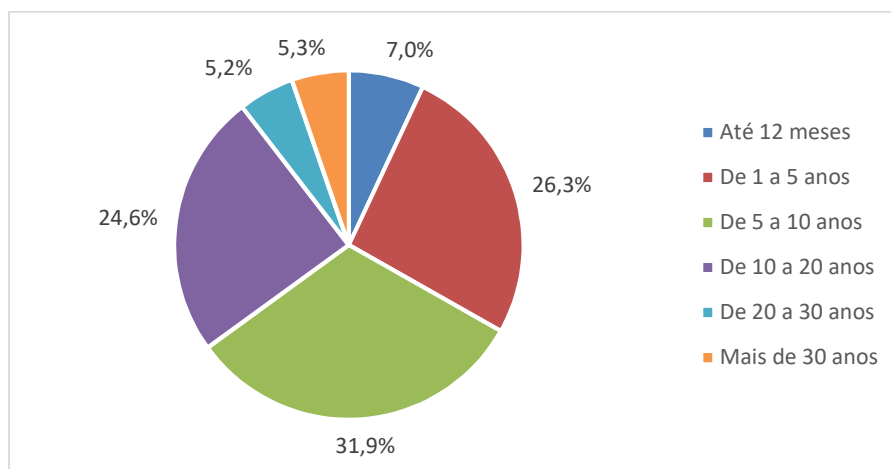


Figura 96 - Tempo de associação dos entrevistados à Associação Comercial e Empresarial de Toledo.
Fonte: o autor.

- A maioria dos 57 sócios da associação comercial e empresarial entrevistados se associaram no período entre 5 e 10 anos anteriores à entrevista.

Média: 130,5 meses; Desvio-padrão: 112,7 meses
Respostas: 57 (81,4 % dos entrevistados)

10. Frequência de participação nas reuniões da associação comercial e empresarial

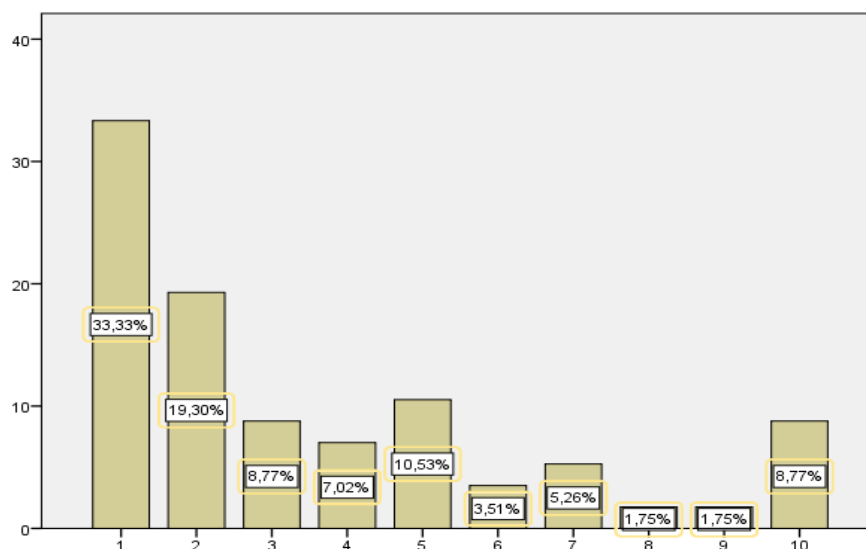


Figura 97 - Frequência de participação dos entrevistados nas reuniões da associação comercial e empresarial de Toledo.
Fonte: o autor.

- Mais da metade dos entrevistados que são associados da associação comercial e empresarial tem uma reduzida participação nas reuniões das entidades (61,4% - notas 1,2,3).
- O grupo que participa ativamente das reuniões corresponde a 12,3% dos entrevistados (notas 8,9,10).

Média: 3,6 ; Desvio-padrão: 2,9
Respostas: 57 (81,4 % dos entrevistados)

11. Associação a Cooperativas de Crédito

- *Todos os entrevistados (100% do total) são associados uma cooperativa de crédito.*

Respostas: 70 (100 % dos entrevistados)

12. Tempo de associação a cooperativa de crédito

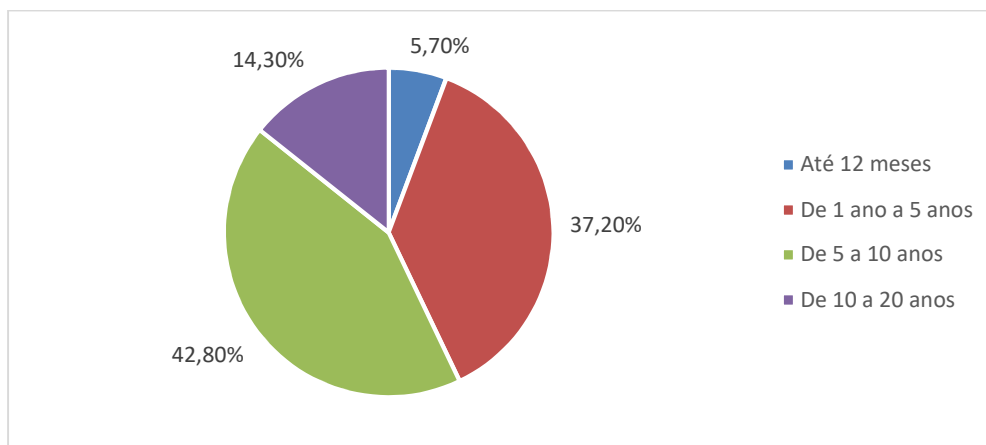


Figura 98 - Tempo de associação dos entrevistados a uma cooperativa de crédito em Toledo.

Fonte: o autor.

- *A maioria dos entrevistados associou-se a uma cooperativa de crédito no período entre 5 e 10 anos antes da entrevista.*

Média: 80,6 meses; Desvio-padrão: 54,0 meses

Respostas: 70 (100 % dos entrevistados)

13. Frequência de participação nas reuniões da cooperativa de crédito

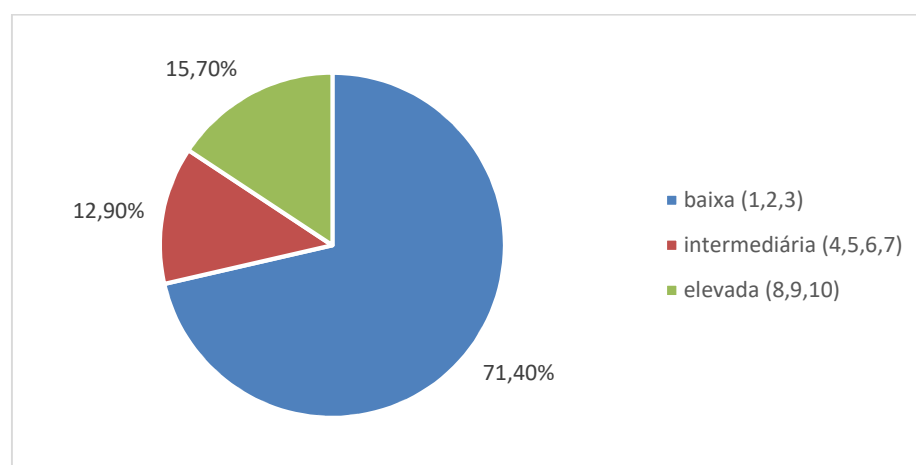


Figura 99 - Frequência de participação dos entrevistados nas reuniões da cooperativa de crédito em Toledo.

Fonte: o autor.

- *A participação dos associados entrevistados nas reuniões das cooperativas de crédito é reduzida: 71,4% não participam ou pouco participam das reuniões. Do grupo entrevistado, 55,7% nunca participaram das reuniões.*

Média: 2,9 ; Desvio-padrão: 2,9

Respostas: 70 (100 % dos entrevistados)

Bloco 3: Acesso ao Crédito

14 / 15. Acesso ao crédito nos últimos 12 meses e eventuais dificuldades encontradas

- 74,3 % dos entrevistados buscaram crédito nos últimos 12 meses.
- *80% dos entrevistados não tiveram experiências de dificuldade no acesso ao crédito.*

Respostas: 70 (100 % dos entrevistados)

16. Dificuldades no acesso ao crédito citadas

- 20% dos entrevistados relataram que já tiveram dificuldades no acesso ao crédito.
- 14 dificuldades no acesso ao crédito foram citadas pelos entrevistados, as quais foram:
 - Falta de documentos contábeis (7,1%)
 - Falta de avalista ou fiador (13%)
 - Insuficiência de garantias reais (14,2%)
 - *Taxas de juros muito elevadas (21,3%)*
 - Restrições nas Centrais de Risco (14,2%)
 - Outras (42,9%)

Respostas: 14 (20 % dos entrevistados)
número não representativo para fins de análise

17. Dificuldades no relacionamento com as instituições financeiras citadas

- *56 dos 70 entrevistados nunca receberam negativa de concessão de crédito no relacionamento com os bancos.*
- 14 entrevistados relataram que já receberam dos bancos negativa de concessão de crédito.

Respostas: 70 (100 % dos entrevistados)

- Das 14 razões citadas pelos bancos para a negativa de concessão de crédito, a mais frequente foi *empresa muito nova* (6), seguida de *falta de documentação (contábil/ fiscal/ outros)* (3).

Respostas: 14 (20 % dos entrevistados)
número não representativo para fins de análise

Bloco 4: Operações de crédito e garantia

18. Finalidade da última operação de crédito

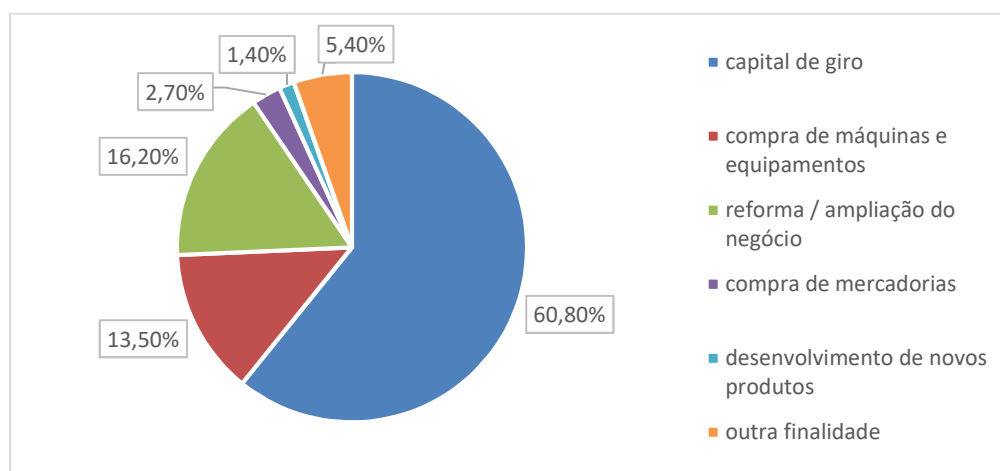


Figura 100 - Finalidade da última operação de crédito realizada pelos entrevistados em Toledo.

Fonte: o autor.

- A finalidade principal das operações de crédito realizadas pelos entrevistados foi a *constituição de capital de giro* (60,8% das respostas (45)), seguida da *reforma / expansão dos negócios* (16,2% das respostas (12)) e da compra de máquinas e equipamentos (13,5% das respostas (10)).

Respostas: 70 (100 % dos entrevistados)

19. Garantias reais

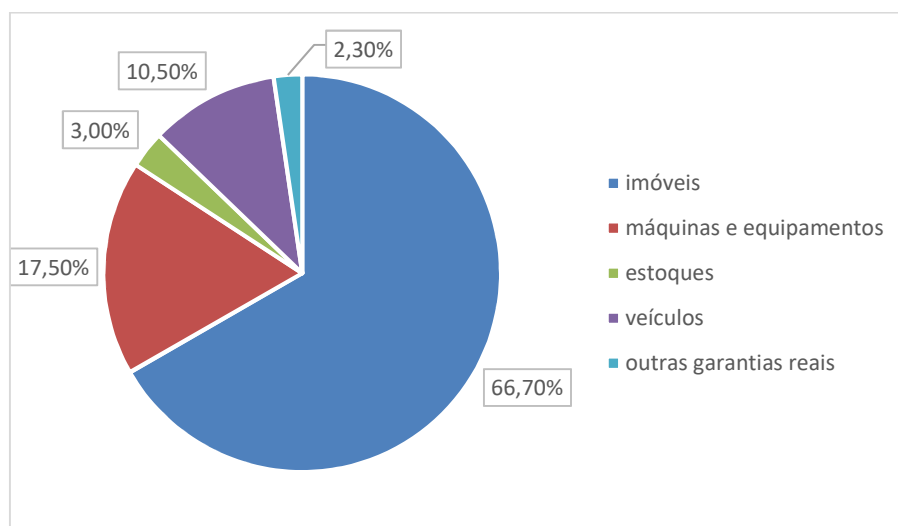


Figura 101 - Garantias reais que poderiam ter sido prestadas pelos entrevistados em Toledo.

Fonte: o autor.

- A maioria dos entrevistados (94,3%) poderia haver oferecido garantias reais, se solicitada essa forma de garantia. Apenas 4 dos 70 entrevistados não poderiam ter oferecido nenhuma forma de garantia real.
- A principal garantia real que teria sido oferecida são *veículos* (45% das citações(45)), seguida por *bens imóveis* (41% das citações (41)).

Respostas: 70 (100 % dos entrevistados)

20. Número de operações realizadas com a garantia da sociedade de garantia de crédito (Garantioeste)

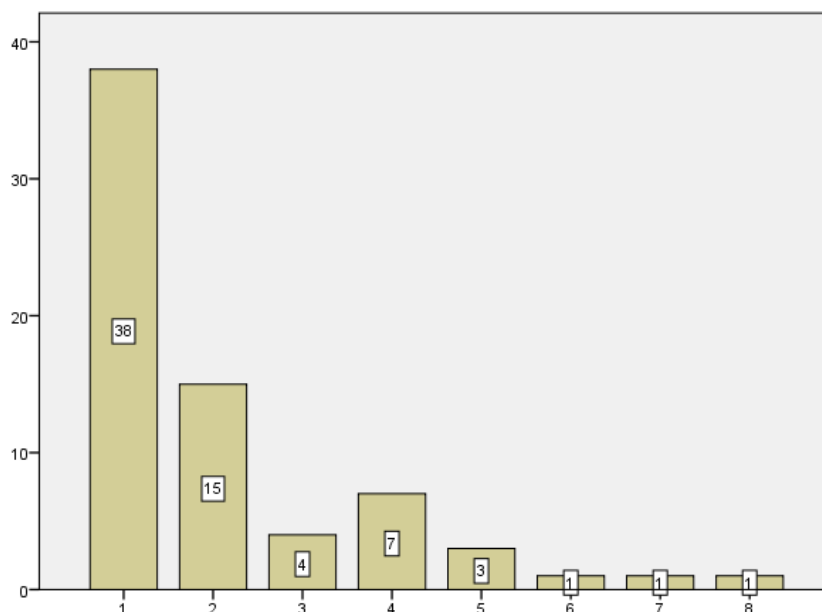


Figura 102 - Número de operações realizadas pelos entrevistados com a garantia da Garantioeste.
Fonte: o autor.

- A maioria dos entrevistados (54,3%) realizou *apenas uma operação* com a garantia da sociedade de garantia de crédito (Garantioeste).

Média: 2,0 operações; Desvio-padrão: 1,6 operações
Respostas: 70 (100 % dos entrevistados)

21. Valor do último financiamento

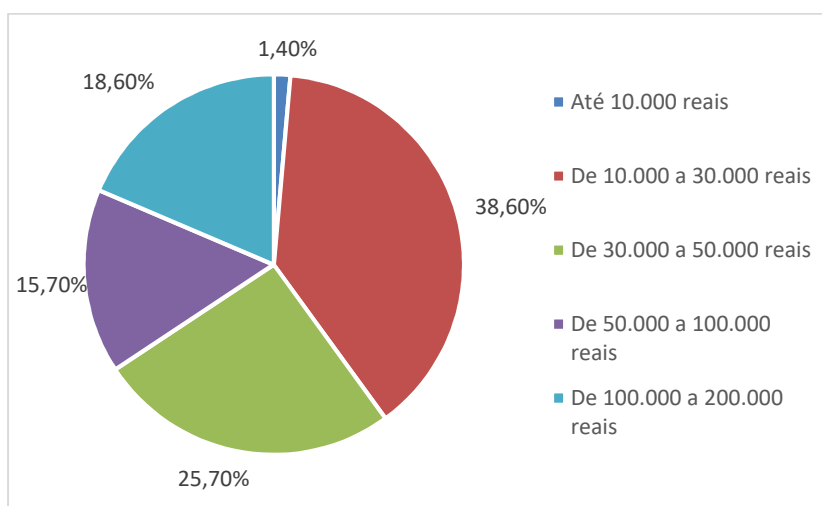


Figura 103 - Valor do último financiamento realizado pelos entrevistados com a garantia da Garantioeste.
Fonte: o autor.

- A maioria das operações (38,6%) se concentrou na faixa *entre 10.000 e 30.000 reais*. Apenas 1,4% das operações realizadas foram inferiores a 10.000 reais.

Respostas: 70 (100 % dos entrevistados)

22. Percentual da garantia em relação à operação de crédito

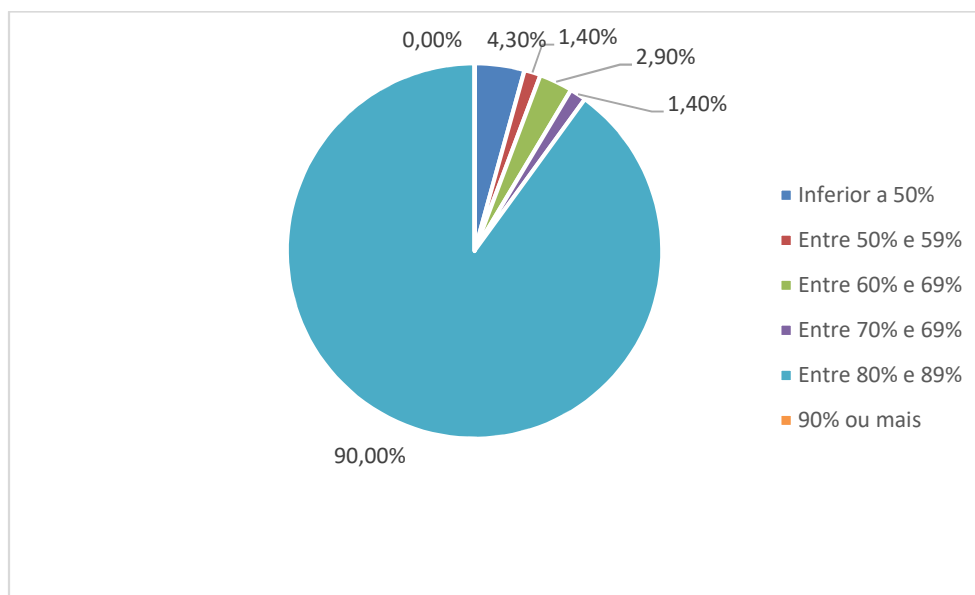


Figura 104 - Percentual da garantia prestada pela Garantioeste em relação à operação de crédito contratada pelos entrevistados.

Fonte: o autor.

- *Tipicamente (90% dos respondentes) o percentual de garantia em relação ao total da operação de crédito é entre 80% e 89%.*

Respostas: 70 (100 % dos entrevistados)

23. A garantia permitiu ...

- Para a maioria dos entrevistados, a garantia permitiu a *redução da taxa de juros da operação* (64,9% das 94 citações).
- A *redução da documentação exigida pelo banco / cooperativa de crédito* representou 22,3% das citações.
- 4,3% das citações (4) foram de que a garantia permitiu o *acesso ao crédito*.
- O atendimento das exigências de garantia representou 4,3% das citações.

Respostas: 70 (100 % dos entrevistados)

24. Status relativo ao pagamento das parcelas

- *Para quase todos os entrevistados (98,6%), houve o pagamento regular de todas as parcelas junto ao banco.*

Respostas: 70 (100 % dos entrevistados)

Bloco 5: Redes de relacionamento

25. Anos de moradia na cidade

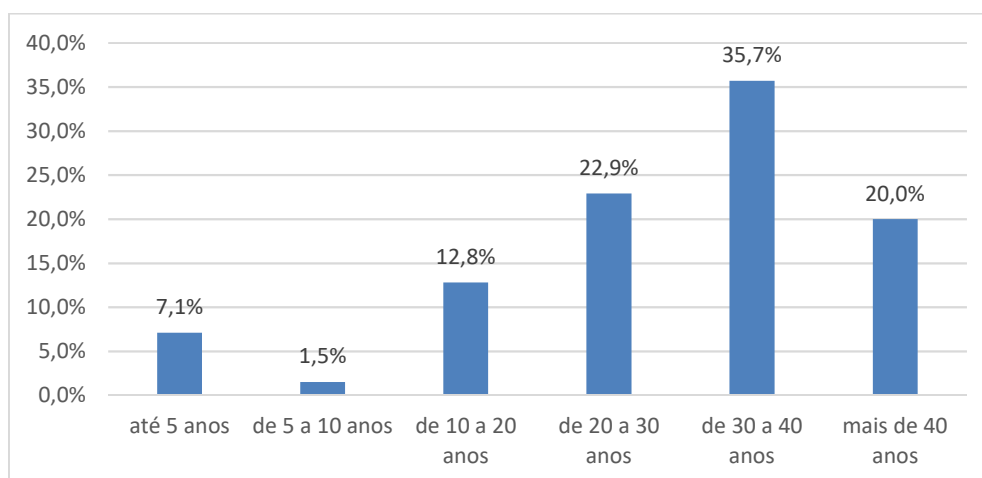


Figura 105 - Número de anos de moradia na cidade pelos entrevistados.

Fonte: o autor.

- 21,4% dos entrevistados vivem na cidade até 20 anos.
- 58,6% dos entrevistados vivem na cidade entre 20 e 40 anos.
- 20% dos entrevistados vivem na cidade há mais de 40 anos.

Média: 30,7 anos ; Desvio-padrão: 13,5 anos
Respostas: 70 (100 % dos entrevistados)

26. Conhecimento de pessoas influentes na cidade

- 14,3% dos entrevistados não conhecem / conhecem poucas pessoas influentes na cidade (notas 1, 2 e 3).
- 27,1% dos entrevistados conhecem bastante pessoas influentes na cidade (notas 4,5,6,7).
- 58,6% dos entrevistados conhecem muitas pessoas influentes na cidade (notas 8,9,10).

Média: 7,5 ; Desvio-padrão: 2,6
Respostas: 70 (100 % dos entrevistados)

27. Conhecimento de executivos da SGC (Garantioeste)

- 50% dos entrevistados não conhecem ou conheceram apenas recentemente executivos da SGC (Garantioeste) (notas 1,2 e 3).
- 22,9% dos entrevistados conhecem há algum tempo executivos da SGC (Garantioeste) (notas 4,5,6,7).
- 27,1% dos entrevistados conhecem há muito tempo executivos da SGC (Garantioeste) (notas 8,9,10).

Média: 4,5; Desvio-padrão: 3,3
Respostas: 70 (100 % dos entrevistados)

28. Conhecimento do entrevistado pelos executivos da SGC (Garantioeste)

- 31,4% dos entrevistados consideram que os executivos da SGC (Garantioeste) não os conhecem pessoalmente (nota 1).
- 45,7% dos entrevistados consideram que os executivos da SGC (Garantioeste) não os conhecem pessoalmente ou os conhecem pessoalmente pouco (notas 1,2 e 3).
- 21,4% dos entrevistados consideram que os executivos da SGC (Garantioeste) os conhecem pessoalmente bastante (notas 4,5,6,7).
- 32,9% dos entrevistados consideram que os executivos da SGC (Garantioeste) os conhecem pessoalmente bem (notas 8,9,10).

Média: 4,8; Desvio-padrão: 3,6
Respostas: 70 (100 % dos entrevistados)

29. Conhecimento da empresa pelos executivos da SGC (Garantioeste)

- 23,5% dos entrevistados consideram que os executivos da SGC (Garantioeste) não conhecem sua empresa ou a conhecem pouco (notas 1,2 e 3).
- 25% dos entrevistados consideram que os executivos da SGC (Garantioeste) conhecem sua empresa bastante (notas 4,5,6,7).
- 51,5% dos entrevistados consideram que os executivos da SGC (Garantioeste) conhecem bem sua empresa (notas 8,9,10).

Média: 6,6 ; Desvio-padrão: 3,2
Respostas: 68 (97,1 % dos entrevistados)

30. Conhecimento da capacidade efetiva de pagamento da empresa pela SGC

- 7,4% dos entrevistados consideram que a SGC (Garantioeste) não conhece ou conhece pouco a capacidade efetiva de pagamento da empresa (notas 1,2 e 3).
- 14,7% dos entrevistados consideram que a SGC (Garantioeste) conhece bastante a capacidade efetiva de pagamento da empresa (notas 4,5,6,7).
- 77,9% dos entrevistados consideram que a SGC (Garantioeste) conhece bem a capacidade efetiva de pagamento da empresa (notas 8,9,10). 55,9% dos entrevistados atribuíram a nota máxima (nota 10).

Média: 8,4 ; Desvio-padrão: 2,6
Respostas: 68 (97,1 % dos entrevistados)

31. Transparência no relacionamento com o cliente

- 3% dos entrevistados consideram que a SGC (Garantioeste) não é transparente no relacionamento com o cliente (notas 1,2 e 3).
- 6% dos entrevistados consideram que a SGC (Garantioeste) é bastante transparente no relacionamento com o cliente (notas 4,5,6,7).
- 91% dos entrevistados consideram que a SGC (Garantioeste) é muito transparente no relacionamento com o cliente (notas 8,9,10). 82,1% dos entrevistados atribuíram a nota máxima quanto à transparência no relacionamento (nota 10).

Média: 9,5 ; Desvio-padrão: 1,5
Respostas: 67 (95,7% dos entrevistados)

32. Conhecimento dos associados em outros grupos

- 56,7% dos entrevistados não conhecem outros associados da SGC (Garantioeste) em outros grupos (nota 1).
- 67,2% dos entrevistados não conhecem / conhecem poucos associados da SGC (Garantioeste) em outros grupos (notas 1,2 e 3).
- 17,9% dos entrevistados conhecem bastante associados da SGC (Garantioeste) em outros grupos (notas 4,5,6,7).
- 14,9% dos entrevistados conhecem muitos associados da SGC (Garantioeste) em outros grupos (notas 8,9,10).

Média: 3,2; Desvio-padrão: 3,1
Respostas: 67 (95,7 % dos entrevistados)

33. Tempo de conhecimento de outros associados da SGC

- 56,1% dos entrevistados não conhecem outros associados da SGC (Garantioeste) em outros grupos (nota 1).
- 66,7% dos entrevistados não conhecem / conhecem há pouco tempo outros associados da SGC (Garantioeste) (notas 1,2 e 3).
- 12,1% dos entrevistados conhecem há algum tempo outros associados da SGC (Garantioeste) (notas 4,5,6,7).
- 21,2% dos entrevistados conhecem há muito tempo outros associados da SGC (Garantioeste) (notas 8,9,10).

Média: 3,5; Desvio-padrão: 3,4
Respostas: 66 (94,3 % dos entrevistados)

34. Número de associados à SGC conhecidos

- 55,7% dos entrevistados não conhecem outros associados à SGC (Garantioeste).
- 72,9% dos entrevistados conhecem até cinco outros associados à SGC (Garantioeste).
- 14,2% dos entrevistados conhecem entre 6 e 10 associados à SGC (Garantioeste).
- 12,9% dos entrevistados conhecem mais do que 10 associados à SGC (Garantioeste).

Média: 5,2 associados; Desvio-padrão: 9,9 associados
Respostas: 70 (100 % dos entrevistados)

35. Número de parentes ou amigos que são associados à SGC

- 73,8% dos entrevistados não têm nenhum parente ou amigo que sejam associados a SGC (Garantioeste).
- 75,4% dos entrevistados têm poucos parentes ou amigos associados à SGC (Garantioeste) (notas 1,2 e 3).
- 13,8% dos entrevistados têm bastante parentes ou amigos associados à SGC (Garantioeste) (notas 4,5,6,7).
- 10,8% dos entrevistados têm muitos parentes ou amigos associados à SGC (Garantioeste) (notas 8,9,10).

Média: 2,5; Desvio-padrão: 2,7
Respostas: 65 (92,9% dos entrevistados)

36. Relações comerciais entre associados à SGC

- 66,2% dos entrevistados não têm nenhum parceiro comercial que seja associado à SGC (*Garantioeste*).
- 70,8% dos entrevistados têm poucos parceiros comerciais que são associados à SGC (*Garantioeste*) (notas 1,2 e 3).
- 18,4% dos entrevistados têm bastante parceiros comerciais que são associados à SGC (*Garantioeste*) (notas 4,5,6,7).
- 10,8% dos entrevistados têm muitos parceiros comerciais que são associados à SGC (*Garantioeste*) (notas 8,9,10).

Média: 2,8; Desvio-padrão: 3,0
Respostas: 65 (92,9 % dos entrevistados)

37. Tempo do relacionamento comercial entre associados da SGC

- 67,7% dos entrevistados nunca tiveram relações comerciais com associados à SGC (*Garantioeste*).
- 73,8% dos entrevistados têm relações comerciais com associados à SGC (*Garantioeste*) há pouco tempo (notas 1,2 e 3).
- 13,9% dos entrevistados têm relações comerciais com associados à SGC (*Garantioeste*) há bastante tempo. (notas 4,5,6,7).
- 12,3% dos entrevistados têm relações comerciais com associados à SGC (*Garantioeste*) há muito tempo. (notas 8,9,10).

Média: 2,7; Desvio-padrão: 2,9
Respostas: 65 (92,9 % dos entrevistados)

38. Conhecimento de associados à cooperativa de crédito em outros grupos

- 12,9% dos entrevistados não são associados a uma cooperativa de crédito.
- 18,6% dos entrevistados (que são associados) não conhecem / conhecem poucos associados à cooperativa de crédito em outros grupos (notas 1,2 e 3).
- 28,5% dos entrevistados (que são associados) conhecem bastante associados à cooperativa de crédito em outros grupos (notas 4,5,6,7).
- 52,9% dos entrevistados conhecem muitos associados à cooperativa de crédito em outros grupos (notas 8,9,10).

Média: 6,8; Desvio-padrão: 3,1
Respostas: 70 (100 % dos entrevistados)

39. Tempo de conhecimento de outros associados à cooperativa de crédito

- 15,7% dos entrevistados (que são associados) não conhecem / conhecem há pouco tempo outros associados à cooperativa de crédito (notas 1,2 e 3).
- 15,7% dos entrevistados (que são associados) conhecem há algum tempo outros associados à cooperativa de crédito (notas 4,5,6,7).
- 68,6% dos entrevistados (que são associados) conhecem há muito tempo outros associados à cooperativa de crédito (notas 8,9,10).

Média:7,4; Desvio-padrão: 3,2
Respostas: 70 (100 % dos entrevistados)

40. Número de associados à cooperativa de crédito conhecidos

- 7,1% dos entrevistados (que são associados) não conhecem outros associados à cooperativa de crédito.
- 15,7% dos entrevistados (que são associados) conhecem até 5 outros associados à cooperativa de crédito.
- 21,4% dos entrevistados (que são associados) conhecem de 6 a 10 associados à cooperativa de crédito.
- 62,9% dos entrevistados (que são associados) conhecem mais de 10 associados à cooperativa de crédito.

Média: 54,5 associados; Desvio-padrão: 126,5 associados
Respostas: 70 (100 % dos entrevistados)

41. Número de parentes ou amigos que são associados à cooperativa de crédito

- 11,4% dos entrevistados (que são associados) não têm nenhum parente ou amigo que sejam associados à cooperativa de crédito.
- 15,7% dos entrevistados (que são associados) têm poucos parentes ou amigos que sejam associados à cooperativa de crédito.
- 20% dos entrevistados (que são associados) têm bastante parentes ou amigos associados à cooperativa de crédito (notas 4,5,6,7).
- 64,3% dos entrevistados (que são associados) têm muitos parentes ou amigos associados à cooperativa de crédito (notas 8,9,10).

Média: 7,3; Desvio-padrão: 3,2
Respostas: 70 (100 % dos entrevistados)

42. Relações comerciais entre associados à cooperativa de crédito

- 14,3% dos entrevistados (que são associados) nunca tiveram relações comerciais com associados à cooperativa de crédito.
- 17,1% dos entrevistados (que são associados) têm poucos parceiros comerciais que são associados à cooperativa de crédito (notas 4,5,6,7).
- 27,2% dos entrevistados (que são associados) têm bastante parceiros comerciais que são associados à cooperativa de crédito (notas 4,5,6,7).
- 55,7% dos entrevistados (que são associados) têm muitos parceiros comerciais que são associados à cooperativa de crédito (notas 8,9,10).

Média:7,0; Desvio-padrão: 3,3
Respostas: 70 (100 % dos entrevistados)

43. Tempo do relacionamento comercial entre associados à cooperativa de crédito

- 14,3% dos entrevistados (que são associados) nunca tiveram relações comerciais com associados à cooperativa de crédito.
- 21,4% dos entrevistados (que são associados) têm relações comerciais com associados à cooperativa de crédito há pouco tempo. (notas 1,2 e 3).
- 25,7% dos entrevistados (que são associados) têm relações comerciais com associados à cooperativa de crédito há algum tempo. (notas 4,5,6,7).
- 52,9% dos entrevistados (que são associados) têm relações comerciais com associados à cooperativa de crédito há muito tempo. (notas 8,9,10). 34,3% dos entrevistados atribuíram a nota máxima (nota 10).

Média: 6,7; Desvio-padrão: 3,3
Respostas:70 (100 % dos entrevistados)

44. Conhecimento de associados à associação comercial e empresarial em outros grupos

- 15% dos entrevistados (que são associados) não conhecem / conhecem poucos associados à associação comercial e empresarial em outros grupos (notas 1,2 e 3).
- 16,7% dos entrevistados (que são associados) conhecem bastante associados à associação comercial e empresarial em outros grupos (notas 4,5,6,7).
- 68,3% dos entrevistados (que são associados) conhecem muitos associados à associação comercial e empresarial em outros grupos (notas 8,9,10). 55% dos entrevistados atribuíram a nota máxima (nota 10).

Média: 7,9; Desvio-padrão: 3,0
Respostas: 33 (47,1% dos entrevistados)

45. Tempo de conhecimento de associados à associação comercial e empresarial

- 13,3% dos entrevistados (que são associados) não conhecem / conhecem há pouco tempo outros associados da associação comercial e empresarial (notas 1,2 e 3).
- 11,7% dos entrevistados (que são associados) conhecem há algum tempo outros associados da associação comercial e empresarial (notas 4,5,6,7).
- *75% dos entrevistados (que são associados) conhecem há muito tempo outros associados da associação comercial e empresarial (notas 8,9,10). 61,7% dos entrevistados (que são associados) atribuíram a nota máxima (nota 10).*

Média: 8,2; Desvio-padrão: 2,9
Respostas: 37 (52,9% dos entrevistados)

46. Número de associados da associação comercial e empresarial conhecidos

- 8,3% dos entrevistados (que são associados) conhecem até cinco outros associados da associação comercial e empresarial.
- 10% dos entrevistados (que são associados) conhecem de 6 a 10 outros associados da associação comercial e empresarial.
- *81,7% dos entrevistados (que são associados) conhecem mais de 10 associados da associação comercial e empresarial.*
- *50% dos entrevistados (que são associados) conhecem mais de 40 associados da associação comercial e empresarial.*

Média: 125,8 associados; Desvio-padrão: 233,4 associados
Respostas: 60 (85,7% dos entrevistados)

47. Número de parentes ou amigos que são associados da associação comercial e empresarial

- 10% dos entrevistados (que são associados) não têm nenhum parente ou amigo que sejam associados da associação comercial e empresarial.
- 20% dos entrevistados (que são associados) têm poucos parentes ou amigos que são associados da associação comercial e empresarial (notas 1,2 e 3).
- 20% dos entrevistados (que são associados) têm bastante parentes ou amigos que são associados da associação comercial e empresarial (notas 4,5,6,7).
- *60% dos entrevistados (que são associados) têm muitos parentes ou amigos que são associados da associação comercial e empresarial (notas 8,9,10). 43,3% dos entrevistados (que são associados) atribuíram a nota máxima (nota 10).*

Média: 7,2; Desvio-padrão: 3,1
Respostas: 60 (85,7% dos entrevistados)

48. Relações comerciais entre associados da associação comercial e empresarial

- 18,3% dos entrevistados (que são associados) têm poucos parceiros comerciais que são associados da associação comercial e empresarial (notas 1,2 e 3).
- 23,4% dos entrevistados (que são associados) têm bastante parceiros comerciais que são associados da associação comercial e empresarial (notas 4,5,6,7).
- 58,3% dos entrevistados (que são associados) têm muitos parceiros comerciais que são associados da associação comercial e empresarial (notas 8,9,10). 43,3% dos entrevistados (que são associados) atribuíram a nota máxima (nota 10).

Média: 7,2; Desvio-padrão: 3,3
Respostas: 60 (85,7% dos entrevistados)

49. Tempo do relacionamento comercial entre associados da associação comercial e empresarial

- 20% dos entrevistados (que são associados) têm relações comerciais com associados da associação comercial e empresarial há pouco tempo. (notas 1,2 e 3).
- 10% dos entrevistados (que são associados) têm relações comerciais com associados da associação comercial e empresarial há bastante tempo. (notas 4,5,6,7).
- 70% dos entrevistados (que são associados) têm relações comerciais com associados da associação comercial e empresarial há muito tempo. (notas 8,9,10). 48,7% dos entrevistados (que são associados) atribuíram a nota máxima (nota 10).

Média: 7,5; Desvio-padrão: 3,4
Respostas: 60 (85,7% dos entrevistados)

Bloco 6: Relações em Grupos

50. Cooperação nas relações comerciais.

- *Fechamento à cooperação (nunca coopero sem antes conhecer bem): 38,6%*
- *Posição intermediária: 35,7%*
- *Abertura à cooperação (coopero mesmo sem antes conhecer bem): 25,7%*

Média: 4,9; Desvio-padrão: 3,1
Respostas: 70 (100 % dos entrevistados)

51. Cooperação dos parceiros de negócio nas relações comerciais

- *Fechamento à cooperação (nunca coopero sem antes conhecer bem): 27,9%*
- *Posição intermediária: 35,3%*
- *Abertura à cooperação (coopero mesmo sem antes conhecer bem): 36,8%*

Média: 5,9; Desvio-padrão: 3,2
Respostas: 68 (97,1 % dos entrevistados)

52. Cooperação geral

- Fechamento à cooperação (*nunca coopero sem antes conhecer bem*): 24,3%
- *Posição intermediária*: 55,7%
- Abertura à cooperação (*coopero mesmo sem antes conhecer bem*): 20%.

Média: 5,1; Desvio-padrão: 2,7
Respostas: 70 (100 % dos entrevistados)

53. Capital Social (escala de Uphoff, avaliações prevalentes e médias)

- **SGC (Garantioeste): média 3,17** (30 respostas, desvio padrão: 0,834)
 - Muito baixo (nota 1): 0%
 - Baixo (nota 2): 26,4%
 - Alto (nota 3): 30%
 - *Muito alto (nota 4): 43,3%*
- **Cooperativa de Crédito: média 2,94** (63 respostas, desvio padrão: 0,780)
 - Muito baixo (nota 1): 0%
 - Baixo (nota 2): 33,3%
 - *Alto (nota 3): 39,7%*
 - Muito alto (nota 4): 27%
- **Associação Comercial e Empresarial: média 3,06** (52 respostas, desvio padrão: 0,938)
 - Muito baixo (nota 1): 5,8%
 - Baixo (nota 2): 23,1%
 - Alto (nota 3): 30,8%
 - *Muito alto (nota 4): 40,4%*
- **Cidade (Geral): média 2,72** (68 respostas, desvio padrão: 0,730)
 - Muito baixo (nota 1): 0%
 - *Baixo (nota 2): 44,1%*
 - Alto (nota 3): 39,7%
 - Muito alto (nota 4): 16,2%

Níveis: 1: muito baixo; 2: baixo; 3: alto; 4: muito alto.

54. Capacidade organizativa do grupo (escala de Olson, avaliações prevalentes e médias)

- **SGC (Garantioeste): 2,62** (29 respostas, desvio padrão: 0,561)
 - Reduzida (nota 1): 3,4%
 - Intermediária (nota 2): 31,1%
 - *Elevada (nota 3): 65,5%*
- **Cooperativa de Crédito: 2,53** (58 respostas, desvio padrão: 0,537)
 - Reduzida (nota 1): 1,7%
 - Intermediária (nota 2): 43,1%
 - *Elevada (nota 3): 55,2%*

- **Associação Comercial e Empresarial: 2,58** (50 respostas, desvio padrão: 0,538)
 - Reduzida (nota 1): 2,0%
 - Intermediária (nota 2): 38,0%
 - Elevada (nota 3): 60,0%
- **Cidade (Geral): 2,27** (66 respostas, desvio padrão: 0,596)
 - Reduzida (nota 1): 6,1%
 - Intermediária (nota 2): 62,1%
 - Elevada (nota 3): 31,8%

Níveis: 1: reduzida; 2: intermediária; 3: elevada.

55. Confiança entre os associados da SGC (Garantioeste) (questões comerciais e financeiras)

- Baixa (notas 1,2 e 3): 10,5%
- Intermediária (notas 4,5,6 e 7): 29%
- Elevada (notas 8,9,10): 60,5%.

Média: 7,5; Desvio-padrão: 2,5
Respostas: 38 (54,3% dos entrevistados)

56. Confiança entre os associados da cooperativa de crédito (questões comerciais e financeiras)

- Baixa (notas 1,2 e 3): 18,6%
- Intermediária (notas 4,5,6 e 7): 25,5%
- Elevada (notas 8,9,10): 55,9%.

Média: 6,9; Desvio-padrão: 2,9
Respostas: 59 (84,3% dos entrevistados)

57. Confiança entre os associados da associação comercial e empresarial (questões comerciais e financeiras)

- Baixa (notas 1,2 e 3): 15,7%
- Intermediária (notas 4,5,6 e 7): 41,2%
- Elevada (notas 8,9,10): 43,1%.

Média: 6,7; Desvio-padrão: 2,6
Respostas: 51 (72,9% dos entrevistados)

58. Confiança na SGC (Garantioeste) (correção e rigor do comitê de crédito)

- A Garantioeste, tendo a forma jurídica de organização da sociedade civil de interesse público – não de uma cooperativa – não possui quotas. O critério não foi avaliado.

59. Confiança geral (pagamento das dívidas em dia)

- Baixa (notas 1,2 e 3): 7,5%
- *Intermediária* (notas 4,5,6 e 7): 67,1%
- Elevada (notas 8,9,10): 25,4%.

Média: 6,2; Desvio-padrão: 1,7
Respostas: 67 (95,7% dos entrevistados)

Bloco 7: Normas Formais**60. Conhecimento da lei (consequências do não pagamento de dívidas)**

- Baixo (notas 1,2 e 3): 1,4%
- Intermediário (notas 4,5,6 e 7): 24,7%
- *Elevado* (notas 8,9,10): 73,9%. 60,9% dos entrevistados atribuíram a nota máxima (nota 10).

Média: 8,6; Desvio-padrão: 2,0
Respostas: 69 (98,6% dos entrevistados)

61. Conhecimento do contrato firmado com a SGC (Garantioeste)

- Baixo (nunca li) (notas 1,2 e 3): 20%
- Intermediário (notas 4,5,6 e 7): 11,4%
- *Elevado* (conheço o contrato e suas penalidades) (notas 8,9,10): 68,6%. 48,6% dos entrevistados atribuíram a nota máxima (nota 10).

Média: 7,5; Desvio-padrão: 3,4
Respostas: 70 (100 % dos entrevistados)

62. Conhecimento do contrato firmado com o banco

- Baixa (*nunca li*) (notas 1,2 e 3): 18,6%
- Intermediária (notas 4,5,6 e 7): 11,4%
- *Elevada* (conheço o contrato e suas penalidades) (notas 8,9,10): 70%. 47,1% dos entrevistados atribuíram a nota máxima (nota 10).

Média: 7,7; Desvio-padrão: 3,2
Respostas: 70 (100 % dos entrevistados)

63. As leis e regulamentos tornam mais fácil que eu confie na SGC (Garantioeste)

- Não / Pouco (notas 1,2 e 3): 42,9%
- Posição Intermediária (notas 4,5,6 e 7): 5,7%
- São fundamentais (notas 8,9,10): 51,4%. 28,6% dos entrevistados atribuíram a nota máxima (nota 10).

Média: 5,6; Desvio-padrão: 4,0
Respostas: 70 (98,6 % dos entrevistados)

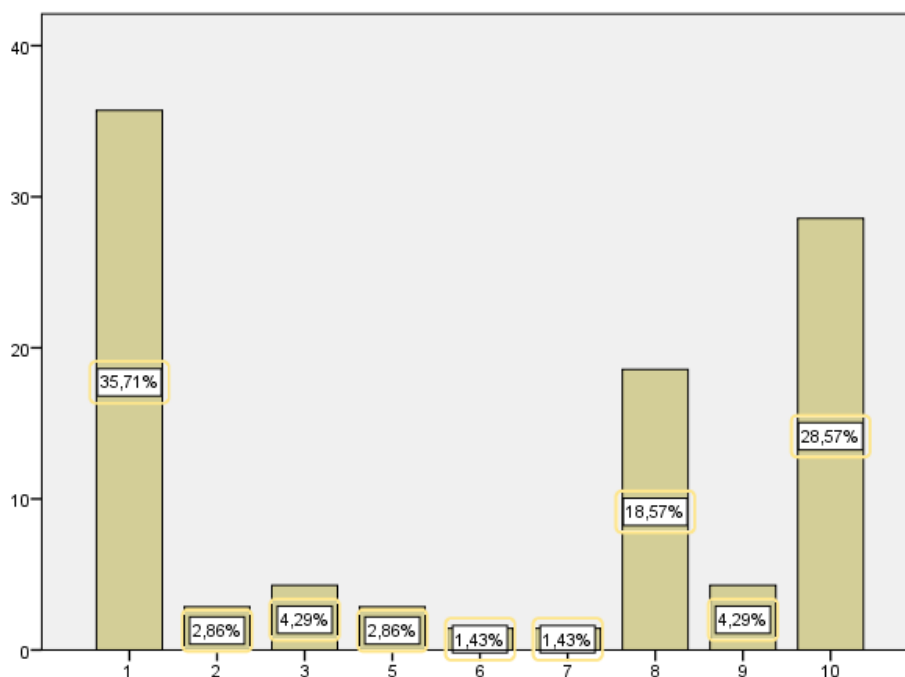


Figura 106 - Distribuição das notas relativas à percepção de que as leis e regulamentos tornam mais fácil a confiança na Garantioeste.

Fonte: o autor.

64. As leis e regulamentos tornam mais fácil que eu confie na cooperativa de crédito

- Não / Pouco (notas 1,2 e 3): 32,9%
- Posição intermediária (notas 4,5,6 e 7): 11,4%
- São fundamentais (notas 8,9,10): 55,7%.

Média: 6,3; Desvio-padrão: 3,9
Respostas: 70 (100 % dos entrevistados)

65. Conhecimento de normas jurídicas e práticas de crédito específicas

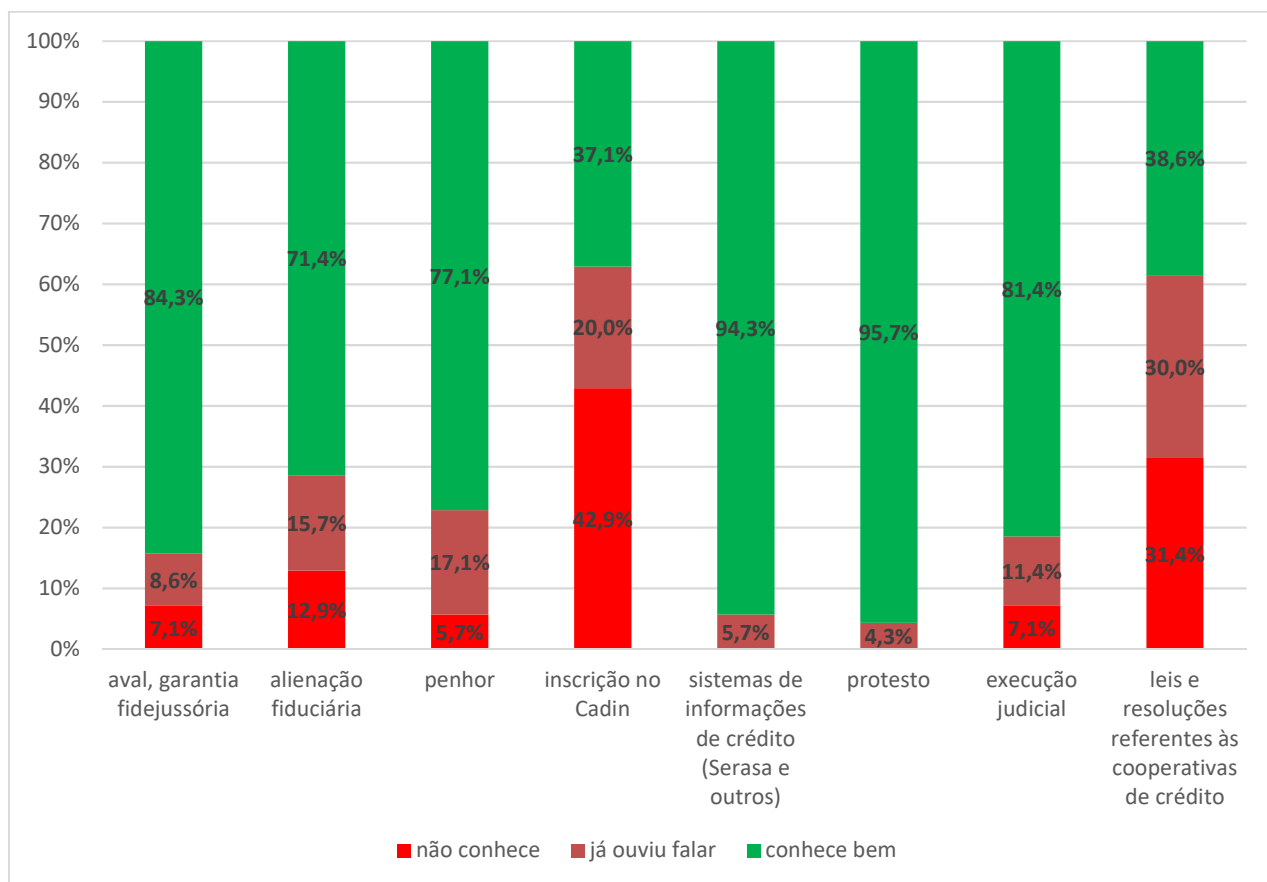


Figura 107 - Conhecimento pelos entrevistados em Toledo das normas jurídicas e práticas associadas ao crédito.

Fonte: o autor.

- *Os entrevistados conhecem bem as normas jurídicas e as práticas de crédito, exceto as leis e resoluções referentes às cooperativas de crédito, e o Cadin.*

Respostas: 70 (100 % dos entrevistados)

65a. Apoio ativo à punição em caso de violação de leis ou regulamentos (integração institucional): SGC (Garantioeste)

- Não avaliado, considerando a ausência da forma cooperativa.

66. Apoio ativo à punição em caso de violação de leis ou regulamentos (integração institucional): cooperativa de crédito

- Baixo (notas 1,2 e 3): 11,4%
- Intermediário (notas 4,5,6 e 7): 12,9%
- Elevado (notas 8,9,10): 75,7%. 57,1% dos entrevistados atribuíram a nota máxima (nota 10).

Média: 8,0; Desvio-padrão: 3,0
Respostas: 70 (100 % dos entrevistados)

67. Apoio ativo à punição em caso de violação de leis ou regulamentos (integração institucional): associação comercial e empresarial

- Baixo (notas 1,2 e 3): 13,8%
- Intermediário (notas 4,5,6 e 7): 10,3%
- Elevado (notas 8,9,10): 75,7%. 53,4% dos entrevistados atribuíram a nota máxima (nota 10).

Média: 7,9; Desvio-padrão: 3,0
Respostas: 58 (82,9 % dos entrevistados)

68. Apoio ativo à punição em caso de violação de leis ou regulamentos (integração institucional): Cidade

- Baixo (notas 1,2 e 3): 1,4%
- Intermediário (notas 4,5,6 e 7): 8,6%
- Elevado (notas 8,9,10): 90%. 78,6% dos entrevistados atribuíram a nota máxima (nota 10).

Média: 9,3; Desvio-padrão: 0,7
Respostas: 70 (100 % dos entrevistados)

Bloco 8: Normas informais e reputação

69. Importância atribuída à reputação na cidade

- Baixa (notas 1,2 e 3): 0%
- Intermediária (notas 4,5,6 e 7): 2,9%
- Elevada (notas 8,9,10): 97,1%. 90% dos entrevistados atribuíram a nota máxima (nota 10).

Média: 9,8; Desvio-padrão: 0,7
Respostas: 70 (100 % dos entrevistados)

70. Conhecimento da reputação entre os associados da SGC (Garantioeste)

- Reduzido (notas 1,2 e 3): 26,1%
- Intermediário (notas 4,5,6 e 7): 17,4%
- Elevado (notas 8,9,10): 56,5%. 34,8% dos entrevistados atribuíram a nota máxima (nota 10).

Média: 6,6; Desvio-padrão: 3,5
Respostas: 46 (65,7 % dos entrevistados)

71. Conhecimento da reputação por parte da SGC (Garantioeste)

- Reduzido (notas 1,2 e 3): 3,1%
- Intermediário (notas 4,5,6 e 7): 13,8%
- *Elevada (notas 8,9,10): 83,1%. 63,1% dos entrevistados atribuíram a nota máxima (nota 10).*

Média: 8,7; Desvio-padrão: 2,2
Respostas: 65 (92,9 % dos entrevistados)

72. Importância atribuída à reputação no grupo de associados da SGC (Garantioeste)

- Baixa (notas 1,2 e 3): 7,0%
- Intermediária (notas 4,5,6 e 7): 3,5%
- *Elevada (notas 8,9,10): 89,5%. 77,2% dos entrevistados atribuíram a nota máxima (nota 10).*

Média: 9,0; Desvio-padrão: 2,4
Respostas: 57 (81,4 % dos entrevistados)

73. Importância atribuída à reputação no âmbito da SGC (Garantioeste) (instituição)

- Baixa (notas 1,2 e 3): 1,5%
- Intermediária (notas 4,5,6 e 7): 1,5%
- *Elevada (notas 8,9,10): 97,0%. 89,6% dos entrevistados atribuíram a nota máxima (nota 10).*

Média: 9,7; Desvio-padrão: 1,2
Respostas: 67 (95,7 % dos entrevistados)

74. Conhecimento da reputação entre os associados: cooperativa de crédito

- Reduzido (notas 1,2 e 3): 14,9%
- Intermediário (notas 4,5,6 e 7): 31,4%
- *Elevado (notas 8,9,10): 53,7%. 34,3% dos entrevistados atribuíram a nota máxima (nota 10).*

Média: 7,0; Desvio-padrão: 3,0
Respostas: 67 (95,7 % dos entrevistados)

75. Conhecimento da reputação pelo banco

- Reduzido (notas 1,2 e 3): 1,5%
- Intermediário (notas 4,5,6 e 7): 6,0%
- *Elevado (notas 8,9,10): 92,5%. 77,6% dos entrevistados atribuíram a nota máxima (nota 10).*

Média: 9,4; Desvio-padrão: 1,5
Respostas: 67 (95,7 % dos entrevistados)

76. Importância atribuída à reputação no grupo de associados: cooperativa de crédito

- Baixa (notas 1,2 e 3): 5,8%
- Intermediária (notas 4,5,6 e 7): 4,3%
- *Elevada (notas 8,9,10): 89,9%. 75,4% dos entrevistados atribuíram a nota máxima (nota 10).*

Média: 9,1; Desvio-padrão: 2,2
Respostas: 69 (98,6 % dos entrevistados)

77. Importância atribuída à reputação no banco (instituição)

- Baixa (notas 1,2 e 3): 1,4%
- Intermediária (notas 4,5,6 e 7): 0%
- *Elevada (notas 8,9,10): 98,6%. 90% dos entrevistados atribuíram a nota máxima (nota 10).*

Média: 9,8; Desvio-padrão: 1,1
Respostas: 70 (100 % dos entrevistados)

78. Conhecimento da reputação entre os associados da associação comercial e empresarial

- Reduzido (notas 1,2 e 3): 14,3%
- Intermediário (notas 4,5,6 e 7): 19,6%
- *Elevado (notas 8,9,10): 66,1%. 42,9% dos entrevistados atribuíram a nota máxima (nota 10).*

Média: 7,6; Desvio-padrão: 3,0
Respostas: 56 (80 % dos entrevistados)

79. Conhecimento da reputação na associação comercial e empresarial

- Reduzido (notas 1,2 e 3): 3,6%
- Intermediário (notas 4,5,6 e 7): 19,6%
- *Elevado (notas 8,9,10): 76,8%. 58,9% dos entrevistados atribuíram a nota máxima (nota 10).*

Média: 8,5; Desvio-padrão: 2,2
Respostas: 56 (80 % dos entrevistados)

80. Importância atribuída à reputação no grupo de associados da associação comercial e empresarial

- Baixa (notas 1,2 e 3): 3,4%
- Intermediária (notas 4,5,6 e 7): 8,7%
- *Elevada (notas 8,9,10): 87,9%. 70,7% dos entrevistados atribuíram a nota máxima (nota 10).*

Média: 9,0; Desvio-padrão: 2,0
Respostas: 58 (80 % dos entrevistados)

81. Importância atribuída à reputação na associação comercial e empresarial (instituição)

- Baixa (notas 1,2 e 3): 1,7%
- Intermediária (notas 4,5,6 e 7): 6,9%
- Elevada (notas 8,9,10): 91,4%. 79,3% dos entrevistados atribuíram a nota máxima (nota 10).

Média: 9,4; Desvio-padrão: 1,7
Respostas: 58 (80 % dos entrevistados)

Bloco 9: Efeitos

82. Efeitos do não pagamento do empréstimo sobre a reputação no âmbito da SGC (Garantioeste)

- Reduzidos (notas 1,2 e 3): 0%
- Intermediários (notas 4,5,6 e 7): 0%
- Elevados (notas 8,9,10): 100%. 97,1% dos entrevistados atribuíram a nota máxima (nota 10).

Média: 10; Desvio-padrão: 0,3
Respostas: 69 (98,6 % dos entrevistados)

83. Efeitos do não pagamento do empréstimo sobre a reputação no âmbito do banco

- Reduzidos (notas 1,2 e 3): 0%
- Intermediários (notas 4,5,6 e 7): 0%
- Elevados (notas 8,9,10): 100%. 94,3% dos entrevistados atribuíram a nota máxima (nota 10).

Média: 9,9; Desvio-padrão: 0,4
Respostas: 70 (100 % dos entrevistados)

84. Efeitos do não pagamento do empréstimo sobre a reputação no âmbito da associação comercial e empresarial

- Reduzidos (notas 1,2 e 3): 12,3%
- Intermediários (notas 4,5,6 e 7): 15,8%
- Elevados (notas 8,9,10): 71,9%. 66,7% dos entrevistados atribuíram a nota máxima (nota 10).

Média: 8,3; Desvio-padrão: 2,9
Respostas: 57 (81,4 % dos entrevistados)

85. Efeitos financeiros do não pagamento do empréstimo sobre os negócios

- Reduzidos (notas 1,2 e 3): 2,9%
- Intermediários (notas 4,5,6 e 7): 4,2%
- *Elevados (notas 8,9,10): 92,9%. 87,1% dos entrevistados atribuíram a nota máxima (nota 10).*

Média: 9,5; Desvio-padrão: 1,7
Respostas: 70 (100 % dos entrevistados)

Bloco 10: Outros resultados e expectativas futuras

86. Oportunidades comerciais criadas para o associado à SGC (Garantioeste)

- Poucas (notas 1,2 e 3): 8,8%
- Algumas (notas 4,5,6 e 7): 10,3%
- *Muitas (notas 8,9,10): 80,9%. 58,8% dos entrevistados atribuíram a nota máxima (nota 10).*

Média: 8,5; Desvio-padrão: 2,6
Respostas: 68 (97,1 % dos entrevistados)

87. Oportunidades comerciais criadas para o associado à cooperativa de crédito

- Poucas (notas 1,2 e 3): 7,1%
- Algumas (notas 4,5,6 e 7): 5,8%
- *Muitas (notas 8,9,10): 87,1%. 61,4% dos entrevistados atribuíram a nota máxima (nota 10).*

Média: 8,8; Desvio-padrão: 2,2
Respostas: 70 (100 % dos entrevistados)

88. Oportunidades comerciais criadas para o associado da associação comercial e empresarial

- Poucas (notas 1,2 e 3): 6,9%
- Algumas (notas 4,5,6 e 7): 20,7%
- *Muitas (notas 8,9,10): 72,4%. 44,8% dos entrevistados atribuíram a nota máxima (nota 10).*

Média: 8,0 ; Desvio-padrão: 2,5
Respostas: 58 (82,9 % dos entrevistados)

89. Uso da garantia da SGC (Garantioeste) no futuro

- Pouco (notas 1,2 e 3): 2,9%
- Algum (notas 4,5,6 e 7): 25,7%
- *Frequente (notas 8,9,10): 71,4%. 57,1% dos entrevistados atribuíram a nota máxima (nota 10).*

Média: 8,4; Desvio-padrão: 2,3
Respostas: 70 (100 % dos entrevistados)

90. Serviços que os entrevistados gostariam que fossem ofertados pelos SGC (Garantioeste)

- *72,9% dos entrevistados gostariam que outros serviços fossem ofertados*
- *27,1% dos entrevistados gostariam que as SGC permanecessem oferecendo exclusivamente a garantia em operações de crédito.*

Citações: 130

- *Assessoria de crédito: 32 citações (24,6%)*
- *Assessoria à gestão do negócio: 31 citações (23,9%)*
- *Correspondente bancário: 25 citações (19,2%)*
- *Corretagem de seguros: 17 citações (14,6%)*
- *Assessoria fiscal: 12 citações (9,2%)*
- *Assessoria contábil: 16 citações (8,5%)*
- *Outros serviços: 0 citações (0%)*

Respostas: 70 (100 % dos entrevistados)

91. Compra de cota, caso a SGC se tornasse uma cooperativa de garantia de crédito

- Pouco provável (notas 1,2 e 3): 7,7%
- Talvez (notas 4,5,6 e 7): 29,2%
- *Certamente (notas 8,9,10): 63,1%. 49,2% dos entrevistados atribuíram a nota máxima (nota 10).*

Média: 7,9; Desvio-padrão: 2,6
Respostas: 65 (92,9 % dos entrevistados)

92. Valor razoável atribuído à cota de uma cooperativa de garantia de crédito.

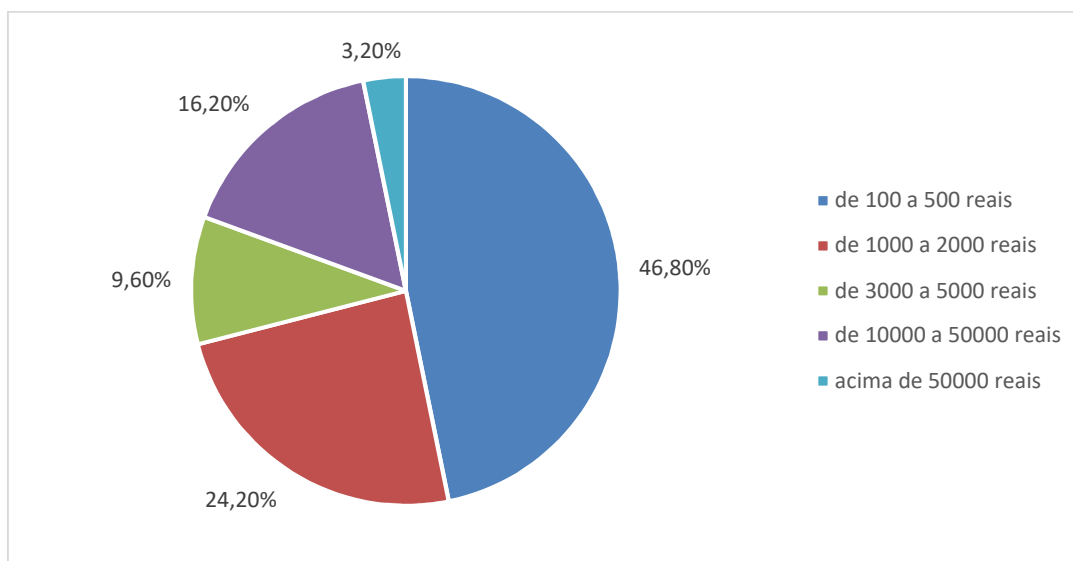


Figura 108 - Valor razoável da cota de uma cooperativa de garantia de crédito na avaliação dos entrevistados.

Fonte: o autor.

- *A maioria dos entrevistados sugeriu um valor de cota entre 100 e 500 reais.*

**APÊNDICE B.2: SURVEY: ANÁLISE ESTATÍSTICA – UDINE, VENEZA-JÚLIA,
ITÁLIA**

Resultados da pesquisa de campo em Udine, Itália – Confidimprese FVG

Bloco 1: Perfil

1. Idade

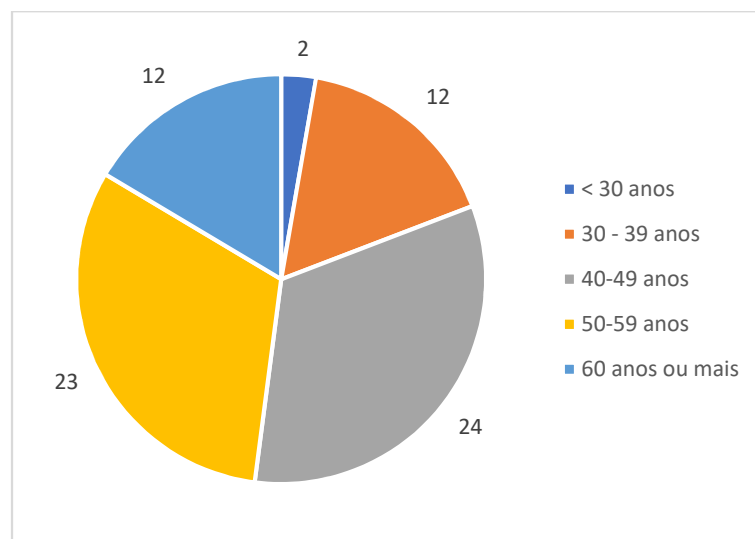


Figura 109 - Idade dos entrevistados em Udine.

Fonte: o autor.

- 81% dos associados entrevistados têm mais de 40 anos.
- 48% dos associados entrevistados têm mais de 50 anos.

Média: 49,5 anos; Desvio-padrão: 10,1 anos
Respostas: 73 (100 % dos entrevistados)

2. Sexo

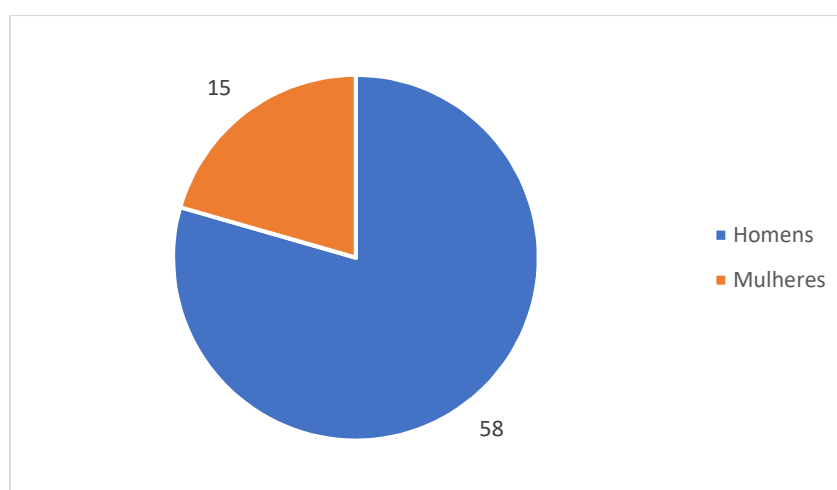


Figura 110 - Sexo dos entrevistados em Udine.

Fonte: o autor.

- 79,5% dos associados são do *sexo masculino*.

Respostas: 73 (100 % dos entrevistados)

3. Grau de Instrução

	frequência	percentual
escola secundária de primeiro grau (escola média inferior) incompleta	1	1,4%
escola secundária de primeiro grau (escola média inferior) concluída	8	11,0%
escola secundária de segundo grau (liceu, institutos técnicos ou profissionais) incompleta	12	16,4%
liceu completo	4	5,5%
instituto técnico ou instituto profissional, concluído	27	37,0%
universidade, incompleta	6	8,2%
universidade concluída, graduado	9	12,3%
Mestrado ou doutorado	6	8,2%
Total	73	100,0%

Quadro 16 - Grau de instrução dos entrevistados em Udine.

Fonte: o autor.

- *A maioria dos entrevistados concluiu sua formação em instituto técnico ou profissional.*

Respostas: 73 (100 % dos entrevistados)

4. Lugar de moradia na infância

- *80% dos entrevistados morou em Udine ou outras cidades da província de Udine durante sua infância.*
- *15% dos entrevistados morou em Trieste durante sua infância.*
- *5% dos entrevistados morou em outras cidades da Itália durante sua infância.*

Respostas: 73 (100 % dos entrevistados)

5.00. Porte das empresas entrevistadas

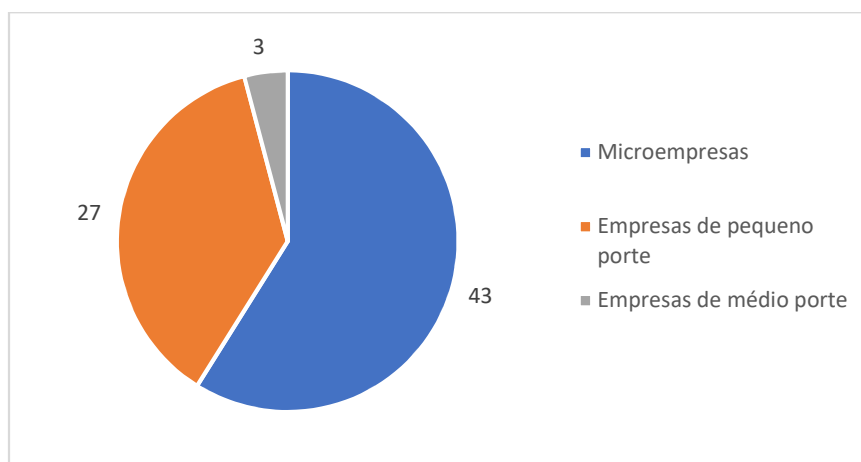


Figura 111 - Porte das empresas entrevistadas em Udine.

Fonte: o autor.

- *A maioria das empresas entrevistadas corresponde a *microempresas*, de acordo com a classificação adotada pela União Europeia.*

Respostas: 73 (100 % dos entrevistados)

5.0 Faturamento anual

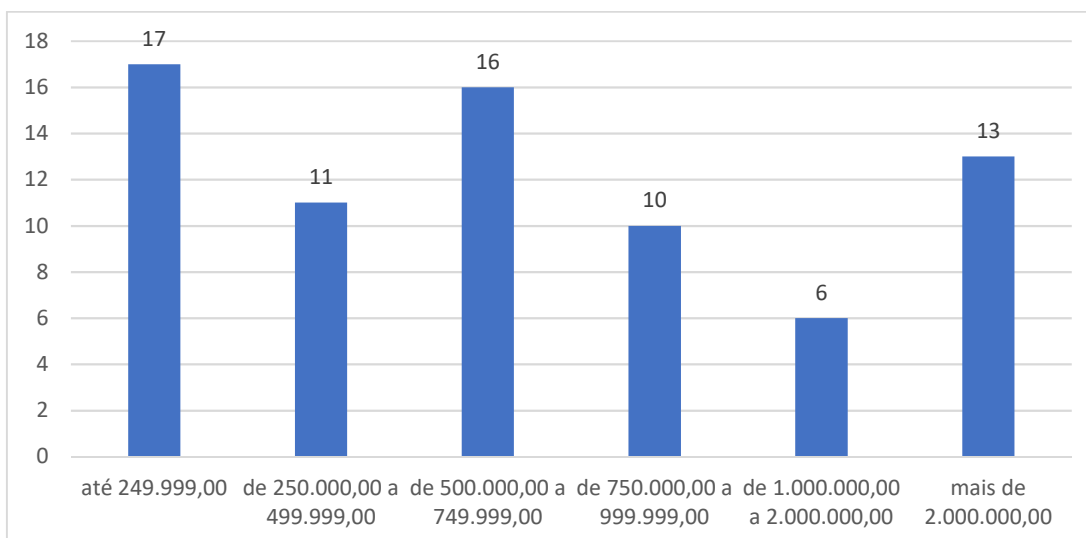


Figura 112 - Faturamento anual das empresas entrevistadas em Udine, em Euro.

Fonte: o autor.

- 23,3% das empresas tiveram um faturamento anual de até 250.000 Euro.
- 74% das empresas tiveram um faturamento anual de até 1.000.000 Euro.

Média: 1.230.305,56 Euro; Desvio-padrão: 2.010.987,39 Euro
Respostas: 73 (100 % dos entrevistados)

5.a Criação de postos de trabalho

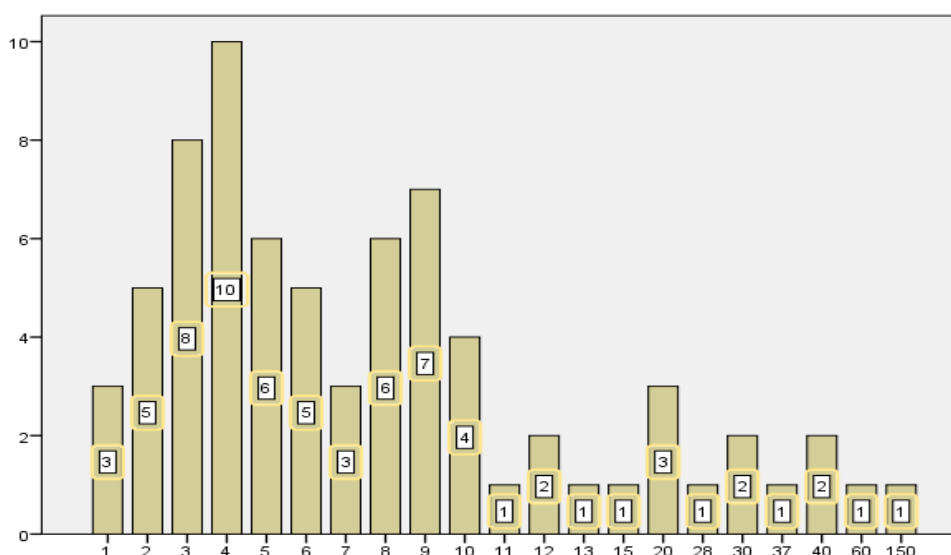


Figura 113 - Criação de postos de trabalho pelas empresas entrevistadas em Udine.

Fonte: o autor.

- A maioria das empresas entrevistadas criou 4 *postos de trabalho*. Apenas 3 empresas geraram apenas um posto de trabalho. 43,8% das empresas criaram até 5 postos de trabalho.

Média: 11,6 postos de trabalho; Desvio-padrão: 19,6 postos de trabalho
Respostas: 73 (100 % dos entrevistados)

6. Ramo das empresas entrevistadas

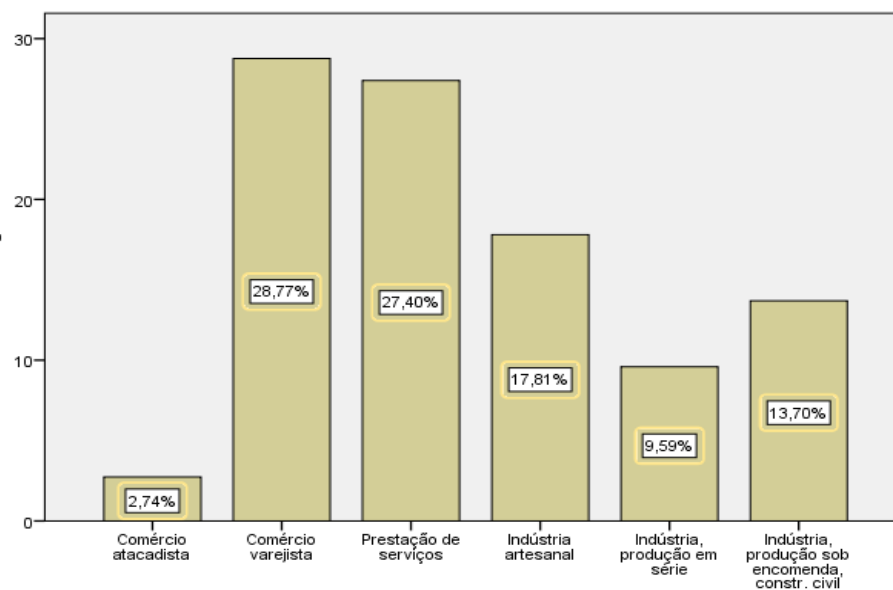


Figura 114 - Ramo das empresas entrevistadas em Udine.

Fonte: o autor.

- A maioria das empresas entrevistadas são empresas do *comércio varejista* (que incluem bares e restaurantes), seguidas pelas de prestação de serviços.

Respostas: 73 (100 % dos entrevistados)

Bloco 2: Associações

7. Tempo de associação ao Confidi (Confidimprese FVG)

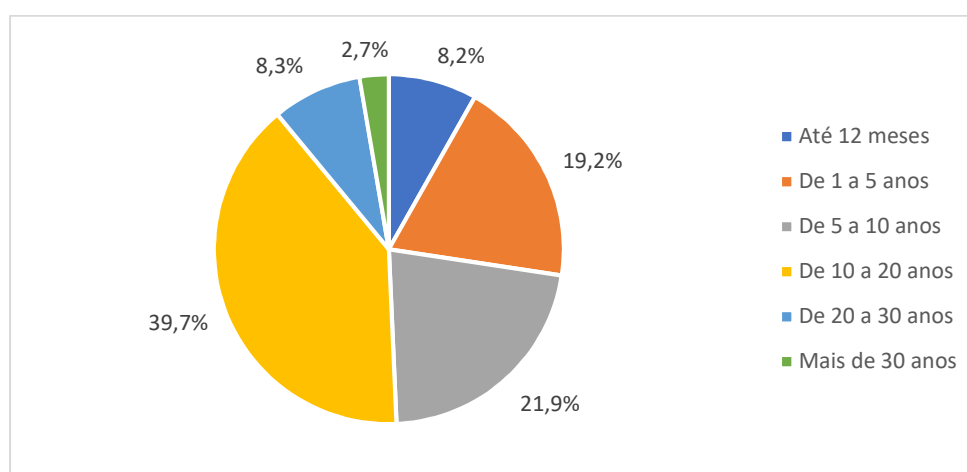


Figura 115 - Tempo de associação dos entrevistados ao Confidimprese FVG.

Fonte: o autor.

- A maioria dos entrevistados associou-se ao Confidi há *mais de cinco anos*, em especial no período de dez a vinte anos atrás.

Média: 150,5 meses; Desvio-padrão: 116,6 meses
Respostas: 73 (100 % dos entrevistados)

7-a. Participação nas reuniões do Confidi - Confidimprese FVG

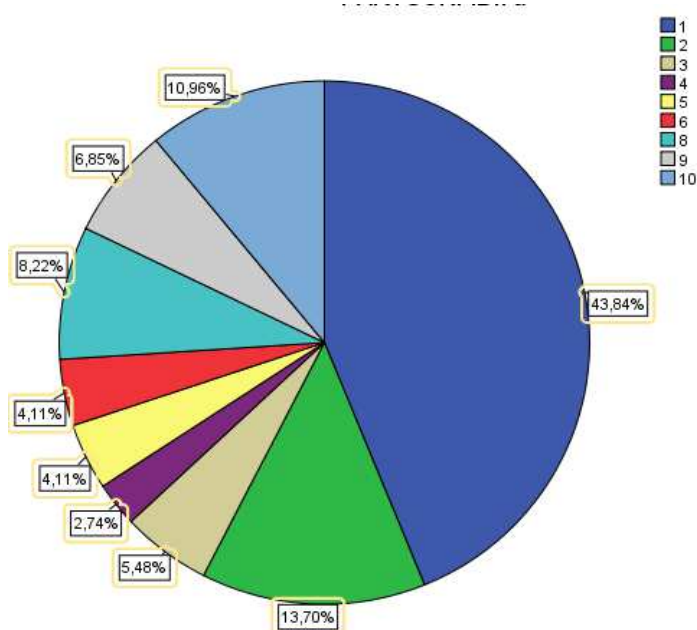


Figura 116 - Frequência de participação dos entrevistados nas reuniões do Confidimprese FVG.

Fonte: o autor.

- 63% dos entrevistados pouco participaram das reuniões (notas 1, 2, 3). 43,8% dos entrevistados nunca participaram das reuniões.

Média: 3,8; Desvio-padrão: 3,4
Respostas: 73 (100 % dos entrevistados)

8. Associação a uma associação de categoria profissional

	Frequência	Percentual
Associados	56	76,7%
Não associados	17	23,3%
Total	73	100%

Quadro 17 - Frequência de associação dos entrevistados em Udine à uma associação de categoria profissional.

Fonte: o autor.

- A maioria dos entrevistados (76,7%) é associada a uma associação de categoria profissional.

Respostas: 73 (100 % dos entrevistados).

9. Tempo de Associação a associações de categoria profissional

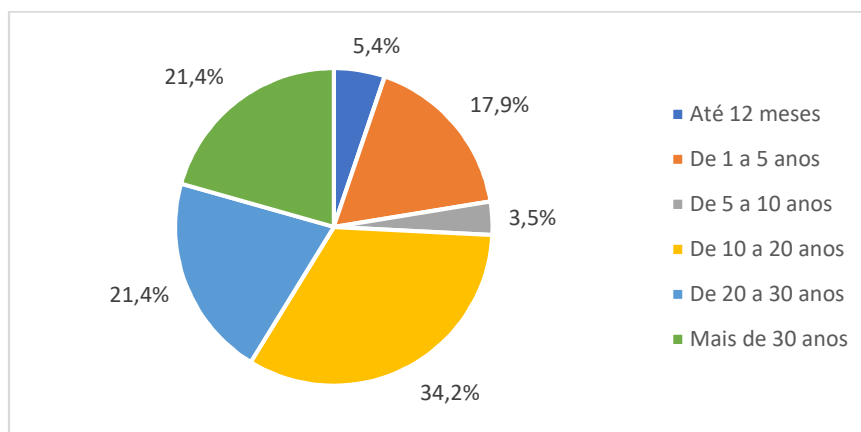


Figura 117 - Tempo de associação dos entrevistados em Udine a associações de categoria profissional.

Fonte: o autor.

- A maioria dos 56 sócios das associações de categoria profissional entrevistados se associaram no período *entre 10 e 20 anos anteriores* à entrevista.

Média: 261,4 meses; Desvio-padrão: 179,1 meses
Respostas: 56 (76,7 % dos entrevistados)

10. Frequência de participação nas reuniões da associação de categoria profissional

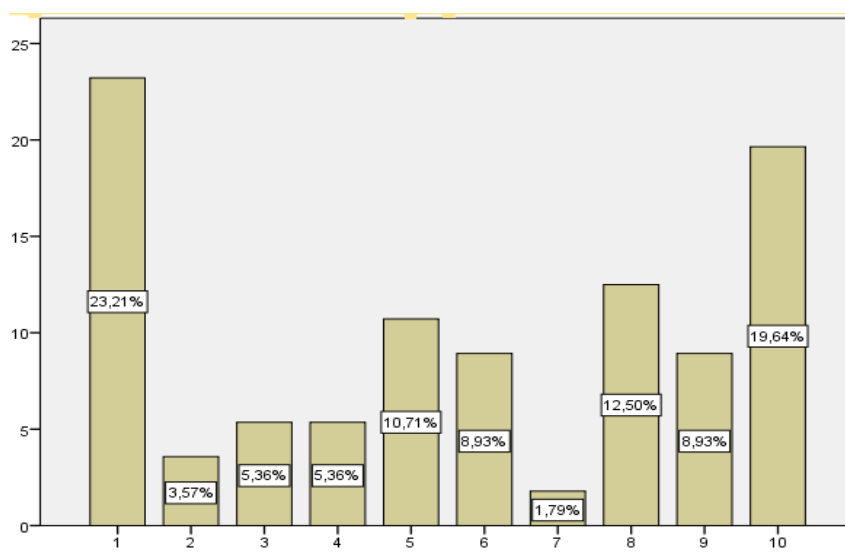


Figura 118 - Frequência de participação dos entrevistados em Udine nas reuniões da associação de categoria profissional.

Fonte: o autor.

- Aproximadamente um terço dos entrevistados que são associados das associações de categoria profissional tem uma reduzida participação nas reuniões das entidades (32,14% - notas 1,2,3).
- O grupo que *participa ativamente* das reuniões corresponde a 41,1% dos entrevistados (notas 8,9,10).

Média: 5,6; Desvio-padrão: 3,4
Respostas: 56 (76,7 % dos entrevistados)

11. Associação aos Bancos de Crédito Cooperativo (BCC)

- 37 entrevistados (50,7% do total) são *associados de um BCC*.

Respostas: 73 (100 % dos entrevistados)

12. Tempo de associação aos bancos de crédito cooperativo (BCC)

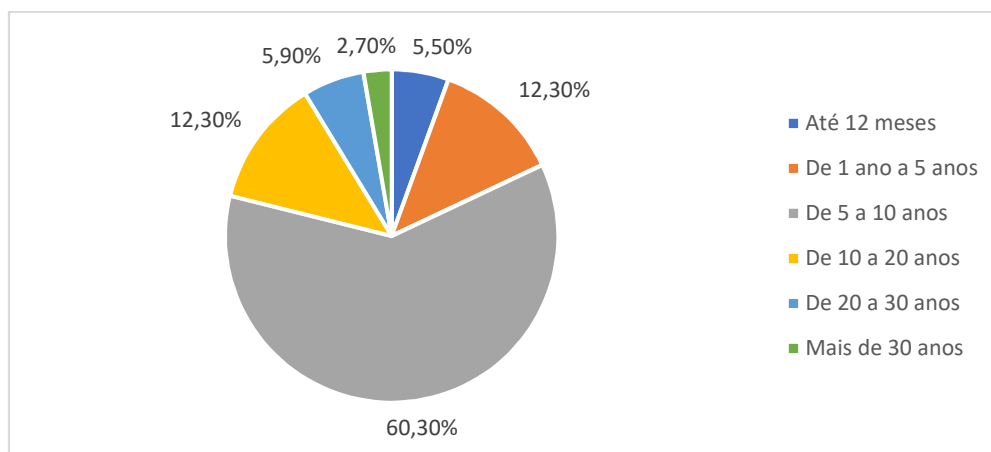


Figura 119 - Tempo de associação dos entrevistados em Udine ao banco de crédito cooperativo.

Fonte: o autor.

- A maioria dos 37 associados entrevistados associou-se a um banco de crédito cooperativo no período de *5 a 10 anos anteriores* à entrevista.

Média: 155,1 meses; Desvio-padrão: 132,6 meses

Respostas: 37 (50,1 % dos entrevistados)

13. Frequência de participação nas reuniões dos bancos de crédito cooperativo (BCC)

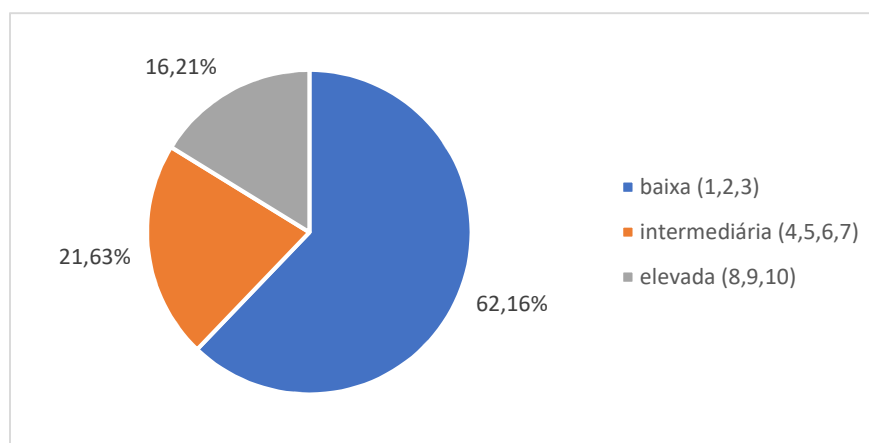


Figura 120 - Frequência de participação dos entrevistados nas reuniões do banco de crédito cooperativo em Udine.

Fonte: o autor.

- A participação dos associados entrevistados nas reuniões dos bancos de crédito cooperativo é *reduzida*: 62,2% não participam ou pouco participam das reuniões.

Média: 3,2; Desvio-padrão: 3,0

Respostas: 37 (50,1 % dos entrevistados)

Bloco 3: Acesso ao Crédito

14 / 15. Acesso ao crédito nos últimos 12 meses e eventuais dificuldades encontradas

- 74 por cento dos entrevistados buscaram crédito nos últimos 12 meses.
- 75,3% dos entrevistados *não tiveram experiências de dificuldade* no acesso ao crédito.

Respostas: 73 (100 % dos entrevistados)

16. Dificuldades no acesso ao crédito citadas

- 24,7% dos entrevistados relataram que já tiveram dificuldades no acesso ao crédito.
- 24 dificuldades no acesso ao crédito foram citadas pelos entrevistados, as quais foram:
 - Falta de documentos contábeis (4%)
 - Insuficiência de garantias reais (17%)
 - Taxas de juros muito elevadas (8%)
 - *Restrições nas Centrais de Risco* (42%)
 - Outras (29%)

Respostas: 18 (24,7 % dos entrevistados)
número não representativo para fins de análise

17. Dificuldades no relacionamento com as instituições financeiras citadas

- 59 dos 73 entrevistados *nunca receberam negativa de concessão de crédito* no relacionamento com os bancos.
- 14 entrevistados relataram que já receberam dos bancos *negativa de concessão de crédito*.

Respostas: 73 (100 % dos entrevistados)

- Das 23 razões citadas pelos bancos para a *negativa de concessão de crédito*, a mais frequente foi *restrições nas centrais de risco* (5), seguida de *faturamento muito baixo da empresa* (4).

Respostas: 14 (19,2 % dos entrevistados)
número não representativo para fins de análise

Bloco 4: Operações de crédito e garantia

18. Finalidade da última operação de crédito

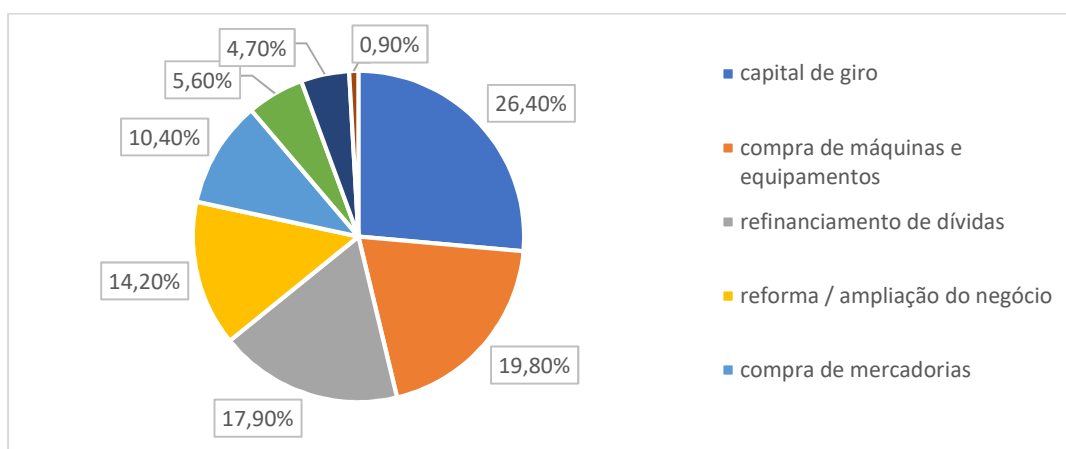


Figura 121- Finalidade da última operação de crédito realizada pelos entrevistados em Udine.

Fonte: o autor.

- A finalidade principal das operações de crédito realizadas pelos entrevistados foi a constituição de *capital de giro* (26,4% das respostas (28)), seguida da *compra de máquinas e equipamentos* (19,8% das respostas (21)) e do *refinanciamento de dívidas* (17,9% das respostas (19)).

Respostas: 73 (100 % dos entrevistados)

19. Garantias reais

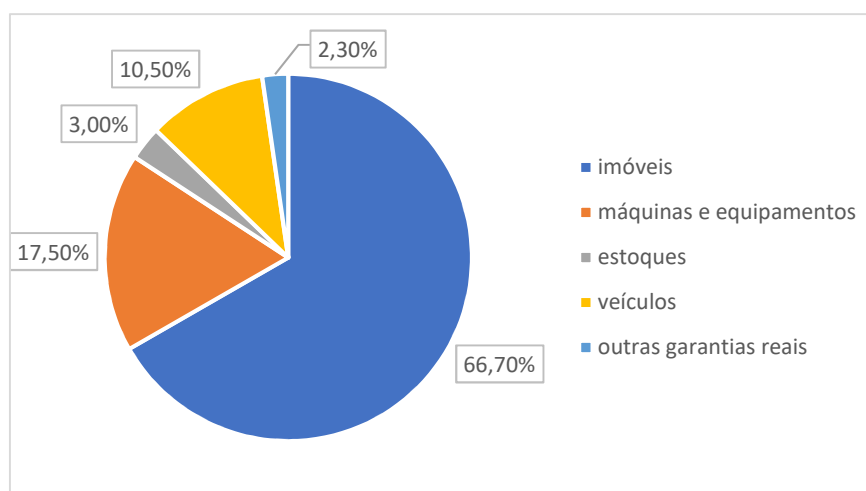


Figura 122 - Garantias reais que poderiam ter sido prestadas pelos entrevistados em Udine.

Fonte: o autor.

- A maioria dos entrevistados (79,5%) poderia haver oferecido garantias reais, se o banco houvesse solicitado essa forma de garantia. Apenas 15 dos 73 entrevistados não poderiam ter oferecido nenhuma forma de garantia real.
- A principal garantia real que teria sido oferecida são *bens imóveis* (66,7% das citações), seguida por *máquinas e equipamentos* (15,5% das citações).

Respostas: 73 (100 % dos entrevistados)

20. Número de operações realizadas com a garantia do confidi (Confidimprese FVG)

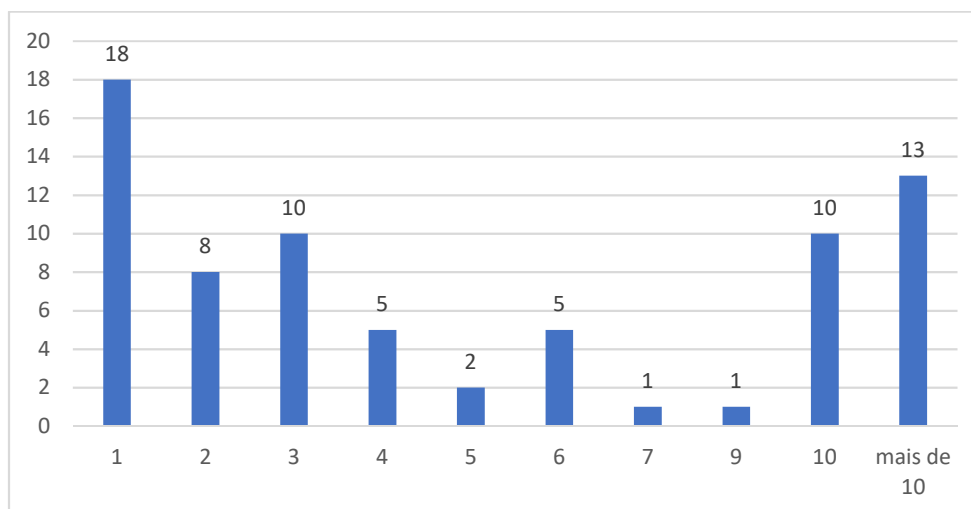


Figura 123 - Número de operações realizadas pelos entrevistados com a garantia do Confidimprese FVG.

Fonte: o autor.

- Um quarto dos entrevistados (25%) realizou apenas uma operação com a garantia do confidi (Confidimprese FVG). Aproximadamente a metade dos entrevistados (36) realizou *até 3 operações* com a garantia do confidi.

Média: 8,4; Desvio-padrão: 13,8
Respostas: 73 (100 % dos entrevistados)

21. Valor do último financiamento

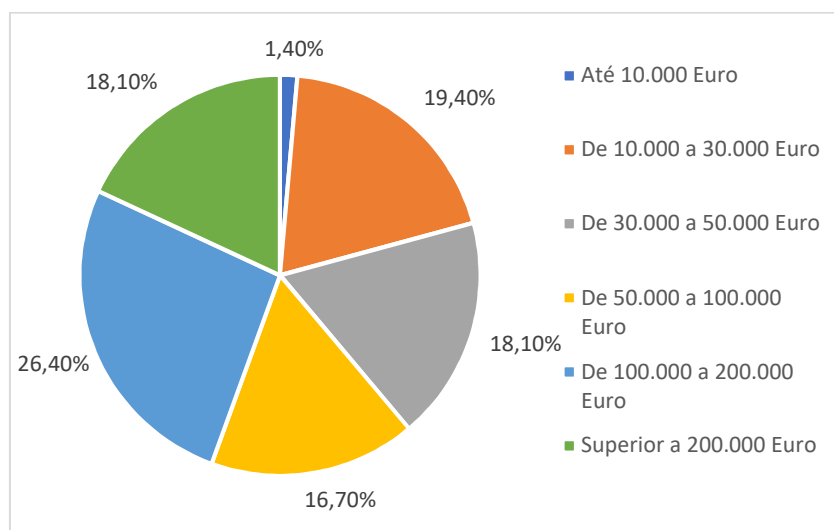


Figura 124 - Valor do último financiamento realizado pelos entrevistados com a garantia do Confidimprese FVG.

Fonte: o autor.

- Um quarto das operações (26%) se concentrou na faixa *entre 100.000 e 200.000 Euro*. Apenas 1,4% das operações realizadas foram inferiores a 10.000 euro.

Respostas: 72 (98,6 % dos entrevistados)

22. Percentual da garantia em relação à operação de crédito

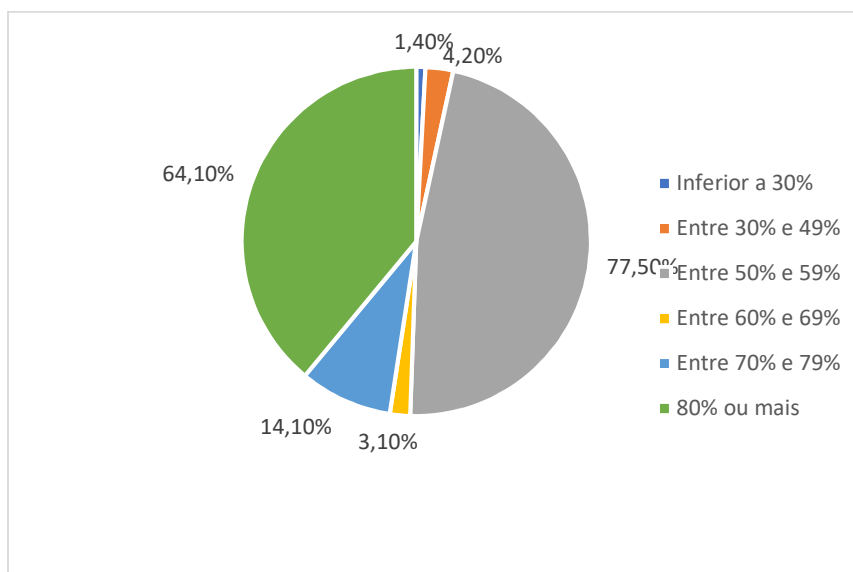


Figura 125 - Percentual da garantia prestada pelo Confidimprese FVG em relação à operação de crédito contratada pelos entrevistados.

Fonte: o autor.

- *Tipicamente (76% dos respondentes) o percentual de garantia em relação ao total da operação de crédito é entre 50% e 59% do valor da operação.*

Respostas: 71 (97,3 % dos entrevistados)

23. A garantia permitiu ...

- Para a maioria dos entrevistados, a garantia permitiu o *atendimento das exigências de garantia* do banco (59% das 117 citações).
 - *A redução da taxa de juros da operação* representou 25,6% das citações.
 - 12% das citações (13) foram de que a garantia permitiu o *acesso ao crédito*.
 - *O alongamento do prazo da operação* e a *redução da documentação exigida pelo banco* representaram, cada uma, 1,7% das citações.

Respostas: 73 (100 % dos entrevistados)

24. Status relativo ao pagamento das parcelas

- Para quase todos os entrevistados (98,6%), houve o pagamento regular de todas as parcelas junto ao banco.

Respostas: 73 (100 % dos entrevistados)

Bloco 5: Redes de relacionamento

25. Anos de moradia na cidade

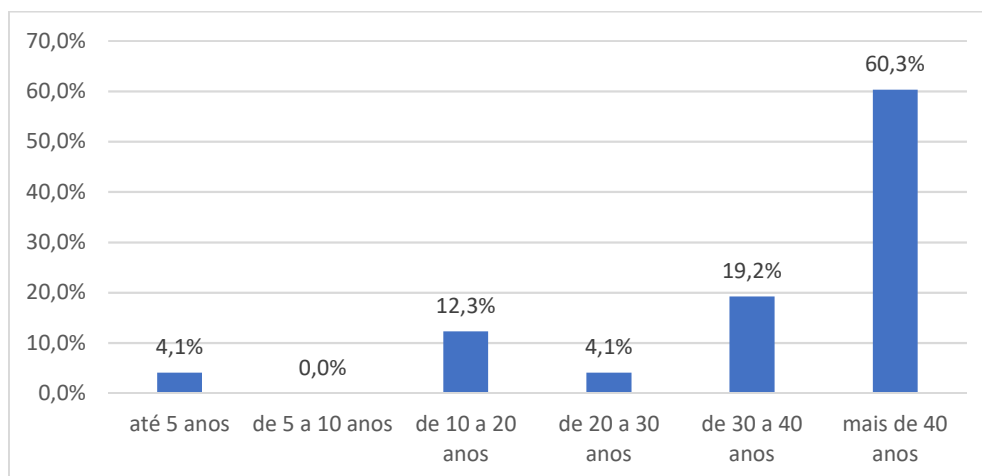


Figura 126 - Número de anos de moradia na cidade pelos entrevistados.

Fonte: o autor.

- 4,1% dos entrevistados vivem na cidade até 5 anos.
- 19,2% dos entrevistados vivem na cidade entre 30 e 40 anos.
- 60,3% dos entrevistados vivem na cidade há mais de 40 anos.

Média: 42,2 anos; Desvio-padrão: 16,3 anos
Respostas: 73 (100 % dos entrevistados)

26. Conhecimento de pessoas influentes na cidade

- 21,9% dos entrevistados não conhecem / conhecem poucas pessoas influentes na cidade (notas 1, 2 e 3).
- 37% dos entrevistados conhecem bastante pessoas influentes na cidade (notas 4,5,6,7).
- 41,1% dos entrevistados conhecem muitas pessoas influentes na cidade (notas 8,9,10).
- As notas mais elevadas (7,8,9,10) representam 54,8% das avaliações.

Média: 6,2; Desvio-padrão: 3,0
Respostas: 73 (100 % dos entrevistados)

27. Conhecimento de executivos do confidi (Confidimprese FVG)

- 38,4% dos entrevistados não conhecem ou conheceram apenas recentemente executivos do confidi (Confidimprese FVG) (notas 1,2 e 3).
- 12,3% dos entrevistados conhecem há algum tempo executivos do confidi (Confidimprese FVG) (notas 4,5,6,7).
- 49,3% dos entrevistados conhecem há muito tempo executivos do confidi (Confidimprese FVG) (notas 8,9,10).

Média: 5,8; Desvio-padrão: 3,6
Respostas: 73 (100 % dos entrevistados)

28. Conhecimento do entrevistado pelos executivos do confidi (Confidimprese FVG)

- 36,1% dos entrevistados consideram que os executivos do confidi (Confidimprese FVG) não os conhecem pessoalmente ou os conhecem pessoalmente pouco (notas 1,2 e 3).
- 15,3% dos entrevistados consideram que os executivos do confidi (Confidimprese FVG) os conhecem pessoalmente bastante (notas 4,5,6,7).
- 48,6% dos entrevistados consideram que os executivos do confidi (Confidimprese FVG) os conhecem pessoalmente bem (notas 8,9,10).

Média: 5,8; Desvio-padrão: 3,6
Respostas: 72 (100 % dos entrevistados)

29. Conhecimento da empresa pelos executivos do confidi (Confidimprese FVG)

- 13,1% dos entrevistados consideram que os executivos do confidi (Confidimprese FVG) não conhecem sua empresa ou a conhecem pouco (notas 1,2 e 3).
- 28,4% dos entrevistados consideram que os executivos do confidi (Confidimprese FVG) conhecem sua empresa bastante (notas 4,5,6,7).
- 58,2% dos entrevistados consideram que os executivos do confidi (Confidimprese FVG) conhecem bem sua empresa (notas 8,9,10).

Média: 7,3; Desvio-padrão: 2,9
Respostas: 67 (91,8 % dos entrevistados)

30. Conhecimento da capacidade efetiva de pagamento da empresa pelo confidi

- 4,4% dos entrevistados consideram que o confidi (Confidimprese FVG) não conhece ou conhece pouco a capacidade efetiva de pagamento da empresa (notas 1,2 e 3).
- 19,1% dos entrevistados consideram que o confidi (Confidimprese FVG) conhece bastante a capacidade efetiva de pagamento da empresa (notas 4,5,6,7).
- 76,5% dos entrevistados consideram que o confidi (Confidimprese FVG) conhece bem a capacidade efetiva de pagamento da empresa (notas 8,9,10).

Média: 8,5; Desvio-padrão: 1,9
Respostas: 68 (93,2 % dos entrevistados)

31. Transparência no relacionamento com o cliente

- Nenhum dos entrevistados consideram que o confidi (Confidimprese FVG) não é transparente no relacionamento com o cliente (notas 1,2 e 3).
- 12,5% dos entrevistados consideram que o confidi (Confidimprese FVG) é bastante transparente no relacionamento com o cliente (notas 4,5,6,7).
- 87,5% dos entrevistados consideram que o confidi (Confidimprese FVG) é muito transparente no relacionamento com o cliente (notas 8,9,10). 59,7% dos entrevistados atribuíram a nota máxima quanto à transparência no relacionamento (10).

Média: 9,1; Desvio-padrão: 1,3
Respostas: 72 (98,6 % dos entrevistados)

32. Conhecimento dos associados em outros grupos

- 52,8% dos entrevistados não conhecem / conhecem poucos associados do confidi (Confidimprese FVG) em outros grupos (notas 1,2 e 3).
- 22,2% dos entrevistados conhecem bastante associados do confidi (Confidimprese FVG) em outros grupos (notas 4,5,6,7).
- 25% dos entrevistados conhecem muitos associados do confidi (Confidimprese FVG) em outros grupos (notas 8,9,10).

Média: 4,2; Desvio-padrão: 3,5
Respostas: 72 (98,6 % dos entrevistados)

33. Tempo de conhecimento de outros associados do confidi

- 48,6% dos entrevistados não conhecem / conhecem há pouco tempo outros associados do confidi (Confidimprese FVG) (notas 1,2 e 3).
- 19,5% dos entrevistados conhecem há algum tempo outros associados do confidi (Confidimprese FVG) (notas 4,5,6,7).
- 31,9% dos entrevistados conhecem há muito tempo outros associados do confidi (Confidimprese FVG) (notas 8,9,10).

Média: 4,6; Desvio-padrão: 3,8
Respostas: 72 (98,6 % dos entrevistados)

34. Número de associados ao confidi conhecidos

- 45,8% dos entrevistados não conhecem outros associados ao confidi (Confidimprese FVG).
- 56,9% dos entrevistados conhecem até cinco outros associados ao confidi (Confidimprese FVG).
- 18,1% dos entrevistados conhecem entre 6 e 10 associados ao confidi (Confidimprese FVG).
- 25% dos entrevistados conhecem mais do que 10 associados ao confidi (Confidimprese FVG).

Média: 13,9 associados; Desvio-padrão: 29,2 associados
Respostas: 72 (98,6 % dos entrevistados)

35. Número de parentes ou amigos que são associados ao confidi

- 66,7% dos entrevistados não têm nenhum parente ou amigo que sejam associados ao confidi (Confidimprese FVG).
- 73,6% dos entrevistados têm poucos parentes ou amigos associados ao confidi (Confidimprese FVG) (notas 1,2 e 3).
- 22,2% dos entrevistados têm bastante parentes ou amigos associados ao confidi (Confidimprese FVG) (notas 4,5,6,7).
- 4,2% dos entrevistados têm muitos parentes ou amigos associados ao confidi (Confidimprese FVG) (notas 8,9,10).

Média: 2,7; Desvio-padrão: 2,7
Respostas: 72 (98,6 % dos entrevistados)

36. Relações comerciais entre associados ao confidi

- 68,1% dos entrevistados não têm nenhum parceiro comercial que seja associado ao confidi (Confidimprese FVG).
- 70,8% dos entrevistados têm poucos parceiros comerciais que são associados ao confidi (Confidimprese FVG) (notas 1,2 e 3).
- 18,1% dos entrevistados têm bastante parceiros comerciais que são associados ao confidi (Confidimprese FVG) (notas 4,5,6,7).
- 11,1% dos entrevistados têm muitos parceiros comerciais que são associados ao confidi (Confidimprese FVG) (notas 8,9,10).

Média: 2,7; Desvio-padrão: 3,0
Respostas: 72 (98,6 % dos entrevistados)

37. Tempo do relacionamento comercial entre associados do confidi

- 68,1% dos entrevistados nunca tiveram relações comerciais com associados ao confidi (Confidimprese FVG).
- 72,2% dos entrevistados têm relações comerciais com associados ao confidi (Confidimprese FVG) há pouco tempo (notas 1,2 e 3).
- 13,9% dos entrevistados têm relações comerciais com associados ao confidi (Confidimprese FVG) há bastante tempo. (notas 4,5,6,7).
- 13,9% dos entrevistados têm relações comerciais com associados ao confidi (Confidimprese FVG) há muito tempo. (notas 8,9,10).

Média: 2,9; Desvio-padrão: 3,2
Respostas: 72 (98,6 % dos entrevistados)

37a. Conhecimento de executivos do banco

- 9,6% dos entrevistados não conhecem ou conheceram apenas recentemente executivos do banco (notas 1,2 e 3).
- 28,8% dos entrevistados conhecem há algum tempo executivos do banco (notas 4,5,6,7).
- 61,6% dos entrevistados conhecem há muito tempo executivos do banco (notas 8,9,10).

Média: 7,6; Desvio-padrão: 2,6
Respostas: 73 (100 % dos entrevistados)

37b. Conhecimento do entrevistado pelos executivos do banco

- 13,7% dos entrevistados consideram que os executivos do banco não os conhecem pessoalmente ou os conhecem pessoalmente pouco (notas 1,2 e 3).
- 24,7% dos entrevistados consideram que os executivos do banco os conhecem pessoalmente bastante (notas 4,5,6,7).
- 61,6% dos entrevistados consideram que os executivos do banco os conhecem pessoalmente bem (notas 8,9,10).

Média: 7,6; Desvio-padrão: 2,9
Respostas: 73 (100 % dos entrevistados)

37c. Conhecimento da empresa pelos executivos do banco

- 6,8% dos entrevistados consideram que os executivos do banco não conhecem sua empresa ou a conhecem pouco (notas 1,2 e 3).
- 16,5% dos entrevistados consideram que os executivos do banco conhecem sua empresa bastante (notas 4,5,6,7).
- 76,7% dos entrevistados consideram que os executivos do banco conhecem bem sua empresa (notas 8,9,10).

Média: 8,3; Desvio-padrão: 2,4
Respostas: 73 (100 % dos entrevistados)

37d. Conhecimento da capacidade efetiva de pagamento da empresa pelo banco

- 1,4% dos entrevistados consideram que o banco não conhece ou conhece pouco a capacidade efetiva de pagamento da empresa (notas 1,2 e 3).
- 15% dos entrevistados consideram que o banco conhece bastante a capacidade efetiva de pagamento da empresa (notas 4,5,6,7).
- 83,6% dos entrevistados consideram que o banco conhece bem a capacidade efetiva de pagamento da empresa (notas 8,9,10).

Média: 8,9; Desvio-padrão: 1,7
Respostas: 73 (100 % dos entrevistados)

37e. Transparência do banco no relacionamento com o cliente

- 5,6% dos entrevistados consideram que o banco não é transparente no relacionamento com o cliente (notas 1,2 e 3).
- 36,1% dos entrevistados consideram que o banco é bastante transparente no relacionamento com o cliente (notas 4,5,6,7).
- 58,3% dos entrevistados consideram que o banco é muito transparente no relacionamento com o cliente (notas 8,9,10).

Média: 7,5; Desvio-padrão: 2,4
Respostas: 72 (98,6 % dos entrevistados)

38. Conhecimento de associados ao banco de crédito cooperativo (BCC) em outros grupos

- 47,9% dos entrevistados não são associados a um banco de crédito cooperativo (BCC).
- 36,8% dos entrevistados (que são associados) não conhecem / conhecem poucos associados ao banco de crédito cooperativo em outros grupos (notas 1,2 e 3). O número representa 19,2% dos entrevistados.
- 34,1% dos entrevistados (que são associados) conhecem bastante associados ao banco de crédito cooperativo em outros grupos (notas 4,5,6,7). O número representa 17,8% dos entrevistados.
- 28,9% dos entrevistados conhecem muitos associados ao banco de crédito cooperativo em outros grupos (notas 8,9,10). O número representa 15% dos entrevistados.

Média: 5,3; Desvio-padrão: 3,3
Respostas: 38 (52,1 % dos entrevistados)

39. Tempo de conhecimento de outros associados ao banco de crédito cooperativo (BCC)

- 42% dos entrevistados (que são associados) não conhecem / conhecem há pouco tempo outros associados ao banco de crédito cooperativo (notas 1,2 e 3). O número representa 21,9% dos entrevistados.
- 20,9% dos entrevistados (que são associados) conhecem há algum tempo outros associados ao banco de crédito cooperativo (notas 4,5,6,7). O número representa 10,9% dos entrevistados.
- 36,8% dos entrevistados (que são associados) conhecem há muito tempo outros associados ao banco de crédito cooperativo (notas 8,9,10). O número representa 19,2% dos entrevistados.

Média: 5,6; Desvio-padrão: 3,6
Respostas: 38 (52,1 % dos entrevistados)

40. Número de associados ao banco de crédito cooperativo conhecidos

- 21,1% dos entrevistados (que são associados) não conhecem outros associados ao banco de crédito cooperativo. O número representa 11% dos entrevistados.
- 53,4% dos entrevistados (que são associados) conhecem até 5 associados ao banco de crédito cooperativo. O número representa 27,8% dos entrevistados.
- 21,3% dos entrevistados (que são associados) conhecem de 6 a 10 associados ao banco de crédito cooperativo. O número representa 11,1% dos entrevistados.
- 24% dos entrevistados (que são associados) conhecem mais de 10 associados ao banco de crédito cooperativo. O número representa 12,5% dos entrevistados.

Média: 50,7 associados; Desvio-padrão: 180,4 associados
Respostas: 37 (50,7 % dos entrevistados)

41. Número de parentes ou amigos que são associados ao banco de crédito cooperativo

- 45,3% dos entrevistados (que são associados) não têm nenhum parente ou amigo que sejam associados ao banco de crédito cooperativo. O número representa 23,6% dos entrevistados.
- 61,2% dos entrevistados (que são associados) têm poucos parentes ou amigos associados ao banco de crédito cooperativo (notas 4,5,6,7).
- 21,5% dos entrevistados (que são associados) têm bastante parentes ou amigos associados ao banco de crédito cooperativo (notas 4,5,6,7).
- 17,3% dos entrevistados (que são associados) têm muitos parentes ou amigos associados ao banco de crédito cooperativo (notas 8,9,10).

Média: 3,5; Desvio-padrão: 3,0
Respostas: 37 (50,7 % dos entrevistados)

42. Relações comerciais entre associados ao banco de crédito cooperativo

- 50% dos entrevistados (que são associados) nunca tiveram relações comerciais com associados ao banco de crédito cooperativo. O número representa 26% dos entrevistados.
- 63% dos entrevistados (que são associados) têm poucos parceiros comerciais que são associados ao banco de crédito cooperativo (notas 4,5,6,7).
- 18,2% dos entrevistados (que são associados) têm bastante parceiros comerciais que são associados ao banco de crédito cooperativo (notas 4,5,6,7).
- 18,8% dos entrevistados (que são associados) têm muitos parceiros comerciais que são associados ao banco de crédito cooperativo (notas 8,9,10).

Média: 3,6; Desvio-padrão: 3,3
Respostas: 38 (52,1 % dos entrevistados)

43. Tempo do relacionamento comercial entre associados ao banco de crédito cooperativo

- 47,4% dos entrevistados (que são associados) nunca tiveram relações comerciais com associados ao banco de crédito cooperativo. O número representa 24,7% dos entrevistados.
- 58% dos entrevistados (que são associados) têm relações comerciais com associados ao banco de crédito cooperativo há pouco tempo. (notas 1,2 e 3).
- 15,7% dos entrevistados (que são associados) têm relações comerciais com associados ao banco de crédito cooperativo há algum tempo. (notas 4,5,6,7).
- 26,3% dos entrevistados (que são associados) têm relações comerciais com associados ao banco de crédito cooperativo há muito tempo. (notas 8,9,10).

Média: 4,2; Desvio-padrão: 3,7
Respostas: 38 (52,1 % dos entrevistados)

43a. Conhecimento de dirigentes da associação de categoria profissional

- 31,2% dos entrevistados (que são associados) não conhecem ou conheceram apenas recentemente dirigentes da associação de categoria profissional (notas 1,2 e 3).
- 18,8% dos entrevistados (que são associados) conhecem há algum tempo dirigentes da associação de categoria profissional (notas 4,5,6,7).
- 50% dos entrevistados (que são associados) conhecem há muito tempo dirigentes da associação de categoria profissional (notas 8,9,10).

Média: 6,3; Desvio-padrão: 3,7
Respostas: 58 (79,5% dos entrevistados)

43b. Conhecimento do entrevistado pelos dirigentes da associação de categoria profissional

- 29,8% dos entrevistados (que são associados) consideram que os dirigentes da associação de categoria profissional não os conhecem pessoalmente ou os conhecem pessoalmente pouco (notas 1,2 e 3).
- 15,4% dos entrevistados (que são associados) consideram que os dirigentes da associação de categoria profissional os conhecem pessoalmente bastante (notas 4,5,6,7).
- *50,8% dos entrevistados (que são associados) consideram que os dirigentes da associação de categoria profissional os conhecem pessoalmente bem (notas 8,9,10).*

Média: 6,3; Desvio-padrão: 3,6
Respostas: 57 (78,1% dos entrevistados)

43c. Conhecimento da empresa pelos dirigentes da associação de categoria profissional

- 26,7% dos entrevistados (que são associados) que os dirigentes da associação de categoria profissional não conhecem sua empresa ou a conhecem pouco (notas 1,2 e 3).
- 28,7% dos entrevistados (que são associados) consideram que os dirigentes da associação de categoria profissional conhecem bastante sua empresa (notas 4,5,6,7).
- *44,6% dos entrevistados (que são associados) consideram que os dirigentes da associação de categoria profissional conhecem bem sua empresa (notas 8,9,10).*

Média: 6,3; Desvio-padrão: 3,4
Respostas: 56 (76,7% dos entrevistados)

44. Conhecimento de associados à associação de categoria profissional em outros grupos

- *39,6% dos entrevistados (que são associados) não conhecem / conhecem poucos associados à associação de categoria profissional em outros grupos (notas 1,2 e 3).*
- 25,7% dos entrevistados (que são associados) conhecem bastante associados à associação de categoria profissional em outros grupos (notas 4,5,6,7).
- 34,5% dos entrevistados (que são associados) conhecem muitos associados à associação de categoria profissional em outros grupos (notas 8,9,10).

Média: 5,5; Desvio-padrão: 3,6
Respostas: 58 (79,5% dos entrevistados)

45. Tempo de conhecimento de associados à associação de categoria profissional

- 32,7% dos entrevistados (que são associados) não conhecem / conhecem há pouco tempo outros associados da associação de categoria profissional (notas 1,2 e 3).
- 20,8% dos entrevistados (que são associados) conhecem há algum tempo outros associados da associação de categoria profissional (notas 4,5,6,7).
- *46,5% dos entrevistados (que são associados) conhecem há muito tempo outros associados da associação de categoria profissional (notas 8,9,10).*

Média: 6,1; Desvio-padrão: 3,6
Respostas: 58 (79,5% dos entrevistados)

46. Número de associados da associação de categoria profissional conhecidos

- 15,7% dos entrevistados (que são associados) não conhecem outros associados da associação de categoria profissional.
- 33,3% dos entrevistados (que são associados) conhecem até cinco outros associados da associação de categoria profissional.
- 14% dos entrevistados (que são associados) conhecem de 6 a 10 outros associados da associação de categoria profissional.
- 52,8% dos entrevistados (que são associados) conhecem mais de 10 associados da associação de categoria profissional.

Média: 59,9 associados; Desvio-padrão: 149,7 associados
Respostas: 57 (78,1% dos entrevistados)

47. Número de parentes ou amigos que são associados da associação de categoria profissional

- 43% dos entrevistados (que são associados) não têm nenhum parente ou amigo que sejam associados da associação de categoria profissional.
- 60,3% dos entrevistados (que são associados) têm poucos parentes ou amigos que são associados da associação de categoria profissional (notas 1,2 e 3).
- 19% dos entrevistados (que são associados) têm bastante parentes ou amigos que são associados da associação de categoria profissional (notas 4,5,6,7).
- 20,7% dos entrevistados (que são associados) têm muitos parentes ou amigos que são associados da associação de categoria profissional (notas 8,9,10).

Média: 3,7; Desvio-padrão: 3,2
Respostas: 58 (79,5% dos entrevistados)

48. Relações comerciais entre associados da associação de categoria profissional

- 43,8% dos entrevistados (que são associados) não tem nenhum parceiro comercial que seja associado da associação de categoria profissional.
- 52,6% dos entrevistados (que são associados) têm poucos parceiros comerciais que são associados da associação de categoria profissional (notas 1,2 e 3).
- 20,9% dos entrevistados (que são associados) têm bastante parceiros comerciais que são associados da associação de categoria profissional (notas 4,5,6,7).
- 26,5% dos entrevistados (que são associados) têm muitos parceiros comerciais que são associados da associação de categoria profissional (notas 8,9,10).

Média: 4,3; Desvio-padrão: 3,6
Respostas: 57 (78,1% dos entrevistados)

49. Tempo do relacionamento comercial entre associados da associação de categoria profissional

- 46,5% dos entrevistados (que são associados) nunca tiveram relações comerciais com associados da associação de categoria profissional.
- 53,5% dos entrevistados (que são associados) têm relações comerciais com associados da associação de categoria profissional há pouco tempo. (notas 1,2 e 3).
- 18,8% dos entrevistados (que são associados) têm relações comerciais com associados da associação de categoria profissional há bastante tempo. (notas 4,5,6,7).
- 27,7% dos entrevistados (que são associados) têm relações comerciais com associados da associação de categoria profissional há muito tempo. (notas 8,9,10).

Média: 4,4; Desvio-padrão: 3,7
Respostas: 58 (79,5% dos entrevistados)

Bloco 6: Relações em Grupos

50. Cooperação nas relações comerciais.

- Fechamento à cooperação (*nunca coopero sem antes conhecer bem*): 26%
- Posição intermediária: 37%
- Abertura à cooperação (*coopero mesmo sem antes conhecer bem*): 37%

Média: 5,8; Desvio-padrão: 2,7
Respostas: 73 (100 % dos entrevistados)

51. Cooperação dos parceiros de negócio nas relações comerciais

- Fechamento à cooperação (*nunca coopero sem antes conhecer bem*): 20,5%
- Posição intermediária: 46,6%
- Abertura à cooperação (*coopero mesmo sem antes conhecer bem*): 32,9%

Média: 5,8; Desvio-padrão: 2,6
Respostas: 73 (100 % dos entrevistados)

52. Cooperação geral

- Fechamento à cooperação (*nunca coopero sem antes conhecer bem*): 41,1%
- Posição intermediária: 52,1%
- Abertura à cooperação (*coopero mesmo sem antes conhecer bem*): 6,8%.

Média: 4,3 ; Desvio-padrão: 2,2
Respostas: 73 (100 % dos entrevistados)

53. Capital Social (escala de Uphoff, avaliações prevalentes e médias)

- **Confidi (Confidimprese FVG): média 2,94** (49 respostas, desvio padrão 0,85)
 - Muito baixo (nota 1): 2,0%
 - *Baixo (nota 2): 32,9%*
 - *Alto (nota 3): 34,7%*
 - *Muito alto (nota 4): 30,6%*
- **BCC: média 2,52** (27 respostas, desvio padrão 0,80)
 - Muito baixo (nota 1): 7,4%
 - *Baixo (nota 2): 44,4%*
 - *Alto (nota 3): 37,1%*
 - *Muito alto (nota 4): 11,1%*
- **Associação de Cat. Profissional: média 2,74** (47 respostas, desvio padrão 0,79)
 - Muito baixo (nota 1): 4,3%
 - *Baixo (nota 2): 34,0%*
 - *Alto (nota 3): 44,7%*
 - *Muito alto (nota 4): 17%*
- **Cidade (Geral): média 2,43** (72 respostas, desvio padrão 0,71)
 - Muito baixo (nota 1): 6,9%
 - *Baixo (nota 2): 48,6%*
 - *Alto (nota 3): 38,9%*
 - *Muito alto (nota 4): 5,6%*

Níveis: 1: muito baixo; 2: baixo; 3: alto; 4: muito alto.

54. Capacidade organizativa do grupo (escala de Olson, avaliações prevalentes e médias)

- **Confidi (Confidimprese FVG): 2,37** (46 respostas, desvio padrão 0,53)
 - Reduzida (nota 1): 2,2%
 - *Intermediária (nota 2): 58,7%*
 - *Elevada (nota 3): 39,1%*
- **BCC: 2,17** (29 respostas, desvio padrão 0,54)
 - Reduzida (nota 1): 6,9%
 - *Intermediária (nota 2): 69,0%*
 - *Elevada (nota 3): 24,1%*
- **Associação de Cat. Profissional: 2,43** (47 respostas, desvio padrão 0,50)
 - Reduzida (nota 1): 0%
 - *Intermediária (nota 2): 57,4%*
 - *Elevada (nota 3): 42,6%*
- **Cidade (Geral): 2,00** (72 respostas, desvio padrão 0,67)
 - Reduzida (nota 1): 22,2%
 - *Intermediária (nota 2): 55,6%*
 - *Elevada (nota 3): 22,2%*

Níveis: 1: reduzida; 2: intermediária; 3: elevada.

55. Confiança entre os associados do confidi (Confidimprese FVG) (questões comerciais e financeiras)

- Baixa (notas 1,2 e 3): 9,1%
- Intermediária (notas 4,5,6 e 7): 34,1%
- Elevada (notas 8,9,10): 56,8%.

Média: 7,1; Desvio-padrão: 2,4
Respostas: 44 (60,3% dos entrevistados)

56. Confiança entre os associados do BCC (questões comerciais e financeiras)

- Baixa (notas 1,2 e 3): 13,9%
- Intermediária (notas 4,5,6 e 7): 51,6%
- Elevada (notas 8,9,10): 34,5%.

Média: 6,0; Desvio-padrão: 2,8
Respostas: 29 (39,7% dos entrevistados)

57. Confiança entre os associados da associação de categoria profissional (questões comerciais e financeiras)

- Baixa (notas 1,2 e 3): 8,4%
- Intermediária (notas 4,5,6 e 7): 50%
- Elevada (notas 8,9,10): 41,6%.

Média: 6,8; Desvio-padrão: 2,2
Respostas: 48 (65,8% dos entrevistados)

58. Confiança no confidi (Confidimprese FVG) (correção e rigor do comitê de crédito)

- Baixa (notas 1,2 e 3): 0%
- Intermediária (notas 4,5,6 e 7): 11,1%
- Elevada (notas 8,9,10): 88,9%.

Média: 8,9; Desvio-padrão: 1,4
Respostas: 72 (98,6% dos entrevistados)

59. Confiança geral (pagamento das dívidas em dia)

- Baixa (notas 1,2 e 3): 7,2%
- Intermediária (notas 4,5,6 e 7): 50,8%
- Elevada (notas 8,9,10): 42%.

Média: 6,8; Desvio-padrão: 1,4
Respostas: 69 (94,5% dos entrevistados)

Bloco 7: Normas Formais

60. Conhecimento da lei (consequências do não pagamento de dívidas)

- Baixo (notas 1,2 e 3): 5,6%
- *Intermediário (notas 4,5,6 e 7): 53,6%*
- Elevado (notas 8,9,10): 40,8%.

Média: 7,0; Desvio-padrão: 1,9
Respostas: 71 (97,3% dos entrevistados)

61. Conhecimento do contrato firmado com o confidi (Confidimprese FVG)

- Baixo (*nunca li*) (notas 1,2 e 3): 13,7%
- Intermediário (notas 4,5,6 e 7): 32,9%
- *Elevado (conheço o contrato e suas penalidades) (notas 8,9,10): 53,4%.*

Média: 7,1; Desvio-padrão: 2,8
Respostas: 73 (100 % dos entrevistados)

62. Conhecimento do contrato firmado com o banco

- Baixa (*nunca li*) (notas 1,2 e 3): 12,3%
- Intermediária (notas 4,5,6 e 7): 34,3%
- *Elevada (conheço o contrato e suas penalidades) (notas 8,9,10): 53,4%.*

Média: 7,3; Desvio-padrão: 2,6
Respostas: 73 (100 % dos entrevistados)

63. As leis e regulamentos tornam mais fácil que eu confie no confidi (Confidimprese FVG)

- Não / Pouco (notas 1,2 e 3): 30,6%
- Posição Intermediária (notas 4,5,6 e 7): 22,2%
- São fundamentais (notas 8,9,10): 47,2%.

Média: 5,9; Desvio-padrão: 3,4
Respostas: 72(98,6 % dos entrevistados)

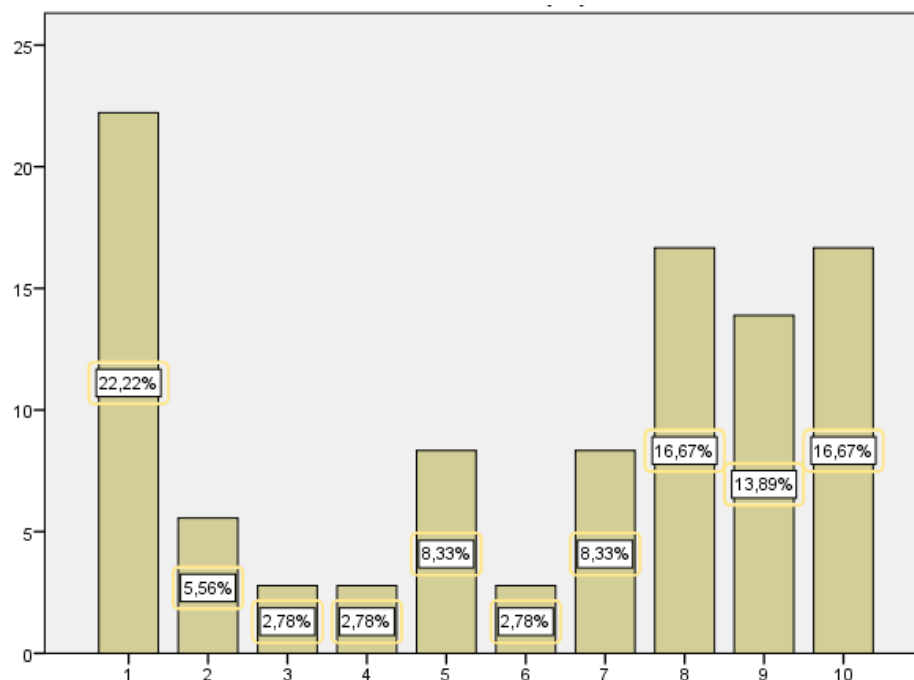


Figura 127 - Distribuição das notas relativas à percepção de que as leis e regulamentos tornam mais fácil a confiança no Confidimprese FVG.

Fonte: o autor.

64. As leis e regulamentos tornam mais fácil que eu confie no BCC

- Não / Pouco (notas 1,2 e 3): 30,7%
- Posição intermediária (notas 4,5,6 e 7): 28,3%
- São fundamentais (notas 8,9,10): 41%.

Média: 5,9; Desvio-padrão: 3,5
Respostas: 39 (53,4 % dos entrevistados)

65. Conhecimento de normas jurídicas e práticas de crédito específicas

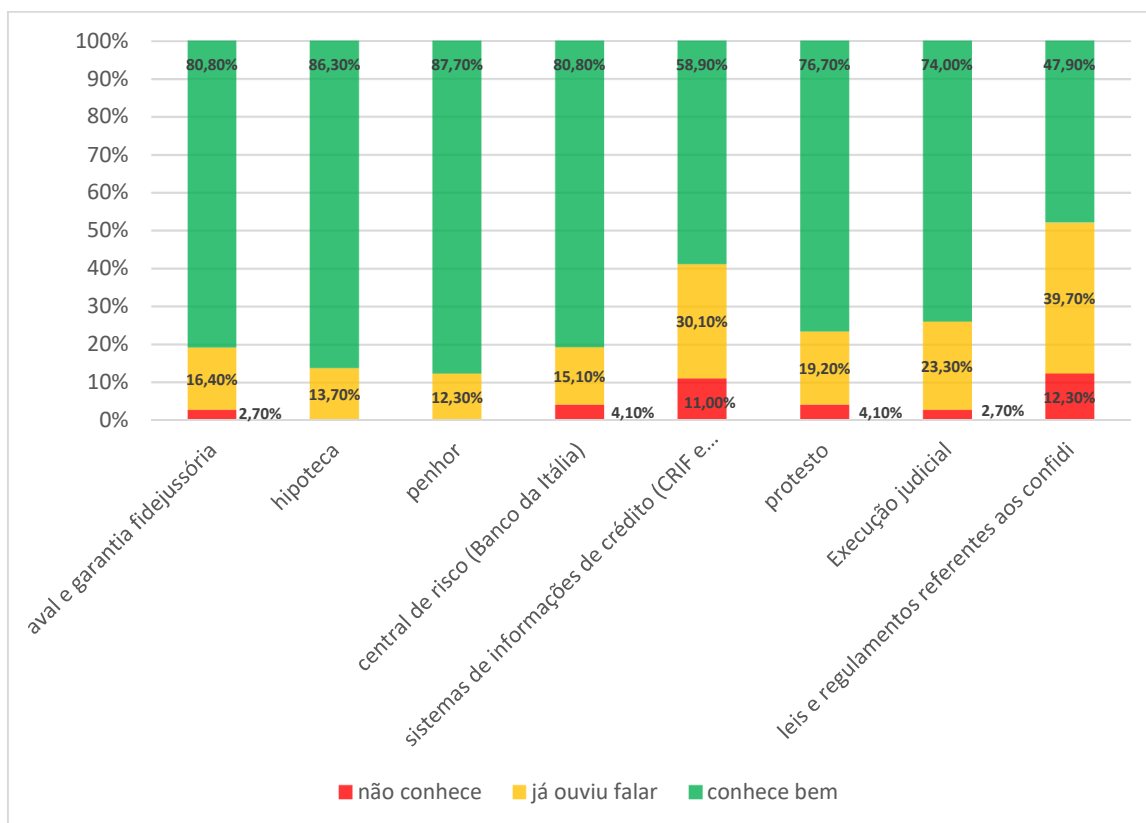


Figura 128 - Conhecimento pelos entrevistados em Udine das normas jurídicas e práticas associadas ao crédito.

Fonte: o autor.

- Os entrevistados *conhecem bem as normas jurídicas e as práticas de crédito*, com um pouco menos de conhecimento quanto às regras referentes ao confidi e aos sistemas de informações de crédito.

Respostas: 73 (100 % dos entrevistados)

65a. Apoio ativo à punição em caso de violação de leis ou regulamentos (integração institucional): confidi (Confidimpresa FVG)

- Baixo (notas 1,2 e 3): 6,9%
- Intermediário (notas 4,5,6 e 7): 18,1%
- Elevado (notas 8,9,10): 75%.*

Média: 8,1; Desvio-padrão: 2,1

Respostas: 72 (98,6 % dos entrevistados)

66. Apoio ativo à punição em caso de violação de leis ou regulamentos (integração institucional): BCC

- Baixo (notas 1,2 e 3): 8,3%
- Intermediário (notas 4,5,6 e 7): 22,3%
- Elevado (notas 8,9,10): 69,4%.*

Média: 8,0; Desvio-padrão: 2,2

Respostas: 36 (49,3 % dos entrevistados)

67. Apoio ativo à punição em caso de violação de leis ou regulamentos (integração institucional): associação de categoria profissional

- Baixo (notas 1,2 e 3): 7,1%
- Intermediário (notas 4,5,6 e 7): 25%
- Elevado (notas 8,9,10): 67,9%.

Média: 8,0; Desvio-padrão: 2,3
Respostas: 56 (76,7 % dos entrevistados)

68. Apoio ativo à punição em caso de violação de leis ou regulamentos (integração institucional): Cidade

- Baixo (notas 1,2 e 3): 4,1%
- Intermediário (notas 4,5,6 e 7): 13,7%
- Elevado (notas 8,9,10): 82,2%.

Média: 8,7; Desvio-padrão: 2,0
Respostas: 73 (100 % dos entrevistados)

Bloco 8: Normas informais e reputação

69. Importância atribuída à reputação na cidade

- Baixa (notas 1,2 e 3): 0%
- Intermediária (notas 4,5,6 e 7): 8,2%
- Elevada (notas 8,9,10): 91,8%.

Média: 9,2; Desvio-padrão: 1,1
Respostas: 73 (100 % dos entrevistados)

70. Conhecimento da reputação entre os associados do confidi (Confidimprese FVG)

- Reduzido (notas 1,2 e 3): 5,4%
- Intermediário (notas 4,5,6 e 7): 23,2%
- Elevado (notas 8,9,10): 71,4%.

Média: 7,9; Desvio-padrão: 2,3
Respostas: 56 (76,7 % dos entrevistados)

71. Conhecimento da reputação por parte do confidi (Confidimprese FVG)

- Reduzido (notas 1,2 e 3): 4,8%
- Intermediário (notas 4,5,6 e 7): 7,9%
- Elevada (notas 8,9,10): 87,3%.

Média: 8,6; Desvio-padrão: 2,0
Respostas: 63 (86,3 % dos entrevistados)

72. Importância atribuída à reputação no grupo de associados do confidi (Confidimprese FVG)

- Baixa (notas 1,2 e 3): 9,9%
- Intermediária (notas 4,5,6 e 7): 4,2%
- Elevada (notas 8,9,10): 85,9%.

Média: 8,4; Desvio-padrão: 2,4
Respostas: 71 (97,3 % dos entrevistados)

73. Importância atribuída à reputação no âmbito do confidi (Confidimprese FVG) (instituição)

- Baixa (notas 1,2 e 3): 5,5%
- Intermediária (notas 4,5,6 e 7): 1,3%
- Elevada (notas 8,9,10): 93,2%.

Média: 9,0; Desvio-padrão: 1,9
Respostas: 73 (100 % dos entrevistados)

74. Conhecimento da reputação entre os associados: BCC

- Reduzido (notas 1,2 e 3): 12,1%
- Intermediário (notas 4,5,6 e 7): 15,2%
- Elevado (notas 8,9,10): 72,7%.

• Média: 7,6; Desvio-padrão: 2,9
Respostas: 33 (45,2 % dos entrevistados)

75. Conhecimento da reputação pelo banco

- Reduzido (notas 1,2 e 3): 0%
- Intermediário (notas 4,5,6 e 7): 11,3%
- Elevado (notas 8,9,10): 88,7%.

Média: 9,0; Desvio-padrão: 1,6
Respostas: 71 (97,3 % dos entrevistados)

76. Importância atribuída à reputação no grupo de associados: BCC

- Baixa (notas 1,2 e 3): 11,1%
- Intermediária (notas 4,5,6 e 7): 11,1%
- Elevada (notas 8,9,10): 77,8%.

Média: 8,0; Desvio-padrão: 2,7
Respostas: 36 (49,3 % dos entrevistados)

77. Importância atribuída à reputação no banco (instituição)

- Baixa (notas 1,2 e 3): 1,4%
- Intermediária (notas 4,5,6 e 7): 6,8%
- Elevada (notas 8,9,10): 91,8%.

Média: 9,0; Desvio-padrão: 1,5
Respostas: 73 (100 % dos entrevistados)

78. Conhecimento da reputação entre os associados da associação de categoria profissional

- Reduzido (notas 1,2 e 3): 6%
- Intermediário (notas 4,5,6 e 7): 20%
- Elevado (notas 8,9,10): 74%.

Média: 8,1; Desvio-padrão: 2,2
Respostas: 50 (68,5 % dos entrevistados)

79. Conhecimento da reputação na associação de categoria profissional

- Reduzido (notas 1,2 e 3): 3,9%
- Intermediário (notas 4,5,6 e 7): 17,7%
- Elevado (notas 8,9,10): 78,4%.

Média: 8,5; Desvio-padrão: 2,0
Respostas: 51 (69,8 % dos entrevistados)

80. Importância atribuída à reputação no grupo de associados da associação de categoria profissional

- Baixa (notas 1,2 e 3): 3,6%
- Intermediária (notas 4,5,6 e 7): 9,1%
- Elevada (notas 8,9,10): 87,3%.

Média: 8,6; Desvio-padrão: 2,1
Respostas: 55 (75,3 % dos entrevistados)

81. Importância atribuída à reputação na associação de categoria profissional (instituição)

- Baixa (notas 1,2 e 3): 0%
- Intermediária (notas 4,5,6 e 7): 10,9%
- Elevada (notas 8,9,10): 89,1%.

Média: 9,0; Desvio-padrão: 1,5
Respostas: 55 (75,3 % dos entrevistados)

Bloco 9: Efeitos**82. Efeitos do não pagamento do empréstimo sobre a reputação no âmbito do confidi (Confidimprese FVG)**

- Reduzidos (notas 1,2 e 3): 0%
- Intermediários (notas 4,5,6 e 7): 1,4%
- *Elevados (notas 8,9,10): 98,6%.*

Média: 9,8; Desvio-padrão: 0,6
Respostas: 72 (98,6 % dos entrevistados)

83. Efeitos do não pagamento do empréstimo sobre a reputação no âmbito do banco

- Reduzidos (notas 1,2 e 3): 0%
- Intermediários (notas 4,5,6 e 7): 1,4%
- *Elevados (notas 8,9,10): 98,6%.*

Média: 9,7; Desvio-padrão: 0,7
Respostas: 71 (97,3 % dos entrevistados)

84. Efeitos do não pagamento do empréstimo sobre a reputação no âmbito da associação de categoria profissional

- Reduzidos (notas 1,2 e 3): 7,3%
- Intermediários (notas 4,5,6 e 7): 29,1%
- *Elevados (notas 8,9,10): 63,6%.*

Média: 8,1; Desvio-padrão: 2,4
Respostas: 55 (75,3 % dos entrevistados)

85. Efeitos financeiros do não pagamento do empréstimo sobre os negócios

- Reduzidos (notas 1,2 e 3): 2,9%
- Intermediários (notas 4,5,6 e 7): 8,5%
- *Elevados (notas 8,9,10): 88,6%.*

Média: 9,1; Desvio-padrão: 1,8
Respostas: 70 (95,9 % dos entrevistados)

85a. Principal razão para o pagamento pontual das dívidas

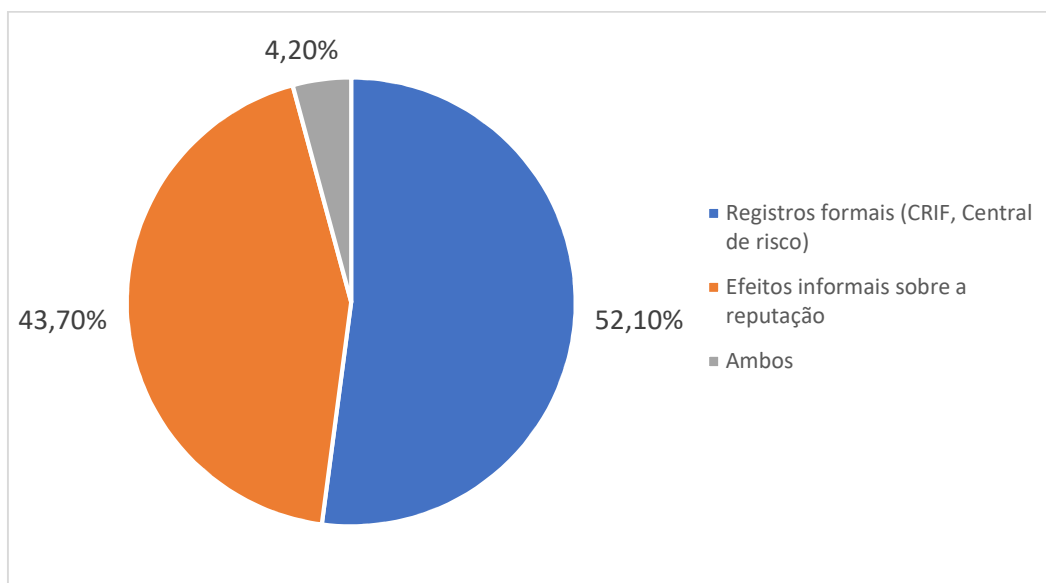


Figura 129 - Principal razão para o pagamento pontual das dívidas segundo os entrevistados em Udine.

Fonte: o autor.

- Os *registros formais* (52,10%) são a principal razão para o pagamento das dívidas, seguidos dos efeitos reputacionais (43,70%).

Respostas: 71 (97,3 % dos entrevistados)

Bloco 10: Outros resultados e expectativas futuras

86. Oportunidades comerciais criadas para o associado ao confidi (Confidimpresa FVG)

- Poucas (notas 1,2 e 3): 32,8%
- Algumas (notas 4,5,6 e 7): 31,4%
- Muitas (notas 8,9,10): 35,8%.

Média: 5,3; Desvio-padrão: 3,4

Respostas: 67 (91,8 % dos entrevistados)

87. Oportunidades comerciais criadas para o associado ao BCC

- Poucas (notas 1,2 e 3): 38,8%
- Algumas (notas 4,5,6 e 7): 25%
- Muitas (notas 8,9,10): 36,2%.

Média: 5,3; Desvio-padrão: 3,5

Respostas: 36 (49,3 % dos entrevistados)

88. Oportunidades comerciais criadas para o associado da associação de categoria profissional

- Poucas (notas 1,2 e 3): 27,5%
- Algumas (notas 4,5,6 e 7): 31%
- Muitas (notas 8,9,10): 41,5%.

Média: 6,1; Desvio-padrão: 3,1
Respostas: 58 (79,5 % dos entrevistados)

89. Uso da garantia do confidi (Confidimprese FVG) no futuro

- Pouco (notas 1,2 e 3): 4,3%
- Algum (notas 4,5,6 e 7): 10,2%
- Frequente (notas 8,9,10): 85,5%.

Média: 8,6; Desvio-padrão: 2,0
Respostas: 69 (94,5 % dos entrevistados)

90. Serviços que os entrevistados gostariam que fossem ofertados pelos confidi (Confidimprese FVG)

- 79,4% dos entrevistados gostariam que outros serviços fossem ofertados
- 20,6% dos entrevistados gostariam que os confidi permaneçam oferecendo exclusivamente a garantia em operações de crédito.

Citações: 126

- Assessoria de crédito: 49 citações (38,9%)
- Assessoria à gestão do negócio: 34 citações (27%)
- Assessoria fiscal: 19 citações (15,1%)
- Corretagem de seguros: 10 citações (7,9%)
- Assessoria contábil: 9 citações (7,2%)
- Correspondente bancário: 1 citação (0,8%)
- Outros serviços: 4 citações (3,2%)

Respostas: 73 (100 % dos entrevistados)

APÊNDICE B.3: SURVEY: ANÁLISE ESTATÍSTICA – BARI, APÚLIA, ITÀLIA

Resultados da pesquisa de campo em Bari, Itália – Cofidi.It

Bloco 1: Perfil

1. Idade

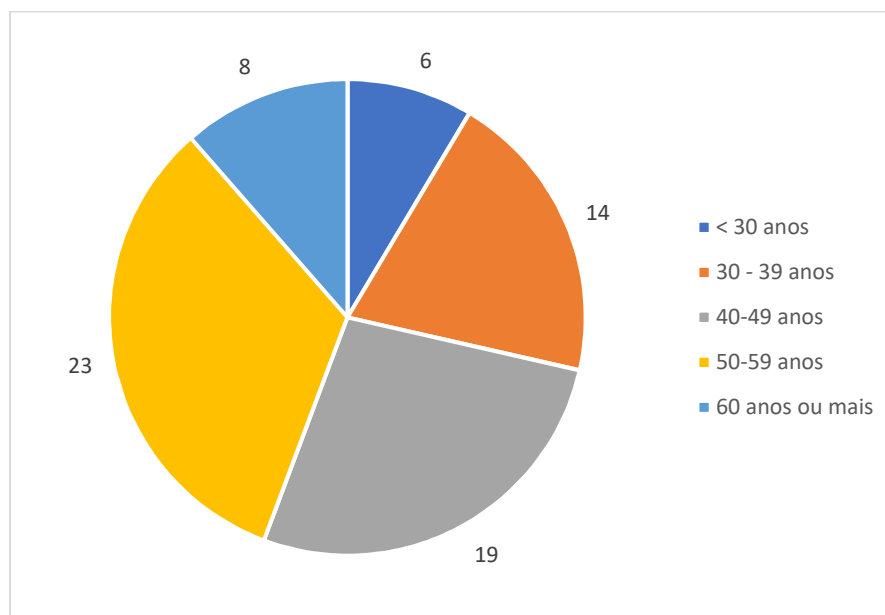


Figura 130 - Idade dos entrevistados em Bari.

Fonte: o autor.

- 71,6% dos associados entrevistados têm mais de 40 anos.
- 44,3% dos associados entrevistados têm mais de 50 anos.

Média: 46,2 anos; Desvio-padrão: 11,1 anos

Respostas: 71 (100 % dos entrevistados)

2. Sexo

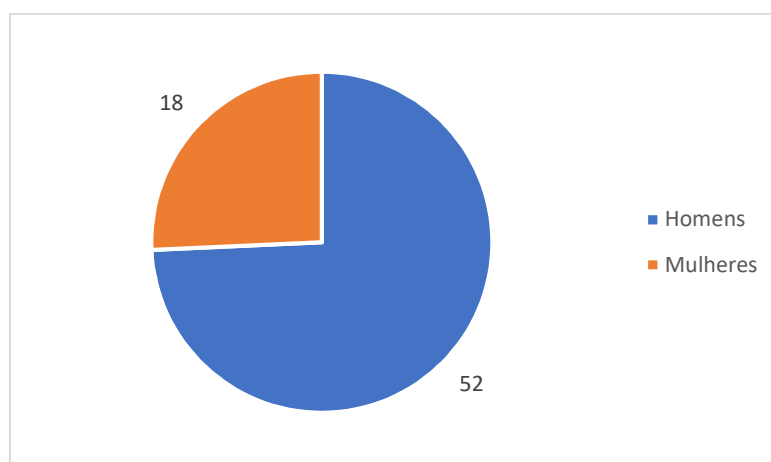


Figura 131 - Sexo dos entrevistados em Bari.

Fonte: o autor.

- 74,3% dos associados são do sexo masculino.

Respostas: 71 (100 % dos entrevistados)

3. Grau de Instrução

	frequência	percentual
escola primária (elementar) concluída	1	1,4%
escola secundária de primeiro grau (escola média inferior) incompleta	2	2,9%
escola secundária de primeiro grau (escola média inferior) concluída	10	14,3%
escola secundária de segundo grau (liceu, institutos técnicos ou profissionais) incompleta	8	11,4%
liceu completo	6	8,6%
instituto técnico ou instituto profissional, concluído	17	24,3%
universidade, incompleta	6	8,6%
universidade concluída, graduado	7	10,0%
Mestrado ou doutorado	13	18,6%
Total	70	100,0%

Quadro 18 - Grau de instrução dos entrevistados em Bari.

Fonte: o autor.

- A maioria dos entrevistados concluiu sua formação em *instituto técnico ou profissional*.

Respostas: 71 (100 % dos entrevistados)

4. Lugar de moradia na infância

- 92,9% dos entrevistados morou em Bari ou outras cidades da região da Puglia durante sua infância.
- 7,1% moraram em outras regiões da Itália durante sua infância.

Respostas: 71 (100 % dos entrevistados)

5.00. Porte das empresas entrevistadas

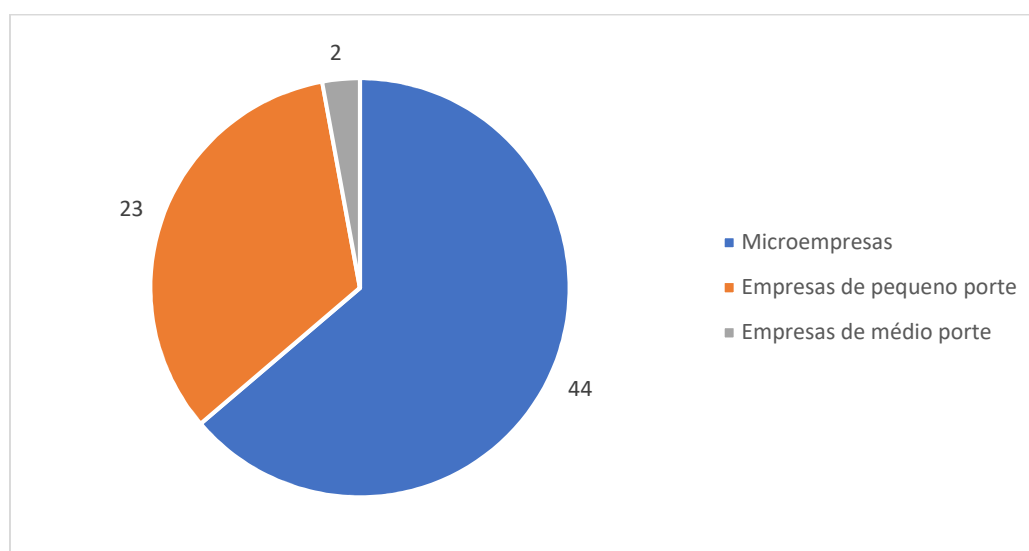


Figura 132 - Porte das empresas entrevistadas em Bari.

Fonte: o autor.

- A maioria das empresas entrevistadas corresponde a *microempresas*, de acordo com a classificação adotada pela União Europeia.

Respostas: 71 (100 % dos entrevistados)

5.0 Faturamento anual

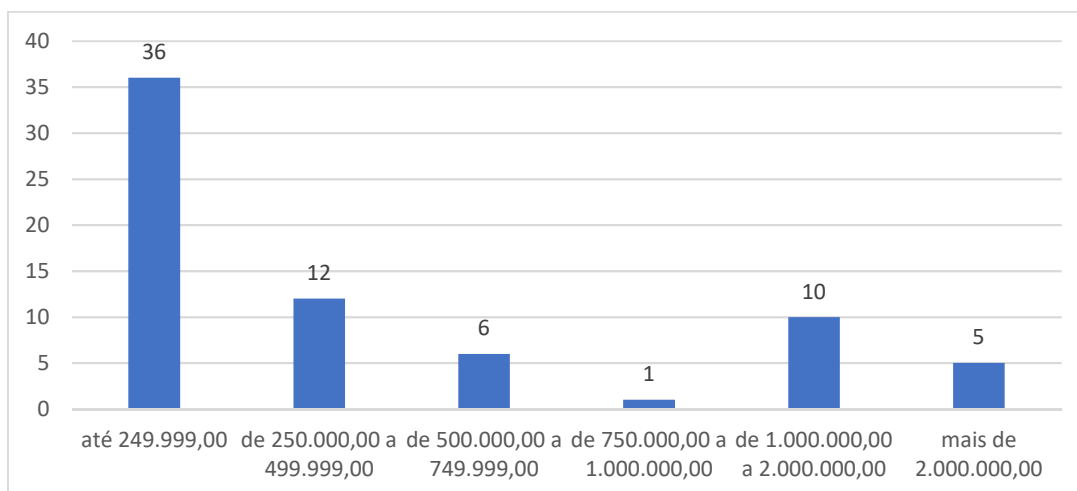


Figura 133 - Faturamento anual das empresas entrevistadas em Bari, em Euros.
Fonte: o autor.

- 57,1% das empresas tiveram um faturamento anual de até 250.000 Euros.
- 85,7% das empresas tiveram um faturamento anual de até 1.000.000 Euros.

Média: 2.130.075,38 Euros; Desvio-padrão: 11.600.997,62 Euros
Respostas: 71 (100 % dos entrevistados)

5.a Criação de postos de trabalho

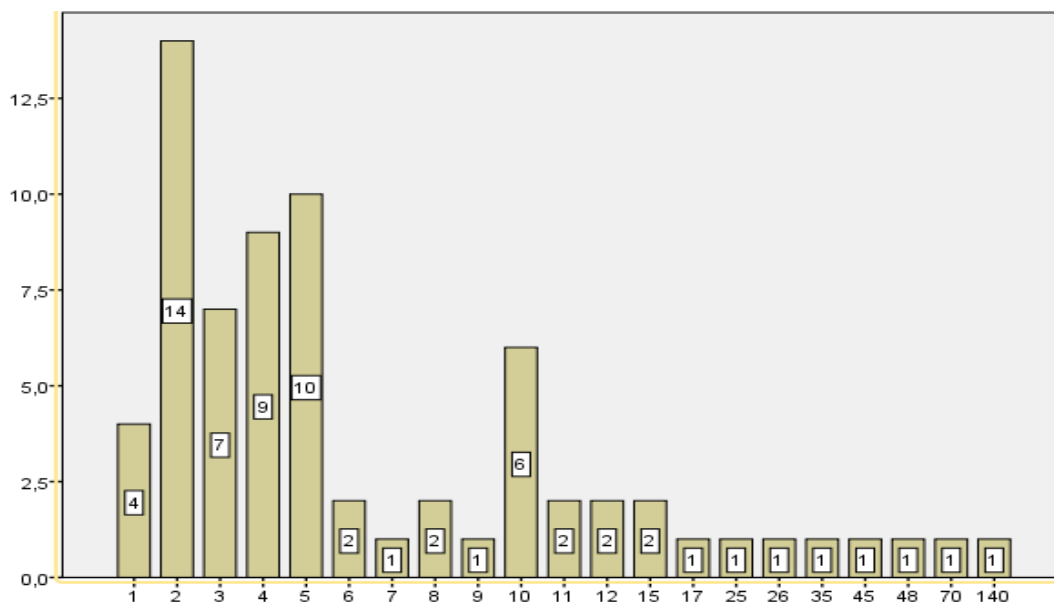


Figura 134 - Criação de postos de trabalho pelas empresas entrevistadas em Bari.
Fonte: o autor.

- A maioria das empresas entrevistadas criou 2 postos de trabalho. Apenas 4 empresas geraram apenas um posto de trabalho. Mais de 50% (62,8%) das empresas criaram até 5 postos de trabalho.

Média: 10,3; Desvio-padrão: 19,5
Respostas: 71 (100 % dos entrevistados)

6. Ramo das empresas entrevistadas

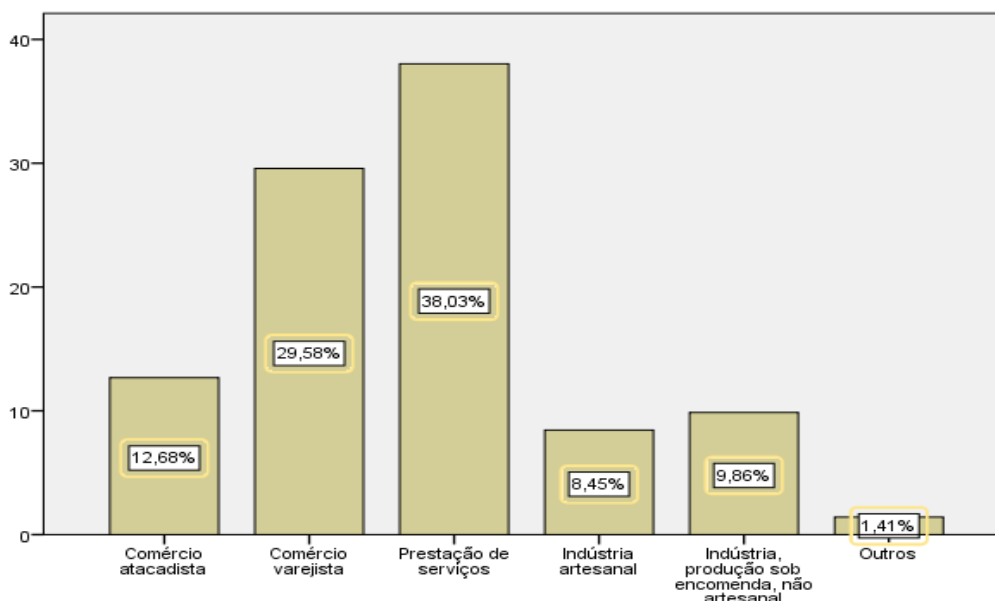


Figura 135 - Ramo das empresas entrevistadas em Bari.

Fonte: o autor.

- *A maioria das empresas entrevistadas são empresas de prestação de serviços, seguidas pelas empresas dedicadas ao comércio (incluindo bares e restaurantes).*

Respostas: 71 (100 % dos entrevistados)

Bloco 2: Associações

7. Tempo de associação ao Confidi (Cofidi.IT)

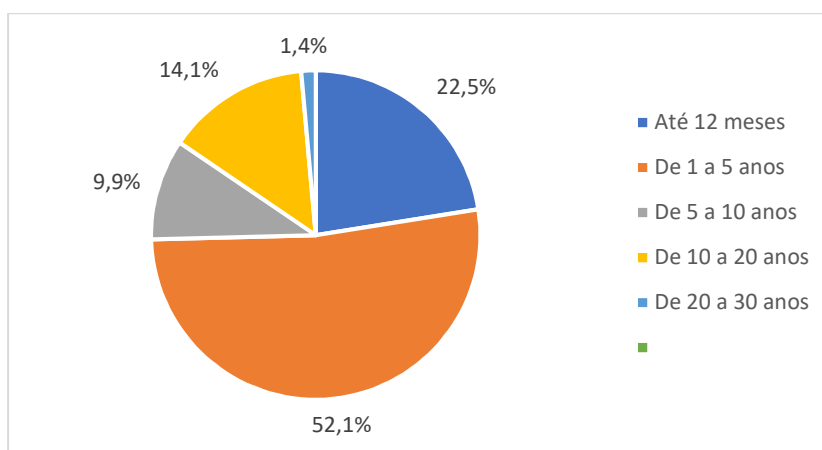


Figura 136 - Tempo de associação dos entrevistados ao Cofidi.IT.

Fonte: o autor

- *A maioria dos entrevistados associou-se ao Confidi nos últimos cinco anos.*

Média: 63,0 meses; Desvio-padrão: 74,6 meses

Respostas: 71 (100 % dos entrevistados)

7-a. Participação nas reuniões do Confidi - Cofidi.it

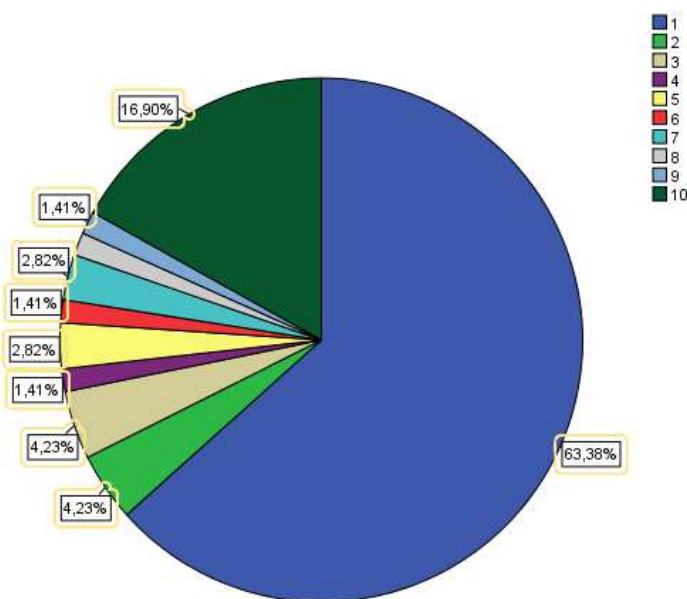


Figura 137 - Frequência de participação dos entrevistados nas reuniões do Cofidi.IT.

Fonte: o autor.

- *71,8% dos entrevistados pouco participaram das reuniões (notas 1, 2, 3). 63,4% dos entrevistados nunca participaram das reuniões.*

Média: 3,3; Desvio-padrão: 3,5

Respostas: 71 (100 % dos entrevistados)

8. Associação a uma associação de categoria profissional

	Frequência	Percentual
Associados	24	33,8%
Não associados	47	66,2%
Total	71	100%

Quadro 19 - Frequência de associação dos entrevistados em Bari às associações de categoria profissional.

Fonte: o autor.

- *66,2 % nos entrevistados não são associados a associação artigiana ou qualquer outra associação de categoria profissional.*

Respostas: 71 (100 % dos entrevistados)

9. Tempo de Associação a uma das associações de categoria profissional

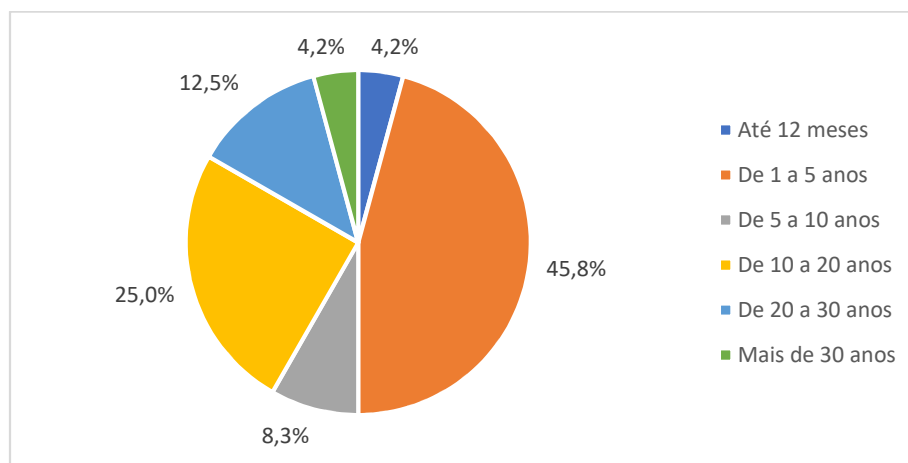


Figura 138 - Tempo de associação dos entrevistados em Bari a associações de categoria profissional.
Fonte: o autor.

- *A maioria dos 24 sócios das associações de categoria profissional entrevistados se associaram no período entre 1 e 5 anos anteriores à entrevista.*

Média: 141,3 meses; Desvio-padrão: 129,3 meses

Respostas: 24 (33,8 % dos entrevistados)

10. Frequência de participação nas reuniões da associação de categoria profissional

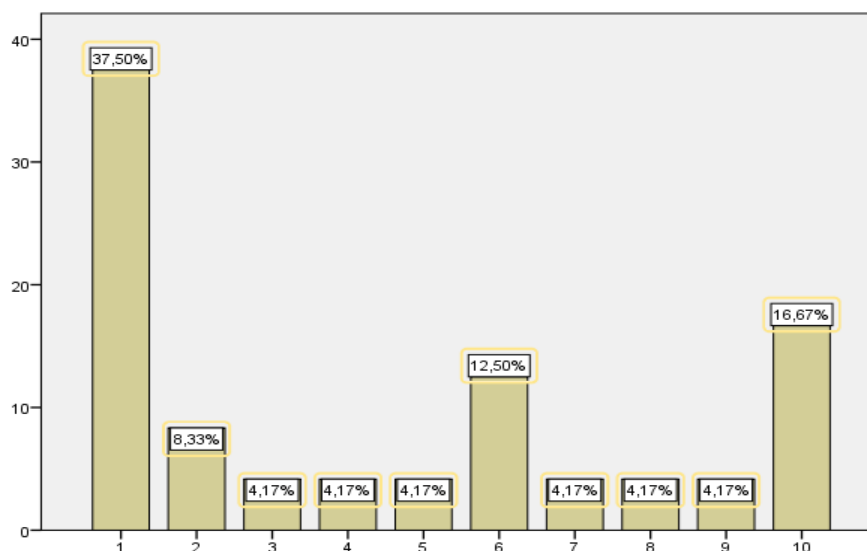


Figura 139 - Frequência de participação dos entrevistados em Udine nas reuniões de associações de categoria profissional.
Fonte: o autor.

- *A metade dos entrevistados que são associados das associações de categoria profissional tem uma reduzida participação nas reuniões das entidades (50% - notas 1,2,3).*
- *O grupo que participa ativamente das reuniões corresponde a 25% dos entrevistados (notas 8,9,10).*

Média: 4,5; Desvio-padrão: 3,6

Respostas: 24 (33,8 % dos entrevistados)

11. Associação aos Bancos de Crédito Cooperativo (BCC)

- Apenas 10 entrevistados (14,1% do total) são associados de um BCC.

Respostas: 71 (100 % dos entrevistados)

12. Tempo de associação aos bancos de crédito cooperativo (BCC)

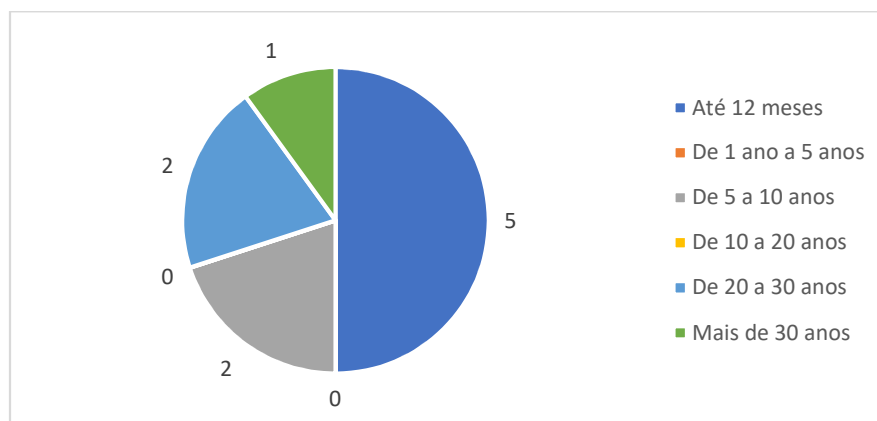


Figura 140 - Tempo de associação dos entrevistados em Bari a bancos de crédito cooperativo.
Fonte: o autor.

- A maioria dos 10 entrevistados associou-se a um banco de crédito cooperativo nos últimos 12 meses.

Média: 158,2 meses; Desvio-padrão: 200,3 meses

Respostas: 10 (14,1 % dos entrevistados)

número não representativo para fins de análise

13. Frequência de participação nas reuniões dos bancos de crédito cooperativo (BCC)

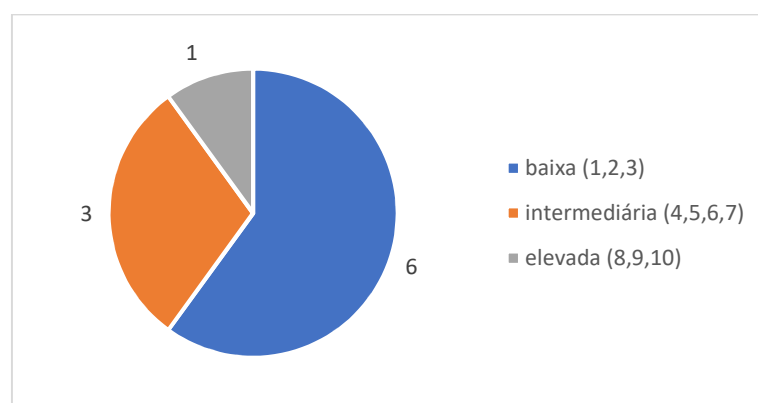


Figura 141 - Frequência de participação dos entrevistados em Bari nas reuniões de banco de crédito cooperativo.
Fonte: o autor.

- A participação dos associados entrevistados nas reuniões dos bancos de crédito cooperativo é reduzida: 60% não participam ou pouco participam das reuniões.

Média: 3,3; Desvio-padrão: 3,2

Respostas: 10 (14,1 % dos entrevistados)

número não representativo para fins de análise

Bloco 3: Acesso ao Crédito

14 / 15. Acesso ao crédito nos últimos 12 meses e eventuais dificuldades encontradas

- 55 por cento dos entrevistados buscaram crédito nos últimos 12 meses.
- *73,2% dos entrevistados não tiveram experiências de dificuldade no acesso ao crédito.*

Respostas: 71 (100 % dos entrevistados)

16. Dificuldades no acesso ao crédito citadas

- *73,2 por cento dos entrevistados relataram que nunca tiveram dificuldades no acesso ao crédito; 26,8% dos entrevistados relataram que já tiveram dificuldades no acesso ao crédito.*
- 23 dificuldades no acesso ao crédito foram citadas pelos entrevistados, as quais foram:
 - Falta de documentos contábeis (4,4%)
 - Falta de avalista ou fiador (13%)
 - Insuficiência de garantias reais (8,7%)
 - *Taxas de juros muito elevadas (34,8%)*
 - Restrições nas Centrais de Risco (8,7%)
 - Outras (30,4%)

Respostas: 19 (26,8 % dos entrevistados)
número não representativo para fins de análise

17. Dificuldades no relacionamento com as instituições financeiras citadas

- *59 dos 71 entrevistados nunca receberam negativa de concessão de crédito no relacionamento com os bancos.*
- 12 entrevistados relataram que já receberam dos bancos negativa de concessão de crédito.

Respostas: 71 (100 % dos entrevistados)

- Das 14 razões citadas pelos bancos para a negativa de concessão de crédito, a mais frequente foi *empresa muito nova* (5), seguida de *faturamento muito baixo da empresa* (3).

Respostas: 12 (16,9 % dos entrevistados)
número não representativo para fins de análise

Bloco 4: Operações de crédito e garantia

18. Finalidade da última operação de crédito

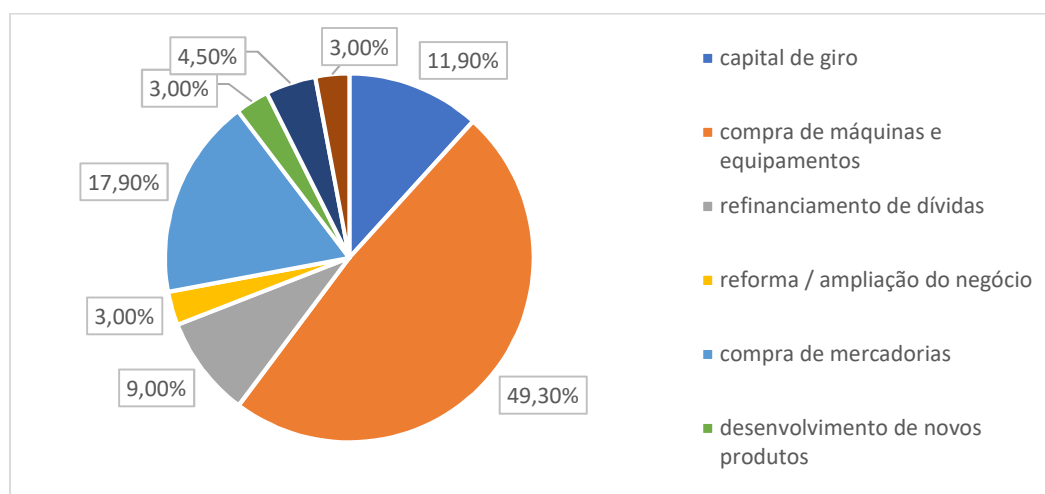


Figura 142 - Finalidade da última operação de crédito realizada pelos entrevistados em Bari.
Fonte: o autor.

- A finalidade principal das operações de crédito realizadas pelos entrevistados foi a *compra de máquinas e equipamentos* (49,3% das respostas (33)), seguida da *compra de mercadorias* (17,9% das respostas (12)) e da constituição de *capital de giro* (11,9% das respostas (8)).

Respostas: 71 (100 % dos entrevistados)

19. Garantias reais

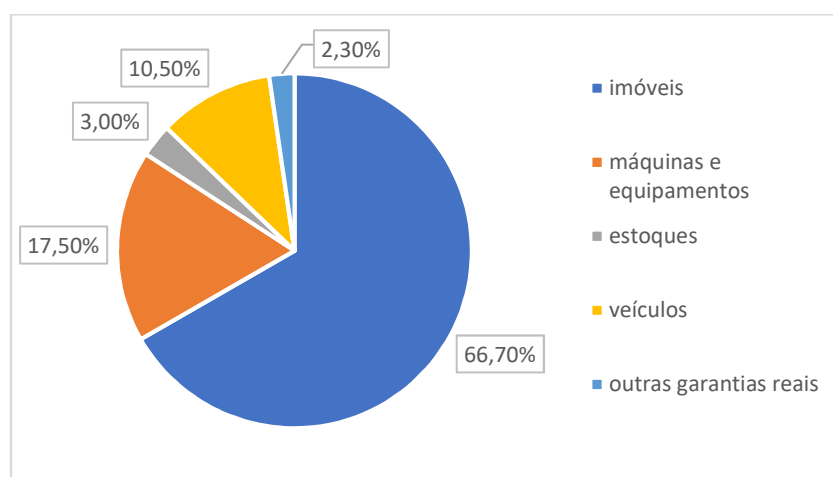


Figura 143 - Garantias reais que poderiam ter sido prestadas pelos entrevistados em Bari.
Fonte: o autor.

- A maioria dos entrevistados (72,9%) poderia haver oferecido garantias reais, se o banco houvesse solicitado essa forma de garantia. Apenas 20 dos 71 entrevistados não poderiam ter oferecido nenhuma forma de garantia real.
- A principal garantia real que teria sido oferecida são *bens imóveis* (66,7% das citações), seguida por *máquinas e equipamentos* (17,5% das citações).

Respostas: 71 (100 % dos entrevistados)

20. Número de operações realizadas com a garantia do confidi (Cofidi.it)

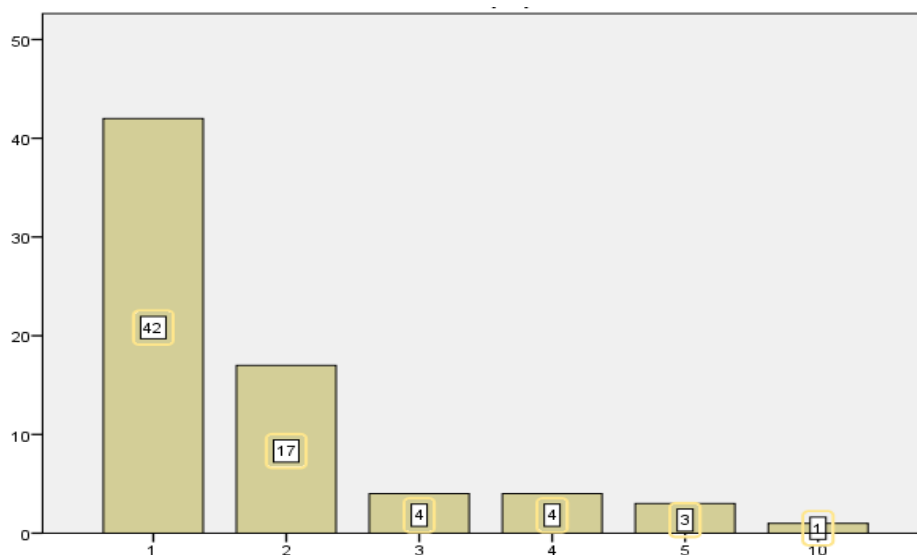


Figura 144 - Número de operações realizadas pelos entrevistados com a garantia do Cofidi.IT.

Fonte: o autor.

- *A maioria dos entrevistados (59,2%) realizou apenas uma operação com a garantia do Confidi (Cofidi.it).*

Média: 1,8; Desvio-padrão: 1,5
Respostas: 71 (100 % dos entrevistados)

21. Valor do último financiamento

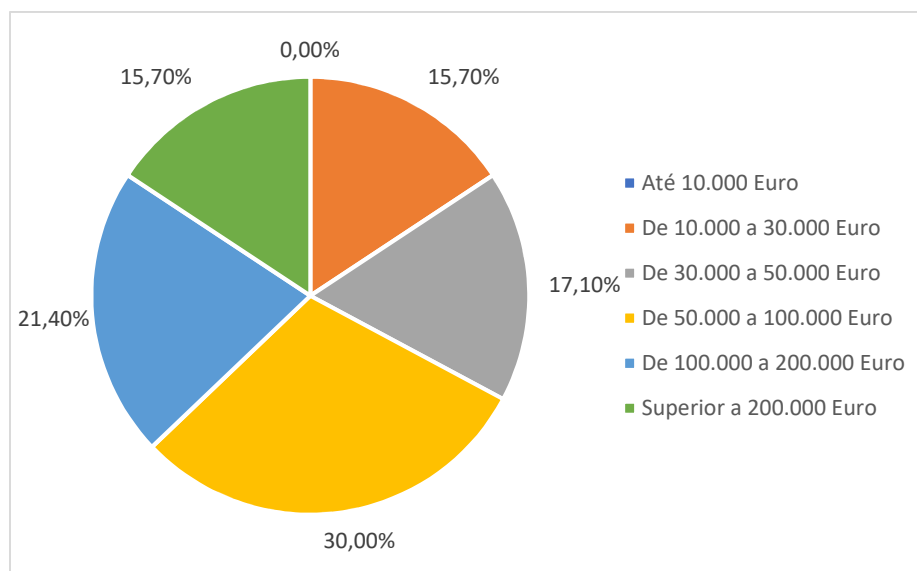


Figura 145 - Valor do último financiamento realizado pelos entrevistados com a garantia do Cofidi.IT.

Fonte: o autor.

- *A maioria das operações (30%) se concentrou na faixa entre 50.000 e 100.000 Euro. Nenhuma operação realizada foi inferior a 10.000 euro.*

Respostas: 70 (98,6 % dos entrevistados)

22. Percentual da garantia em relação à operação de crédito

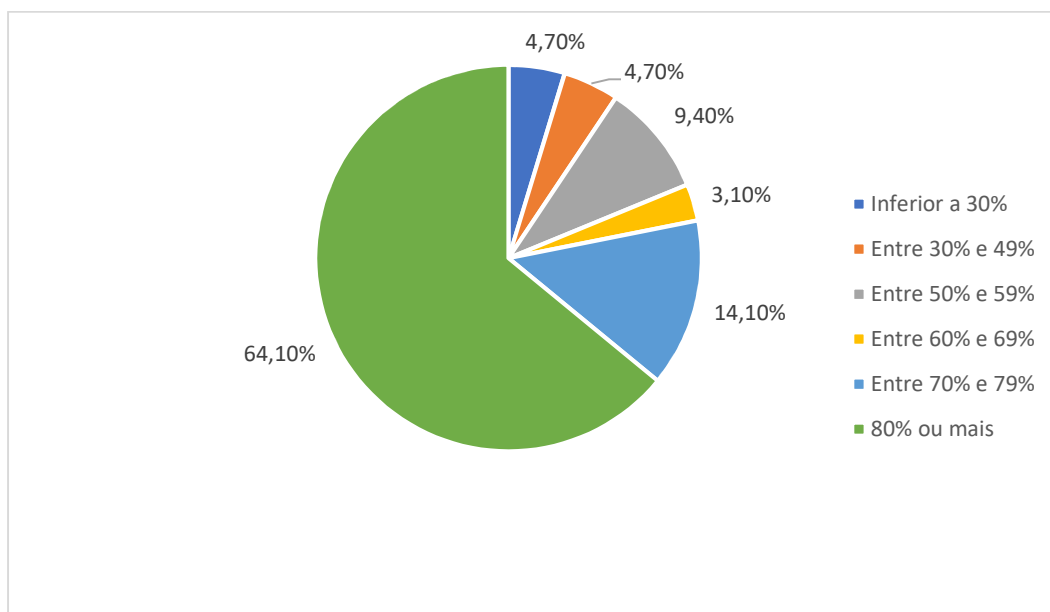


Figura 146 - Percentual da garantia prestada pelo Cofidi.IT em relação à operação de crédito contratada pelos entrevistados.

Fonte: o autor.

- *Tipicamente (64,1% dos respondentes) o percentual de garantia em relação ao total da operação de crédito é superior a 80%.*

Respostas: 64 (90,1 % dos entrevistados)

23. A garantia permitiu ...

- Para a maioria dos entrevistados, a garantia permitiu o *atendimento das exigências de garantia* do banco (41,5% das 106 citações).
- A *redução da taxa de juros da operação* representou 13,2% das citações.
- 39,6% das citações (42) foram de que a garantia permitiu o *acesso ao crédito*.
- O *alongamento do prazo da operação* e a *redução da documentação exigida pelo banco* representaram, cada uma, 1,9% das citações.

Respostas: 71 (100 % dos entrevistados)

24. Status relativo ao pagamento das parcelas

- Para quase todos os entrevistados (98,6%), houve o *pagamento regular* de todas as parcelas junto ao banco.

Respostas: 71 (100 % dos entrevistados)

Bloco 5: Redes de relacionamento

25. Anos de moradia na cidade

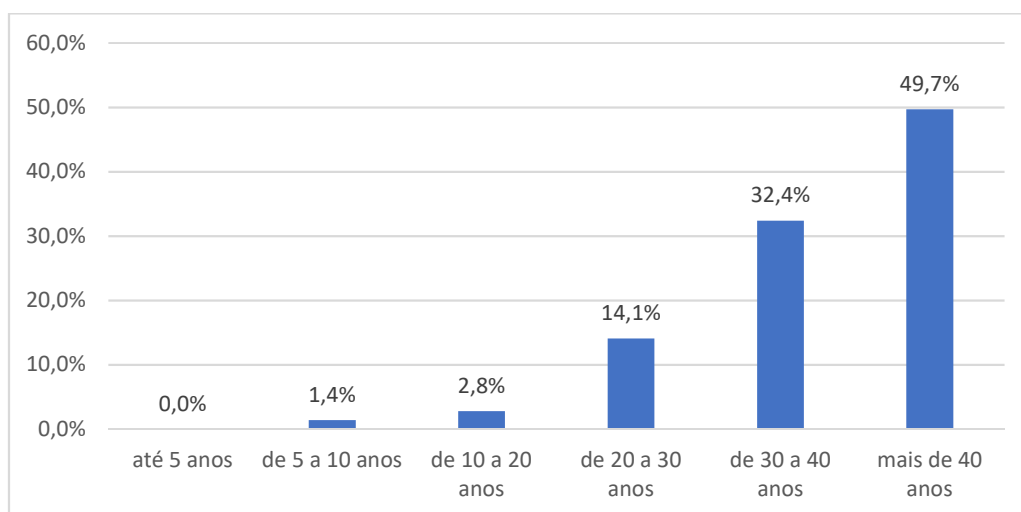


Figura 147 - Número de anos de moradia na cidade pelos entrevistados.

Fonte: o autor.

- 4,2% dos entrevistados vivem na cidade até 20 anos.
- 46,7% dos entrevistados vivem na cidade entre 20 e 40 anos.
- 49,3% dos entrevistados vivem na cidade há mais de 40 anos.

Média: 42,0; Desvio-padrão: 12,9
Respostas: 71 (100 % dos entrevistados)

26. Conhecimento de pessoas influentes na cidade

- 31,4% dos entrevistados não conhecem / conhecem poucas pessoas influentes na cidade (notas 1, 2 e 3).
- 34,3% dos entrevistados conhecem bastante pessoas influentes na cidade (notas 4,5,6,7).
- 34,3% dos entrevistados conhecem muitas pessoas influentes na cidade (notas 8,9,10).

Média: 5,4; Desvio-padrão: 3,3
Respostas: 71 (100 % dos entrevistados)

27. Conhecimento de executivos do confidi (Cofidi.it)

- 74,6% dos entrevistados não conhecem ou conheceram apenas recentemente executivos do confidi (Cofidi.it) (notas 1,2 e 3).
- 8,8% dos entrevistados conhecem há algum tempo executivos do confidi (Cofidi.it) (notas 4,5,6,7).
- 16,9% dos entrevistados conhecem há muito tempo executivos do confidi (Cofidi.it) (notas 8,9,10).

Média: 3,2; Desvio-padrão: 3,3
Respostas: 71 (100 % dos entrevistados)

28. Conhecimento do entrevistado pelos executivos do confidi (Cofidi.it)

- 50,7% dos entrevistados consideram que os executivos do confidi (Cofidi.it) não os conhecem pessoalmente ou os conhecem pessoalmente pouco (notas 1,2 e 3).
- 21,1% dos entrevistados consideram que os executivos do confidi (Cofidi.it) os conhecem pessoalmente bastante (notas 4,5,6,7).
- 28,2% dos entrevistados consideram que os executivos do confidi (Cofidi.it) os conhecem pessoalmente bem (notas 8,9,10).

Média: 4,0; Desvio-padrão: 3,8
Respostas: 71 (100 % dos entrevistados)

29. Conhecimento da empresa pelos executivos do confidi (Cofidi.it)

- 41,5% dos entrevistados consideram que os executivos do confidi (Cofidi.it) não conhecem sua empresa ou a conhecem pouco (notas 1,2 e 3).
- 9,3% dos entrevistados consideram que os executivos do confidi (Cofidi.it) conhecem sua empresa bastante (notas 4,5,6,7).
- 49,2% dos entrevistados consideram que os executivos do confidi (Cofidi.it) conhecem bem sua empresa (notas 8,9,10).

Média: 5,7; Desvio-padrão: 4,1
Respostas: 65 (91,6 % dos entrevistados)

30. Conhecimento da capacidade efetiva de pagamento da empresa pelo confidi

- 5,8% dos entrevistados consideram que o confidi (Cofidi.it) não conhece ou conhece pouco a capacidade efetiva de pagamento da empresa (notas 1,2 e 3).
- 15,9% dos entrevistados consideram que o confidi (Cofidi.it) conhece bastante a capacidade efetiva de pagamento da empresa (notas 4,5,6,7).
- 78,3% dos entrevistados consideram que o confidi (Cofidi.it) conhece bem a capacidade efetiva de pagamento da empresa (notas 8,9,10).

Média: 8,8; Desvio-padrão: 2,4
Respostas: 69 (97,2 % dos entrevistados)

31. Transparência no relacionamento com o cliente

- 2,8% dos entrevistados consideram que o confidi (Cofidi.it) não é transparente no relacionamento com o cliente (notas 1,2 e 3).
- 7,1% dos entrevistados consideram que o confidi (Cofidi.it) é bastante transparente no relacionamento com o cliente (notas 4,5,6,7).
- 90,1% dos entrevistados consideram que o confidi (Cofidi.it) é muito transparente no relacionamento com o cliente (notas 8,9,10). 83,1% dos entrevistados atribuíram a nota máxima quanto à transparência no relacionamento (10).

Média: 9,4; Desvio-padrão: 1,7
Respostas: 71 (100 % dos entrevistados)

32. Conhecimento dos associados em outros grupos

- 73,2% dos entrevistados não conhecem / conhecem poucos associados do confidi (Cofidi.it) em outros grupos (notas 1,2 e 3).
- 8,5% dos entrevistados conhecem bastante associados do confidi (Cofidi.it) em outros grupos (notas 4,5,6,7).
- 18,3% dos entrevistados conhecem muitos associados do confidi (Cofidi.it) em outros grupos (notas 8,9,10).

Média: 3,0; Desvio-padrão: 3,5
Respostas: 71 (100 % dos entrevistados)

33. Tempo de conhecimento de outros associados do confidi

- 77,5% dos entrevistados não conhecem / conhecem há pouco tempo outros associados do confidi (Cofidi.it) (notas 1,2 e 3).
- 8,4% dos entrevistados conhecem há algum tempo outros associados do confidi (Cofidi.it) (notas 4,5,6,7).
- 14,1% dos entrevistados conhecem há muito tempo outros associados do confidi (Cofidi.it) (notas 8,9,10).

Média: 2,7; Desvio-padrão: 3,1
Respostas: 71 (100 % dos entrevistados)

34. Número de associados ao confidi conhecidos

- 70,4% dos entrevistados não conhecem outros associados ao confidi (Cofidi.it).
- 81,7% dos entrevistados conhecem até cinco outros associados ao confidi (Cofidi.it).
- 9,8% dos entrevistados conhecem entre 6 e 10 associados ao confidi (Cofidi.it).
- 8,5% dos entrevistados conhecem mais do que 10 associados ao confidi (Cofidi.it).

Média: 4,6; Desvio-padrão: 13,8
Respostas: 71 (100 % dos entrevistados)

35. Número de parentes ou amigos que são associados ao confidi

- 85,9% dos entrevistados não têm nenhum parente ou amigo que sejam associados ao confidi (Cofidi.it).
- 88,7% dos entrevistados têm poucos parentes ou amigos associados ao confidi (Cofidi.it) (notas 1,2 e 3).
- 8,5% dos entrevistados têm bastante parentes ou amigos associados ao confidi (Cofidi.it) (notas 4,5,6,7).
- 2,8% dos entrevistados têm muitos parentes ou amigos associados ao confidi (Cofidi.it) (notas 8,9,10).

Média: 1,7; Desvio-padrão: 1,8
Respostas: 71 (100 % dos entrevistados)

36. Relações comerciais entre associados ao confidi

- 91,4% dos entrevistados não têm nenhum parceiro comercial que seja associado ao confidi (Cofidi.it).
- 92,9% dos entrevistados têm poucos parceiros comerciais que são associados ao confidi (Cofidi.it) (notas 1,2 e 3).
- 4,2% dos entrevistados têm bastante parceiros comerciais que são associados ao confidi (Cofidi.it) (notas 4,5,6,7).
- 2,9% dos entrevistados têm muitos parceiros comerciais que são associados ao confidi (Cofidi.it) (notas 8,9,10).

Média: 1,5; Desvio-padrão: 1,7
Respostas: 70 (98,6 % dos entrevistados)

37. Tempo do relacionamento comercial entre associados do confidi

- 91,4% dos entrevistados nunca tiveram relações comerciais com associados ao confidi (Cofidi.it).
- 95,7% dos entrevistados têm relações comerciais com associados ao confidi (Cofidi.it) há pouco tempo (notas 1,2 e 3).
- 0% dos entrevistados têm relações comerciais com associados ao confidi (Cofidi.it) há bastante tempo. (notas 4,5,6,7).
- 4,3% dos entrevistados têm relações comerciais com associados ao confidi (Cofidi.it) há muito tempo. (notas 8,9,10).

Média: 1,5; Desvio-padrão: 1,9
Respostas: 70 (98,6 % dos entrevistados)

37a. Conhecimento de executivos do banco

- 22,5% dos entrevistados não conhecem ou conheceram apenas recentemente executivos do banco (notas 1,2 e 3).
- 22,6% dos entrevistados conhecem há algum tempo executivos do banco (notas 4,5,6,7).
- 54,9% dos entrevistados conhecem há muito tempo executivos do banco (notas 8,9,10).

Média: 6,8; Desvio-padrão: 3,5
Respostas: 71 (100 % dos entrevistados)

37b. Conhecimento do entrevistado pelos executivos do banco

- 19,7% dos entrevistados consideram que os executivos do banco não os conhecem pessoalmente ou os conhecem pessoalmente pouco (notas 1,2 e 3).
- 19,7% dos entrevistados consideram que os executivos do banco os conhecem pessoalmente bastante (notas 4,5,6,7).
- 60,6% dos entrevistados consideram que os executivos do banco os conhecem pessoalmente bem (notas 8,9,10).

Média: 7,2; Desvio-padrão: 3,4
Respostas: 71 (100 % dos entrevistados)

37c. Conhecimento da empresa pelos executivos do banco

- 14,3% dos entrevistados consideram que os executivos do banco não conhecem sua empresa ou a conhecem pouco (notas 1,2 e 3).
- 15,7% dos entrevistados consideram que os executivos do banco conhecem sua empresa bastante (notas 4,5,6,7).
- *70% dos entrevistados consideram que os executivos do banco conhecem bem sua empresa (notas 8,9,10).*

• Média: 7,9; Desvio-padrão: 3,0
Respostas: 70 (98,6 % dos entrevistados)

37d. Conhecimento da capacidade efetiva de pagamento da empresa pelo banco

- 1,4% dos entrevistados consideram que o banco não conhece ou conhece pouco a capacidade efetiva de pagamento da empresa (notas 1,2 e 3).
- 7,1% dos entrevistados consideram que o banco conhece bastante a capacidade efetiva de pagamento da empresa (notas 4,5,6,7).
- *91,5% dos entrevistados consideram que o banco conhece bem a capacidade efetiva de pagamento da empresa (notas 8,9,10).*

Média: 9,5; Desvio-padrão: 1,4
Respostas: 71 (100 % dos entrevistados)

37e. Transparência do banco no relacionamento com o cliente

- 8,5% dos entrevistados consideram que o banco não é transparente no relacionamento com o cliente (notas 1,2 e 3).
- 9,8% dos entrevistados consideram que o banco é bastante transparente no relacionamento com o cliente (notas 4,5,6,7).
- *81,7% dos entrevistados consideram que o banco é muito transparente no relacionamento com o cliente (notas 8,9,10).*

Média: 8,5; Desvio-padrão: 2,5
Respostas: 71 (100 % dos entrevistados)

38. Conhecimento de associados ao banco de crédito cooperativo (BCC) em outros grupos

- 86% dos entrevistados não são associados a um banco de crédito cooperativo (BCC).
- 50% dos entrevistados (que são associados) não conhecem / conhecem poucos associados ao banco de crédito cooperativo em outros grupos (notas 1,2 e 3). O número representa 7% dos entrevistados.
- 20% dos entrevistados (que são associados) conhecem bastante associados ao banco de crédito cooperativo em outros grupos (notas 4,5,6,7). O número representa 2,8% dos entrevistados.
- 30% dos entrevistados conhecem muitos associados ao banco de crédito cooperativo em outros grupos (notas 8,9,10). O número representa 4,2% dos entrevistados.

Média: 4,5; Desvio-padrão: 4,1

Respostas: 10 (14,1 % dos entrevistados)
número não representativo para fins de análise

39. Tempo de conhecimento de outros associados ao banco de crédito cooperativo (BCC)

- 50% dos entrevistados (que são associados) não conhecem / conhecem há pouco tempo outros associados ao banco de crédito cooperativo (notas 1,2 e 3). O número representa 7% dos entrevistados.
- 20% dos entrevistados (que são associados) conhecem há algum tempo outros associados ao banco de crédito cooperativo (notas 4,5,6,7). O número representa 2,8% dos entrevistados.
- 30% dos entrevistados (que são associados) conhecem há muito tempo outros associados ao banco de crédito cooperativo (notas 8,9,10). O número representa 4,2% dos entrevistados.

Média: 4,7; Desvio-padrão: 4,2

Respostas: 10 (14,1 % dos entrevistados)
número não representativo para fins de análise

40. Número de associados ao banco de crédito cooperativo conhecidos

- 50% dos entrevistados (que são associados) não conhecem outros associados ao banco de crédito cooperativo. O número representa 7% dos entrevistados.
- 10% dos entrevistados (que são associados) conhecem de 6 a 10 associados ao banco de crédito cooperativo. O número representa 1,4% dos entrevistados.
- 40% dos entrevistados (que são associados) conhecem mais de 10 associados ao banco de crédito cooperativo. O número representa 5,6% dos entrevistados.

Média: 117,1; Desvio-padrão: 311,9

Respostas: 10 (14,1 % dos entrevistados)
número não representativo para fins de análise

41. Número de parentes ou amigos que são associados ao banco de crédito cooperativo

- 60% dos entrevistados (que são associados) não têm nenhum parente ou amigo que sejam associados ao banco de crédito cooperativo. O número representa 8,4% dos entrevistados.
- 10% dos entrevistados (que são associados) têm bastante parentes ou amigos associados ao banco de crédito cooperativo (notas 4,5,6,7).
- 30% dos entrevistados (que são associados) têm muitos parentes ou amigos associados ao banco de crédito cooperativo (notas 8,9,10).

Média: 4,0; Desvio-padrão: 4,0

Respostas: 10 (14,1 % dos entrevistados)
número não representativo para fins de análise

42. Relações comerciais entre associados ao banco de crédito cooperativo

- 60% dos entrevistados (que são associados) nunca tiveram relações comerciais com associados ao banco de crédito cooperativo. O número representa 8,4% dos entrevistados.
- 30% dos entrevistados (que são associados) têm bastante parceiros comerciais que são associados ao banco de crédito cooperativo (notas 4,5,6,7).
- 10% dos entrevistados (que são associados) têm muitos parceiros comerciais que são associados ao banco de crédito cooperativo (notas 8,9,10).

Média: 2,9; Desvio-padrão: 3,0

Respostas: 10 (14,1 % dos entrevistados)
número não representativo para fins de análise

43. Tempo do relacionamento comercial entre associados ao banco de crédito cooperativo

- 60% dos entrevistados (que são associados) nunca tiveram relações comerciais com associados ao banco de crédito cooperativo. O número representa 8,4% dos entrevistados.
- 70% dos entrevistados (que são associados) têm relações comerciais com associados ao banco de crédito cooperativo há pouco tempo. (notas 1,2 e 3).
- 20% dos entrevistados (que são associados) têm relações comerciais com associados ao banco de crédito cooperativo há algum tempo. (notas 4,5,6,7).
- 10% dos entrevistados (que são associados) têm relações comerciais com associados ao banco de crédito cooperativo há muito tempo. (notas 8,9,10).

Média: 2,8; Desvio-padrão: 2,9

Respostas: 10 (14,1 % dos entrevistados)
número não representativo para fins de análise

43a. Conhecimento de dirigentes da associação de categoria profissional

- 52% dos entrevistados (que são associados) não conhecem ou conheceram apenas recentemente dirigentes da associação de categoria profissional (notas 1,2 e 3).
- 11,9% dos entrevistados (que são associados) conhecem há algum tempo dirigentes da associação de categoria profissional (notas 4,5,6,7).
- 36,1% dos entrevistados (que são associados) conhecem há muito tempo dirigentes da associação de categoria profissional (notas 8,9,10).

Média: 4,8; Desvio-padrão: 4,0
Respostas: 25 (35,2% dos entrevistados)

43b. Conhecimento do entrevistado pelos dirigentes da associação de categoria profissional

- 56% dos entrevistados (que são associados) consideram que os dirigentes da associação de categoria profissional não os conhecem pessoalmente ou os conhecem pessoalmente pouco (notas 1,2 e 3).
- 12% dos entrevistados (que são associados) consideram que os dirigentes da associação de categoria profissional os conhecem pessoalmente bastante (notas 4,5,6,7).
- 32% dos entrevistados (que são associados) consideram que os dirigentes da associação de categoria profissional os conhecem pessoalmente bem (notas 8,9,10).

Média: 4,4; Desvio-padrão: 4,0
Respostas: 25 (35,2% dos entrevistados)

43c. Conhecimento da empresa pelos dirigentes da associação de categoria profissional

- 44% dos entrevistados (que são associados) que os dirigentes da associação de categoria profissional não conhecem sua empresa ou a conhecem pouco (notas 1,2 e 3).
- 12% dos entrevistados (que são associados) consideram que os dirigentes da associação de categoria profissional conhecem bastante sua empresa (notas 4,5,6,7).
- 44% dos entrevistados (que são associados) consideram que os dirigentes da associação de categoria profissional conhecem bem sua empresa (notas 8,9,10).

Média: 5,4; Desvio-padrão: 4,1
Respostas: 25 (35,2% dos entrevistados)

44. Conhecimento de associados à associação de categoria profissional em outros grupos

- 56% dos entrevistados (que são associados) não conhecem / conhecem poucos associados à associação de categoria profissional em outros grupos (notas 1,2 e 3).
- 16% dos entrevistados (que são associados) conhecem bastante associados à associação de categoria profissional em outros grupos (notas 4,5,6,7).
- 28% dos entrevistados (que são associados) conhecem muitos associados à associação de categoria profissional em outros grupos (notas 8,9,10).

Média: 4,1; Desvio-padrão: 3,6
Respostas: 25 (35,2% dos entrevistados)

45. Tempo de conhecimento de associados à associação de categoria profissional

- 52% dos entrevistados (que são associados) não conhecem / conhecem há pouco tempo outros associados da associação de categoria profissional (notas 1,2 e 3).
- 16% dos entrevistados (que são associados) conhecem há algum tempo outros associados da associação de categoria profissional (notas 4,5,6,7).
- 32% dos entrevistados (que são associados) conhecem há muito tempo outros associados da associação de categoria profissional (notas 8,9,10).

Média: 4,6; Desvio-padrão: 3,9
Respostas: 25 (35,2% dos entrevistados)

46. Número de associados da associação de categoria profissional conhecidos

- 37,5% dos entrevistados (que são associados) não conhecem outros associados da associação de categoria profissional.
- 58,3% dos entrevistados (que são associados) conhecem até cinco outros associados da associação de categoria profissional.
- 12,5% dos entrevistados (que são associados) conhecem de 6 a 10 outros associados da associação de categoria profissional.
- 29,2% dos entrevistados (que são associados) conhecem mais de 10 associados da associação de categoria profissional.

Média: 15,1; Desvio-padrão: 24,8
Respostas: 24 (33,8% dos entrevistados)

47. Número de parentes ou amigos que são associados da associação de categoria profissional

- 62,5% dos entrevistados (que são associados) não têm nenhum parente ou amigo que sejam associados da associação de categoria profissional.
- 73,9% dos entrevistados (que são associados) têm poucos parentes ou amigos que são associados da associação de categoria profissional (notas 1,2 e 3).
- 21,7% dos entrevistados (que são associados) têm bastante parentes ou amigos que são associados da associação de categoria profissional (notas 4,5,6,7).
- 4,4% dos entrevistados (que são associados) têm muitos parentes ou amigos que são associados da associação de categoria profissional (notas 8,9,10).

Média: 2,5; Desvio-padrão: 2,5
Respostas: 23 (32,4% dos entrevistados)

48. Relações comerciais entre associados da associação de categoria profissional

- 62,5% dos entrevistados (que são associados) não tem nenhum parceiro comercial que seja associado da associação de categoria profissional.
- 70,8% dos entrevistados (que são associados) têm poucos parceiros comerciais que são associados da associação de categoria profissional (notas 1,2 e 3).
- 25% dos entrevistados (que são associados) têm bastante parceiros comerciais que são associados da associação de categoria profissional (notas 4,5,6,7).
- 4,2% dos entrevistados (que são associados) têm muitos parceiros comerciais que são associados da associação de categoria profissional (notas 8,9,10).

Média: 2,6; Desvio-padrão: 2,5
Respostas: 24 (33,8% dos entrevistados)

49. Tempo do relacionamento comercial entre associados da associação de categoria profissional

- 69,6% dos entrevistados (que são associados) nunca tiveram relações comerciais com associados da associação de categoria profissional.
- 78,3% dos entrevistados (que são associados) têm relações comerciais com associados da associação de categoria profissional há pouco tempo. (notas 1,2 e 3).
- 13% dos entrevistados (que são associados) têm relações comerciais com associados da associação de categoria profissional há bastante tempo. (notas 4,5,6,7).
- 8,7% dos entrevistados (que são associados) têm relações comerciais com associados da associação de categoria profissional há muito tempo. (notas 8,9,10).

Média: 2,4; Desvio-padrão: 2,7
Respostas: 23 (32,4% dos entrevistados)

Bloco 6: Relações em Grupos

50. Cooperação nas relações comerciais.

- Fechamento à cooperação (nunca coopero sem antes conhecer bem): 38%
- Posição intermediária: 26,8%
- Abertura à cooperação (coopero mesmo sem antes conhecer bem): 35,2%

Média: 5,3; Desvio-padrão: 3,6
Respostas: 71 (100 % dos entrevistados)

51. Cooperação dos parceiros de negócio nas relações comerciais

- Fechamento à cooperação (nunca coopero sem antes conhecer bem): 26,8%
- Posição intermediária: 43,6%
- Abertura à cooperação (coopero mesmo sem antes conhecer bem): 29,6%

Média: 5,5; Desvio-padrão: 3,2
Respostas: 71 (100 % dos entrevistados)

52. Cooperação geral

- *Fechamento à cooperação (nunca coopero sem antes conhecer bem): 42,3%*
- *Posição intermediária: 45%*
- *Abertura à cooperação (coopero mesmo sem antes conhecer bem): 12,7%.*

Média: 4,1; Desvio-padrão: 2,6
Respostas: 71 (100 % dos entrevistados)

53. Capital Social (escala de Uphoff, avaliações prevalentes e médias)

- **Confidi (Cofidi.it): média 2,77** (26 respostas – número não representativo para fins de análise; desvio padrão: 0,71) *
 - Muito baixo (nota 1): 3,8%
 - Baixo (nota 2): 26,9%
 - Alto (nota 3): 57,7%
 - Muito alto (nota 4): 11,5%
- **BCC: média 2,29** (7 respostas – número não representativo para fins de análise; desvio padrão: 0,95) *
 - Muito baixo (nota 1): 14,3%
 - Baixo (nota 2): 57,1%
 - Alto (nota 3): 14,3%
 - Muito alto (nota 4): 14,3%
- **Associação de Cat. Profissional: média 2,50** (20 respostas – número não representativo para fins de análise; desvio padrão: 0,76) *
 - Muito baixo (nota 1): 10%
 - Baixo (nota 2): 35%
 - Alto (nota 3): 50%
 - Muito alto (nota 4): 5%
- **Cidade (Geral): média 2,13** (69 respostas; desvio padrão: 0,87)
 - Muito baixo (nota 1): 26,1%
 - Baixo (nota 2): 40,6%
 - Alto (nota 3): 27,5%
 - Muito alto (nota 4): 5,8%

Níveis: 1: muito baixo; 2: baixo; 3: alto; 4: muito alto.

54. Capacidade organizativa do grupo (escala de Olson, avaliações prevalentes e médias)

- **Confidi (Cofidi.it): média 2,60** (30 respostas; desvio padrão: 1,22) *
 - Reduzida (nota 1): 10,3%
 - Intermediária (nota 2): 37,9%
 - Elevada (nota 3): 51,7%
- **BCC: média 3,00** (6 respostas – número não representativo para fins de análise; desvio padrão: 2,31) *
 - Reduzida (nota 1): 16,7%
 - Intermediária (nota 2): 50,0%
 - Elevada (nota 3): 33,3%
- **Associação de Cat. Profissional: média 2,25** (20 respostas – número não representativo para fins de análise; desvio padrão: 0,72) *
 - Reduzida (nota 1): 15,0%
 - Intermediária (nota 2): 45,0%
 - Elevada (nota 3): 40,0%
- **Cidade (Geral): média 2,04** (68 respostas; desvio padrão: 0,68) *
 - Reduzida (nota 1): 20,6%
 - Intermediária (nota 2): 54,4%
 - Elevada (nota 3): 25,0%

Níveis: 1: reduzida; 2: intermediária; 3: elevada.

55. Confiança entre os associados do confidi (Cofidi.it) (questões comerciais e financeiras)

- Baixa (notas 1,2 e 3): 7,7%
- Intermediária (notas 4,5,6 e 7): 25,6%
- Elevada (notas 8,9,10): 66,7%.

Média: 7,8; Desvio-padrão: 2,5
Respostas: 39 (54,9% dos entrevistados)

56. Confiança entre os associados do BCC (questões comerciais e financeiras)

- Baixa (notas 1,2 e 3): 25%
- Intermediária (notas 4,5,6 e 7): 50%
- Elevada (notas 8,9,10): 25%.

Média: 5,5; Desvio-padrão: 3,5
Respostas: 8 (11,3% dos entrevistados)
número não representativo para fins de análise

57. Confiança entre os associados da associação de categoria profissional (questões comerciais e financeiras)

- Baixa (notas 1,2 e 3): 0%
- Intermediária (notas 4,5,6 e 7): 41,2%
- Elevada (notas 8,9,10): 58,8%.

Média: 7,7; Desvio-padrão: 2,1
Respostas: 17 (23,9% dos entrevistados)
número não representativo para fins de análise

58. Confiança no confidi (Cofidi.it) (correção e rigor do comitê de crédito)

- Baixa (notas 1,2 e 3): 0%
- Intermediária (notas 4,5,6 e 7): 13,2%
- Elevada (notas 8,9,10): 86,8%.

Média: 9,1; Desvio-padrão: 1,5
Respostas: 68 (95,8% dos entrevistados)

59. Confiança geral (pagamento das dívidas em dia)

- Baixa (notas 1,2 e 3): 15,2%
- Intermediária (notas 4,5,6 e 7): 62,1%
- Elevada (notas 8,9,10): 22,7%.

Média: 5,9; Desvio-padrão: 2,1
Respostas: 66 (93% dos entrevistados)

Bloco 7: Normas Formais

60. Conhecimento da lei (consequências do não pagamento de dívidas)

- Baixo (notas 1,2 e 3): 1,5%
- Intermediário (notas 4,5,6 e 7): 45,6%
- Elevado (notas 8,9,10): 52,9%.

Média: 7,6; Desvio-padrão: 2,2
Respostas: 68 (95,8% dos entrevistados)

61. Conhecimento do contrato firmado com o confidi (Cofidi.it)

- Baixo (*nunca li*) (notas 1,2 e 3): 9,9%
- Intermediário (notas 4,5,6 e 7): 16,9%
- Elevado (*conheço o contrato e suas penalidades*) (notas 8,9,10): 73,2%.

Média: 8,3; Desvio-padrão: 2,7
Respostas: 71 (100 % dos entrevistados)

62. Conhecimento do contrato firmado com o banco

- Baixa (*nunca li*) (notas 1,2 e 3): 5,6%
- Intermediária (notas 4,5,6 e 7): 18,3%
- Elevada (*conheço o contrato e suas penalidades*) (notas 8,9,10): 76,1%.

Média: 8,6; Desvio-padrão: 2,3
Respostas: 71 (100 % dos entrevistados)

63. As leis e regulamentos tornam mais fácil que eu confie no confidi (Cofidi.it)

- Não / Pouco (notas 1,2 e 3): 32,9%
- Posição Intermediária (notas 4,5,6 e 7): 12,8%
- São fundamentais (notas 8,9,10): 54,3%.

Média: 6,3; Desvio-padrão: 3,8
Respostas: 70(98,6 % dos entrevistados)

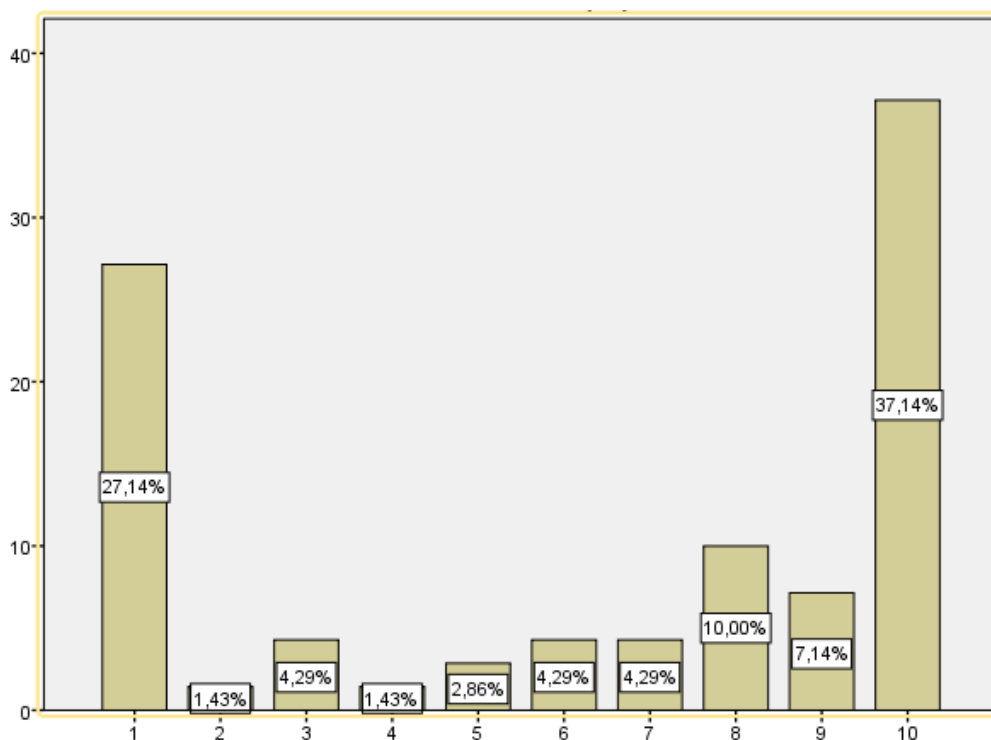


Figura 148 - Distribuição das notas relativas à percepção de que as leis e regulamentos tornam mais fácil a confiança na Garantiaeste.

Fonte: o autor.

64. As leis e regulamentos tornam mais fácil que eu confie no BCC

- Não / Pouco (notas 1,2 e 3): 0%
- Posição intermediária (notas 4,5,6 e 7): 36,4%
- São fundamentais (notas 8,9,10): 63,6%.

Média: 8,5; Desvio-padrão: 2,1
Respostas: 11 (15,7 % dos entrevistados)
número não representativo para fins de análise

65. Conhecimento de normas jurídicas e práticas de crédito específicas

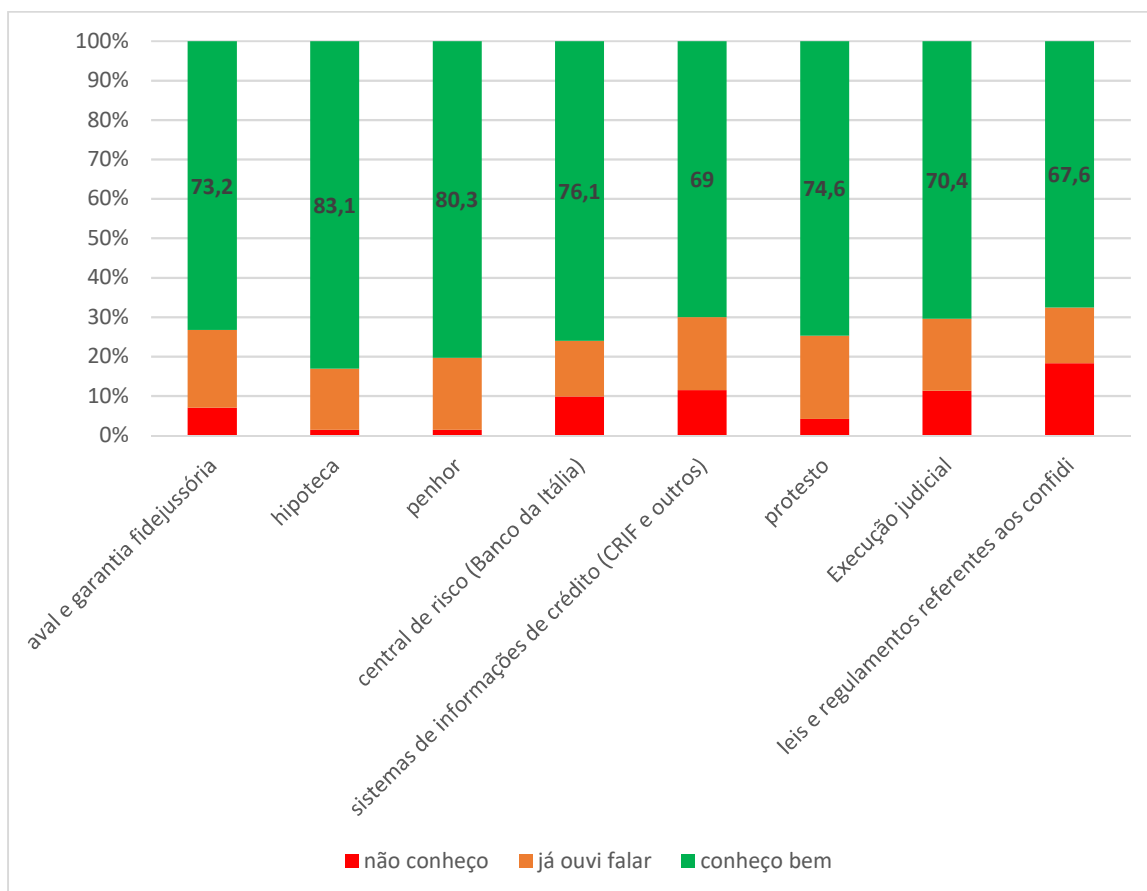


Figura 149 - Conhecimento pelos entrevistados em Bari das normas jurídicas e práticas associadas ao crédito.

Fonte: o autor.

Os entrevistados conhecem bem as normas jurídicas e as práticas de crédito.

Respostas: 71 (100 % dos entrevistados)

65a. Apoio ativo à punição em caso de violação de leis ou regulamentos (integração institucional): confidi (Cofidi.it)

- Baixo (notas 1,2 e 3): 17,6%
- Intermediário (notas 4,5,6 e 7): 13,3%
- Elevado (notas 8,9,10): 69,1%.

Média: 7,6; Desvio-padrão: 3,3
Respostas: 68 (95,8 % dos entrevistados)

66. Apoio ativo à punição em caso de violação de leis ou regulamentos (integração institucional): BCC

- Baixo (notas 1,2 e 3): 10%
- Intermediário (notas 4,5,6 e 7): 20%
- *Elevado* (notas 8,9,10): 70%.

Média: 8,0; Desvio-padrão: 3,1
Respostas: 10 (14,1 % dos entrevistados)
número não representativo para fins de análise

67. Apoio ativo à punição em caso de violação de leis ou regulamentos (integração institucional): associação de categoria profissional

- Baixo (notas 1,2 e 3): 16%
- Intermediário (notas 4,5,6 e 7): 20%
- *Elevado* (notas 8,9,10): 64%.

Média: 7,5; Desvio-padrão: 3,3
Respostas: 25 (35,2 % dos entrevistados)

68. Apoio ativo à punição em caso de violação de leis ou regulamentos (integração institucional): Cidade

- Baixo (notas 1,2 e 3): 2,9%
- Intermediário (notas 4,5,6 e 7): 4,2%
- *Elevado* (notas 8,9,10): 92,9%.

Média: 9,5; Desvio-padrão: 1,7
Respostas: 70 (98,6 % dos entrevistados)

Bloco 8: Normas informais e reputação

69. Importância atribuída à reputação na cidade

- Baixa (notas 1,2 e 3): 1,4%
- Intermediária (notas 4,5,6 e 7): 11,3%
- *Elevada* (notas 8,9,10): 87,3%.

Média: 9,2; Desvio-padrão: 1,7
Respostas: 71 (100 % dos entrevistados)

70. Conhecimento da reputação entre os associados do confidi (Cofidi.it)

- Reduzido (notas 1,2 e 3): 28,6%
- Intermediário (notas 4,5,6 e 7): 14,3%
- *Elevado* (notas 8,9,10): 57,1%.

Média: 6,7; Desvio-padrão: 3,9
Respostas: 42 (59,2 % dos entrevistados)

71. Conhecimento da reputação por parte do confidi (Cofidi.it)

- Reduzido (notas 1,2 e 3): 8,3%
- Intermediário (notas 4,5,6 e 7): 15%
- *Elevada (notas 8,9,10): 76,7%.*

Média: 8,4; Desvio-padrão: 2,6
Respostas: 60 (84,5 % dos entrevistados)

72. Importância atribuída à reputação no grupo de associados do confidi (Cofidi.it)

- Baixa (notas 1,2 e 3): 6,5%
- Intermediária (notas 4,5,6 e 7): 12,9%
- *Elevada (notas 8,9,10): 80,6%.*

Média: 8,8; Desvio-padrão: 2,4
Respostas: 62 (87,3 % dos entrevistados)

73. Importância atribuída à reputação no âmbito do confidi (Cofidi.it) (instituição)

Baixa (notas 1,2 e 3): 5,8%
Intermediária (notas 4,5,6 e 7): 10,1%
Elevada (notas 8,9,10): 84,1%.

Média: 9,0; Desvio-padrão: 2,2
Respostas: 69 (97,2 % dos entrevistados)

74. Conhecimento da reputação entre os associados: BCC

- Reduzido (notas 1,2 e 3): 11,1%
- Intermediário (notas 4,5,6 e 7): 33,3%
- *Elevado (notas 8,9,10): 55,6%.*

Média: 7,3; Desvio-padrão: 3,4
Respostas: 9 (12,7 % dos entrevistados)
número não representativo para fins de análise

75. Conhecimento da reputação pelo banco

- Reduzido (notas 1,2 e 3): 2,8%
- Intermediário (notas 4,5,6 e 7): 5,7%
- *Elevado (notas 8,9,10): 91,5%.*

Média: 9,2; Desvio-padrão: 1,7
Respostas: 71 (100 % dos entrevistados)

76. Importância atribuída à reputação no grupo de associados: BCC

- Baixa (notas 1,2 e 3): 10%
- Intermediária (notas 4,5,6 e 7): 20%
- Elevada (notas 8,9,10): 70%.

Média: 8,3; Desvio-padrão: 3,1
Respostas: 10 (14,1 % dos entrevistados)
número não representativo para fins de análise

77. Importância atribuída à reputação no banco (instituição)

- Baixa (notas 1,2 e 3): 1,4%
- Intermediária (notas 4,5,6 e 7): 4,3%
- Elevada (notas 8,9,10): 94,3%.

Média: 9,4; Desvio-padrão: 1,3
Respostas: 70 (98,6 % dos entrevistados)

78. Conhecimento da reputação entre os associados da associação de categoria profissional

- Reduzido (notas 1,2 e 3): 13%
- Intermediário (notas 4,5,6 e 7): 17,4%
- Elevado (notas 8,9,10): 69,6%.

Média: 8,0; Desvio-padrão: 3,3
Respostas: 23 (32,4 % dos entrevistados)

79. Conhecimento da reputação na associação de categoria profissional

- Reduzido (notas 1,2 e 3): 4,2%
- Intermediário (notas 4,5,6 e 7): 12,5%
- Elevado (notas 8,9,10): 83,3%.

Média: 8,9; Desvio-padrão: 2,4
Respostas: 24 (33,8 % dos entrevistados)

80. Importância atribuída à reputação no grupo de associados da associação de categoria profissional

- Baixa (notas 1,2 e 3): 12,5%
- Intermediária (notas 4,5,6 e 7): 4,2%
- Elevada (notas 8,9,10): 83,3%.

Média: 8,6; Desvio-padrão: 2,9
Respostas: 24 (33,8 % dos entrevistados)

81. Importância atribuída à reputação na associação de categoria profissional (instituição)

- Baixa (notas 1,2 e 3): 12,5%
- Intermediária (notas 4,5,6 e 7): 0%
- Elevada (notas 8,9,10): 87,5%.

Média: 8,8; Desvio-padrão: 2,4
Respostas: 24 (33,8 % dos entrevistados)

Bloco 9: Efeitos

82. Efeitos do não pagamento do empréstimo sobre a reputação no âmbito do confidi (Cofidi.it)

- Reduzidos (notas 1,2 e 3): 1,4%
- Intermediários (notas 4,5,6 e 7): 2,9%
- Elevados (notas 8,9,10): 95,7%.

Média: 9,6; Desvio-padrão: 1,4
Respostas: 70 (98,6 % dos entrevistados)

83. Efeitos do não pagamento do empréstimo sobre a reputação no âmbito do banco

- Reduzidos (notas 1,2 e 3): 4,2%
- Intermediários (notas 4,5,6 e 7): 2,8%
- Elevados (notas 8,9,10): 93%.

Média: 9,4; Desvio-padrão: 1,9
Respostas: 71 (100 % dos entrevistados)

84. Efeitos do não pagamento do empréstimo sobre a reputação no âmbito da associação de categoria profissional

- Reduzidos (notas 1,2 e 3): 4,2%
- Intermediários (notas 4,5,6 e 7): 8,3%
- Elevados (notas 8,9,10): 87,5%.

Média: 9,2; Desvio-padrão: 2,2
Respostas: 24 (33,8 % dos entrevistados)

85. Efeitos financeiros do não pagamento do empréstimo sobre os negócios

- Reduzidos (notas 1,2 e 3): 2,9%
- Intermediários (notas 4,5,6 e 7): 4,3%
- Elevados (notas 8,9,10): 92,8%.

Média: 9,4; Desvio-padrão: 1,7
Respostas: 69 (97,2 % dos entrevistados)

Bloco 10: Outros resultados e expectativas futuras**86. Oportunidades comerciais criadas para o associado ao confidi (Cofidi.it)**

- Poucas (notas 1,2 e 3): 13,8%
- Algumas (notas 4,5,6 e 7): 15,4%
- *Muitas (notas 8,9,10): 70,8%.*

Média: 7,7; Desvio-padrão: 3,1
Respostas: 65 (91,6 % dos entrevistados)

87. Oportunidades comerciais criadas para o associado ao BCC

- Poucas (notas 1,2 e 3): 9,1%
- Algumas (notas 4,5,6 e 7): 27,3%
- *Muitas (notas 8,9,10): 63,6%.*

Média: 7,6; Desvio-padrão: 3,1
Respostas: 11 (15,5 % dos entrevistados)
número não representativo para fins de análise

88. Oportunidades comerciais criadas para o associado da associação de categoria profissional

- Poucas (notas 1,2 e 3): 15,4%
- Algumas (notas 4,5,6 e 7): 26,9%
- *Muitas (notas 8,9,10): 57,7%.*

Média: 6,9; Desvio-padrão: 3,3
Respostas: 26 (36,6 % dos entrevistados)

89. Uso da garantia do confidi (Cofidi.it) no futuro

- Pouco (notas 1,2 e 3): 4,5%
- Algum (notas 4,5,6 e 7): 15,2%
- *Frequente (notas 8,9,10): 80,3%.*

Média: 8,7; Desvio-padrão: 2,2
Respostas: 66 (93 % dos entrevistados)

90. Serviços que os entrevistados gostariam que fossem ofertados pelos confidi (Cofidi.it)

- 76,1% dos entrevistados gostariam que outros serviços fossem ofertados
- 23,9% dos entrevistados gostariam que os confidi permanecessem oferecendo exclusivamente a garantia em operações de crédito.

Citações: 135

- *Assessoria de crédito: 40 citações (29,6%)*
- *Assessoria à gestão do negócio: 31 citações (23%)*
- *Assessoria fiscal: 31 citações (23%)*
- *Corretagem de seguros: 17 citações (12,5%)*
- *Assessoria contábil: 16 citações (11,9%)*
- *Correspondente bancário: 0 citações (0%)*
- *Outros serviços: 0 citações (0%)*

Respostas: 71 (100 % dos entrevistados)

APÊNDICE C: TABELAS DE ANÁLISE COMPARATIVA

APÊNDICE C.1: ANÁLISE COMPARATIVA – MÉDIAS E TESTES NÃO-
PARAMÉTRICOS.

Análise comparativa – médias e teste não-paramétrico de Kruskal-Wallis

	Toledo	Udine	Bari	Teste de Kruskal-Wallis de amostras independentes ⁵¹¹
<u>Bloco 1: Perfil</u>				
1. Idade	42,3	49,5	46,2	Rejeitar a hipótese nula.
2. Sexo	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
3. Grau de Instrução	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
4. Lugar de moradia na infância	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
5.00. Dimensão das empresas entrevistadas	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
5.0 Faturamento anual	n.d.	1.230.305,56 Euros	2.130.075,38 Euros	Rejeitar a hipótese nula.
5.a Criação de postos de trabalho	5,3	11,6	10,3	Rejeitar a hipótese nula.
6. Ramo das empresas entrevistadas	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
<u>Bloco 2: Associações</u>				
7. Tempo de associação à SGC / ao Confidi (meses)	33,5	150,5	63,0	Rejeitar a hipótese nula.
7-a. Participação nas reuniões do Confidi	n.a.	3,8	3,3	Reter a hipótese nula.
8. Associação a uma associação comercial /de categoria profissional	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
9. Tempo de Associação à associação comercial /associação de categoria profissional (meses)	130,5	261,4	141,3	Rejeitar a hipótese nula.
10. Frequência de participação nas reuniões da associação comercial / de categoria profissional	3,5	5,6	4,5	Rejeitar a hipótese nula.
11. Associação à cooperativa de crédito / Banco de Crédito Cooperativo (BCC)	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
12. Tempo de associação à cooperativa de crédito / aos bancos de crédito cooperativo (BCC) (meses)	80,6	155,1	158,2	Reter a hipótese nula.
13. Frequência de participação nas reuniões da cooperativa de crédito / dos bancos de crédito cooperativo (BCC)	2,9	3,2	3,3	Rejeitar a hipótese nula.
<u>Bloco 3: Acesso ao Crédito</u>				
14. Acesso ao crédito nos últimos doze meses	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
15. Eventuais dificuldades encontradas	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.

⁵¹¹ Nível de significância de 0,05.

16. Dificuldades no acesso ao crédito citadas	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
17. Dificuldades no relacionamento com as instituições financeiras citadas	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
<u>Bloco 4: Operações de crédito e garantia</u>				
18. Finalidade da última operação de crédito	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
19. Garantias reais	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
20. Número de operações realizadas com a garantia da SGC ou confidi	2,0	8,4	1,8	Rejeitar a hipótese nula.
21. Valor do último financiamento	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
22. Percentual da garantia em relação à operação de crédito	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
23. A garantia permitiu ...	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
24. Status relativo ao pagamento das parcelas	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
<u>Bloco 5: Redes de relacionamento</u>				
25. Anos de moradia na cidade	30,7	42,2	42,0	Rejeitar a hipótese nula.
26. Conhecimento de pessoas influentes na cidade	7,5	6,2	5,4	Rejeitar a hipótese nula.
27. Conhecimento de executivos da SGC / do confidi	4,5	5,8	3,2	Rejeitar a hipótese nula.
28. Conhecimento do entrevistado pelos executivos da SGC / do confidi	4,8	5,8	4,0	Rejeitar a hipótese nula.
29. Conhecimento da empresa pelos executivos da SGC / do confidi	6,6	7,3	5,7	Reter a hipótese nula...
30. Conhecimento da capacidade efetiva de pagamento da empresa pela SGC / pelo confidi	8,4	8,5	8,8	Reter a hipótese nula.
31. Transparência no relacionamento com o cliente	9,5	9,1	9,4	Rejeitar a hipótese nula.
32. Conhecimento dos associados em outros grupos	3,2	4,2	3,0	Rejeitar a hipótese nula.
33. Tempo de conhecimento de outros associados da SGC / do confidi	3,5	4,6	2,7	Rejeitar a hipótese nula.
34. Número de associados ao SGC / ao confidi conhecidos	5,2	13,9	4,6	Rejeitar a hipótese nula.
35. Número de parentes ou amigos que são associados à SGC / ao confidi	2,5	2,7	1,7	Rejeitar a hipótese nula.

36. Relações comerciais entre associados à SGC / ao confidi	2,8	2,7	1,5	Rejeitar a hipótese nula.
37. Tempo do relacionamento comercial entre associados da SGC / do confidi	2,7	2,9	1,5	Rejeitar a hipótese nula.
37a. Conhecimento de executivos da instituição financeira (banco ou cooperativa de crédito)	n.d.	7,6	6,8	Reter a hipótese nula.
37b. Conhecimento do entrevistado pelos executivos da instituição financeira (banco ou cooperativa de crédito)	n.d.	7,6	7,2	Reter a hipótese nula.
37c. Conhecimento da empresa pelos executivos da instituição financeira (banco ou cooperativa de crédito)	n.d.	8,3	7,9	Reter a hipótese nula.
37d. Conhecimento da capacidade efetiva de pagamento da empresa pela instituição financeira (banco ou cooperativa de crédito)	n.d.	8,9	9,5	Rejeitar a hipótese nula.
37e. Transparência do banco no relacionamento com o cliente	n.d.	7,5	8,5	Rejeitar a hipótese nula.
38. Conhecimento de associados à cooperativa de crédito / ao banco de crédito cooperativo (BCC) em outros grupos	6,8	5,3	4,5	Rejeitar a hipótese nula.
39. Tempo de conhecimento de outros associados à cooperativa de crédito / ao banco de crédito cooperativo (BCC)	7,4	5,6	4,7	Rejeitar a hipótese nula.
40. Número de associados à cooperativa de crédito / ao banco de crédito cooperativo conhecidos	54,5	50,7	117,1	Rejeitar a hipótese nula.
41. Número de parentes ou amigos que são associados à cooperativa de crédito / ao banco de crédito cooperativo	7,3	3,5	4,0	Rejeitar a hipótese nula.
42. Relações comerciais entre associados à cooperativa de crédito / ao banco de crédito cooperativo	7,0	3,6	2,9	Rejeitar a hipótese nula.
43a. Conhecimento de dirigentes da associação comercial / de categoria profissional	n.d.	6,3	4,8	Rejeitar a hipótese nula.
43b. Conhecimento do entrevistado pelos dirigentes da associação comercial / de categoria profissional	n.d.	6,3	4,4	Rejeitar a hipótese nula.
43c. Conhecimento da empresa pelos dirigentes da associação comercial / de categoria profissional	n.d.	6,3	5,4	Rejeitar a hipótese nula.
44. Conhecimento de associados à associação comercial / de categoria profissional em outros grupos	7,9	5,5	4,1	Rejeitar a hipótese nula.

45. Tempo de conhecimento de associados à associação comercial / de categoria profissional	8,2	6,1	4,6	Rejeitar a hipótese nula.
46. Número de associados da associação comercial / de categoria profissional conhecidos	125,8	59,9	15,1	Rejeitar a hipótese nula.
47. Número de parentes ou amigos que são associados da associação comercial / de categoria profissional	7,2	3,7	2,5	Rejeitar a hipótese nula.
48. Relações comerciais entre associados da associação comercial /de categoria profissional	7,2	4,3	2,6	Rejeitar a hipótese nula.
49. Tempo do relacionamento comercial entre associados da associação comercial /de categoria profissional	7,5	4,4	2,4	Rejeitar a hipótese nula.
<u>Bloco 6: Relações em Grupos</u>				
50. Cooperação nas relações comerciais	4,9	5,8	5,3	Reter a hipótese nula.
51. Cooperação dos parceiros de negócio nas relações comerciais	5,9	5,8	5,5	Reter a hipótese nula.
52. Cooperação geral	5,1	4,3	4,1	Reter a hipótese nula.
53a. Capital Social da SGC / Confidi (escala de Uphoff)	3,2	2,9	2,8	Rejeitar a hipótese nula.
53b. Capital Social da cooperativa de crédito / banco de crédito cooperativo (escala de Uphoff)	2,9	2,5	2,3	Rejeitar a hipótese nula.
53c. Capital Social da associação comercial / associação de categoria profissional (escala de Uphoff)	3,1	2,7	2,5	Rejeitar a hipótese nula.
53d. Capital Social – cidade (escala de Uphoff)	2,7	2,4	2,1	Rejeitar a hipótese nula.
54a. Capacidade organizativa do grupo - SGC / Confidi (escala de Olson)	2,6	2,4	2,6	Rejeitar a hipótese nula.
54b. Capacidade organizativa do grupo - cooperativa de crédito / banco de crédito cooperativo (escala de Olson)	2,5	2,2	3,0	Rejeitar a hipótese nula.
54c. Capacidade organizativa do grupo – associação comercial / associação de categoria profissional (escala de Olson)	2,6	2,4	2,3	Rejeitar a hipótese nula.
54d. Capacidade organizativa do grupo - cidade (escala de Olson)	2,3	2,0	2,0	Rejeitar a hipótese nula.
55. Confiança entre os associados da SGC / do confidi (questões comerciais e financeiras)	7,5	7,1	7,8	Reter a hipótese nula.

56. Confiança entre os associados da cooperativa de crédito / do banco de crédito cooperativo (questões comerciais e financeiras)	6,9	6,0	5,5	Rejeitar a hipótese nula.
57. Confiança entre os associados da associação comercial /de categoria profissional (questões comerciais e financeiras)	6,7	6,8	7,7	Rejeitar a hipótese nula.
58. Confiança no confidi (correção e rigor do comitê de crédito)	n.a.	8,9	9,1	Rejeitar a hipótese nula.
59. Confiança geral (pagamento das dívidas em dia)	6,2	6,8	5,9	Rejeitar a hipótese nula.
<u>Bloco 7: Normas Formais</u>				
60. Conhecimento da lei (consequências do não pagamento de dívidas)	8,6	7,0	7,6	Rejeitar a hipótese nula.
61. Conhecimento do contrato firmado com a SGC / com o confidi	7,5	7,1	8,3	Rejeitar a hipótese nula.
62. Conhecimento do contrato firmado com a instituição financeira	7,7	7,3	8,6	Rejeitar a hipótese nula.
63. As leis e regulamentos tornam mais fácil que eu confie na SGC / no confidi	5,6	5,9	6,3	Reter a hipótese nula.
64. As leis e regulamentos tornam mais fácil que eu confie na cooperativa de crédito / no banco de crédito cooperativo	6,3	5,9	8,5	Rejeitar a hipótese nula.
65. Conhecimento de normas jurídicas e práticas de crédito específicas	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
65a. Apoio ativo à punição em caso de violação de leis ou regulamentos (integração institucional): confidi	n.a.	8,1	7,6	Rejeitar a hipótese nula.
66. Apoio ativo à punição em caso de violação de leis ou regulamentos (integração institucional): cooperativa de crédito / banco de crédito cooperativo	8,0	8,0	8,0	Rejeitar a hipótese nula.
67. Apoio ativo à punição em caso de violação de leis ou regulamentos (integração institucional): associação comercial / de categoria profissional	7,9	8,0	7,5	Reter a hipótese nula.
68. Apoio ativo à punição em caso de violação de leis ou regulamentos (integração institucional): Cidade	9,3	8,7	9,5	Rejeitar a hipótese nula.

Bloco 8: Normas informais e reputação				
69. Importância atribuída à reputação na cidade	9,8	9,2	9,2	Rejeitar a hipótese nula.
70. Conhecimento da reputação entre os associados da SGC / do confidi	6,6	7,9	6,7	Reter a hipótese nula.
71. Conhecimento da reputação por parte da SGC / do confidi	8,7	8,6	8,4	Reter a hipótese nula
72. Importância atribuída à reputação no grupo de associados da SGC / do confidi	9,0	8,4	8,8	Rejeitar a hipótese nula
73. Importância atribuída à reputação no âmbito da SGC / do confidi (instituição)	9,7	9,0	9,0	Rejeitar a hipótese nula
74. Conhecimento da reputação entre os associados: cooperativa de crédito / banco de crédito cooperativo	7,0	7,6	7,3	Reter a hipótese nula
75. Conhecimento da reputação pela instituição financeira	9,4	9,0	9,2	Rejeitar a hipótese nula
76. Importância atribuída à reputação no grupo de associados: cooperativa de crédito / banco de crédito cooperativo	9,1	8,0	8,3	Rejeitar a hipótese nula
77. Importância atribuída à reputação na instituição financeira (instituição)	9,8	9,0	9,4	Rejeitar a hipótese nula.
78. Conhecimento da reputação entre os associados da associação comercial / de categoria profissional	7,6	8,1	8,0	Reter a hipótese nula.
79. Conhecimento da reputação na associação comercial / de categoria profissional	8,5	8,5	8,9	Reter a hipótese nula.
80. Importância atribuída à reputação no grupo de associados da associação comercial / de categoria profissional	9,0	8,6	8,6	Reter a hipótese nula.
81. Importância atribuída à reputação na associação comercial / de categoria profissional (instituição)	9,4	9,0	8,8	Rejeitar a hipótese nula.
Bloco 9: Efeitos				
82. Efeitos do não pagamento do empréstimo sobre a reputação no âmbito da SGC / do confidi	10,0	9,8	9,6	Rejeitar a hipótese nula.
83. Efeitos do não pagamento do empréstimo sobre a reputação no âmbito da instituição financeira	9,9	9,7	9,4	Reter a hipótese nula.
84. Efeitos do não pagamento do empréstimo sobre a reputação no âmbito da associação comercial / de categoria profissional	8,3	8,1	9,2	Rejeitar a hipótese nula.

85. Efeitos financeiros do não pagamento do empréstimo sobre os negócios	9,5	9,1	9,4	Reter a hipótese nula.
85a. Principal razão para o pagamento das dívidas	n.d.	n.a.	n.a.	n.a.
<u>Bloco 10: Outros resultados e expectativas futuras</u>				
86. Oportunidades comerciais criadas para o associado ao SGC / confidi	8,5	5,3	7,7	Rejeitar a hipótese nula.
87. Oportunidades comerciais criadas para o associado à cooperativa de crédito / banco de crédito cooperativo	8,8	5,3	7,6	Rejeitar a hipótese nula.
88. Oportunidades comerciais criadas para o associado da associação comercial / de categoria profissional	8,0	6,1	6,9	Rejeitar a hipótese nula.
89. Uso da garantia da SGC / do confidi no futuro	8,4	8,6	8,7	Rejeitar a hipótese nula.
90. Serviços que os entrevistados gostariam que fossem ofertados pelas SGC / pelos confidi	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.

Quadro 20 - Médias das distribuições de dados das variáveis pesquisadas e resultado do teste não-paramétrico de Kruskal-Wallis.

Fonte: o autor.

APÊNDICE C.2: ANÁLISE COMPARATIVA – CATEGORIA / GRAU PREVALENTE.

Análise comparativa – categoria / grau prevalente

	Toledo	Udine	Bari	Análise quanto à categoria / grau prevalente	Obs.:
<u>Bloco 1: Perfil</u>					
1. Idade	>40 anos (62,9%)	>50 anos (48%)	> 50 anos (44%)	Semelhança	
2. Sexo	Masculino (74,3%)	Masculino (79,5%)	Masculino (74,3%)	Semelhança	
3. Grau de Instrução	Ensino médio completo (35,7%)	Instituto técnico ou profissional (37%)	Instituto técnico ou profissional (24,3%)		
4. Lugar de moradia na infância	Cidade da pesquisa (51,4%)	Cidade da pesquisa (80%)	Cidade da pesquisa (92,9%)	Semelhança	
5.00. Dimensão das empresas entrevistadas	Empresas de pequeno porte (64%)	Microempresas (80%)	Microempresas (62%)		
5.0 Faturamento anual	Declarado por faixa	Até 250.000 Euros (23%) Até 1.000.000,00 Euros (74%)	Até 250.000 Euros (57%) Até 1.000.000 Euros (86%)		
5.a Criação de postos de trabalho	2 postos de trabalho	4 postos de trabalho	2 postos de trabalho		
6. Ramo das empresas entrevistadas	Comércio varejista (54%)	Comércio varejista (29%)	Prestação de serviços (38%)		
<u>Bloco 2: Associações</u>					
7. Tempo de associação ao Confidi	Entre 1 a 2 anos anteriores à pesquisa* (21,4%)	Entre 10 e 20 anos anteriores à pesquisa (39,7%)	Até 5 anos anteriores à pesquisa (53,5%)		* divisão em classes uniforme
7-a. Participação nas reuniões do Confidi	muito escassa ⁵¹² .	Baixa (63%)	Baixa (71,8%)	Semelhança	
8. Associação a uma associação comercial / associação de categoria profissional	Elevada (82,6%)	Elevada (76,7%)	Reduzida (33,8%)		
9. Tempo de Associação à associação comercial / associação de categoria profissional	Entre 1 e 5 anos anteriores à pesquisa	Entre 10 e 20 anos anteriores à pesquisa	Entre 1 e 5 anos anteriores à pesquisa		

⁵¹² Conforme informações do Diretor executivo da Garantioeste.

10. Frequência de participação nas reuniões da associação comercial / de categoria profissional	Reduzida (61,4%)	Elevada (41%)	Reduzida (50%)		
11. Associação à cooperativa de crédito / Banco de Crédito Cooperativo (BCC)	Elevada ⁵¹³ (100%)	Média (50,7%)	Reduzida (14,1%)		
12. Tempo de associação à cooperativa de crédito / aos bancos de crédito cooperativo (BCC)	Entre 5 e 10 anos anteriores à pesquisa	Entre 10 e 20 anos anteriores à pesquisa	Últimos 12 meses		
13. Frequência de participação nas reuniões da cooperativa de crédito / dos bancos de crédito cooperativo (BCC)	Reduzida (71,4%)	Reduzida (62,2%)	Reduzida (60%)	Semelhança	
<u>Bloco 3: Acesso ao Crédito</u>					
14. Acesso ao crédito nos últimos 12 meses	intermediário (74%)	intermediário (74%)	Intermediário (55%)	Semelhança	
15. Eventuais dificuldades encontradas	Reduzidas (20%)	Reduzidas (24,7%)	Reduzidas (26,8%)	Semelhança	
16. Dificuldades no acesso ao crédito citadas	Principal: Taxas de juros muito elevadas	Principal: Restrições nas centrais de risco	Principal: Taxas de juros muito elevadas		
17. Dificuldades no relacionamento com as instituições financeiras citadas	Reduzidas (20%)	Reduzidas (19,2%)	Reduzidas (16,9%)	Semelhança	
<u>Bloco 4: Operações de crédito e garantia</u>					
18. Finalidade da última operação de crédito	Principal: capital de giro (61%)	Principal: capital de giro (26,4%)	Principal: Compra de máquinas e equipamentos (49%)		
19. Possibilidade de oferecer garantias reais	Elevada (94%)	Elevada (80%)	Elevada (73%)	Semelhança	
20. Número de operações realizadas com a garantia da SGC ou confidê	Uma operação (54%)	Até 3 operações (50%)	Uma operação (59%)		
21. Valor do último financiamento	Principal faixa: entre 10.000 e 30.000 reais	Principal faixa: entre 100.000 e 200.000 Euros	Principal faixa: entre 50.000 e 100.000 Euros		
22. Percentual da garantia em relação à operação de crédito	Entre 80% e 89% (90%)	Entre 50% e 59% (76%)	Superior a 80% (64%)		

⁵¹³ Todas as operações são feitas com as cooperativas conveniadas.

23. A garantia permitiu ...	Principal: Redução das taxas de juros da operação (65% das citações)	Principal: atendimento das exigências de garantia do banco (59% das citações)	Principal: atendimento das exigências de garantia do banco (41,5% das citações)		
24. Status relativo ao pagamento das parcelas	Regular (98,6%)	Regular (98,6%)	Regular (98,6%)	Semelhança	
<u>Bloco 5: Redes de relacionamento</u>					
25. Anos de moradia na cidade	Entre 20 e 40 anos (58,6%)	Mais de 40 anos (60,3%)	Mais de 40 anos (49,7%)		
26. Conhecimento de pessoas influentes na cidade	Elevado (58,6%)	Elevado (41,1%)	Indefinido (poucas: 31,4%; bastante: 34,3%; muitas: 34,3%)		
27. Conhecimento de executivos da SGC / do confidi	Reduzido (50%)	Elevado (49,3%)	Reduzido (74,6%)		
28. Conhecimento do entrevistado pelos executivos da SGC / do confidi	Reduzido (45,7%)	Elevado (48,6%)	Reduzido (50,7%)		
29. Conhecimento da empresa pelos executivos da SGC / do confidi	Elevado (51,5%)	Elevado (58,2%)	Elevado (49,2%)	Semelhança	
30. Conhecimento da capacidade efetiva de pagamento da empresa pela SGC / pelo confidi	Elevado (77,9%)	Elevado (76,5%)	Elevado (78,3%)	Semelhança	
31. Transparência no relacionamento com o cliente	Elevada (91%)	Elevada (87,5%)	Elevada (90,1%)	Semelhança	
32. Conhecimento dos associados em outros grupos	Reduzido (67,2%)	Reduzido (52,8%)	Reduzido (73,2%)	Semelhança	
33. Tempo de conhecimento de outros associados da SGC / do confidi	Reduzido (66,7%)	Reduzido (48,6%)	Reduzido (77,5%)	Semelhança	
34. Número de associados ao SGC / ao confidi conhecidos	Reduzido (até 5) (72,9%)	Reduzido (até 5) (56,9%)	Reduzido (até 5) (81,7%)	Semelhança	
35. Número de parentes ou amigos que são associados à SGC / ao confidi	Reduzido (75,4%)	Reduzido (66,7%)	Reduzido (85,9%)	Semelhança	
36. Relações comerciais entre associados à SGC / ao confidi	Reduzidas (70,8%)	Reduzidas (70,8%)	Reduzidas (91,4%)	Semelhança	

37. Tempo do relacionamento comercial entre associados da SGC / do confidi	Reduzido (73,8%)	Reduzido (72,2%)	Reduzido (95,7%)	Semelhança	
37a. Conhecimento de executivos da instituição financeira (banco ou cooperativa de crédito)	n.d.	Elevado (61,6%)	Elevado (54,9%)		
37b. Conhecimento do entrevistado pelos executivos da instituição financeira (banco ou cooperativa de crédito)	n.d.	Elevado (61,6%)	Elevado (60,6%)		
37c. Conhecimento da empresa pelos executivos da instituição financeira (banco ou cooperativa de crédito)	n.d.	Elevado (76,7%)	Elevado (70%)		
37d. Conhecimento da capacidade efetiva de pagamento da empresa pela instituição financeira (banco ou cooperativa de crédito)	n.d.	Elevado (83,6%)	Elevado (91,5%)		
37e. Transparência do banco no relacionamento com o cliente	n.d.	Elevada (58,3%)	Elevada (81,7%)		
38. Conhecimento de associados à cooperativa de crédito / ao banco de crédito cooperativo (BCC) em outros grupos	Elevada (52,9%)	Reduzido (36,8%) a Intermediário (34,1%)	Reduzido (50%)		
39. Tempo de conhecimento de outros associados à cooperativa de crédito / ao banco de crédito cooperativo (BCC)	Elevado (68,6%)	Reduzido (42%)	Reduzido (50%)		
40. Número de associados à cooperativa de crédito / ao banco de crédito cooperativo conhecidos	Elevado (mais de 10) (62,9%)	Reduzido (até 5) (53,4%)	Reduzido (nenhum) (50%)		
41. Número de parentes ou amigos que são associados à cooperativa de crédito / ao banco de crédito cooperativo	Elevado (64,3%)	Reduzido (61,2%)	Reduzido (60%)		
42. Relações comerciais entre associados à cooperativa de crédito / ao banco de crédito cooperativo	Elevado (55,7%)	Reduzidas (63%)	Reduzidas (60%)		
43. Tempo do relacionamento comercial entre associados à cooperativa de crédito / ao banco de crédito cooperativo	Elevado (52,9%)	Reduzido (58%)	Reduzido (70%)		

43a. Conhecimento de dirigentes da associação comercial / de categoria profissional	n.d.	Elevado (50%)	Reduzido (52%)		
43b. Conhecimento do entrevistado pelos dirigentes da associação comercial / de categoria profissional	n.d.	Elevado (50,8%)	Reduzido (56%)		
43c. Conhecimento da empresa pelos dirigentes da associação comercial / de categoria profissional	n.d.	Elevado (44,6%)	Reduzido (44%)		
44. Conhecimento de associados à associação comercial / de categoria profissional em outros grupos	Elevado (68,3%)	Dois grupos: Reduzido (39,6%) e Elevado (34,5%)	Reduzido (56%)		
45. Tempo de conhecimento de associados à associação comercial / de categoria profissional	Elevado (75%)	Elevado (46,5%)	Reduzido (52%)		
46. Número de associados da associação comercial / de categoria profissional conhecidos	Elevado (mais de 10) (81,7%)	Elevado (mais de 10) (52,8%)	Reduzido (até 5) (58,3%)		
47. Número de parentes ou amigos que são associados da associação comercial / de categoria profissional	Elevado (60%)	Reduzido (60,3%)	Reduzido (73,9%)		
48. Relações comerciais entre associados da associação comercial / associação de categoria profissional	Elevadas (58,3%)	Reduzidas (52,6%)	Reduzidas (70,8%)		
49. Tempo do relacionamento comercial entre associados da associação comercial / associação de categoria profissional	Elevado (70%)	Reduzido (53,5%)	Reduzido (78,3%)		
<u>Bloco 6: Relações em Grupos</u>					
50. Cooperação nas relações comerciais.	Reduzida (38,6%) a Intermediária (35,7%)	Intermediária (37%) a Elevada (37%)	Dois grupos: Reduzida (38%) e Elevada (35,2%)		
51. Cooperação dos parceiros de negócio nas relações comerciais	Intermediária (35,7%) a Elevada (36,8%)	Intermediária (46,6%)	Intermediária (43,6%)		
52. Cooperação geral	Intermediária (55,7%)	Intermediária (52,1%)	Dois grupos: Reduzida (42,3%) e Intermediária (45%)		

53a. Capital Social da SGC / Confidi (escala de Uphoff)	Alto (3,17)	Alto (2,94)	Alto (2,77)	Semelhança	
53b. Capital Social da cooperativa de crédito / banco de crédito cooperativo (escala de Uphoff)	Alto (2,94)	Alto (2,52)	Baixo (2,29)		
53c. Capital Social da associação comercial / associação de categoria profissional (escala de Uphoff)	Alto (3,06)	Alto (2,74)	Alto (2,50)	Semelhança	
53d. Capital Social – cidade (escala de Uphoff)	Alto (2,72)	Baixo (2,43)	Baixo (2,13)		
54a. Capacidade organizativa do grupo - SGC / Confidi (escala de Olson)	Alto (2,62)	Baixo (2,37)	Alto (2,60)		
54b. Capacidade organizativa do grupo - cooperativa de crédito / banco de crédito cooperativo (escala de Olson)	Alto (2,53)	Baixo (2,17)	Alto* (3,00)		* apenas 6 respostas.
54c. Capacidade organizativa do grupo – associação comercial / associação de categoria profissional (escala de Olson)	Alto (2,58)	Baixo (2,43)	Baixo (2,25)		
54d. Capacidade organizativa do grupo - cidade (escala de Olson)	Baixo (2,27)	Baixo (2,00)	Baixo (2,04)	Semelhança	
55. Confiança entre os associados da SGC / do confidi (questões comerciais e financeiras)	Elevada (60,5%)	Elevada (56,8%)	Elevada (66,7%)	Semelhança	
56. Confiança entre os associados da cooperativa de crédito / do banco de crédito cooperativo (questões comerciais e financeiras)	Elevada (55,9%)	Intermediária (51,6%)	Intermediária* (50%)		* apenas 8 respostas.
57. Confiança entre os associados da associação comercial / associação de categoria profissional (questões comerciais e financeiras)	Intermediária (41,2%) a Elevada (43,1%)	Intermediária (50%)	Elevada (58,8%)		
58. Confiança no confidi (correção e rigor do comité de crédito)	não aplicável	Elevada (88,9%)	Elevada (86,8%)		
59. Confiança geral (pagamento das dívidas em dia)	Intermediária (67,1%)	Intermediária (50,8%)	Intermediária (62,1%)	Semelhança	

Bloco 7: Normas Formais					
60. Conhecimento da lei (consequências do não pagamento de dívidas)	Elevado (73,9%)	Intermediário (53,6%)	Elevado (52,9%)		
61. Conhecimento do contrato firmado com a SGC / com o confidi	Elevado (68,6%)	Elevado (53,4%)	Elevado (73,2%)	Semelhança	
62. Conhecimento do contrato firmado com a instituição financeira	Elevado (70%)	Elevado (53,4%)	Elevado (76,1%)	Semelhança	
63. As leis e regulamentos tornam mais fácil que eu confie na SGC / no confidi	Elevado (51,4%)	Elevado (47,2%)	Elevado (54,3%)	Semelhança	
64. As leis e regulamentos tornam mais fácil que eu confie na cooperativa de crédito / no banco de crédito cooperativo	Elevado (55,7%)	Elevado (41%)	Elevado (63,6%)	Semelhança	
65. Conhecimento de normas jurídicas e práticas de crédito específicas	Elevado, exceto CADIN e regulamentos SGC (intermediários)	Elevado, exceto sistemas de informação de crédito e regulamentos confidi (intermediários)	Elevado, exceto sistemas de informação de crédito e regulamentos confidi (intermediários)		
65a. Apoio ativo à punição em caso de violação de leis ou regulamentos (integração institucional): confidi	Não avaliado	Elevado (75%)	Elevado (69,1%)		
66. Apoio ativo à punição em caso de violação de leis ou regulamentos (integração institucional): cooperativa de crédito / banco de crédito cooperativo	Elevado (75,7%)	Elevado (69,4%)	Elevado (70%)	Semelhança	
67. Apoio ativo à punição em caso de violação de leis ou regulamentos (integração institucional): associação comercial / de categoria profissional	Elevado (75,7%)	Elevado (67,9%)	Elevado (64%)	Semelhança	
68. Apoio ativo à punição em caso de violação de leis ou regulamentos (integração institucional): Cidade	Elevado (90%)	Elevado (82,2%)	Elevado (92,9%)	Semelhança	
Bloco 8: Normas informais e reputação					
69. Importância atribuída à reputação na cidade	Elevada (97,1%)	Elevada (91,8%)	Elevada (87,3%)	Semelhança	

70. Conhecimento da reputação entre os associados da SGC / do confidi	Elevado (56,5%)	Elevado (71,4%)	Elevado (57,4%)	Semelhança	
71. Conhecimento da reputação por parte da SGC / do confidi	Elevado (83,1%)	Elevado (87,3%)	Elevado (76,7%)	Semelhança	
72. Importância atribuída à reputação no grupo de associados da SGC / do confidi	Elevada (89,5%)	Elevada (85,9%)	Elevada (80,6%)	Semelhança	
73. Importância atribuída à reputação no âmbito da SGC / do confidi (instituição)	Elevada (97%)	Elevada (93,2%)	Elevada (84,1%)	Semelhança	
74. Conhecimento da reputação entre os associados: cooperativa de crédito / banco de crédito cooperativo	Elevado (85,1%)	Elevado (72,7%)	Elevado* (55,6%)	Semelhança	* apenas 9 respostas
75. Conhecimento da reputação pela instituição financeira	Elevado (92,5%)	Elevado (88,7%)	Elevado (91,5%)	Semelhança	
76. Importância atribuída à reputação no grupo de associados: cooperativa de crédito / banco de crédito cooperativo	Elevada (89,9%)	Elevada (77,8%)	Elevada (70%)	Semelhança	* apenas 10 respostas
77. Importância atribuída à reputação na instituição financeira (instituição)	Elevada (98,6%)	Elevada (91,8%)	Elevada (94,3%)	Semelhança	
78. Conhecimento da reputação entre os associados da associação comercial / associação de categoria profissional	Elevado (66,1%)	Elevado (74%)	Elevado (69,6%)	Semelhança	
79. Conhecimento da reputação na associação comercial / associação de categoria profissional	Elevado (76,8%)	Elevado (78,4%)	Elevado (83,3%)	Semelhança	
80. Importância atribuída à reputação no grupo de associados da associação comercial / associação de categoria profissional	Elevada (87,9%)	Elevada (87,3%)	Elevada (83,3%)	Semelhança	
81. Importância atribuída à reputação na associação comercial / de categoria profissional (instituição)	Elevada (91,4%)	Elevada (89,1%)	Elevada (87,5%)	Semelhança	
Bloco 9: Efeitos					
82. Efeitos do não pagamento do empréstimo sobre a reputação no âmbito da SGC / do confidi	Elevados (100%)	Elevados (98,6%)	Elevados (95,7%)	Semelhança	

83. Efeitos do não pagamento do empréstimo sobre a reputação no âmbito da instituição financeira	Elevados (100%)	Elevados (98,6%)	Elevados (93%)	Semelhança	
84. Efeitos do não pagamento do empréstimo sobre a reputação no âmbito da associação comercial / de categoria profissional	Elevados (71,9%)	Elevados (63,6%)	Elevados (87,5%)	Semelhança	
85. Efeitos financeiros do não pagamento do empréstimo sobre os negócios	Elevados (92,9%)	Elevados (88,6%)	Elevados (92,8%)	Semelhança	
85a. Principal razão para o pagamento das dívidas	n.d.	Registros formais (52,1%); Efeitos reputacionais (43,70%)	n.d.		
<u>Bloco 10: Outros resultados e expectativas futuras</u>					
86. Oportunidades comerciais criadas para o associado ao SGC / confidi	Muitas (80,9%)	Indefinido (Poucas: 32,8%; Algumas: 31,4%; Muitas: 35,8%)	Muitas (70,8%)		
87. Oportunidades comerciais criadas para o associado à cooperativa de crédito / banco de crédito cooperativo	Muitas (87,1%)	Poucas: 38,8%; Muitas: 36,2%)	Muitas (63,6%)		
88. Oportunidades comerciais criadas para o associado da associação comercial / associação de categoria profissional	Muitas (72,4%)	Muitas (41,5%)	Muitas (57,7%)	Semelhança	
89. Uso da garantia da SGC / do confidi no futuro	Frequente (71,4%)	Frequente (85,5%)	Frequente (80,3%)	Semelhança	
90. Serviços que os entrevistados gostariam que fossem ofertados pelas SGC / pelos confidi	Principal: assessoria de crédito (24,6% das citações)	Principal: assessoria de crédito (38,9% das citações)	Principal: assessoria de crédito (29,6% das citações)	Semelhança	
91. Probabilidade de comprar cotas, no caso de transformação da SGC em cooperativa	Elevada (63,1%)	Não aplicável	Não aplicável		
92. Valor atribuído a cota da cooperativa	Entre 100 e 500 reais	Não aplicável	Não aplicável		

Quadro 21 - Análise comparativa das categorias prevalentes das variáveis pesquisadas.

Fonte: o autor.

APÊNDICE C.3: ANÁLISE DE VARIÂNCIA DE UM FATOR

Análise comparativa – Teste de Levene

	Toledo	Udine	Bari	Estat. de Levene	Sig. ⁵¹⁴	Variâncias homogêneas?
<u>Bloco 1: Perfil</u>						
1. Idade	42,3	49,5	46,2	2,135	0,121.	Sim
2. Sexo	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
3. Grau de Instrução	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
4. Lugar de moradia na infância	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
5.00. Dimensão das empresas entrevistadas	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
5.0 Faturamento anual	n.d.	1.230.305,56 Euros	2.130.075,38 Euros	2,396	0,124	Sim
5.a Criação de postos de trabalho	5,3	11,6	10,3	2,725	0,068	Sim
6. Ramo das empresas entrevistadas	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
<u>Bloco 2: Associações</u>						
7. Tempo de associação à SGC / ao Confidi (meses)	33,5	150,5	63,0	36,244	0,000	Não
7-a. Participação nas reuniões do Confidi	n.a.	3,8	3,3	0,047	0,829	Sim
8. Associação a uma associação comercial /de categoria profissional	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
9. Tempo de Associação à associação comercial /associação de categoria profissional (meses)	130,5	261,4	141,3	8,815	0,000	Não
10. Frequência de participação nas reuniões da associação comercial / de categoria profissional	3,5	5,6	4,5	3,083	0,049	Não
11. Associação à cooperativa de crédito / Banco de Crédito Cooperativo (BCC)	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
12. Tempo de associação à cooperativa de crédito / aos bancos de crédito cooperativo (BCC) (meses)	80,6	155,1	158,2	9,006	0,000	Não

⁵¹⁴ Nível de significância de 0,05.

13. Frequência de participação nas reuniões da cooperativa de crédito / dos bancos de crédito cooperativo (BCC)	2,9	3,2	3,3	106,316	0,000	Não
<u>Bloco 3: Acesso ao Crédito</u>						
14. Acesso ao crédito nos últimos doze meses	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
15. Eventuais dificuldades encontradas	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
16. Dificuldades no acesso ao crédito citadas	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
17. Dificuldades no relacionamento com as instituições financeiras citadas	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
<u>Bloco 4: Operações de crédito e garantia</u>						
18. Finalidade da última operação de crédito	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
19. Garantias reais	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
20. Número de operações realizadas com a garantia da SGC ou confidi	2,0	8,4	1,8	n.a.	n.a.	n.a.
21. Valor do último financiamento	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
22. Percentual da garantia em relação à operação de crédito	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
23. A garantia permitiu ...	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
24. Status relativo ao pagamento das parcelas	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
<u>Bloco 5: Redes de relacionamento</u>						
25. Anos de moradia na cidade	30,7	42,2	42,0	2,168	0,117	Sim
26. Conhecimento de pessoas influentes na cidade	7,5	6,2	5,4	3,471	0,033	Não
27. Conhecimento de executivos da SGC / do confidi	4,5	5,8	3,2	3,562	0,030	Não
28. Conhecimento do entrevistado pelos executivos da SGC / do confidi	4,8	5,8	4,0	0,639	0,529	Sim

29. Conhecimento da empresa pelos executivos da SGC / do confidi	6,6	7,3	5,7	20,840	0,000	Não
30. Conhecimento da capacidade efetiva de pagamento da empresa pela SGC / pelo confidi	8,4	8,5	8,8	1,406	0,247	Sim
31. Transparência no relacionamento com o cliente	9,5	9,1	9,4	0,308	0,735	Sim
32. Conhecimento dos associados em outros grupos	3,2	4,2	3,0	1,940	0,146	Sim
33. Tempo de conhecimento de outros associados da SGC / do confidi	3,5	4,6	2,7	7,376	0,001	Não
34. Número de associados ao SGC / ao confidi conhecidos	5,2	13,9	4,6	9,814	0,000	Não
35. Número de parentes ou amigos que são associados à SGC / ao confidi	2,5	2,7	1,7	13,538	0,000	Não
36. Relações comerciais entre associados à SGC / ao confidi	2,8	2,7	1,5	22,634	0,000	Não
37. Tempo do relacionamento comercial entre associados da SGC / do confidi	2,7	2,9	1,5	21,122	0,000	Não
37a. Conhecimento de executivos da instituição financeira (banco ou cooperativa de crédito)	n.d.	7,6	6,8	11,430	0,001	Não
37b. Conhecimento do entrevistado pelos executivos da instituição financeira (banco ou cooperativa de crédito)	n.d.	7,6	7,2	4,116	0,044	Não
37c. Conhecimento da empresa pelos executivos da instituição financeira (banco ou cooperativa de crédito)	n.d.	8,3	7,9	5,594	0,019	Não
37d. Conhecimento da capacidade efetiva de pagamento da empresa pela instituição financeira (banco ou cooperativa de crédito)	n.d.	8,9	9,5	6,880	0,010	Não

37e. Transparência do banco no relacionamento com o cliente	n.d.	7,5	8,5	0,577	0,449	Sim
38. Conhecimento de associados à cooperativa de crédito / ao banco de crédito cooperativo (BCC) em outros grupos	6,8	5,3	4,5	172,093	0,000	Não
39. Tempo de conhecimento de outros associados à cooperativa de crédito / ao banco de crédito cooperativo (BCC)	7,4	5,6	4,7	170,043	0,000	Não
40. Número de associados à cooperativa de crédito / ao banco de crédito cooperativo conhecidos	54,5	50,7	117,1	1,403	0,248	Sim
41. Número de parentes ou amigos que são associados à cooperativa de crédito / ao banco de crédito cooperativo	7,3	3,5	4,0	1780330	0,000	Não
42. Relações comerciais entre associados à cooperativa de crédito / ao banco de crédito cooperativo	7,0	3,6	2,9	172,506	0,0000	Não
43a. Conhecimento de dirigentes da associação comercial / de categoria profissional	n.d.	6,3	4,8	167,716	0,000	Não
43b. Conhecimento do entrevistado pelos dirigentes da associação comercial / de categoria profissional	n.d.	6,3	4,4	17,131	0,000	Não
43c. Conhecimento da empresa pelos dirigentes da associação comercial / de categoria profissional	n.d.	6,3	5,4	16,882	0,000	Não
44. Conhecimento de associados à associação comercial / de categoria profissional em outros grupos	7,9	5,5	4,1	14,839	0,000	Não
45. Tempo de conhecimento de associados à associação comercial / de categoria profissional	8,2	6,1	4,6	19,698	0,000	Não

46. Número de associados da associação comercial / de categoria profissional conhecidos	125,8	59,9	15,1	19,613	0,000	Não
47. Número de parentes ou amigos que são associados da associação comercial / de categoria profissional	7,2	3,7	2,5	8,887	0,000	Não
48. Relações comerciais entre associados da associação comercial /de categoria profissional	7,2	4,3	2,6	16,740	0,000	Não
49. Tempo do relacionamento comercial entre associados da associação comercial /de categoria profissional	7,5	4,4	2,4	18,367	0,000	Não
Bloco 6: Relações em Grupos						
50. Cooperação nas relações comerciais	4,9	5,8	5,3	6,474	0,002	Não
51. Cooperação dos parceiros de negócio nas relações comerciais	5,9	5,8	5,5	3,533	0,031	Não
52. Cooperação geral	5,1	4,3	4,1	0,697	0,499	Sim
53a. Capital Social da SGC / Confidi (escala de Uphoff)	3,2	2,9	2,8	n.a.	n.a.	n.a.
53b. Capital Social da cooperativa de crédito / banco de crédito cooperativo (escala de Uphoff)	2,9	2,5	2,3	n.a.	n.a.	n.a.
53c. Capital Social da associação comercial / associação de categoria profissional (escala de Uphoff)	3,1	2,7	2,5	n.a.	n.a.	n.a.
53d. Capital Social – cidade (escala de Uphoff)	2,7	2,4	2,1	n.a.	n.a.	n.a.
54a. Capacidade organizativa do grupo - SGC / Confidi (escala de Olson)	2,6	2,4	2,6	n.a.	n.a.	n.a.
54b. Capacidade organizativa do grupo - cooperativa de crédito / banco de crédito cooperativo (escala de Olson)	2,5	2,2	3,0	n.a.	n.a.	n.a.

54c. Capacidade organizativa do grupo – associação comercial / associação de categoria profissional (escala de Olson)	2,6	2,4	2,3	n.a.	n.a.	n.a.
54d. Capacidade organizativa do grupo - cidade (escala de Olson)	2,3	2,0	2,0	n.a.	n.a.	n.a.
55. Confiança entre os associados da SGC / do confidi (questões comerciais e financeiras)	7,5	7,1	7,8	0,359	0,699	Sim
56. Confiança entre os associados da cooperativa de crédito / do banco de crédito cooperativo (questões comerciais e financeiras)	6,9	6,0	5,5	141,322	0,000	Não
57. Confiança entre os associados da associação comercial /de categoria profissional (questões comerciais e financeiras)	6,7	6,8	7,7	2,786	0,064	Sim
58. Confiança no confidi (correção e rigor do comité de crédito)	n.a.	8,9	9,1	1,857	0,175	Sim
59. Confiança geral (pagamento das dívidas em dia)	6,2	6,8	5,9	0,527	0,591	Sim
<u>Bloco 7: Normas Formais</u>						
60. Conhecimento da lei (consequências do não pagamento de dívidas)	8,6	7,0	7,6	3,439	0,034	Não
61. Conhecimento do contrato firmado com a SGC / com o confidi	7,5	7,1	8,3	2,664	0,072	Sim
62. Conhecimento do contrato firmado com a instituição financeira	7,7	7,3	8,6	5,353	0,005	Não
63. As leis e regulamentos tornam mais fácil que eu confie na SGC / no confidi	5,6	5,9	6,3	4,367	0,014	Não

64. As leis e regulamentos tornam mais fácil que eu confie na cooperativa de crédito / no banco de crédito cooperativo	6,3	5,9	8,5	175,048	0,000	Não
65. Conhecimento de normas jurídicas e práticas de crédito específicas	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
65a. Apoio ativo à punição em caso de violação de leis ou regulamentos (integração institucional): confidi	n.a.	8,1	7,6	74,968	0,000	Não
66. Apoio ativo à punição em caso de violação de leis ou regulamentos (integração institucional): cooperativa de crédito / banco de crédito cooperativo	8,0	8,0	8,0	180,100	0,000	Não
67. Apoio ativo à punição em caso de violação de leis ou regulamentos (integração institucional): associação comercial / de categoria profissional	7,9	8,0	7,5	2,833	0,062	Sim
68. Apoio ativo à punição em caso de violação de leis ou regulamentos (integração institucional): Cidade	9,3	8,7	9,5	3,510	0,032	Não
<u>Bloco 8: Normas informais e reputação</u>						
69. Importância atribuída à reputação na cidade	9,8	9,2	9,2	13,027	0,000	Não
70. Conhecimento da reputação entre os associados da SGC / do confidi	6,6	7,9	6,7	16,928	0,000	Não
71. Conhecimento da reputação por parte da SGC / do confidi	8,7	8,6	8,4	2,385	0,095	Sim
72. Importância atribuída à reputação no grupo de associados da SGC / do confidi	9,0	8,4	8,8	0,251	0,779	Sim

73. Importância atribuída à reputação no âmbito da SGC / do confidi (instituição)	9,7	9,0	9,0	8,392	0,000	Não
74. Conhecimento da reputação entre os associados: cooperativa de crédito / banco de crédito cooperativo	7,0	7,6	7,3	0,955	0,388	Sim
75. Conhecimento da reputação pela instituição financeira	9,4	9,0	9,2	1,142	0,321	Sim
76. Importância atribuída à reputação no grupo de associados: cooperativa de crédito / banco de crédito cooperativo	9,1	8,0	8,3	2,877	0,060	Sim
77. Importância atribuída à reputação na instituição financeira (instituição)	9,8	9,0	9,4	7,288	0,001	Não
78. Conhecimento da reputação entre os associados da associação comercial / de categoria profissional	7,6	8,1	8,0	3,867	0,023	Não
79. Conhecimento da reputação na associação comercial / de categoria profissional	8,5	8,5	8,9	0,563	0,571	Sim
80. Importância atribuída à reputação no grupo de associados da associação comercial / de categoria profissional	9,0	8,6	8,6	1,968	0,144	Sim
81. Importância atribuída à reputação na associação comercial / de categoria profissional (instituição)	9,4	9,0	8,8	4,024	0,020	Não
Bloco 9: Efeitos						
82. Efeitos do não pagamento do empréstimo sobre a reputação no âmbito da SGC / do confidi	10,0	9,8	9,6	9,683	0,000	Não
83. Efeitos do não pagamento do empréstimo sobre a reputação no âmbito da instituição financeira	9,9	9,7	9,4	13,326	0,000	Não

84. Efeitos do não pagamento do empréstimo sobre a reputação no âmbito da associação comercial / de categoria profissional	8,3	8,1	9,2	3,314	0,039	Não
85. Efeitos financeiros do não pagamento do empréstimo sobre os negócios	9,5	9,1	9,4	0,851	0,428	Sim
85a. Principal razão para o pagamento das dívidas	n.d.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
<u>Bloco 10: Outros resultados e expectativas futuras</u>						
86. Oportunidades comerciais criadas para o associado ao SGC / confidi	8,5	5,3	7,7	6,819	0,001	Não
87. Oportunidades comerciais criadas para o associado à cooperativa de crédito / banco de crédito cooperativo	8,8	5,3	7,6	198,986	0,000	Não
88. Oportunidades comerciais criadas para o associado da associação comercial / de categoria profissional	8,0	6,1	6,9	8,692	0,000	Não
89. Uso da garantia da SGC / do confidi no futuro	8,4	8,6	8,7	2,222	0,111	Sim
90. Serviços que os entrevistados gostariam que fossem ofertados pelas SGC / pelos confidi	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.

Quadro 22 - Teste da homogeneidade das variâncias das variáveis pesquisadas.

Fonte: o autor.

Análise comparativa – Análise de Variância de um fator
(apenas para as variáveis em que o requisito de homogeneidade é cumprido)

	Toledo	Udine	Bari	Sig.	Médias Univ. ⁵¹⁵
<u>Bloco 1: Perfil</u>					
1. Idade	42,3	49,5	46,2	0,000	Diferentes
2. Sexo	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
3. Grau de Instrução	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
4. Lugar de moradia na infância	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
5.00. Dimensão das empresas entrevistadas	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
5.0 Faturamento anual	n.d.	1.230.305,56 Euros	2.130.075,38 Euros	0,442	Iguais
5.a Criação de postos de trabalho	5,3	11,6	10,3	2,645	Iguais
6. Ramo das empresas entrevistadas	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
<u>Bloco 2: Associações</u>					
7. Tempo de associação à SGC / ao Confidi (meses)	33,5	150,5	63,0	n.a.	n.a.
7-a. Participação nas reuniões do Confidi	n.a.	3,8	3,3	0,909	Iguais
8. Associação a uma associação comercial /de categoria profissional	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
9. Tempo de Associação à associação comercial /associação de categoria profissional (meses)	130,5	261,4	141,3	n.a.	n.a.
10. Frequência de participação nas reuniões da associação comercial / de categoria profissional	3,5	5,6	4,5	n.a.	n.a.
11. Associação à cooperativa de crédito / Banco de Crédito Cooperativo (BCC)	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
12. Tempo de associação à cooperativa de crédito / aos bancos de crédito cooperativo (BCC) (meses)	80,6	155,1	158,2	n.a.	n.a.
13. Frequência de participação nas reuniões da cooperativa de crédito / dos bancos de crédito cooperativo (BCC)	2,9	3,2	3,3	n.a.	n.a.
<u>Bloco 3: Acesso ao Crédito</u>					
14. Acesso ao crédito nos últimos doze meses	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
15. Eventuais dificuldades encontradas	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
16. Dificuldades no acesso ao crédito citadas	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.

⁵¹⁵ Nível de significância de 0,05.

17. Dificuldades no relacionamento com as instituições financeiras citadas	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
<u>Bloco 4: Operações de crédito e garantia</u>					
18. Finalidade da última operação de crédito	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
19. Garantias reais	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
20. Número de operações realizadas com a garantia da SGC ou confidi	2,0	8,4	1,8	n.a.	n.a.
21. Valor do último financiamento	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
22. Percentual da garantia em relação à operação de crédito	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
23. A garantia permitiu ...	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
24. Status relativo ao pagamento das parcelas	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
<u>Bloco 5: Redes de relacionamento</u>					
25. Anos de moradia na cidade	30,7	42,2	42,0	0,000	Diferentes
26. Conhecimento de pessoas influentes na cidade	7,5	6,2	5,4	n.a.	n.a.
27. Conhecimento de executivos da SGC / do confidi	4,5	5,8	3,2	n.a.	n.a.
28. Conhecimento do entrevistado pelos executivos da SGC / do confidi	4,8	5,8	4,0	0,035	Diferentes
29. Conhecimento da empresa pelos executivos da SGC / do confidi	6,6	7,3	5,7	n.a.	n.a.
30. Conhecimento da capacidade efetiva de pagamento da empresa pela SGC / pelo confidi	8,4	8,5	8,8	0,505	Iguais
31. Transparência no relacionamento com o cliente	9,5	9,1	9,4	0,219	Iguais
32. Conhecimento dos associados em outros grupos	3,2	4,2	3,0	0,076	Iguais
33. Tempo de conhecimento de outros associados da SGC / do confidi	3,5	4,6	2,7	n.a.	n.a.
34. Número de associados ao SGC / ao confidi conhecidos	5,2	13,9	4,6	n.a.	n.a.
35. Número de parentes ou amigos que são associados à SGC / ao confidi	2,5	2,7	1,7	n.a.	n.a.
36. Relações comerciais entre associados à SGC / ao confidi	2,8	2,7	1,5	n.a.	n.a.
37. Tempo do relacionamento comercial entre associados da SGC / do confidi	2,7	2,9	1,5	n.a.	n.a.

37a. Conhecimento de executivos da instituição financeira (banco ou cooperativa de crédito)	n.d.	7,6	6,8	n.a.	n.a.
37b. Conhecimento do entrevistado pelos executivos da instituição financeira (banco ou cooperativa de crédito)	n.d.	7,6	7,2	n.a.	n.a.
37c. Conhecimento da empresa pelos executivos da instituição financeira (banco ou cooperativa de crédito)	n.d.	8,3	7,9	n.a.	n.a.
37d. Conhecimento da capacidade efetiva de pagamento da empresa pela instituição financeira (banco ou cooperativa de crédito)	n.d.	8,9	9,5	n.a.	n.a.
37e. Transparência do banco no relacionamento com o cliente	n.d.	7,5	8,5	0,012	Diferentes
38. Conhecimento de associados à cooperativa de crédito / ao banco de crédito cooperativo (BCC) em outros grupos	6,8	5,3	4,5	n.a.	n.a.
39. Tempo de conhecimento de outros associados à cooperativa de crédito / ao banco de crédito cooperativo (BCC)	7,4	5,6	4,7	n.a.	n.a.
40. Número de associados à cooperativa de crédito / ao banco de crédito cooperativo conhecidos	54,5	50,7	117,1	0,382	Iguais
41. Número de parentes ou amigos que são associados à cooperativa de crédito / ao banco de crédito cooperativo	7,3	3,5	4,0	n.a.	n.a.
42. Relações comerciais entre associados à cooperativa de crédito / ao banco de crédito cooperativo	7,0	3,6	2,9	n.a.	n.a.
43a. Conhecimento de dirigentes da associação comercial / de categoria profissional	n.d.	6,3	4,8	n.a.	n.a.
43b. Conhecimento do entrevistado pelos dirigentes da associação comercial / de categoria profissional	n.d.	6,3	4,4	n.a.	n.a.
43c. Conhecimento da empresa pelos dirigentes da associação comercial / de categoria profissional	n.d.	6,3	5,4	n.a.	n.a.
44. Conhecimento de associados à associação comercial / de categoria profissional em outros grupos	7,9	5,5	4,1	n.a.	n.a.
45. Tempo de conhecimento de associados à associação comercial / de categoria profissional	8,2	6,1	4,6	n.a.	n.a.
46. Número de associados da associação comercial / de categoria profissional conhecidos	125,8	59,9	15,1	n.a.	n.a.
47. Número de parentes ou amigos que são associados da associação comercial / de categoria profissional	7,2	3,7	2,5	n.a.	n.a.
48. Relações comerciais entre associados da associação comercial / de categoria profissional	7,2	4,3	2,6	n.a.	n.a.

49. Tempo do relacionamento comercial entre associados da associação comercial /de categoria profissional	7,5	4,4	2,4	n.a.	n.a.
<u>Bloco 6: Relações em Grupos</u>					
50. Cooperação nas relações comerciais	4,9	5,8	5,3	n.a.	n.a.
51. Cooperação dos parceiros de negócio nas relações comerciais	5,9	5,8	5,5	n.a.	n.a.
52. Cooperação geral	5,1	4,3	4,1	0,049	Diferentes
53a. Capital Social da SGC / Confidi (escala de Uphoff)	3,2	2,9	2,8	n.a.	n.a.
53b. Capital Social da cooperativa de crédito / banco de crédito cooperativo (escala de Uphoff)	2,9	2,5	2,3	n.a.	n.a.
53c. Capital Social da associação comercial / associação de categoria profissional (escala de Uphoff)	3,1	2,7	2,5	n.a.	n.a.
53d. Capital Social – cidade (escala de Uphoff)	2,7	2,4	2,1	n.a.	n.a.
54a. Capacidade organizativa do grupo - SGC / Confidi (escala de Olson)	2,6	2,4	2,6	n.a.	n.a.
54b. Capacidade organizativa do grupo - cooperativa de crédito / banco de crédito cooperativo (escala de Olson)	2,5	2,2	3,0	n.a.	n.a.
54c. Capacidade organizativa do grupo – associação comercial / associação de categoria profissional (escala de Olson)	2,6	2,4	2,3	n.a.	n.a.
54d. Capacidade organizativa do grupo - cidade (escala de Olson)	2,3	2,0	2,0	n.a.	n.a.
55. Confiança entre os associados da SGC / do confidi (questões comerciais e financeiras)	7,5	7,1	7,8	0,455	Iguais
56. Confiança entre os associados da cooperativa de crédito / do banco de crédito cooperativo (questões comerciais e financeiras)	6,9	6,0	5,5	n.a.	n.a.
57. Confiança entre os associados da associação comercial /de categoria profissional (questões comerciais e financeiras)	6,7	6,8	7,7	0,000	Diferentes
58. Confiança no confidi (correção e rigor do comitê de crédito)	n.a.	8,9	9,1	0,330	Iguais
59. Confiança geral (pagamento das dívidas em dia)	6,2	6,8	5,9	0,023	Diferentes
<u>Bloco 7: Normas Formais</u>					
60. Conhecimento da lei (consequências do não pagamento de dívidas)	8,6	7,0	7,6	n.a.	n.a.

61. Conhecimento do contrato firmado com a SGC / com o confidi	7,5	7,1	8,3	0,056	Iguais
62. Conhecimento do contrato firmado com a instituição financeira	7,7	7,3	8,6	n.a.	n.a.
63. As leis e regulamentos tornam mais fácil que eu confie na SGC / no confidi	5,6	5,9	6,3	n.a.	n.a.
64. As leis e regulamentos tornam mais fácil que eu confie na cooperativa de crédito / no banco de crédito cooperativo	6,3	5,9	8,5	n.a.	n.a.
65. Conhecimento de normas jurídicas e práticas de crédito específicas	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
65a. Apoio ativo à punição em caso de violação de leis ou regulamentos (integração institucional): confidi	n.a.	8,1	7,6	n.a.	n.a.
66. Apoio ativo à punição em caso de violação de leis ou regulamentos (integração institucional): cooperativa de crédito / banco de crédito cooperativo	8,0	8,0	8,0	n.a.	n.a.
67. Apoio ativo à punição em caso de violação de leis ou regulamentos (integração institucional): associação comercial / de categoria profissional	7,9	8,0	7,5	0,255	Iguais
68. Apoio ativo à punição em caso de violação de leis ou regulamentos (integração institucional): Cidade	9,3	8,7	9,5	n.a.	n.a.
<u>Bloco 8: Normas informais e reputação</u>					
69. Importância atribuída à reputação na cidade	9,8	9,2	9,2	n.a.	n.a.
70. Conhecimento da reputação entre os associados da SGC / do confidi	6,6	7,9	6,7	n.a.	n.a.
71. Conhecimento da reputação por parte da SGC / do confidi	8,7	8,6	8,4	0,280	Iguais
72. Importância atribuída à reputação no grupo de associados da SGC / do confidi	9,0	8,4	8,8	1,071	Iguais
73. Importância atribuída à reputação no âmbito da SGC / do confidi (instituição)	9,7	9,0	9,0	n.a.	n.a.
74. Conhecimento da reputação entre os associados: cooperativa de crédito / banco de crédito cooperativo	7,0	7,6	7,3	0,433	Iguais
75. Conhecimento da reputação pela instituição financeira	9,4	9,0	9,2	1,443	Iguais
76. Importância atribuída à reputação no grupo de associados: cooperativa de crédito / banco de crédito cooperativo	9,1	8,0	8,3	2,170	Iguais
77. Importância atribuída à reputação na instituição financeira (instituição)	9,8	9,0	9,4	n.a.	n.a.

78. Conhecimento da reputação entre os associados da associação comercial / de categoria profissional	7,6	8,1	8,0	n.a.	n.a.
79. Conhecimento da reputação na associação comercial / de categoria profissional	8,5	8,5	8,9	0,246	Iguais
80. Importância atribuída à reputação no grupo de associados da associação comercial / de categoria profissional	9,0	8,6	8,6	0,634	Iguais
81. Importância atribuída à reputação na associação comercial / de categoria profissional (instituição)	9,4	9,0	8,8	n.a.	n.a.
<u>Bloco 9: Efeitos</u>					
82. Efeitos do não pagamento do empréstimo sobre a reputação no âmbito da SGC / do confidi	10,0	9,8	9,6	n.a.	n.a.
83. Efeitos do não pagamento do empréstimo sobre a reputação no âmbito da instituição financeira	9,9	9,7	9,4	n.a.	n.a.
84. Efeitos do não pagamento do empréstimo sobre a reputação no âmbito da associação comercial / de categoria profissional	8,3	8,1	9,2	n.a.	n.a.
85. Efeitos financeiros do não pagamento do empréstimo sobre os negócios	9,5	9,1	9,4	1,040	Iguais
85a. Principal razão para o pagamento das dívidas	n.d.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
<u>Bloco 10: Outros resultados e expectativas futuras</u>					
86. Oportunidades comerciais criadas para o associado ao SGC / confidi	8,5	5,3	7,7	n.a.	n.a.
87. Oportunidades comerciais criadas para o associado à cooperativa de crédito / banco de crédito cooperativo	8,8	5,3	7,6	n.a.	n.a.
88. Oportunidades comerciais criadas para o associado da associação comercial / de categoria profissional	8,0	6,1	6,9	n.a.	n.a.
89. Uso da garantia da SGC / do confidi no futuro	8,4	8,6	8,7	0,347	Iguais
90. Serviços que os entrevistados gostariam que fossem ofertados pelas SGC / pelos confidi	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.

Quadro 23 – Análise de variância de um fator entre os casos com referência às variáveis pesquisadas.

Fonte: o autor.

Testes a posteriori de Tukey B – Subconjuntos homogêneos⁵¹⁶

(Apenas para as variáveis nas quais a análise de variância apontou a existência de subgrupos homogêneos diferentes nos casos analisados).

1.Idade	Casos:	N	Subconjunto para alfa=0,05	
			Média 1	Média 2
	<i>Toledo</i>	70	42,27	
	Bari	71		46,23
	Udine	73		49,52
25. Anos de moradia na cidade	Casos:	N	Subconjunto para alfa=0,05	
			Média 1	Média 2
	<i>Toledo</i>	70	30,70	
	Bari	71		42,00
Udine	73		42,16	
28. Conhecimento do entrevistado pelos executivos da SGC / do confidi	Casos:	N	Subconjunto para alfa=0,05	
			Média 1	Média 2
	<i>Bari</i>	70	4,18	
	Toledo	71	4,80	4,80
Udine	73		5,78	
55. Confiança entre os associados da SGC / do confidi (questões comerciais e financeiras)	Casos:	N	Subconjunto para alfa=0,05	
			Média 1	
	Udine	70	7,14	
	Toledo	71	7,45	
Bari	73	7,82		
57. Confiança entre os associados da associação comercial /de categoria profissional (questões comerciais e financeiras)	Casos:	N	Subconjunto para alfa=0,05	
			Média 1	Média 2
	<i>Toledo</i>	70	19,16	
	<i>Bari</i>	71	22,68	
Udine	73		58,30	
59. Confiança geral (pagamento das dívidas em dia)	Casos:	N	Subconjunto para alfa=0,05	
			Média 1	Média 2
	<i>Bari</i>	70	5,89	
	Toledo	71	6,18	6,18
Udine	73		6,80	
61. Conhecimento do contrato firmado com a SGC / com o confidi	Casos:	N	Subconjunto para alfa=0,05	
			Média 1	Média 2
	<i>Udine</i>	70	7,12	
	Toledo	71	7,54	7,54
Bari	73		8,31	

Quadro 24 - Subgrupos homogêneos para os casos em que houve diferenças de variâncias (Teste a posteriori Tukey B).

Fonte: o autor.

⁵¹⁶ Em *itálico*, grupo de média 1; em **negrito**, grupo de média 2; em **negrito e itálico**, caso indefinido (pode pertencer a ambos os subgrupos homogêneos).

APÊNDICE C.4: RESULTADOS CONSOLIDADOS DAS ANÁLISES

Resultados consolidados das análises comparativas

(análise quanto à categoria prevalente/ análise de variâncias de um fator e Teste de Kruskal-Wallis)

	Toledo	Udine	Bari	Análise quanto à categoria / grau prevalente	Anova	Kruskal-Wallis	Result. idênticos
Bloco 1: Perfil							
1. Idade	>40 anos (62,9%)	>50 anos (48%)	> 50 anos (44%)	Semelhança	Diferentes	Rejeitar a hipótese nula.	
2. Sexo	Masculino (74,3%)	Masculino (79,5%)	Masculino (74,3%)	Semelhança	n.a.	n.a.	
3. Grau de Instrução	Ensino médio completo (35,7%)	Instituto técnico ou profissional (37%)	Instituto técnico ou profissional (24,3%)		n.a.	n.a.	
4. Lugar de moradia na infância	Cidade da pesquisa (51,4%)	Cidade da pesquisa (80%)	Cidade da pesquisa (92,9%)	Semelhança	n.a.	n.a.	
5.00. Dimensão das empresas	Empresas de pequeno porte (64%)	Microempr. (80%)	Microempr. (62%)		n.a.	n.a.	
5.0 Faturamento anual	Declarado por faixa	Até 250.000 Euros (23%) Até 1.000.000,00 Euros (74%)	Até 250.000 Euros (57%) Até 1.000.000 Euros (86%)		Iguais	Rejeitar a hipótese nula.	
5.a Criação de postos de trabalho	2 postos de trabalho	4 postos de trabalho	2 postos de trabalho		Iguais	Rejeitar a hipótese nula.	
6. Ramo das empresas entrevistadas	Comércio varejista (54%)	Comércio varejista (29%)	Prestação de serviços (38%)		n.a.	n.a.	
Bloco 2: Associações							
7. Tempo de associação ao Confidi	Entre 1 a 2 anos anteriores à pesquisa* (21,4%)	Entre 10 e 20 anos anteriores à pesquisa (39,7%)	Até 5 anos anteriores à pesquisa (53,5%)		n.a.	Rejeitar a hipótese nula.	
7-a. Participação nas reuniões do Confidi	<i> muito escassa</i> ⁵¹⁷ .	<i>Baixa</i> (63%)	<i>Baixa</i> (71,8%)	Semelhança	Iguais	Rejeitar a hipótese nula.	3
8. Associação a uma associação comercial / associação de categoria profissional	Elevada (82,6%)	Elevada (76,7%)	Reduzida (33,8%)		n.a.	n.a.	
9. Tempo de Associação à associação comercial / associação de categoria profissional	Entre 1 e 5 anos anteriores à pesquisa	Entre 10 e 20 anos anteriores à pesquisa	Entre 1 e 5 anos anteriores à pesquisa		n.a.	Rejeitar a hipótese nula.	

⁵¹⁷ Conforme informações do Diretor executivo da Garantioeste.

10. Frequência de participação nas reuniões da associação comercial / de categoria profissional	Reduzida (61,4%)	Elevada (41%)	Reduzida (50%)		n.a.	Rejeitar a hipótese nula.	
11. Associação à cooperativa de crédito / Banco de Crédito Cooperativo (BCC)	Elevada ⁵¹⁸ (100%)	Média (50,7%)	Reduzida (14,1%)		n.a.	n.a.	
12. Tempo de associação à cooperativa de crédito / aos bancos de crédito cooperativo (BCC)	Entre 5 e 10 anos anteriores à pesquisa	Entre 10 e 20 anos anteriores à pesquisa	Últimos 12 meses		n.a.	Rejeitar a hipótese nula.	
13. Frequência de participação nas reuniões da cooperativa de crédito / dos bancos de crédito cooperativo (BCC)	Reduzida (71,4%)	Reduzida (62,2%)	Reduzida (60%)	Semelhança	n.a.	Rejeitar a hipótese nula.	
Bloco 3: Acesso ao Crédito							
14. Acesso ao crédito nos últimos 12 meses	Intermed. (74%)	Intermed. (74%)	Intermed. (55%)	Semelhança	n.a.	n.a.	
15. Eventuais dificuldades encontradas	Reduzidas (20%)	Reduzidas (24,7%)	Reduzidas (26,8%)	Semelhança	n.a.	n.a.	
16. Dificuldades no acesso ao crédito citadas	Principal: Taxas de juros muito elevadas	Principal: Restrições nas centrais de risco	Principal: Taxas de juros muito elevadas		n.a.	<u>n.a.</u>	
17. Dificuldades no relacionam. com as instituições financeiras citadas	Reduzida (20%)	Reduzidas (19,2%)	Reduzida (16,9%)	Semelhança	<u>n.a.</u>	n.a.	
Bloco 4: Operações de crédito e garantia							
18. Finalidade da última operação de crédito	Principal: capital de giro (61%)	Principal: capital de giro (26,4%)	Principal: Compra de máquinas e equipamentos (49%)		n.a.	n.a.	
19. Possibilidade de oferecer garantias reais	Elevada (94%)	Elevada (80%)	Elevada (73%)	Semelhança	n.a.	n.a.	
20. Número de operações realizadas com a garantia da SGC ou confidi	Uma operação (54%)	Até 3 operações (50%)	Uma operação (59%)		n.a.	Rejeitar a hipótese nula.	

⁵¹⁸ Todas as operações são feitas com as cooperativas conveniadas.

21. Valor do último financiam.	Principal faixa: entre 10.000 e 30.000 reais	Principal faixa: entre 100.000 e 200.000 Euros	Principal faixa: entre 50.000 e 100.000 Euros		n.a.	n.a.	
22. Percentual da garantia em relação à operação de crédito	Entre 80% e 89% (90%)	Entre 50% e 59% (76%)	Superior a 80% (64%)		n.a.	n.a.	
23. A garantia permitiu ...	Principal: Redução das taxas de juros da operação (65% das citações)	Principal: atendimento das exigências de garantia do banco (59% das citações)	Principal: atendimento das exigências de garantia do banco (41,5% das citações)		n.a.	n.a.	
24. Status relativo ao pagamento das parcelas	Regular (98,6%)	Regular (98,6%)	Regular (98,6%)	Semelhança	n.a.	n.a.	
Bloco 5: Redes de relacionam.							
25. Anos de moradia na cidade	Entre 20 e 40 anos (58,6%)	Mais de 40 anos (60,3%)	Mais de 40 anos (49,7%)		Diferentes	Rejeitar a hipótese nula.	
26. Conhecimento de pessoas influentes na cidade	Elevado (58,6%)	Elevado (41,1%)	Indefinido (poucas: 31,4%; bastante: 34,3%; muitas: 34,3%)		n.a.	Rejeitar a hipótese nula.	
27. Conhecimento de executivos da SGC / do confidi	Reduzido (50%)	Elevado (49,3%)	Reduzido (74,6%)		n.a.	Rejeitar a hipótese nula.	
28. Conhecimento do entrevistado pelos executivos da SGC / do confidi	Reduzido (45,7%)	Elevado (48,6%)	Reduzido (50,7%)		Diferentes	Rejeitar a hipótese nula.	
29. Conhecimento da empresa pelos executivos da SGC / do confidi	<i>Elevado (51,5%)</i>	<i>Elevado (58,2%)</i>	<i>Elevado (49,2%)</i>	<i>Semelhança</i>	<i>n.a.</i>	<i>Rejeitar a hipótese nula.</i>	<i>2</i>
30. Conhecimento da capacidade efetiva de pagamento da empresa pela SGC / pelo confidi	<i>Elevado (77,9%)</i>	<i>Elevado (76,5%)</i>	<i>Elevado (78,3%)</i>	<i>Semelhança</i>	<i>Iguais</i>	<i>Rejeitar a hipótese nula.</i>	<i>3</i>
31. Transparência no relacionamento com o cliente	<i>Elevada (91%)</i>	<i>Elevada (87,5%)</i>	<i>Elevada (90,1%)</i>	<i>Semelhança</i>	<i>Iguais</i>	<i>Rejeitar a hipótese nula.</i>	<i>2</i>
32. Conhecimento dos associados em outros grupos	<i>Reduzido (67,2%)</i>	<i>Reduzido (52,8%)</i>	<i>Reduzido (73,2%)</i>	<i>Semelhança</i>	<i>Iguais</i>	<i>Rejeitar a hipótese nula.</i>	<i>2</i>

33. Tempo de conhecimento de outros associados da SGC / do confidi	Reduzido (66,7%)	Reduzido (48,6%)	Reduzido (77,5%)	Semelhança	n.a.	Rejeitar a hipótese nula.	
34. Número de associados ao SGC / ao confidi conhecidos	Reduzido (até 5) (72,9%)	Reduzido (até 5) (56,9%)	Reduzido (até 5) (81,7%)	Semelhança	n.a.	Rejeitar a hipótese nula.	
35. Número de parentes ou amigos que são associados à SGC / ao confidi	Reduzido (75,4%)	Reduzido (66,7%)	Reduzido (85,9%)	Semelhança	n.a.	Rejeitar a hipótese nula.	
36. Relações comerciais entre associados à SGC / ao confidi	Reduzidas (70,8%)	Reduzidas (70,8%)	Reduzidas (91,4%)	Semelhança	n.a.	Rejeitar a hipótese nula.	
37. Tempo do relacionamento comercial entre associados da SGC / do confidi	Reduzido (73,8%)	Reduzido (72,2%)	Reduzido (95,7%)	Semelhança	n.a.	Rejeitar a hipótese nula.	
37a. Conhecimento de executivos da instituição financeira (banco ou cooperativa de crédito)	n.d.	Elevado (61,6%)	Elevado (54,9%)		n.a.	Rejeitar a hipótese nula.	
37b. Conhecimento do entrevistado pelos executivos da instituição financeira (banco ou cooperativa de crédito)	n.d.	Elevado (61,6%)	Elevado (60,6%)		n.a.	Rejeitar a hipótese nula.	
37c. Conhecimento da empresa pelos executivos da instituição financeira (banco ou cooperativa de crédito)	n.d.	Elevado (76,7%)	Elevado (70%)		n.a.	Rejeitar a hipótese nula.	
37d. Conhecimento da capacidade efetiva de pagamento da empresa pela instituição financeira (banco ou cooperativa de crédito)	n.d.	Elevado (83,6%)	Elevado (91,5%)		n.a.	Rejeitar a hipótese nula.	

37e. Transparência do banco no relacionamento com o cliente	n.d.	Elevada (58,3%)	Elevada (81,7%)		Diferentes	Rejeitar a hipótese nula.	
38. Conhecimento de associados à cooperativa de crédito / ao banco de crédito cooperativo (BCC) em outros grupos	Elevada (52,9%)	Reduzido (36,8%) a Intermediário (34,1%)	Reduzido (50%)		n.a.	Rejeitar a hipótese nula.	
39. Tempo de conhecimento de outros associados à cooperativa de crédito / ao banco de crédito cooperativo (BCC)	Elevado (68,6%)	Reduzido (42%)	Reduzido (50%)		n.a.	Rejeitar a hipótese nula.	
40. Número de associados à cooperativa de crédito / ao banco de crédito cooperativo conhecidos	Elevado (mais de 10) (62,9%)	Reduzido (até 5) (53,4%)	Reduzido (nenhum) (50%)		Iguais	Rejeitar a hipótese nula.	
41. Número de parentes ou amigos que são associados à cooperativa de crédito / ao banco de crédito cooperativo	Elevado (64,3%)	Reduzido (61,2%)	Reduzido (60%)		n.a.	Rejeitar a hipótese nula.	
42. Relações comerciais entre associados à cooperativa de crédito / ao banco de crédito cooperativo	Elevado (55,7%)	Reduzidas (63%)	Reduzidas (60%)		n.a.	Rejeitar a hipótese nula.	
43. Tempo do relacionamento comercial entre associados à cooperativa de crédito / ao banco de crédito cooperativo	Elevado (52,9%)	Reduzido (58%)	Reduzido (70%)		n.a.	Rejeitar a hipótese nula.	
43a. Conhecimento de dirigentes da associação comercial / de categoria profissional	n.d.	Elevado (50%)	Reduzido (52%)		n.a.	Rejeitar a hipótese nula.	

43b. Conhecimento do entrevistado pelos dirigentes da associação comercial / de categoria profissional	n.d.	Elevado (50,8%)	Reduzido (56%)		n.a.	Rejeitar a hipótese nula.	
43c. Conhecimento da empresa pelos dirigentes da associação comercial / de categoria profissional	n.d.	Elevado (44,6%)	Reduzido (44%)		n.a.	Rejeitar a hipótese nula.	
44. Conhecimento de associados à associação comercial / de categoria profissional em outros grupos	Elevado (68,3%)	Dois grupos: Reduzido (39,6%) e Elevado (34,5%)	Reduzido (56%)		n.a.	Rejeitar a hipótese nula.	
45. Tempo de conhecimento de associados à associação comercial / de categoria profissional	Elevado (75%)	Elevado (46,5%)	Reduzido (52%)		n.a.	Rejeitar a hipótese nula.	
46. Número de associados da associação comercial / de categoria profissional conhecidos	Elevado (mais de 10) (81,7%)	Elevado (mais de 10) (52,8%)	Reduzido (até 5) (58,3%)		n.a.	Rejeitar a hipótese nula.	
47. Número de parentes ou amigos que são associados da associação comercial / de categoria profissional	Elevado (60%)	Reduzido (60,3%)	Reduzido (73,9%)		n.a.	Rejeitar a hipótese nula.	
48. Relações comerciais entre associados da associação comercial / associação de categoria profissional	Elevadas (58,3%)	Reduzidas (52,6%)	Reduzidas (70,8%)		n.a.	Rejeitar a hipótese nula.	
49. Tempo do relacionamento comercial entre associados da associação comercial / associação de categoria profissional	Elevado (70%)	Reduzido (53,5%)	Reduzido (78,3%)		n.a.	Rejeitar a hipótese nula.	

Bloco 6: Relações em Grupos							
50. Cooperação nas relações comerciais.	Reduzida (38,6%) a Intermediária (35,7%)	Intermediária (37%) a Elevada (37%)	Dois grupos: Reduzida (38%) e Elevada (35,2%)		n.a.	Reter a hipótese nula.	
51. Cooperação dos parceiros de negócio nas relações comerciais	Intermediária (35,7%) a Elevada (36,8%)	Intermediária (46,6%)	Intermediária (43,6%)	Semelhança	n.a.	Reter a hipótese nula.	2
52. Cooperação geral	Intermediária (55,7%)	Intermediária (52,1%)	Dois grupos: Reduzida (42,3%) e Intermediária (45%)		Diferentes	Reter a hipótese nula.	
53a. Capital Social da SGC / Confidi (escala de Uphoff)	Alto (3,17)	Alto (2,94)	Alto (2,77)	Semelhança	n.a.	Rejeitar a hipótese nula.	
53b. Capital Social da cooperativa de crédito / banco de crédito cooperativo (escala de Uphoff)	Alto (2,94)	Alto (2,52)	Baixo (2,29)		n.a.	Rejeitar a hipótese nula.	
53c. Capital Social da associação comercial / associação de categoria profissional (escala de Uphoff)	Alto (3,06)	Alto (2,74)	Alto (2,50)	Semelhança	n.a.	Rejeitar a hipótese nula.	
53d. Capital Social – cidade (escala de Uphoff)	Alto (2,72)	Baixo (2,43)	Baixo (2,13)		n.a.	Rejeitar a hipótese nula.	
54a. Capacidade organizativa do grupo - SGC / Confidi (escala de Olson)	Alto (2,62)	Baixo (2,37)	Alto (2,60)		n.a.	Rejeitar a hipótese nula.	
54b. Capacidade organizativa do grupo - cooperativa de crédito / banco de crédito cooperativo (escala de Olson)	Alto (2,53)	Baixo (2,17)	Alto* (3,00)		n.a.	Rejeitar a hipótese nula.	
54c. Capacidade organizativa do grupo – associação comercial / associação de categoria profissional (escala de Olson)	Alto (2,58)	Baixo (2,43)	Baixo (2,25)		n.a.	Rejeitar a hipótese nula.	

54d. Capacidade organizativa do grupo - cidade (escala de Olson)	Baixo (2,27)	Baixo (2,00)	Baixo (2,04)	Semelhança	n.a.	Rejeitar a hipótese nula.	
55. Confiança entre os associados da SGC / do confidi (questões comerciais e financeiras)	Elevada (60,5%)	Elevada (56,8%)	Elevada (66,7%)	Semelhança	Iguais	Reter a hipótese nula.	3
56. Confiança entre os associados da cooperativa de crédito / do banco de crédito cooperativo (questões comerciais e financeiras)	Elevada (55,9%)	Intermediária (51,6%)	Intermediária* (50%)		n.a.	Rejeitar a hipótese nula.	
57. Confiança entre os associados da associação comercial / associação de categoria profissional (questões comerciais e financeiras)	Intermediária (41,2%) a Elevada (43,1%)	Intermediária (50%)	Elevada (58,8%)		Diferentes	Rejeitar a hipótese nula.	
58. Confiança no confidi (correção e rigor do comitê de crédito)	não aplicável	Elevada (88,9%)	Elevada (86,8%)		Iguais	Rejeitar a hipótese nula.	
59. Confiança geral (pagamento das dívidas em dia)	Intermediária (67,1%)	Intermediária (50,8%)	Intermediária (62,1%)	Semelhança	Diferentes	Rejeitar a hipótese nula.	
Bloco 7: Normas Formais							
60. Conhecimento da lei (consequências do não pagamento de dívidas)	Elevado (73,9%)	Intermediário (53,6%)	Elevado (52,9%)		n.a.	Rejeitar a hipótese nula.	
61. Conhecimento do contrato firmado com a SGC / com o confidi	Elevado (68,6%)	Elevado (53,4%)	Elevado (73,2%)	Semelhança	Iguais	Rejeitar a hipótese nula.	2
62. Conhecimento do contrato firmado com a instituição financeira	Elevado (70%)	Elevado (53,4%)	Elevado (76,1%)	Semelhança	n.a.	Rejeitar a hipótese nula.	

63. <i>As leis e regulamentos tornam mais fácil que eu confie na SGC / no confidi</i>	<i>Elevado (51,4%)</i>	<i>Elevado (47,2%)</i>	<i>Elevado (54,3%)</i>	<i>Semelhança</i>	<i>n.a.</i>	<i>Reter a hipótese nula.</i>	<i>2</i>
64. As leis e regulamentos tornam mais fácil que eu confie na cooperativa de crédito / no banco de crédito cooperativo	Elevado (55,7%)	Elevado (41%)	Elevado (63,6%)	Semelhança	n.a.	Rejeitar a hipótese nula.	
65. Conhecimento de normas jurídicas e práticas de crédito específicas	Elevado, exceto CADIN e regulamentos SGC (intermediários)	Elevado, exceto sistemas de informação de crédito e regulamentos confidi (intermediários)	Elevado, exceto sistemas de informação de crédito e regulamentos confidi (intermediários)		n.a.	n.a.	
65a. Apoio ativo à punição em caso de violação de leis ou regulamentos (integração institucional): confidi	Não avaliado	Elevado (75%)	Elevado (69,1%)		n.a.	Rejeitar a hipótese nula.	
66. Apoio ativo à punição em caso de violação de leis ou regulamentos (integração institucional): cooperativa de crédito / banco de crédito cooperativo	Elevado (75,7%)	Elevado (69,4%)	Elevado (70%)	Semelhança	n.a.	Rejeitar a hipótese nula.	
67. <i>Apoio ativo à punição em caso de violação de leis ou regulamentos (integração institucional): associação comercial / de categoria profissional</i>	<i>Elevado (75,7%)</i>	<i>Elevado (67,9%)</i>	<i>Elevado (64%)</i>	<i>Semelhança</i>	<i>Iguais</i>	<i>Reter a hipótese nula.</i>	<i>3</i>
68. Apoio ativo à punição em caso de violação de leis ou regulamentos (integração institucional): Cidade	Elevado (90%)	Elevado (82,2%)	Elevado (92,9%)	Semelhança	n.a.	Rejeitar a hipótese nula.	

Bloco 8: Normas informais e reputação							
69. Importância atribuída à reputação na cidade	Elevada (97,1%)	Elevada (91,8%)	Elevada (87,3%)	Semelhança	n.a.	Rejeitar a hipótese nula.	
70. Conhecimento da reputação entre os associados da SGC / do confidi	Elevado (56,5%)	Elevado (71,4%)	Elevado (57,4%)	Semelhança	n.a.	Reter a hipótese nula.	2
71. Conhecimento da reputação por parte da SGC / do confidi	Elevado (83,1%)	Elevado (87,3%)	Elevado (76,7%)	Semelhança	Iguais	Reter a hipótese nula	3
72. Importância atribuída à reputação no grupo de associados da SGC / do confidi	Elevada (89,5%)	Elevada (85,9%)	Elevada (80,6%)	Semelhança	Iguais	Rejeitar a hipótese nula	
73. Importância atribuída à reputação no âmbito da SGC / do confidi (instituição)	Elevada (97%)	Elevada (93,2%)	Elevada (84,1%)	Semelhança	n.a.	Rejeitar a hipótese nula	
74. Conhecimento da reputação entre os associados: cooperativa de crédito / banco de crédito cooperativo	Elevado (85,1%)	Elevado (72,7%)	Elevado* (55,6%)	Semelhança	Iguais	Reter a hipótese nula	3
75. Conhecimento da reputação pela instituição financeira	Elevado (92,5%)	Elevado (88,7%)	Elevado (91,5%)	Semelhança	Iguais	Rejeitar a hipótese nula	
76. Importância atribuída à reputação no grupo de associados: cooperativa de crédito / banco de crédito cooperativo	Elevada (89,9%)	Elevada (77,8%)	Elevada (70%)	Semelhança	Iguais	Rejeitar a hipótese nula	
77. Importância atribuída à reputação na instituição financeira (instituição)	Elevada (98,6%)	Elevada (91,8%)	Elevada (94,3%)	Semelhança	n.a.	Rejeitar a hipótese nula.	
78. Conhecimento da reputação entre os associados da associação comercial / associação de categoria profissional	Elevado (66,1%)	Elevado (74%)	Elevado (69,6%)	Semelhança	n.a.	Reter a hipótese nula.	2

79. <i>Conhecimento da reputação na associação comercial / associação de categoria profissional</i>	<i>Elevado (76,8%)</i>	<i>Elevado (78,4%)</i>	<i>Elevado (83,3%)</i>	<i>Semelhança</i>	<i>Iguais</i>	<i>Reter a hipótese nula.</i>	3
80. <i>Importância atribuída à reputação no grupo de associados da associação comercial / associação de categoria profissional</i>	<i>Elevada (87,9%)</i>	<i>Elevada (87,3%)</i>	<i>Elevada (83,3%)</i>	<i>Semelhança</i>	<i>Iguais</i>	<i>Reter a hipótese nula.</i>	3
81. Importância atribuída à reputação na associação comercial / de categoria profissional (instituição)	Elevada (91,4%)	Elevada (89,1%)	Elevada (87,5%)	Semelhança	n.a.	Rejeitar a hipótese nula.	
Bloco 9: Efeitos							
82. Efeitos do não pagamento do empréstimo sobre a reputação no âmbito da SGC / do confidi	Elevados (100%)	Elevados (98,6%)	Elevados (95,7%)	Semelhança	n.a.	Rejeitar a hipótese nula.	
83. <i>Efeitos do não pagamento do empréstimo sobre a reputação no âmbito da instituição financeira</i>	<i>Elevados (100%)</i>	<i>Elevados (98,6%)</i>	<i>Elevados (93%)</i>	<i>Semelhança</i>	<i>n.a.</i>	<i>Reter a hipótese nula.</i>	2
84. Efeitos do não pagamento do empréstimo sobre a reputação no âmbito da associação comercial / de categoria profissional	Elevados (71,9%)	Elevados (63,6%)	Elevados (87,5%)	Semelhança	n.a.	Rejeitar a hipótese nula.	
85. <i>Efeitos financeiros do não pagamento do empréstimo sobre os negócios</i>	<i>Elevados (92,9%)</i>	<i>Elevados (88,6%)</i>	<i>Elevados (92,8%)</i>	<i>Semelhança</i>	<i>Iguais</i>	<i>Reter a hipótese nula.</i>	3
85a. Principal razão para o pagamento das dívidas	n.d.	Registros formais (52,1%); Efeitos reputacionais (43,70%)	n.d.		n.a.	n.a.	

Bloco 10: Outros resultados e expectativas futuras							
86. Oportunidades comerciais criadas para o associado ao SGC / confidi	Muitas (80,9%)	Indefinido (Poucas: 32,8%; Algumas: 31,4%; Muitas: 35,8%)	Muitas (70,8%)		n.a.	Rejeitar a hipótese nula.	
87. Oportunidades comerciais criadas para o associado à cooperativa de crédito / banco de crédito cooperativo	Muitas (87,1%)	Poucas: 38,8%; Muitas: 36,2%)	Muitas (63,6%)		n.a.	Rejeitar a hipótese nula.	
88. Oportunidades comerciais criadas para o associado da associação comercial / associação de categoria profissional	Muitas (72,4%)	Muitas (41,5%)	Muitas (57,7%)	Semelhança	n.a.	Rejeitar a hipótese nula.	
89. Uso da garantia da SGC / do confidi no futuro	Frequente (71,4%)	Frequente (85,5%)	Frequente (80,3%)	Semelhança	Iguais	Rejeitar a hipótese nula.	2
90. Serviços que os entrevistados gostariam que fossem ofertados pelas SGC / pelos confidi	Principal: assessoria de crédito (24,6% das citações)	Principal: assessoria de crédito (38,9% das citações)	Principal: assessoria de crédito (29,6% das citações)	Semelhança	n.a.	n.a.	
91. Probabilidade de comprar cotas, no caso de transformação da SGC em cooperativa	Elevada (63,1%)	Não aplicável	Não aplicável				
92. Valor atribuído a cota da cooperativa	Entre 100 e 500 reais	Não aplicável	Não aplicável				

Quadro 25 - Comparação dos resultados dos métodos de análise comparativa utilizados.

Fonte: o autor.

APÊNDICE D: TABELAS DE ANÁLISE DA CORRELAÇÃO

APÊNDICE D.1: ANÁLISE DA CORRELAÇÃO – NORMAS FORMAIS E CONFIANÇA
INTERPESSOAL ENTRE OS ASSOCIADOS DAS ENTIDADES DE GARANTIA
MÚTUA.

Análise comparativa – Correlações, coeficientes de Pearson e Spearman

Correlação⁵¹⁹ entre normas formais e a confiança nos demais associados do confidi no que se refere a questões econômicas e financeiras

	Pearson	Spearman	Correlação	Obs.:
<u>Bloco 1: Perfil</u>				
1. Idade	0,090	0,099	Negligenciável	
2. Sexo	n.a.	n.a.	n.a.	
3. Grau de Instrução	n.a.	n.a.	n.a.	
4. Lugar de moradia na infância	n.a.	n.a.	n.a.	
5.00. Dimensão das empresas entrevistadas	n.a.	n.a.	n.a.	
5.0 Faturamento anual	-0,070	0,039	Negligenciável	
5.a Criação de postos de trabalho	-0,157	-0,010	Negligenciável	
6. Ramo das empresas entrevistadas	n.a.	n.a.	n.a.	
<u>Bloco 2: Associações</u>				
7. Tempo de associação à SGC / ao Confidi (meses)	0,032	0,025	Negligenciável	
7-a. Participação nas reuniões do Confidi	0,223* Sign. 0,043 N=83	. 0,179	Fraca (Pearson); Negligenciável (Spearman)	
8. Associação a uma associação comercial /de categoria profissional	n.a.	n.a.	n.a.	
9. Tempo de Associação à associação comercial / associação de categoria profissional (meses)	-0,127	-0,052	Negligenciável	
10. Frequência de participação nas reuniões da associação comercial / de categoria profissional	-0,025	-0,016	Negligenciável	
11. Associação à cooperativa de crédito / Banco de Crédito Cooperativo (BCC)	n.a.	n.a.	n.a.	
12. Tempo de associação à cooperativa de crédito / aos bancos de crédito cooperativo (BCC) (meses)	-0,074	-0,015	Negligenciável	
13. Frequência de participação nas reuniões da cooperativa de crédito / dos bancos de crédito cooperativo (BCC)	0,093	-0,009	Negligenciável	

⁵¹⁹ As correlações assinaladas com * (em negrito) são significativas no nível de significância de 0,05; as assinaladas com ** (em negrito) são significativas no nível de significância de 0,01.

Bloco 3: Acesso ao Crédito				
14. Acesso ao crédito nos últimos 12 meses	n.a.	n.a.	n.a.	
15. Eventuais dificuldades encontradas	n.a.	n.a.	n.a.	
16. Dificuldades no acesso ao crédito citadas	n.a.	n.a.	n.a.	
17. Dificuldades no relacionamento com as instituições financeiras citadas	n.a.	n.a.	n.a.	
Bloco 4: Operações de crédito e garantia				
18. Finalidade da última operação de crédito	n.a.	n.a.	n.a.	
19. Garantias reais	n.a.	n.a.	n.a.	
20. Número de operações realizadas com a garantia da SGC ou confidi	-0,071	-0,012	Negligenciável	
21. Valor do último financiamento	n.a.	n.a.	n.a.	
22. Percentual da garantia em relação à operação de crédito	n.a.	n.a.	n.a.	
23. A garantia permitiu ...	n.a.	n.a.	n.a.	
24. Status relativo ao pagamento das parcelas	n.a.	n.a.	n.a.	
Bloco 5: Redes de relacionamento				
25. Anos de moradia na cidade	-0,033	0,006	Negligenciável	
26. Conhecimento de pessoas influentes na cidade	0,277** Sign. 0,002 N=121	0,226* Sign. 0,013 N=121	Fraca (Pearson e Spearman)	
27. Conhecimento de executivos da SGC / do confidi	0,081	0,079	Negligenciável	
28. Conhecimento do entrevistado pelos executivos da SGC / do confidi	0,118	0,066	Negligenciável	
29. Conhecimento da empresa pelos executivos da SGC / do confidi	0,144	0,217* Sign. 0,020 N=115	Negligenciável (Pearson); Fraca (Spearman)	
30. Conhecimento da capacidade efetiva de pagamento da empresa pela SGC / pelo confidi	0,196* Sign. 0,032 N=120	0,207* Sign. 0,023 N=120	Negligenciável (Pearson); Fraca (Spearman)	
31. Transparência no relacionamento com o cliente	0,331** Sign. 0,000 N=121	0,297** Sign. 0,001 N=121	Fraca (Pearson); Negligenciável (Spearman)	

32. Conhecimento dos associados em outros grupos	0,211* Sign. 0,020 N=120	0,201* Sign. 0,028 N=120	Fraca	
33. Tempo de conhecimento de outros associados da SGC / do confidi	0,202* Sign. 0,027 N=120	0,204* Sign. 0,026 N=120	Fraca	
34. Número de associados ao SGC / ao confidi conhecidos	-0,024	0,051	Negligenciável	
35. Número de parentes ou amigos que são associados à SGC / ao confidi	0,190* Sign. 0,038 N=120	0,140	Negligenciável	
36. Relações comerciais entre associados à SGC / ao confidi	0,126	0,126	Negligenciável	
37. Tempo do relacionamento comercial entre associados da SGC / do confidi	0,102	0,131	Negligenciável	
37a. Conhecimento de executivos da instituição financeira (banco ou cooperativa de crédito)	0,235* Sign. 0,033 N=83	0,227* Sign. 0,039 N=83	Fraca	
37b. Conhecimento do entrevistado pelos executivos da instituição financeira (banco ou cooperativa de crédito)	0,298* Sign. 0,006 N=83	0,254* Sign. 0,021 N=83	Fraca	
37c. Conhecimento da empresa pelos executivos da instituição financeira (banco ou cooperativa de crédito)	0,235* Sign. 0,032 N=83	0,195	Fraca (Pearson); Negligenciável (Spearman)	
37d. Conhecimento da capacidade efetiva de pagamento da empresa pela instituição financeira (banco ou cooperativa de crédito)	0,142	0,295* Sign. 0,007 N=83	Negligenciável (Pearson); Fraca (Spearman)	
37e. Transparência do banco no relacionamento com o cliente	0,197	0,215	Negligenciável (Pearson); Fraca (Spearman)	
38. Conhecimento de associados à cooperativa de crédito / ao banco de crédito cooperativo (BCC) em outros grupos	0,068	0,056	Negligenciável	
39. Tempo de conhecimento de outros associados à cooperativa de crédito / ao banco de crédito cooperativo (BCC)	0,060	-0,001	Negligenciável	
40. Número de associados à cooperativa de crédito / ao banco de crédito cooperativo conhecidos	-0,134	-0,028	Negligenciável	
41. Número de parentes ou amigos que são associados à cooperativa de crédito / ao banco de crédito cooperativo	0,069	0,067	Negligenciável	

42. Relações comerciais entre associados à cooperativa de crédito / ao banco de crédito cooperativo	0,069	0,077	Negligenciável	
43. Tempo do relacionamento comercial entre associados à cooperativa de crédito / ao banco de crédito cooperativo	0,064	0,050	Negligenciável	
43a. Conhecimento de dirigentes da associação comercial / de categoria profissional	-0,095	-0,158	Negligenciável	
43b. Conhecimento do entrevistado pelos dirigentes da associação comercial / de categoria profissional	-0,099	-0,166	Negligenciável	
43c. Conhecimento da empresa pelos dirigentes da associação comercial / de categoria profissional	-0,091	-.0,117	Negligenciável	
44. Conhecimento de associados à associação comercial / de categoria profissional em outros grupos	-0,112	-0,044	Negligenciável	
45. Tempo de conhecimento de associados à associação comercial / de categoria profissional	-0,114	-0,047	Negligenciável	
46. Número de associados da associação comercial / de categoria profissional conhecidos	-0,024	0,000	Negligenciável	
47. Número de parentes ou amigos que são associados da associação comercial / de categoria profissional	-0,111	-0,051	Negligenciável	
48. Relações comerciais entre associados da associação comercial / de categoria profissional	-0,116	-0,059	Negligenciável	
49. Tempo do relacionamento comercial entre associados da associação comercial / de categoria profissional	-0,111	-0,061	Negligenciável	
<u>Bloco 6: Relações em Grupos</u>				
50. Cooperação nas relações comerciais.	-0,188* Sign. 0,038 N=121	0,202* Sign. 0,026 N=121	Negligenciável (Pearson); Fraca (Spearman)	
51. Cooperação dos parceiros de negócio nas relações comerciais	0,003	0,003	Negligenciável	
52. Cooperação geral	0,091	0,089	Negligenciável	

53a. Capital Social da SGC / Confidi (escala de Uphoff)	n.a.	n.a.	n.a.	
53b. Capital Social da cooperativa de crédito / banco de crédito cooperativo (escala de Uphoff)	n.a.	n.a.	n.a.	
53c. Capital Social da associação comercial / associação de categoria profissional (escala de Uphoff)	n.a.	n.a.	n.a.	
53d. Capital Social – cidade (escala de Uphoff)	n.a.	n.a.	n.a.	
54a. Capacidade organizativa do grupo - SGC / Confidi (escala de Olson)	n.a.	n.a.	n.a.	
54b. Capacidade organizativa do grupo - cooperativa de crédito / banco de crédito cooperativo (escala de Olson)	n.a.	n.a.	n.a.	
54c. Capacidade organizativa do grupo – associação comercial / associação de categoria profissional (escala de Olson)	n.a.	n.a.	n.a.	
54d. Capacidade organizativa do grupo - cidade (escala de Olson)	n.a.	n.a.	n.a.	
55. Confiança entre os associados da SGC / do confidi (questões comerciais e financeiras)	1,000	1,000	Identidade	Teste de Kolmogorov-Smirnov: 0,199 (não é rejeitada a hipótese de normalidade de distribuição dos dados)
56. Confiança entre os associados da cooperativa de crédito / do banco de crédito cooperativo (questões comerciais e financeiras)	0,114	0,323** Sign. 0,000 N=121	Negligenciável (Pearson); Fraca (Spearman)	
57. Confiança entre os associados da associação comercial / de categoria profissional (questões comerciais e financeiras)	-0,066	0,346** Sign. 0,000 N=116	Negligenciável (Pearson); Fraca (Spearman)	
58. Confiança no confidi (correção e rigor do comité de crédito)	0,478** Sign. 0,000 N=83	0,447** Sign. 0,000 N=83	Moderada	Teste de Kolmogorov-Smirnov: 0,319 (não é rejeitada a hipótese de normalidade de distribuição dos dados)
59. Confiança geral (pagamento das dívidas em dia)	0,274** Sign. 0,003 N=114	0,291** Sign. 0,02 N=114	Fraca (Pearson e Spearman)	

Bloco 7: Normas Formais				
60. Conhecimento da lei (consequências do não pagamento de dívidas)	0,161	0,186* Sign. 0,043 N=119	Negligenciável	
61. Conhecimento do contrato firmado com a SGC / com o confidi	0,108	0,150	Negligenciável	
62. Conhecimento do contrato firmado com a instituição financeira	0,107	0,130	Negligenciável	
63. As leis e regulamentos tornam mais fácil que eu confie na SGC / no confidi	0,297** Sign. 0,001 N=120	0,306** Sign. 0,001 N=120	Fraca	
64. As leis e regulamentos tornam mais fácil que eu confie na cooperativa de crédito / no banco de crédito cooperativo	0,107	0,121	Negligenciável	
65. Conhecimento de normas jurídicas e práticas de crédito específicas	n.a.	n.a.	n.a.	
65a. Apoio ativo à punição em caso de violação de leis ou regulamentos (integração institucional): confidi	0,026	0,155	Negligenciável	
66. Apoio ativo à punição em caso de violação de leis ou regulamentos (integração institucional): cooperativa de crédito / banco de crédito cooperativo	0,101	0,118	Negligenciável	
67. Apoio ativo à punição em caso de violação de leis ou regulamentos (integração institucional): associação comercial / de categoria profissional	0,059	0,110	Negligenciável	
68. Apoio ativo à punição em caso de violação de leis ou regulamentos (integração institucional): Cidade	0,075	0,134	Negligenciável	
Bloco 8: Normas informais e reputação				
69. Importância atribuída à reputação na cidade	0,023	0,141	Negligenciável	
70. Conhecimento da reputação entre os associados da SGC / do confidi	0,242* Sign. 0,013 N=104	0,260* Sign. 0,008 N=104	Fraca	
71. Conhecimento da reputação por parte da SGC / do confidi	0,353** Sign. 0,000 N=115	0,369** Sign. 0,000 N=115	Fraca	
72. Importância atribuída à reputação no grupo de associados da SGC / do confidi	0,351** Sign. 0,000 N=117	0,373** Sign. 0,000 N=117	Fraca	

73. Importância atribuída à reputação no âmbito da SGC / do confidi (instituição)	0,245** Sign. 0,007 N=120	0,300** Sign. 0,001 N=120	Fraca	
74. Conhecimento da reputação entre os associados: cooperativa de crédito / banco de crédito cooperativo	0,351** Sign. 0,000 N=117	0,272* Sign. 0,026 N=67	Fraca	
75. Conhecimento da reputação pela instituição financeira	0,294* Sign. 0,016 N=67	0,326** Sign. 0,000 N=119	Fraca	
76. Importância atribuída à reputação no grupo de associados: cooperativa de crédito / banco de crédito cooperativo	0,337** Sign. 0,005 N=69	0,292* Sign. 0,015 N=69	Fraca	
77. Importância atribuída à reputação na instituição financeira (instituição)	0,045	0,187* Sign. 0,040 N=121	Negligenciável	
78. Conhecimento da reputação entre os associados da associação comercial / de categoria profissional	0,162	0,255* Sign. 0,019 N=84	Negligenciável (Pearson); Fraca (Spearman)	
79. Conhecimento da reputação na associação comercial / de categoria profissional	0,219* Sign. 0,045 N=84	0,285** Sign. 0,009 N=84	Fraca	
80. Importância atribuída à reputação no grupo de associados da associação comercial / de categoria profissional	0,178	0,316** Sign. 0,003 N=86	Negligenciável (Pearson); Fraca (Spearman)	
81. Importância atribuída à reputação na associação comercial / de categoria profissional (instituição)	0,188	0,340** Sign. 0,001 N=86	Negligenciável (Pearson); Fraca (Spearman)	
<u>Bloco 9: Efeitos</u>				
82. Efeitos do não pagamento do empréstimo sobre a reputação no âmbito da SGC / do confidi	0,289** Sign. 0,001 N=119	0,198* Sign. 0,031 N=119	Fraca (Pearson); Negligenciável (Spearman)	
83. Efeitos do não pagamento do empréstimo sobre a reputação no âmbito da instituição financeira	0,270** Sign. 0,003 N=119	0,206* Sign. 0,024 N=119	Fraca	
84. Efeitos do não pagamento do empréstimo sobre a reputação no âmbito da associação comercial / de categoria profissional	0,00	0,111	Negligenciável	
85. Efeitos financeiros do não pagamento do empréstimo sobre os negócios	0,023	0,205* Sign. 0,024 N=120	Negligenciável (Pearson); Fraca (Spearman)	

85a. Principal razão para o pagamento das dívidas	n.a.	n.a.	n.a.	
<u>Bloco 10: Outros resultados e expectativas futuras</u>				
86. Oportunidades comerciais criadas para o associado ao SGC / confidi	0,210* Sign. 0,022 N=120	0,282** Sign. 0,002 N=120	Fraca	
87. Oportunidades comerciais criadas para o associado à cooperativa de crédito / banco de crédito cooperativo	0,102	0,119	Negligenciável	
88. Oportunidades comerciais criadas para o associado da associação comercial / de categoria profissional	-0,125	-0,067	Negligenciável	
89. Uso da garantia da SGC / do confidi no futuro	0,297** Sign. 0,001 N=117	0,205* Sign. 0,024 N=120	Fraca	
90. Serviços que os entrevistados gostariam que fossem ofertados pelas SGC / pelos confidi	n.a.	n.a.	n.a.	

Quadro 26 – Análise da correlação entre as normas formais e a confiança interpessoal entre os associados das entidades de garantia mútua.

Fonte: o autor.

APÊNDICE D.2: ANÁLISE DA CORRELAÇÃO – NORMAS FORMAIS E CONFIANÇA
INSTITUCIONAL NAS ENTIDADES DE GARANTIA MÚTUA.

Análise comparativa – Correlações, coeficientes de Pearson e Spearman

Correlação⁵²⁰ entre as normas formais e a confiança na correção e no rigor do comitê técnico com respeito à análise para a concessão de garantia.

	Pearson	Spearman	Correlação	Obs.:
Bloco 1: Perfil				
1. Idade	0,176* Sign. 0,038 N=140	0,222** Sign. 0,008 N=140	Negligenciável (Pearson); Fraca (Spearman)	
2. Sexo	n.a.	n.a.	n.a.	
3. Grau de Instrução	n.a.	n.a.	n.a.	
4. Lugar de moradia na infância	n.a.	n.a.	n.a.	
5.00. Dimensão das empresas entrevistadas	n.a.	n.a.	n.a.	
5.0 Faturamento anual	-0,049	-0,074	Negligenciável	
5.a Criação de postos de trabalho	-0,101	0,177* Sign. 0,036 N=140	Negligenciável	
6. Ramo das empresas entrevistadas	n.a.	n.a..	n.a.	
Bloco 2: Associações				
7. Tempo de associação à SGC / ao Confidi (meses)	0,090	0,099	Negligenciável	
7-a. Participação nas reuniões do Confidi	0,246** Sign. 0,003 N=140	0,203* Sign. 0,016 N=140	Fraca (Pearson e Spearman)	
8. Associação a uma associação comercial / de categoria profissional	n.a.	n.a.	n.a.	
9. Tempo de Associação à associação comercial / associação de categoria profissional (meses)	-0,038	0,070	Negligenciável	
10. Frequência de participação nas reuniões da associação comercial / de categoria profissional	0,167	0,200	Negligenciável (Pearson); Fraca (Spearman)	
11. Associação à cooperativa de crédito / Banco de Crédito Cooperativo (BCC)	n.a.	n.a.	n.a.	
12. Tempo de associação à cooperativa de crédito / aos bancos de crédito cooperativo (BCC) (meses)	-0,032	0,018	Negligenciável	

⁵²⁰ As correlações assinaladas com * (em negrito) são significativas no nível de significância de 0,05; as assinaladas com ** (em negrito) são significativas no nível de significância de 0,01.

13. Frequência de participação nas reuniões da cooperativa de crédito / dos bancos de crédito cooperativo (BCC)	-0,024	0,030	Negligenciável	
<u>Bloco 3: Acesso ao Crédito</u>				
14. Acesso ao crédito nos últimos 12 meses	n.a.	n.a.	n.a.	
15. Eventuais dificuldades encontradas	n.a.	n.a.	n.a.	
16. Dificuldades no acesso ao crédito citadas	n.a.	n.a.	n.a.	
17. Dificuldades no relacionamento com as instituições financeiras citadas	n.a.	n.a.	n.a.	
<u>Bloco 4: Operações de crédito e garantia</u>				
18. Finalidade da última operação de crédito	n.a.	n.a.	n.a.	
19. Garantias reais	n.a.	n.a.	n.a.	
20. Número de operações realizadas com a garantia da SGC ou confidi	-0,014	0,010	Negligenciável	
21. Valor do último financiamento	n.a.	n.a.	n.a.	
22. Percentual da garantia em relação à operação de crédito	n.a.	n.a.	n.a.	
23. A garantia permitiu ...	n.a.	n.a.	n.a.	
24. Status relativo ao pagamento das parcelas	n.a.	n.a.	n.a.	
<u>Bloco 5: Redes de relacionamento</u>				
25. Anos de moradia na cidade	0,106	0,175* Sign. 0,039 N=140	Negligenciável	
26. Conhecimento de pessoas influentes na cidade	0,159	0,143	Negligenciável	
27. Conhecimento de executivos da SGC / do confidi	0,223** Sign. 0,008 N=140	0,246** Sign. 0,003 N=140	Fraca	
28. Conhecimento do entrevistado pelos executivos da SGC / do confidi	0,213* Sign. 0,012 N=139	0,220** Sign. 0,009 N=139	Fraca	
29. Conhecimento da empresa pelos executivos da SGC / do confidi	0,222* Sign. 0,012 N=128	0,269** Sign. 0,002 N=128	Fraca	

30. Conhecimento da capacidade efetiva de pagamento da empresa pela SGC / pelo confidi	0,435** Sign. 0,000 N=133	0,423* Sign. 0,000 N=133	Moderada	Teste de Kolmogorov-Smirnov: si. 0,000 (é rejeitada a hipótese de normalidade de distribuição dos dados)
31. Transparência no relacionamento com o cliente	0,513** Sign. 0,000 N=139	0,534** Sign. 0,000 N=139	Moderada	Teste de Kolmogorov-Smirnov: sig. 0,000 (é rejeitada a hipótese de normalidade de distribuição dos dados)
32. Conhecimento dos associados em outros grupos	0,101	0,068	Negligenciável	
33. Tempo de conhecimento de outros associados da SGC / do confidi	0,132	0,091	Negligenciável	
34. Número de associados ao SGC / ao confidi conhecidos	0,097	0,052	Negligenciável	
35. Número de parentes ou amigos que são associados à SGC / ao confidi	0,118	0,073	Negligenciável	
36. Relações comerciais entre associados à SGC / ao confidi	0,074	0,074	Negligenciável	
37. Tempo do relacionamento comercial entre associados da SGC / do confidi	0,081	0,076	Negligenciável	
37a. Conhecimento de executivos da instituição financeira (banco ou cooperativa de crédito)	0,240** Sign. 0,004 N=140	0,258** Sign. 0,002 N=140	Fraca	
37b. Conhecimento do entrevistado pelos executivos da instituição financeira (banco ou cooperativa de crédito)	0,223** Sign. 0,008 N=140	0,270** Sign. 0,001 N=140	Fraca	
37c. Conhecimento da empresa pelos executivos da instituição financeira (banco ou cooperativa de crédito)	0,296** Sign. 0,000 N=139	0,308** Sign. 0,000 N=139	Fraca	
37d. Conhecimento da capacidade efetiva de pagamento da empresa pela instituição financeira (banco ou cooperativa de crédito)	0,319** Sign. 0,000 N=140	0,355** Sign. 0,000 N=140	Fraca	
37e. Transparência do banco no relacionamento com o cliente	0,242** Sign. 0,004 N=139	0,286** Sign. 0,001 N=139	Fraca	
38. Conhecimento de associados à cooperativa de crédito / ao banco de crédito cooperativo (BCC) em outros grupos	-0,037	0,013	Negligenciável	
39. Tempo de conhecimento de outros associados à cooperativa de crédito / ao banco de crédito cooperativo (BCC)	-0,036	0,019	Negligenciável	

40. Número de associados à cooperativa de crédito / ao banco de crédito cooperativo conhecidos	0,008	0,048	Negligenciável	
41. Número de parentes ou amigos que são associados à cooperativa de crédito / ao banco de crédito cooperativo	-0,027	0,035	Negligenciável	
42. Relações comerciais entre associados à cooperativa de crédito / ao banco de crédito cooperativo	-0,034	0,032	Negligenciável	
43. Tempo do relacionamento comercial entre associados à cooperativa de crédito / ao banco de crédito cooperativo	-0,036	0,024	Negligenciável	
43a. Conhecimento de dirigentes da associação comercial / de categoria profissional	-0,092	0,062	Negligenciável	
43b. Conhecimento do entrevistado pelos dirigentes da associação comercial / de categoria profissional	-0,090	0,058	Negligenciável	
43c. Conhecimento da empresa pelos dirigentes da associação comercial / de categoria profissional	-0,095	0,041	Negligenciável	
44. Conhecimento de associados à associação comercial / de categoria profissional em outros grupos	-0,096	0,030	Negligenciável	
45. Tempo de conhecimento de associados à associação comercial / de categoria profissional	-0,093	0,051	Negligenciável	
46. Número de associados da associação comercial / de categoria profissional conhecidos	0,061	0,102	Negligenciável	
47. Número de parentes ou amigos que são associados da associação comercial / de categoria profissional	-0,101	0,020	Negligenciável	
48. Relações comerciais entre associados da associação comercial / de categoria profissional	-0,092	0,023	Negligenciável	
49. Tempo do relacionamento comercial entre associados da associação comercial / de categoria profissional	-0,082	0,039	Negligenciável	
<u>Bloco 6: Relações em Grupos</u>				
50. Cooperação nas relações comerciais.	-0,116	-0,142	Negligenciável	

51. Cooperação dos parceiros de negócio nas relações comerciais	-0,129	-0,073	Negligenciável	
52. Cooperação geral	-0,147	-0,197** Sign. 0,020 N=140	Negligenciável	
53a. Capital Social da SGC / Confidi (escala de Uphoff)	n.a.	n.a.	n.a.	
53b. Capital Social da cooperativa de crédito / banco de crédito cooperativo (escala de Uphoff)	n.a.	n.a.	n.a.	
53c. Capital Social da associação comercial / associação de categoria profissional (escala de Uphoff)	n.a.	n.a.	n.a.	
53d. Capital Social – cidade (escala de Uphoff)	n.a.	n.a.	n.a.	
54a. Capacidade organizativa do grupo - SGC / Confidi (escala de Olson)	n.a.	n.a.	n.a.	
54b. Capacidade organizativa do grupo - cooperativa de crédito / banco de crédito cooperativo (escala de Olson)	n.a.	n.a.	n.a.	
54c. Capacidade organizativa do grupo – associação comercial / associação de categoria profissional (escala de Olson)	n.a.	n.a.	n.a.	
54d. Capacidade organizativa do grupo - cidade (escala de Olson)	n.a.	n.a.	n.a.	
55. Confiança entre os associados da SGC / do confidi (questões comerciais e financeiras)	0,478** Sign. 0,000 N=83	0,447** Sign. 0,000 N=83	Moderada	Teste de Kolmogorov-Smirnov: 0,000 (é rejeitada a hipótese de normalidade de distribuição dos dados)
56. Confiança entre os associados da cooperativa de crédito / do banco de crédito cooperativo (questões comerciais e financeiras)	-0,024	0,040	Negligenciável	
57. Confiança entre os associados da associação comercial / de categoria profissional (questões comerciais e financeiras)	-0,081	0,119	Negligenciável	
58. Confiança no confidi (correção e rigor do comitê de crédito)	1,000	1,000	Identidade	Teste de Kolmogorov-Smirnov: 0,000 (não é rejeitada a hipótese de normalidade de distribuição dos dados)
59. Confiança geral (pagamento das dívidas em dia)	0,176* Sign. 0,043 N=132	0,155	Negligenciável	

Bloco 7: Normas Formais				
60. Conhecimento da lei (consequências do não pagamento de dívidas)	0,246** Sign. 0,004 N=135	0,249** Sign. 0,004 N=135	Fraca	
61. Conhecimento do contrato firmado com a SGC / com o confidi	0,296** Sign. 0,000 N=140	0,370** Sign. 0,000 N=140	Fraca	
62. Conhecimento do contrato firmado com a instituição financeira	0,313** Sign. 0,000 N=140	0,356** Sign. 0,000 N=140	Fraca	
63. As leis e regulamentos tornam mais fácil que eu confie na SGC / no confidi	0,201* Sign. 0,018 N=138	0,245** Sign. 0,004 N=138	Fraca	
64. As leis e regulamentos tornam mais fácil que eu confie na cooperativa de crédito / no banco de crédito cooperativo	-0,024	0,056	Negligenciável	
65. Conhecimento de normas jurídicas e práticas de crédito específicas	n.a.	n.a.	n.a.	
65a. Apoio ativo à punição em caso de violação de leis ou regulamentos (integração institucional): confidi	0,060	0,130	Negligenciável	
66. Apoio ativo à punição em caso de violação de leis ou regulamentos (integração institucional): cooperativa de crédito / banco de crédito cooperativo	-0,031	0,034	Negligenciável	
67. Apoio ativo à punição em caso de violação de leis ou regulamentos (integração institucional): associação comercial / de categoria profissional	-0,120	0,002	Negligenciável	
68. Apoio ativo à punição em caso de violação de leis ou regulamentos (integração institucional): Cidade	-0,012	0,186* Sign. 0,028 N=139	Negligenciável	
Bloco 8: Normas informais e reputação				
69. Importância atribuída à reputação na cidade	0,033	0,221** Sign. 0,009 N=140	Negligenciável (Pearson); Fraca (Spearman)	
70. Conhecimento da reputação entre os associados da SGC / do confidi	0,238* Sign. 0,019 N=97	0,276** Sign. 0,006 N=97	Fraca	
71. Conhecimento da reputação por parte da SGC / do confidi	0,479** Sign. 0,000 N=121	0,448** Sign. 0,000 N=121	Moderada	Teste de Kolmogorov-Smirnov: 0,000 (é rejeitada a hipótese de normalidade de distribuição dos dados)

72. Importância atribuída à reputação no grupo de associados da SGC / do confidi	0,395** Sign. 0,000 N=131	0,367** Sign. 0,000 N=131	Fraca	
73. Importância atribuída à reputação no âmbito da SGC / do confidi (instituição)	0,460** Sign. 0,000 N=139	0,487** Sign. 0,000 N=139	<u>Moderada</u>	Teste de Kolmogorov-Smirnov: sig. 0,000 (é rejeitada a hipótese de normalidade de distribuição dos dados)
74. Conhecimento da reputação entre os associados: cooperativa de crédito / banco de crédito cooperativo	0,498** Sign. 0,001 N=42	0,532** Sign. 0,000 N=135	<u>Moderada</u>	Teste de Kolmogorov-Smirnov: 0,000 (é rejeitada a hipótese de normalidade de distribuição dos dados)
75. Conhecimento da reputação pela instituição financeira	0,414** Sign. 0,000 N=138	0,486** Sign. 0,000 N=138	<u>Moderada</u>	Teste de Kolmogorov-Smirnov: 0,000 (é rejeitada a hipótese de normalidade de distribuição dos dados)
76. Importância atribuída à reputação no grupo de associados: cooperativa de crédito / banco de crédito cooperativo	0,440** Sign. 0,002 N=46	0,489** Sign. 0,001 N=46	<u>Moderada</u>	Teste de Kolmogorov-Smirnov: 0,000 (é rejeitada a hipótese de normalidade de distribuição dos dados)
77. Importância atribuída à reputação na instituição financeira (instituição)	0,211* Sign. 0,013 N=139	0,387** Sign. 0,000 N=139	Fraca	
78. Conhecimento da reputação entre os associados da associação comercial / de categoria profissional	0,090	0,240* Sign. 0,040 N=73	Negligenciável (Pearson); Fraca (Spearman)	
79. Conhecimento da reputação na associação comercial / de categoria profissional	0,159	0,334** Sign. 0,003 N=75	Negligenciável (Pearson); Fraca (Spearman)	
80. Importância atribuída à reputação no grupo de associados da associação comercial / de categoria profissional	0,162	0,349** Sign. 0,002 N=79	Negligenciável (Pearson); Fraca (Spearman)	
81. Importância atribuída à reputação na associação comercial / de categoria profissional (instituição)	0,153	0,383** Sign. 0,001 N=79	Negligenciável (Pearson); Fraca (Spearman)	
<u>Bloco 9: Efeitos</u>				
82. Efeitos do não pagamento do empréstimo sobre a reputação no âmbito da SGC / do confidi	0,175** Sign. 0,039 N=139	0,186* Sign. 0,028 N=139	Negligenciável	
83. Efeitos do não pagamento do empréstimo sobre a reputação no âmbito da instituição financeira	0,193* Sign. 0,024 N=138	0,213* Sign. 0,012 N=138	Negligenciável (Pearson); Fraca (Spearman)	
84. Efeitos do não pagamento do empréstimo sobre a reputação no âmbito da associação comercial / de categoria profissional	0,111	0,250* Sign. 0,027 N=79	Negligenciável (Pearson); Fraca (Spearman)	

85. Efeitos financeiros do não pagamento do empréstimo sobre os negócios	0,093	0,320** Sign. 0,000 N=137	Negligenciável (Pearson); Fraca (Spearman)	
85a. Principal razão para o pagamento das dívidas	n.a.	n.a.	n.a.	
Bloco 10: Outros resultados e expectativas futuras				
86. Oportunidades comerciais criadas para o associado ao SGC / confidi	0,290** Sign. 0,001 N=130	0,351** Sign. 0,000 N=130	Fraca	
87. Oportunidades comerciais criadas para o associado à cooperativa de crédito / banco de crédito cooperativo	-0,09	0,099	Negligenciável	
88. Oportunidades comerciais criadas para o associado da associação comercial / de categoria profissional	-0,116	0,004	Negligenciável	
89. Uso da garantia da SGC / do confidi no futuro	0,144	0,276** Sign. 0,001 N=132	Negligenciável (Pearson); Fraca (Spearman)	
90. Serviços que os entrevistados gostariam que fossem ofertados pelas SGC / pelos confidi	n.a.	n.a.	n.a.	

Quadro 27 - Análise da correlação entre as normas formais e a confiança institucional nas entidades de garantia mútua.

Fonte: o autor.

**APÊNDICE E: ANÁLISE DESCRITIVA DOS RESULTADOS DA SURVEY EM
TOLEDO, PARANÁ**

Apêndice E: Análise descritiva dos resultados das entrevistas em Toledo (PR)

E.1 Perfil dos entrevistados em Toledo

Os setenta empreendedores entrevistados em Toledo tinham entre 25 e 63 anos, com a média etária de 42,27 anos, concentrando-se na faixa etária entre 40 e 49 anos.

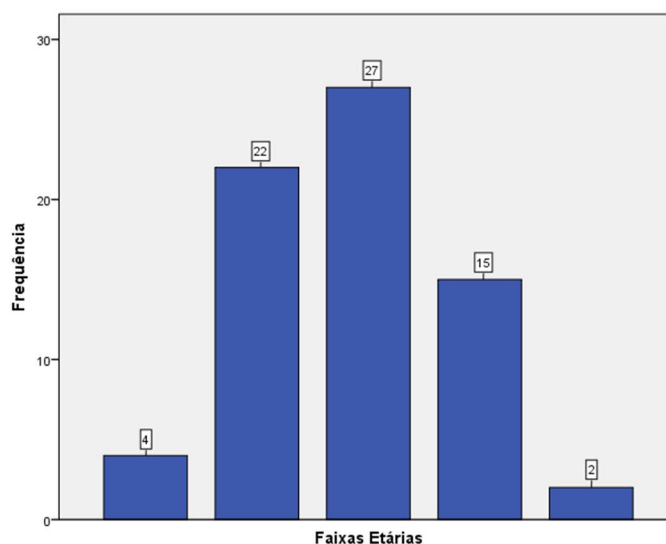


Figura 150 - Distribuição de frequência da idade dos entrevistados – Toledo (PR).

Fonte: o autor.

A maioria dos entrevistados (74,3 por cento) era do sexo masculino. Quanto à escolaridade, a maioria dos entrevistados possuía o ensino médio completo (35,7 por cento), seguida do grupo de empreendedores com curso superior completo (30 por cento).

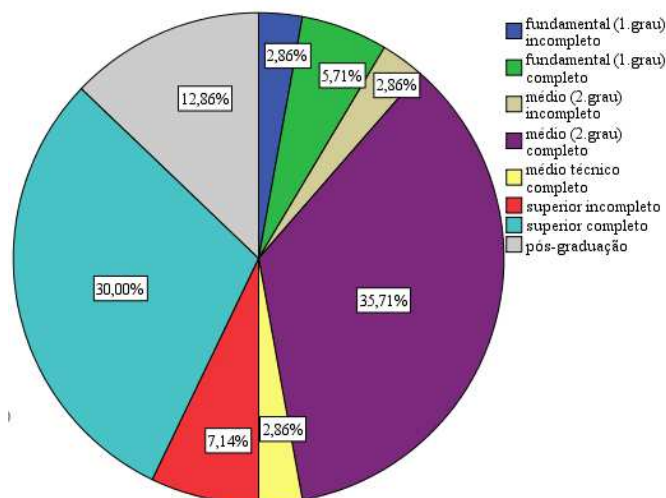


Figura 151 - Distribuição de escolaridade dos entrevistados – Toledo (PR).

Fonte: o autor.

A maioria dos entrevistados teve sua infância em Toledo (51,3 por cento). Em seguida, são frequentes na amostra os migrantes de outras cidades do oeste paranaense (27,1 por cento dos entrevistados), de outras regiões do Paraná (10 por cento dos entrevistados) e de outros estados (10 por cento dos entrevistados).

E.2 Perfil dos empreendimentos

A análise de porte, considerando a classificação das empresas cujos empresários foram entrevistados, mostra concentração dos clientes no segmento das empresas de pequeno porte, seguido pelos segmentos das microempresas e dos microempreendedores individuais⁵²¹. Apenas 1,43 por cento (uma única empresa) possuía faturamento real que a caracterizaria como empresa de médio porte.

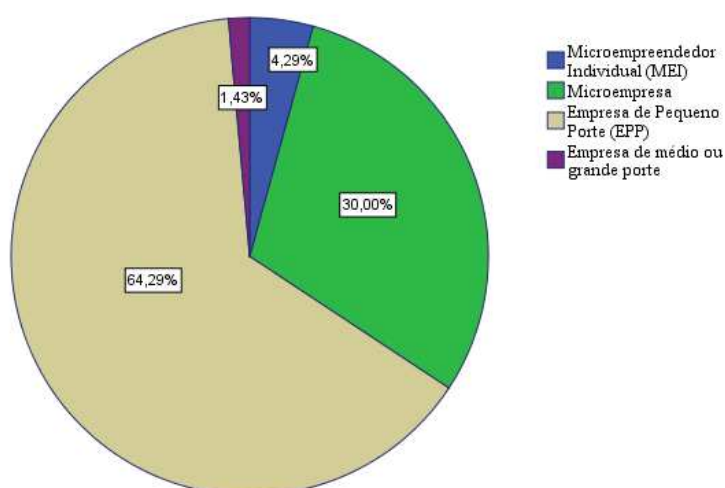


Figura 152 - Distribuição por porte das empresas da amostra - Toledo (PR).

Fonte: o autor.

A distribuição de postos de trabalho gerados mostra que 64,3 por cento dos empreendimentos da amostra em Toledo geram até 3 postos de trabalho, e 20 por cento dos empreendimentos geram ocupação apenas para o empreendedor⁵²².

⁵²¹ A análise considera o faturamento real declarado das empresas à Garantioeste, e não o faturamento contábil, em razão da frequente divergência entre esses valores, por razões fiscais.

⁵²² A análise considera a existência de postos de trabalho, e não a existência de relações de vínculo empregatício. Assim, tanto o empreendedor quanto familiares que trabalham no empreendimento sem qualquer vínculo formal foram considerados como postos de trabalho efetivamente ocupados.

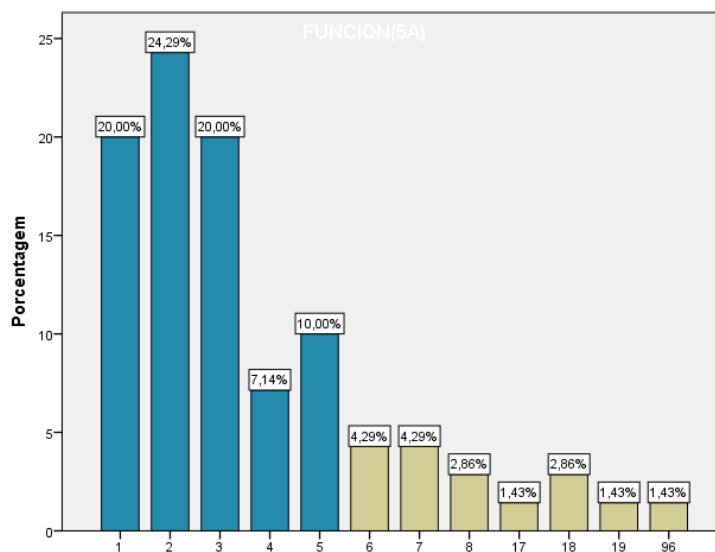


Figura 153 - Distribuição do número de postos de trabalho gerados das empresas da amostra em Toledo (PR)

Fonte: o autor.

A maioria das empresas da amostra atua no setor de varejo (54,29 por cento); a segunda maior frequência se refere às empresas que atuam no setor de serviços (35,71 por cento).

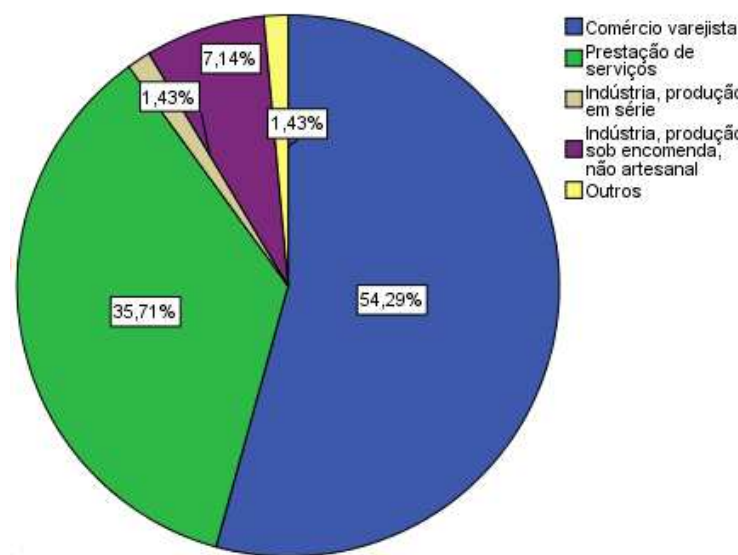


Figura 154 - Distribuição da natureza das atividades das empresas da amostra em Toledo (PR).

Fonte: o autor.

E.3 Relações Associativas

As empresas entrevistadas são associadas da Garantioeste, em média, há 33 meses, com grande variação do tempo de associação – entre 2 e 82 meses. Quarenta por cento das empresas se associou à Garantioeste nos últimos 2 anos e sessenta por cento nos últimos 3 anos, o que evidencia o acelerado crescimento da entidade de garantia.

A maioria das empresas da amostra é associada da associação comercial e empresarial da cidade (81,4 por cento). Vinte e sete por cento das empresas associadas possuíam até cinco anos de tempo de associação, e quarenta e quatro por cento haviam se tornado sócias da associação comercial local no intervalo entre cinco e dez anos anteriores à realização da entrevista. Todavia, a maioria (62 por cento) dos entrevistados que são sócios da associação comercial e manifestaram a frequência de sua participação (58 entrevistados) tem uma participação reduzida nas reuniões da entidade, e apenas doze por cento do grupo tem uma participação frequente⁵²³. Três entrevistados afirmaram que são associados da associação comercial em razão do plano de saúde oferecido aos associados e em razão do acesso aos dados do Sistema de Proteção ao Crédito. Caso tal tática seja prevalente no grupo com baixa participação, isto caracterizaria, uma relação instrumental com a associação comercial por parte desse grupo, e não efetivamente vinculada às finalidades centrais: a união e o fortalecimento da classe empresarial local (ACIT, 2018)⁵²⁴.

A quase totalidade dos entrevistados é associada de uma das duas cooperativas de crédito atuantes na cidade de Toledo: a SICRED e a SICOOB, o que se justifica face ao modelo de operação da Garantioeste. O tempo de associação à cooperativa de crédito é, em média, de 78 meses; cinquenta e seis por cento dos entrevistados são associados há mais de seis anos. Todavia, a participação nas reuniões da cooperativa de crédito é escassa: 71 por cento dos entrevistados tem uma participação reduzida, e 55 por cento nunca participaram das reuniões da entidade a qual são associados. Aproximadamente 16 por cento dos entrevistados do grupo tem uma participação frequente nas reuniões da cooperativa de crédito.

⁵²³ De acordo com a escala adotada na pesquisa, é considerada uma participação reduzida àquela avaliada pelo próprio entrevistado com as notas 1 (nunca), 2 e 3; a participação regular é considerada como aquela relativa às notas auto-atribuídas 4 a 7, e é considerada elevada uma participação com nota superior a 7.

⁵²⁴ Conforme enuncia o sítio eletrônico da entidade e também o art 3º, inciso I, do estatuto da entidade, que afirma “à Associação compete congregar, defender e representar os interesses da livre iniciativa, empenhando-se no fortalecimento das classes” (ACIT, 2014).

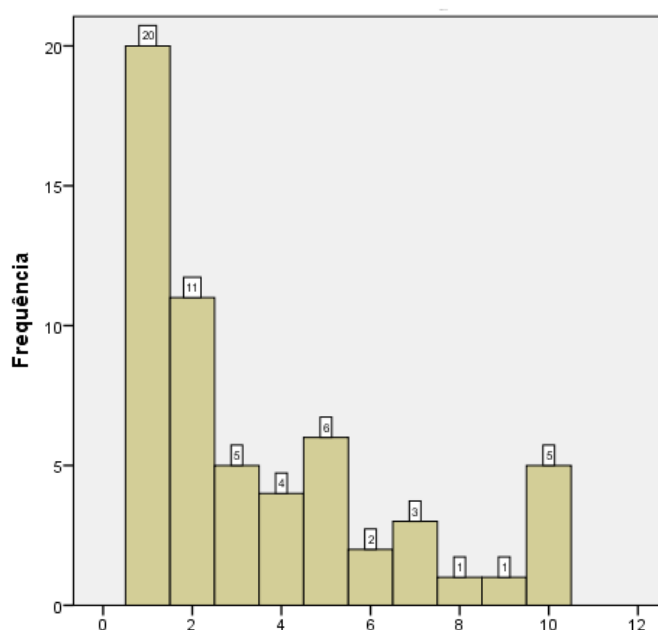


Figura 155 - Distribuição da frequência de participação nas reuniões da associação comercial em Toledo (PR).
Fonte: o autor.

E.4 Crédito

Setenta e três por cento dos entrevistados buscou crédito nos doze meses anteriores à realização da pesquisa, com ou sem a utilização da carta de garantia de crédito emitida pela Garantioeste.

Oitenta por cento dos entrevistados afirmaram que a empresa não enfrentou dificuldades no acesso ao crédito na instituição financeira. A dificuldade mais citada pelos entrevistados que afirmaram ter tido dificuldades na contratação de operação de crédito foi o nível das taxas de juros (“as taxas de juros muito altas”), que correspondeu a 21 por cento de um total de 14 citações, seguida da *falta de garantias reais* e da *existência de restrições cadastrais*, motivos que corresponderam a 14 por cento das dificuldades citadas⁵²⁵.

Entre as razões citadas como razões dadas pela entidade financeira para não conceder o empréstimo, destaca-se a *empresa ser recente*, com 27 por cento de um total de 14 citações, seguida do *baixo faturamento da empresa* (18 por cento) e da *existência de restrições cadastrais* da empresa no SERASA (também com 18 por cento).

⁵²⁵ A questão (“Quais foram as dificuldades encontradas na contratação da operação de crédito?”) permitia mais uma citação.

E.5 Operações de Crédito e Garantias

A principal finalidade apontada para as operações de crédito foi o capital de giro (61 por cento) de um total de 74 citações, seguida da *reforma do negócio* (16 por cento) e da *compra de máquinas e equipamentos* (14 por cento).

A forma de garantia real que poderia ser oferecida pelos entrevistados mais citada foi *veículos* (43 por cento, de um total de 104 citações), seguida de *imóveis* (39 por cento), *máquinas e equipamentos* (7 por cento) e *estoques* (7 por cento). Houve apenas quatro citações afirmaram não ser possível a apresentação de qualquer forma de garantia real.

A maioria dos entrevistados realizou apenas uma operação com o uso de carta de garantia, o que se mostra coerente com o tempo médio de associação do grupo entrevistado, de 33 meses. O gráfico a seguir destaca a frequência do número de operações com carta de garantia realizadas pelos entrevistados.

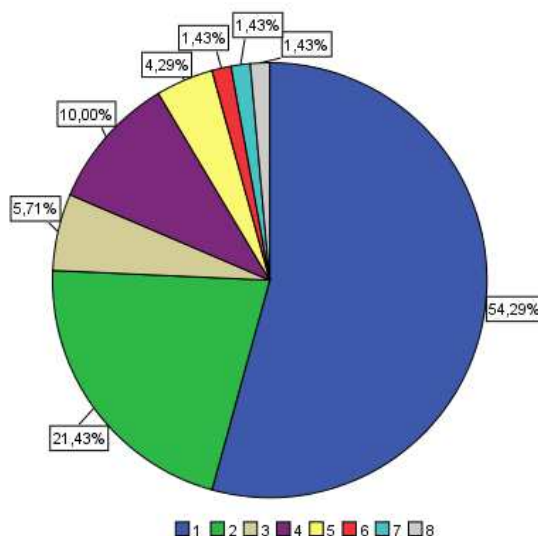


Figura 156 - Distribuição da frequência do número de operações com carta de garantia realizadas pelos associados da Garantioeste entrevistados em Toledo (PR).

Fonte: o autor.

A distribuição das classes de valor, apresentada no gráfico a seguir, mostra uma concentração dos valores das operações na faixa de valores entre 10 e 30 mil reais (38,57 por cento), seguida da faixa de valores entre 30 a 50 mil reais, com pouco mais de 25 por cento das operações. Mais de 90 por cento das operações se encontravam com uma cobertura na faixa entre 80% a 89 por cento do valor contratado.

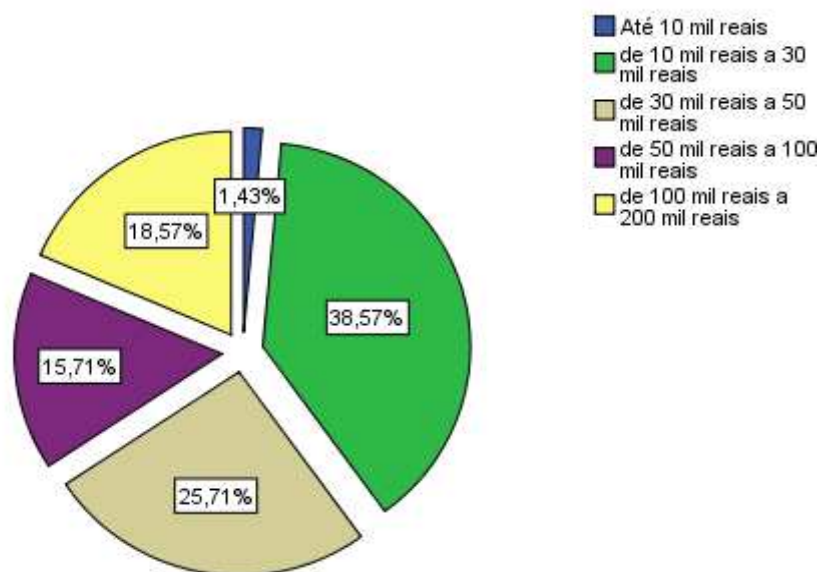


Figura 157 - Distribuição das faixas de valores das operações com carta de garantia, realizadas pelos associados da Garantioeste entrevistados em Toledo (PR).

Fonte: o autor.

Para os entrevistados, a carta representou especialmente um modo de reduzir a taxa de juros, tendo sido o efeito citado por 65 por cento das 94 citações. A redução da documentação exigida pelo banco representou 22 por cento das respostas. O acesso ao crédito teve apenas 4 citações, representando 5,7 por cento das respostas. Mostra-se evidente que, para o grupo entrevistado, a garantia de crédito não representa uma forma de conseguir o acesso ao crédito, mas de redução das taxas de juros cobradas na operação pela instituição financeira.

Em 69 das 70 operações consideradas, houve o pagamento pontual das prestações. Em apenas um caso houve a necessidade de renegociação de valores, juros e prazos.

E.6 Redes de Relacionamento

Os entrevistados residem em Toledo em média 30,7 anos, com desvio-padrão de 13,5 anos, com distribuição normal⁵²⁶. O elevado tempo na cidade permite afirmar que há, por parte da maioria dos entrevistados do grupo, um conhecimento consolidado das normas informais locais e dos valores da sociedade local.

⁵²⁶ Não foi possível rejeitar a hipótese nula de curva normal no teste de Kolmogorov-Smirnov, dada a significância de 0,2.

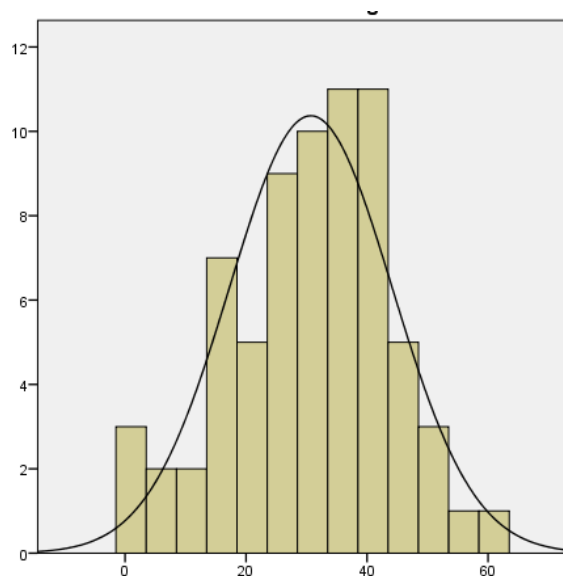


Figura 158 - Histograma do tempo de residência dos associados da Garantioeste entrevistados em Toledo (PR).
Fonte: o autor.

A maioria dos entrevistados (58,6 por cento) afirma conhecer muitas pessoas influentes na cidade⁵²⁷. A distribuição, todavia, mostra que há um grupo minoritário – de aproximadamente 23 por cento dos entrevistados – que não tem proximidade ou que considera não conhecer pessoas influentes em Toledo.

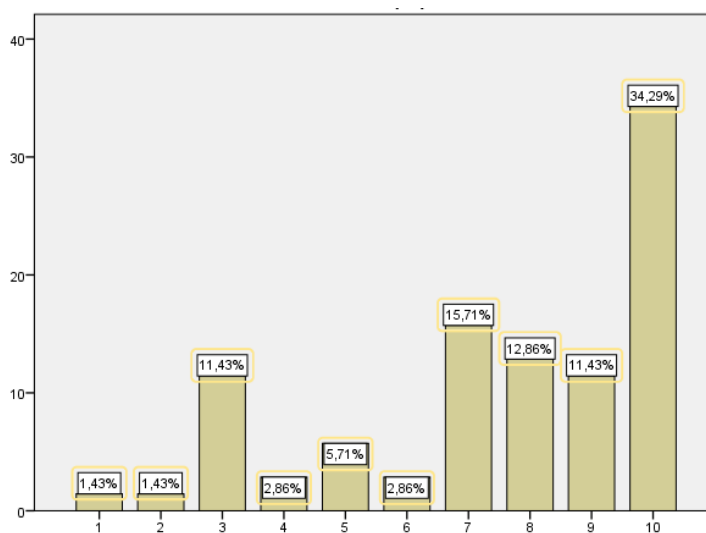


Figura 159 - Avaliação do critério “conheço pessoas influentes” pelos associados da Garantioeste entrevistados em Toledo (PR).
Fonte: o autor.

⁵²⁷ Foram consideradas como afirmativas apenas as avaliações 8, 9 e 10 da escala de 1 a 10 em resposta à afirmação “Conheço pessoalmente pessoas influentes na cidade”, onde o valor 10 significa “conheço muitas pessoas influentes na cidade”. Destaque-se que a avaliação média do grupo foi de 7,54.

Cinquenta por cento dos entrevistados afirmam desconhecer ou pouco conhecer os executivos da Garantioeste⁵²⁸, o que se mostra coerente com o modelo de operações adotado pela empresa. Apenas vinte por cento dos associados afirmou “conhecer há muito tempo” os executivos da sociedade de garantia de crédito⁵²⁹. Em sentido semelhante, 45,7 por cento dos associados afirmam que os executivos da sociedade de garantia de crédito não os conhecem bem.

Para 51,5 por cento dos entrevistados, os executivos da Garantioeste conhecem bem a sua empresa; para 23,5 por cento os executivos pouco conhecem do seu empreendimento. Se é possível argumentar que há a presença de alguma incerteza quanto ao conhecimento do negócio pelos executivos, não é possível dizer o mesmo sob o ponto de vista institucional: 77,9 por cento afirmam que a Garantioeste conhece em profundidade sua capacidade de pagamento, e apenas 7,4 por cento consideram que a sociedade de garantia de crédito não conhece bem sua capacidade de honrar as prestações.

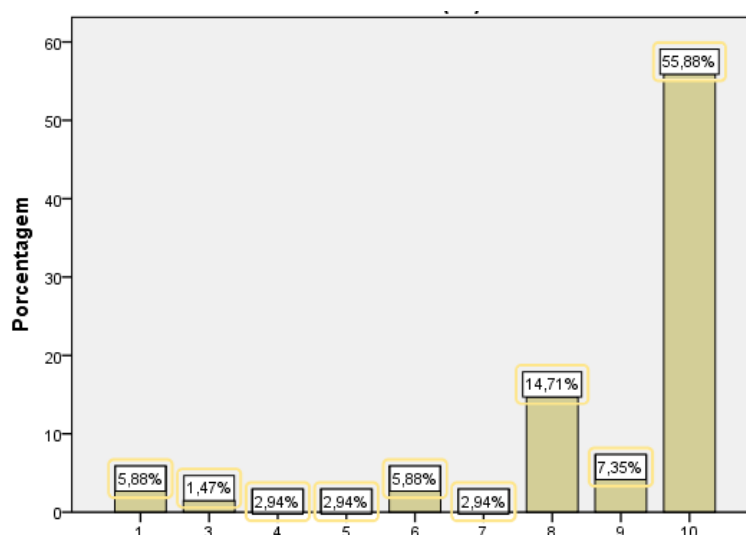


Figura 160 - Avaliação do conhecimento da capacidade de pagamento dos associados da Garantioeste pela instituição, na avaliação dos entrevistados em Toledo (PR).

Fonte: o autor.

Aproximadamente noventa por cento dos associados consideram que a Garantioeste é transparente em seu relacionamento com os associados⁵³⁰; e apenas seis por cento dos

⁵²⁸ Percentagem acumulada das respostas de 1 a 3 da questão “conheço há bastante tempo um ou mais executivos da sociedade de garantia de crédito”.

⁵²⁹ Consideradas as avaliações 8, 9 e 10 da escala da questão “conheço há bastante tempo um ou mais executivos da sociedade de garantia de crédito”.

⁵³⁰ Consideradas as avaliações 8, 9 e 10 da escala. Destaque-se que 80,6% dos associados atribuíram a nota máxima - 10 – quanto a transparência no relacionamento entre a sociedade de garantia de crédito e os associados.

entrevistados avaliou como pouco transparente o relacionamento com a sociedade de garantia de crédito.

A maioria dos associados (67,2 por cento) desconhece ou conhece muito pouco outros *associados da Garantioeste*⁵³¹; apenas nove por cento dos entrevistados afirmou conhecer muitos associados em outros grupos dos quais participa. A média de associados conhecidos pelos entrevistados, que participam de outros grupos, é de 5,2 pessoas.

Quatorze por cento dos entrevistados afirmam conhecer os associados da Garantioeste há muito tempo.

Em sentido semelhante, os entrevistados afirmam não possuir nenhum ou muito poucos parentes ou amigos que são associados da SGC (75,4 por cento), e não possuir ou possuir poucos parceiros comerciais associados à SGC (70,8 por cento). Apenas 12,3 por cento dos entrevistados afirmam ter parceiros comerciais de longa data que são associados à Garantioeste. Este resultado é explicado pelo modelo operacional em prática na Garantioeste, onde não há nenhum espaço de contato institucional entre os associados -em outras palavras, no modelo atual, **a sociedade não é um locus de formação de redes de relacionamentos.**

Quando questionados quanto a conhecer associados da *cooperativa de crédito* a que são associados em outros grupos, *a maioria dos entrevistados (52,7 por cento) conhece muitos associados da cooperativa de crédito em outros grupos dos quais participa, há muito tempo* (68,6 por cento). Os entrevistados conhecem em média 55 cooperados em outros grupos dos quais participam⁵³². *As redes de relacionamentos dos cooperados tem uma forte participação tanto de parentes ou amigos (64,3 por cento) quanto de parceiros comerciais (55,7 por cento), conhecidos há muito tempo (52,9 por cento)*⁵³³. **Os resultados indicam a importância de rede de relacionamentos na cooperativa de crédito para os entrevistados.**

Em sentido semelhante, quando questionados quanto a conhecer associados da associação comercial a que são associados em outros grupos, um percentual ainda maior dos entrevistados (68,4 por cento) conhece muitos associados da associação comercial em outros grupos dos quais participa, há muito tempo (75 por cento)⁵³⁴. Os entrevistados conhecem em

⁵³¹ Cabe destacar que 55,7% dos entrevistados afirmou não conhecer nenhum outro associado em outros grupos dos quais participa.

⁵³² A extensão das redes de relacionamentos é bem diversa entre os participantes, com destaque para as redes de dez (12,9%), vinte (10%) e cinquenta cooperados que participam também em outros grupos. Pouco mais de vinte por cento dos entrevistados (21,4%) afirmou conhecer mais de 50 cooperados em outros grupos dos quais participam.

⁵³³ Consideradas as avaliações 8, 9 e 10 das respectivas escalas.

⁵³⁴ Destaque-se, todavia, que a base de entrevistados que é associada à associação comercial e empresarial de Toledo é menor, pois dez (14,3%) dos entrevistados não era associada à associação comercial e empresarial.

média 216 associados da em outros grupos dos quais participam⁵³⁵. As redes de relacionamentos dos associados à associação comercial e empresarial tem uma participação um pouco maior do que as cooperativas de parentes ou amigos (65,7 por cento) quanto de parceiros comerciais (64,3 por cento), conhecidos há muito tempo (74,3 por cento)⁵³⁶. **Os resultados confirmam a importância de rede de relacionamentos na associação comercial e empresarial local para os entrevistados.**

Os fortes laços entre os entrevistados indicam a **presença de uma rede densa, com fechamento relacional**, uma das condições estruturantes do capital social, como indica Coleman (1988, p. S105 – S109).

E.7 Reciprocidade e cooperação

A maioria dos entrevistados (38,6 por cento) afirma não cooperar (ou pouco cooperar) sem antes conhecer bem os parceiros comerciais. Se declaram abertos à cooperação com novos parceiros comerciais 21, 7 por cento dos entrevistados, e 39,7 por cento atribuíram avaliações intermediárias. Cabe destacar o elevado percentual de posições de desconfiança extrema (“nunca coopero sem antes conhecer bem meus parceiros comerciais”), correspondente ao extremo da escala, e que representou 21,4 por cento dos entrevistados. A figura a seguir apresenta a distribuição das avaliações da autoavaliação da cooperação nas relações comerciais.

⁵³⁵ A extensão das redes de relacionamentos é mais uma vez, bem diversa entre os participantes, com destaque para as redes de setenta (14,3%), cem (11,4%) e vinte (11,4%) associados conhecidos também em outros grupos. Vinte por cento dos entrevistados afirmou conhecer mais de 100 associados em outros grupos dos quais participam.

⁵³⁶ Consideradas as avaliações 8, 9 e 10 das respectivas escalas. Cabe ainda destacar o elevado número de entrevistados que avaliou com a pontuação máxima a intensidade de participação de parentes e amigos, de parceiros comerciais e da duração longa desses relacionamentos: 37,1%, 37,1% e 41,4% dos entrevistados, respectivamente.

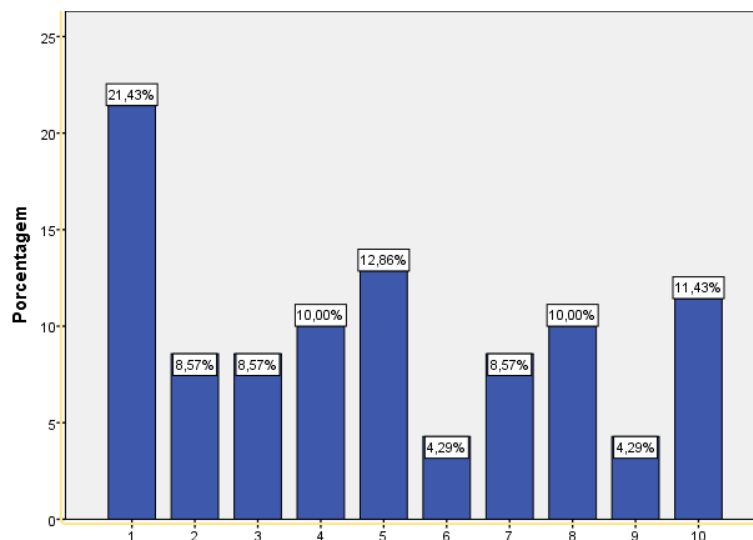


Figura 161 - Autoavaliação pelos entrevistados em Toledo (PR) de sua abertura à cooperação em novas relações comerciais .

Fonte: o autor.

A avaliação da abertura à cooperação por parte de novos parceiros comerciais se mostrou diversa. Para a maioria dos entrevistados (36,8 por cento), os novos parceiros comerciais foram cooperativos “mesmo antes de conhecer bem” os entrevistados. A avaliação de fechamento inicial à confiança por parte dos novos parceiros foi dada por 27,9 por cento dos entrevistados.

Estendida a questão à avaliação dos toledanos quanto à pré-disposição em cooperar, a maioria dos entrevistados considera que os habitantes de Toledo têm uma posição intermediária (cujos extremos são “*nunca cooperar sem antes conhecer bem a outra pessoa*” e “*sempre cooperar mesmo antes de conhecer bem a outra pessoa*”). A distribuição da avaliação da pré-disposição dos habitantes de Toledo à cooperação pelos entrevistados é apresentada na figura 162.

Aos entrevistados foi apresentada a escala desenvolvida por Uphoff (2000) - a qual, em que pese ser sido definida pelo autor como uma medição de capital social, é na verdade uma medição da abertura à cooperação. A avaliação realizada pelos empreendedores com referência à abertura a cooperação na Garantioeste, na cooperativa de crédito, na associação comercial e empresarial local e na cidade, de forma geral, indicou a prevalência de cooperação máxima na sociedade de garantia de crédito⁵³⁷ e na associação comercial, bem como de cooperação

⁵³⁷ A quantidade de entrevistados que respondeu à questão, no caso da Garantioeste, foi de apenas 30 entrevistados, o que aumenta a margem de erro em relação às demais instituições avaliadas, cuja número de respondentes foi sempre superior a 50.

substancial na cooperativa de crédito. Os entrevistados consideram que na cidade é prevalente a cooperação em nível elementar. A frequência dos níveis apontados pelos associados é apresentada na figura 163.

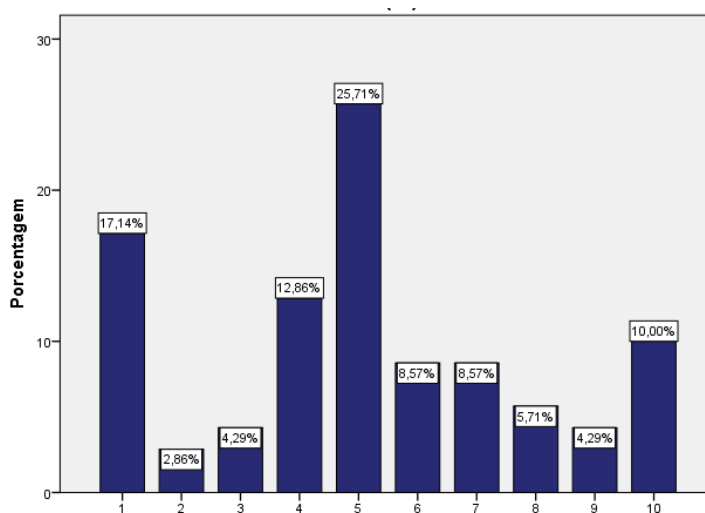


Figura 162 - Avaliação pelos entrevistados da pré-disposição à cooperação pelos habitantes de Toledo (PR).

Fonte: o autor.

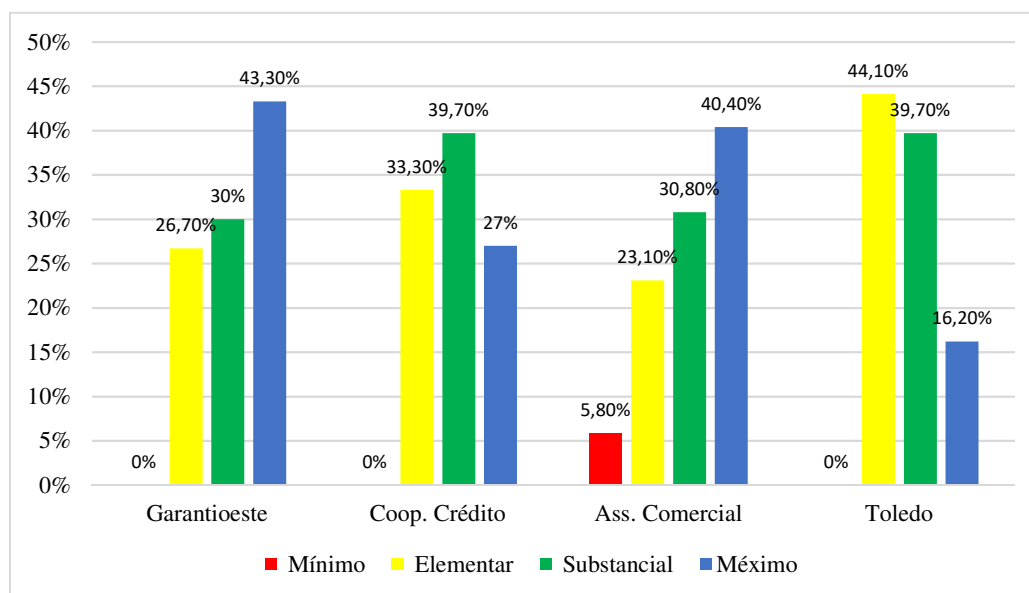


Figura 163 - Avaliação pelos entrevistados do nível de cooperação na Garantioeste, na cooperativa de crédito, na associação comercial e na cidade de Toledo (PR).

Fonte: o autor.

A capacidade de organização coletiva entre os associados da Garantioeste, da cooperativa de crédito, da associação comercial e da cidade (considerada de forma geral) foi avaliada pelos

entrevistados com a utilização da escala proposta por Olson (1999 [1965]). Os resultados dessa avaliação são apresentados na figura a seguir.

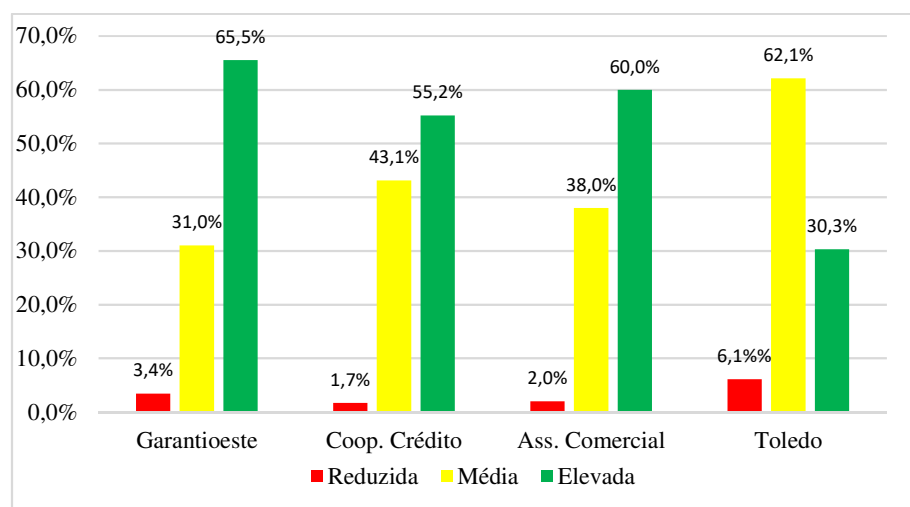


Figura 164 - Avaliação pelos entrevistados do nível de capacidade de organização coletiva na Garantioeste, na cooperativa de crédito, na associação comercial e na cidade de Toledo (PR).

Fonte: o autor.

Observa-se que há, na percepção dos entrevistados, uma capacidade elevada de organização coletiva para o benefício comum, que diverge das conclusões de Olson (1999 [1965]) sobre a capacidade de organização coletiva dos grupos.

E.8 Confiança

Há, por parte dos entrevistados, um nível elevado de confiança nos demais associados nos três tipos de associações no que se refere a questões comerciais e financeiras⁵³⁸. A maioria dos associados atribuiu notas altas quanto ao nível de confiança no contexto de relações comerciais e financeiras, mais elevado na Garantioeste⁵³⁹ (60,6 por cento) e na cooperativa de crédito (56 por cento), e um pouco menor nos associados da Associação Comercial (45,4 por cento)⁵⁴⁰. No âmbito geral da cidade, a confiança generalizada, no que se refere a questões comerciais e financeiras⁵⁴¹, recebeu uma avaliação

⁵³⁸ A escolha de aspectos comerciais e financeiros reflete as recomendações de Hardin (2002, p.7), que destaca que a confiança de um indivíduo em outro sempre se refere a um tema específico. Assim, dado o tema deste trabalho – a construção da confiança e do capital social nas entidades de garantia mútua de crédito – optou-se por especificar a confiança no âmbito de relações comerciais e financeiras.

⁵³⁹ Em razão do número mais reduzido de respostas válidas (38) há um maior erro associado às respostas relativas à Garantioeste.

⁵⁴⁰ Ainda assim, a diferença entre a atribuição de uma confiança elevada (notas 8 a 10) e uma confiança média (notas 4 a 7) foi de 11,4%.

⁵⁴¹ A confiança em relações comerciais e financeiras, de forma geral, foi traduzida na expectativa do efetivo adimplemento pontual de dívidas (“Nesta cidade as pessoas geralmente pagam suas dívidas em dia”).

intermediária – o que destaca o maior ambiente de confiança no grupo dos associados. A figura a seguir resume a avaliação da confiança nos demais associados pelos entrevistados nas associações pesquisadas.

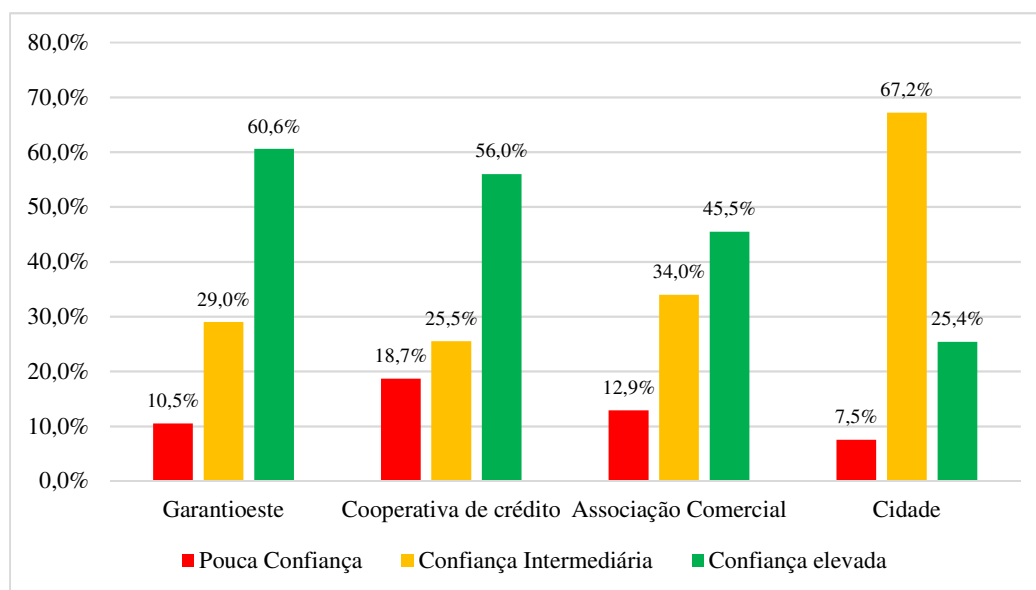


Figura 165 - Avaliação do nível de capital social na Garantioeste, na cooperativa de crédito, na Associação Comercial e na cidade de Toledo (PR) pelos empreendedores entrevistados.

Fonte: o autor.

E.9 Normas formais

Como anteriormente apresentado, a eficácia das normas formais envolve o conhecimento das normas relativas à relação jurídica e as penalidades relativas ao descumprimento da norma. Para as operações de crédito, a pesquisa procurou verificar a avaliação dos entrevistados relativa à percepção geral do conhecimento das normas relativas ao crédito (e suas garantias) pelos habitantes de Toledo, bem como das leis e resoluções sobre cooperativas de crédito – o principal tipo de instituição financeira envolvida nas operações de crédito. Também foi verificada a autoavaliação do conhecimento das disposições contratuais envolvidas, tanto aquelas relativas ao contrato de garantia de crédito (com a sociedade de garantia de crédito) quanto as relativas ao contrato de concessão de crédito (com a instituição financeira conveniada).

A maioria dos entrevistados (73,9 por cento) considera que os habitantes de Toledo conhecem as normas sancionadoras relativas ao não-pagamento de dívidas. Este percentual (na verdade, um percentual superior) pode ser considerado para os próprios entrevistados⁵⁴². A

⁵⁴² Observe-se que a pergunta direta (“O senhor/ senhora conhece a lei e as consequências do não-pagamento de dívidas”) não foi realizada intencionalmente, pois a pergunta direta poderia ser mal interpretada com prejuízo da continuidade da entrevista.

figura a seguir apresenta a avaliação atribuída ao conhecimento das normas formais relativas ao não-pagamento de dívidas.

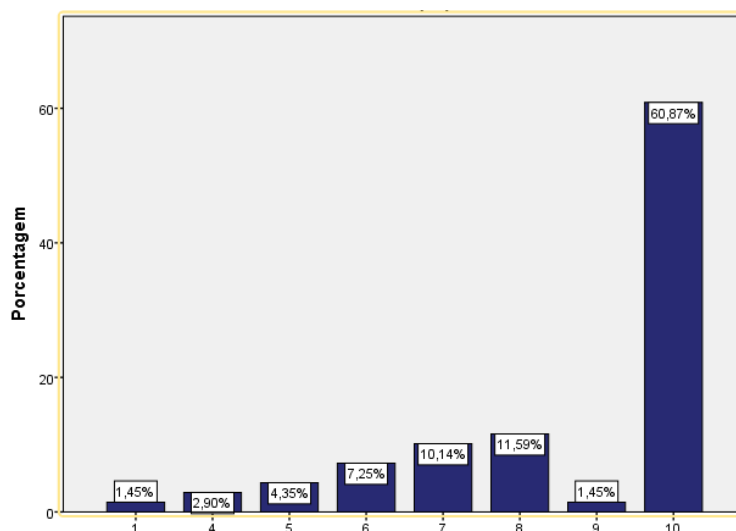


Figura 166 - Avaliação pelos entrevistados do nível de conhecimento geral das normas jurídicas e de suas penalidades no caso de inadimplemento de dívidas na cidade de Toledo (PR).

Fonte: o autor.

As normas relativas às principais formas de garantia contratual (aval, penhor e alienação fiduciária) são do conhecimento da maioria dos entrevistados. No mesmo sentido, as normas relativas ao protesto e à execução judicial também são conhecidas pela maioria dos participantes da pesquisa. Assim, é possível afirmar que se encontra presente um dos requisitos para a eficácia das normas – o conhecimento da norma. A distribuição das respostas relativas ao conhecimento das normas citadas é apresentada a seguir.

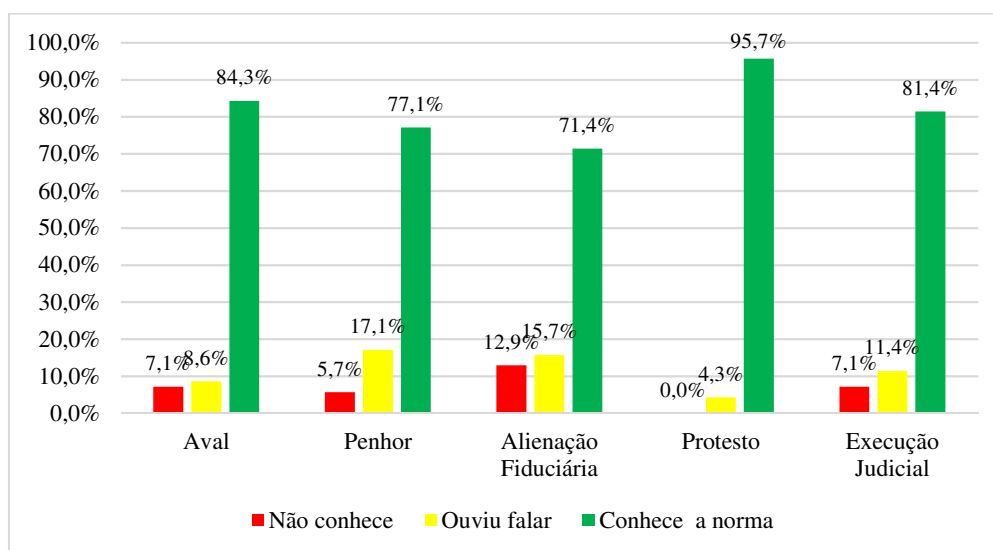


Figura 167 - Autoavaliação pelos entrevistados do nível de conhecimento geral das normas jurídicas referentes à garantia, ao protesto e à execução judicial - cidade de Toledo (PR).

Fonte: o autor.

Os resultados da pesquisa indicam que as normas relativas ao principal cadastro restritivo privado (SERASA) são igualmente conhecidas pela maioria dos entrevistados. Por outro lado, a maioria dos empreendedores desconhece o principal cadastro restritivo público - o Cadastro Informativo de Créditos não Quitados do Setor Público Federal (CADIN).

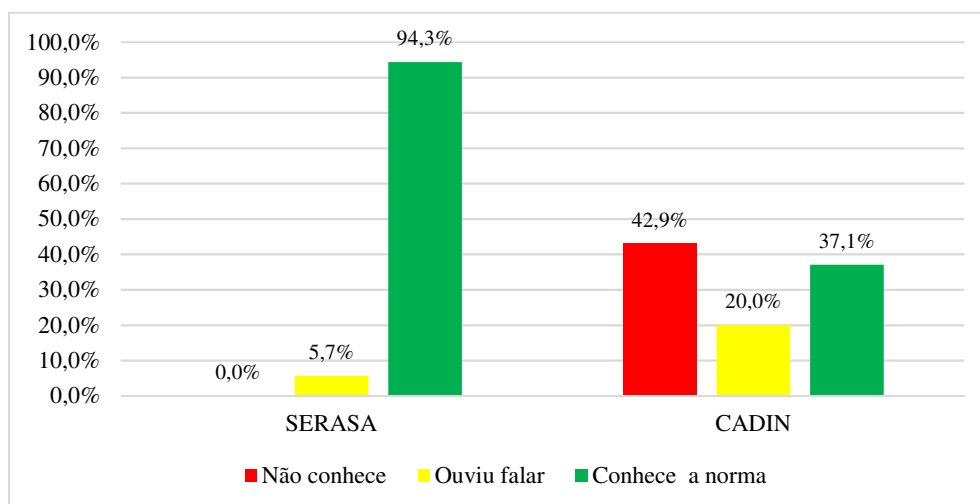


Figura 168 - Autoavaliação pelos entrevistados do nível de conhecimento das normas referentes aos cadastros restritivos de crédito - cidade de Toledo (PR).

Fonte: o autor.

Há, pela maioria dos participantes, o efetivo conhecimento das disposições contratuais e das sanções relativas aos contratos firmados com a sociedade de garantia de crédito e com a instituição financeira. Os resultados da autoavaliação referente a esses contratos e às respectivas penalidades no caso de inadimplemento contratual são apresentadas a seguir.

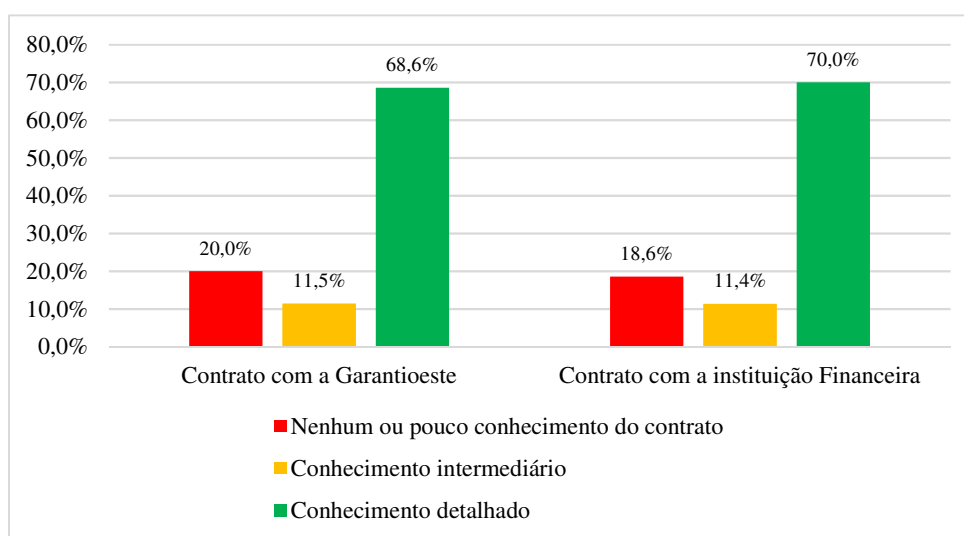


Figura 169 - Autoavaliação pelos entrevistados do nível de conhecimento referente aos contratos firmados com a Garantioeste e com a instituição financeira em Toledo (PR).

Fonte: o autor.

Para a maioria dos entrevistados, as leis e regulamentos vigentes contribuem para a formação da confiança nas instituições. A confiança é avaliada em um momento crítico: a associação, que envolve a compra de cota, no caso das cooperativas, e o pagamento de taxas, no caso das sociedades de garantia de crédito. Todavia, uma parcela significativa dos entrevistados considera que a decisão em se associar **nenhuma ou pouca influência** teve advinda da existência de um ambiente regulatório para essas instituições. A figura mostra a existência de uma diferença entre os subgrupos.

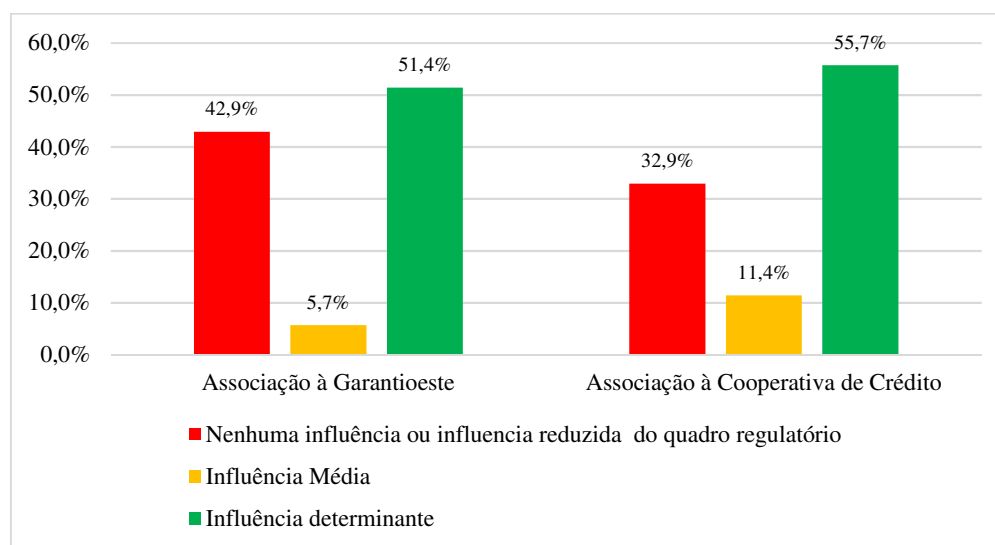


Figura 170 - Avaliação pelos entrevistados da influência do quadro legal e normativo na confiança na Garantioeste e na cooperativa de crédito em Toledo (PR).

Fonte: o autor.

Uma visão mais detalhada mostra que há, de fato, posições extremas na avaliação dos entrevistados relativas à influência do quadro normativo, como se vê no detalhamento das frequências das respostas, apresentado nas figuras a seguir.

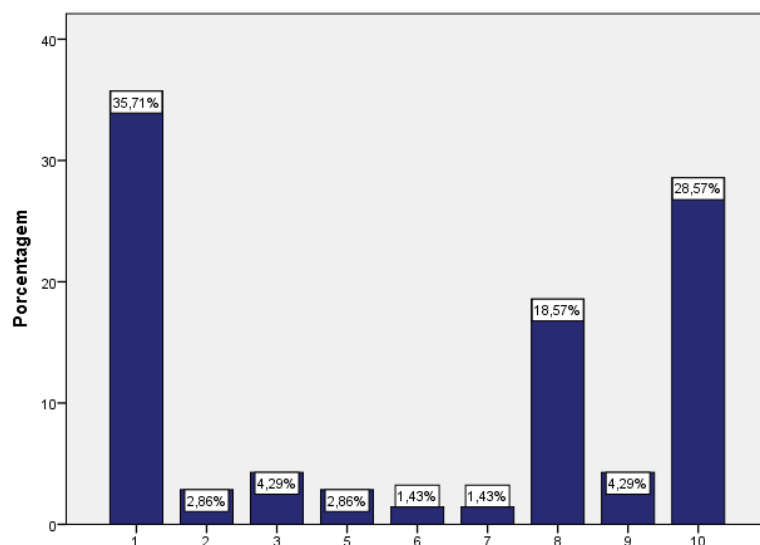


Figura 171 - Avaliação da influência do quadro legal e normativo na confiança na Garantioeste e na cooperativa de crédito em Toledo (PR) pelos empreendedores entrevistados.

Fonte: o autor.

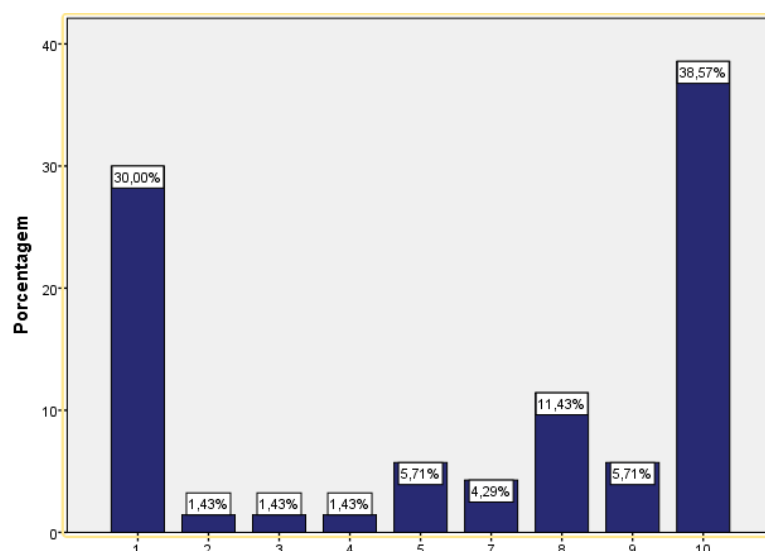


Figura 172 - Distribuição da avaliação da influência das normas jurídicas vigentes na confiança na cooperativa de crédito pelos empreendedores entrevistados.

Fonte: o autor.

A relevância das normas formais é mais evidente em sua função expressiva. Os entrevistados, em sua maioria, afirmam que adotariam uma posição de justiceiros (*willing punishers*, na formulação de Ostrom) no caso de violações legais ou estatutárias nas instituições associativas. Em ambos os casos, cabe ainda destacar a frequência elevada da avaliação correspondente a 10 (“eu mobilizaria outros associados para que um diretor ou membro que violasse as normas legais ou o estatuto fosse punido”), superior a 50 por cento tanto no caso das cooperativas de crédito quanto no caso das associações comerciais. A distribuição consolidada das respostas é apresentada na figura a seguir.

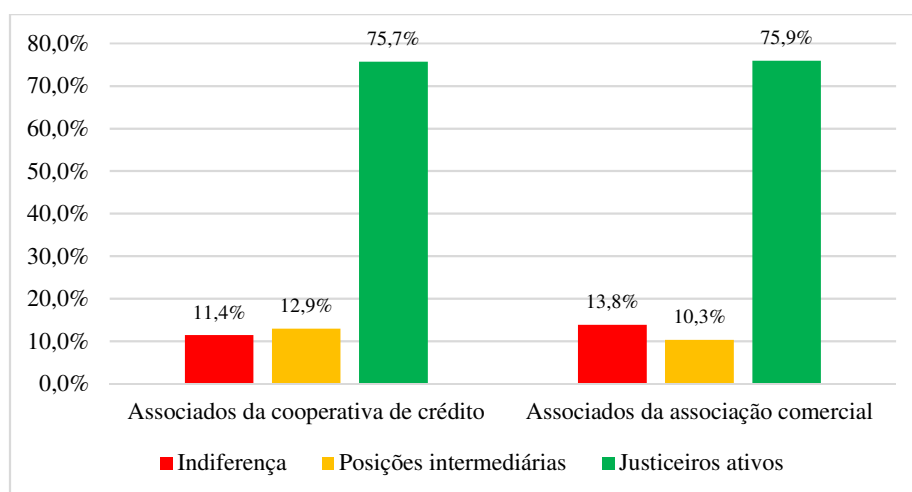


Figura 173 - Ativismo punitivo dos associados à cooperativa de crédito e à associação comercial em Toledo (PR).

Fonte: o autor.

O ativismo punitivo não se restringe às associações, e se estende à exigência do cumprimento das leis de forma geral pelos cidadãos, como se depreende da avaliação das posições correspondentes ao ativismo punitivo no contexto de infrações à lei em Toledo. Neste item, o ativismo punitivo se mostrou ainda mais intenso: 90 por cento dos entrevistados adotaram uma posição de justiceiros (*willing punishers*) no caso de violações legais, tendo a avaliação máxima (10, correspondente à certeza de que “chamaria a atenção do infrator ou mobilizaria a polícia para que um infrator da lei fosse punido nesta cidade”) representado 78,6 por cento das respostas.

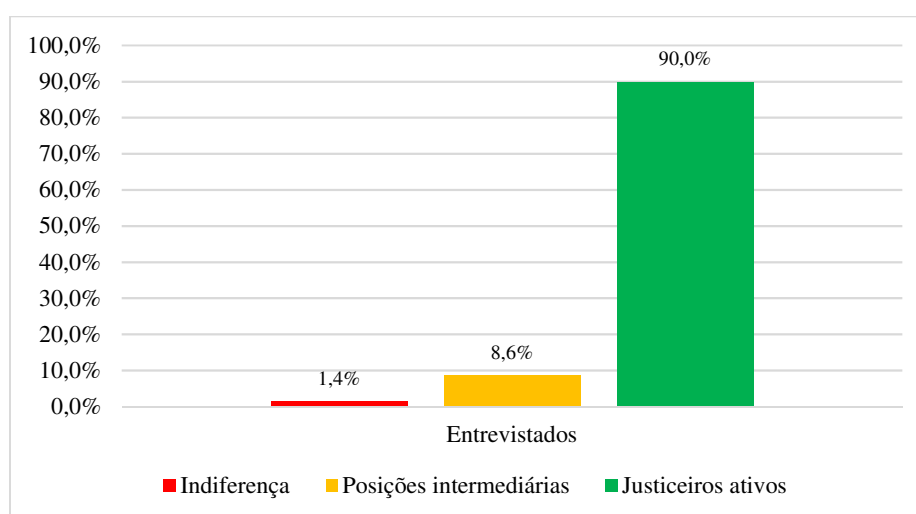


Figura 174 - Ativismo punitivo dos associados à cooperativa de crédito e à associação comercial em Toledo (PR).

Fonte: o autor.

E.10 Reputação

A maioria dos entrevistados (97,1 por cento) considera a manutenção da reputação em Toledo muito importante⁵⁴³. A importância da manutenção da reputação nos grupos dos associados das associações em Toledo(PR) é considerada muito elevada pelos entrevistados⁵⁴⁴. Da mesma forma, há uma avaliação elevada da importância da manutenção da reputação no âmbito das instituições associativas⁵⁴⁵.

Para a maioria dos entrevistados, a maior parte dos associados das instituições conhece a sua reputação (todos, ou quase todos)⁵⁴⁶. De forma ainda mais destacada, os entrevistados consideram que as associações conhecem bem a sua reputação⁵⁴⁷.

Para os entrevistados, o não-pagamento do empréstimo garantido pela carta de crédito certamente prejudicaria a reputação, não somente na sociedade de garantia de crédito e na instituição financeira (na quase totalidade dos casos, na cooperativa de crédito), mas também na associação comercial local (71,9 por cento dos entrevistados), gerando prejuízo aos negócios (92,9 por cento dos entrevistados).

A valorização da reputação torna possível afirmar que há um ambiente favorável ao capital social nas redes das associações em Toledo, expresso na extensão do conhecimento da reputação (indicador do capital social em sua dimensão social, segundo Lin (2001)) pelos integrantes da rede e na forte valorização da manutenção da reputação, em redes de relacionamento com diversas superposições institucionais. A manutenção da reputação é considerada muito importante para manter a rentabilidade dos empreendimentos.

⁵⁴³ Noventa por cento dos entrevistados atribui a valoração máxima (10) ao critério.

⁵⁴⁴ A atribuição de um valor elevado à manutenção da reputação nos grupos de associados – avaliações 8, 9 ou 10 - correspondeu a 89,5% dos entrevistados, quando relativa ao grupo de associados da sociedade de garantia de crédito; a 89,9% dos entrevistados, quando relativa ao grupo de associados das cooperativas de crédito, e a 87,9% dos entrevistados quando relativa ao grupo de associados da associação comercial local.

⁵⁴⁵ A atribuição de um valor elevado à manutenção da reputação nas associações – avaliações 8, 9 ou 10 - correspondeu a 97% dos entrevistados, quando relativa à sociedade de garantia de crédito; a 98,6% dos entrevistados, quando relativa às cooperativas de crédito, e a 91,4% dos entrevistados quando relativa à associação comercial local.

⁵⁴⁶ A atribuição de um valor elevado ao conhecimento da reputação dos entrevistados nos grupos de associados – avaliações 8, 9 ou 10 - correspondeu a 56,5% dos entrevistados, quando relativa ao grupo de associados da sociedade de garantia de crédito; a 53,3% dos entrevistados, quando relativa ao grupo de associados das cooperativas de crédito, e a 66,1% dos entrevistados quando relativa ao grupo de associados da associação comercial local.

⁵⁴⁷ A atribuição de um valor elevado ao conhecimento da reputação dos entrevistados nas associações – avaliações 8, 9 ou 10 - correspondeu a 83,1% dos entrevistados, quando relativa ao grupo de associados da sociedade de garantia de crédito; a 92,5% dos entrevistados, quando relativa ao grupo de associados das cooperativas de crédito, e a 76,8% dos entrevistados quando relativa ao grupo de associados da associação comercial local.

A associação às entidades, na percepção da maioria dos entrevistados, gera muitas oportunidades de negócio⁵⁴⁸ – o que reforça a adoção de um comportamento confiável nas relações com as associações. A utilização futura é outra razão que se agrega às já indicadas: 71,4 por cento dos entrevistados pretende utilizar muitas vezes a garantia de crédito oferecida pela Garantiaeste em operações futuras.

Uma transformação da forma jurídica para cooperativa seria bem-vinda para a maioria dos entrevistados: 49,2 por cento certamente compraria uma cota⁵⁴⁹, e 13,8 por cento quase certamente o faria⁵⁵⁰). O valor considerado como razoável para a cota foi de quinhentos reais por 35,5 por cento dos entrevistados, e de mil reais para 17,7 por cento dos empreendedores. Na expectativa da maioria dos entrevistados (73 por cento), os serviços oferecidos não devem se limitar ao oferecimento de garantias, devendo se estender a outros serviços. A figura abaixo apresenta a distribuição dos serviços que poderiam ser oferecidos pela cooperativa de garantia de crédito.

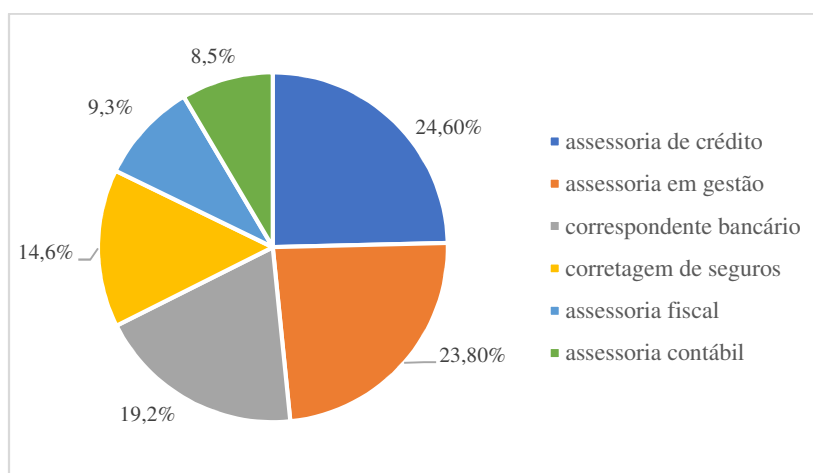


Figura 175 - Expectativa de serviços adicionais a serem oferecidos pelas futuras cooperativas de garantia de crédito em Toledo (PR).

Fonte: o autor.

⁵⁴⁸ A atribuição de um valor elevado a geração de novas oportunidades de negócios (“muitas oportunidades de negócio”) – avaliações 8, 9 ou 10 - foi dada por 80,9% dos entrevistados, quando relativa à associação à sociedade de garantia de crédito; por 87,1% dos entrevistados, quando relativa à associação às cooperativas de crédito, e a 77,1% dos entrevistados quando relativa à filiação à associação comercial local.

⁵⁴⁹ Corresponde a avaliação máxima (10) da escala.

⁵⁵⁰ Correspondente às avaliações 8 e 9 da escala.

**ANEXO A: MINUTA DE RESOLUÇÃO DO CONSELHO MONETÁRIO NACIONAL
REFERENTE ÀS COOPERATIVAS DE GARANTIA DE CRÉDITO (CONSULTA
PÚBLICA Nº 46, BANCO CENTRAL DO BRASIL)**

RESOLUÇÃO N° , DE DE DE 2014

Dispõe sobre as cooperativas de crédito que tenham como objeto social principal a prestação de garantias em operações de crédito.

O Banco Central do Brasil, na forma do art. 9º da Lei nº 4.595, de 31 de dezembro de 1964, torna público que o Conselho Monetário Nacional, em sessão realizada em de de 20..., com base nos arts. 4º, incisos VI e VIII, e 55 da referida Lei, e no art. 12 da Lei Complementar nº 130, de 17 de abril de 2009,

R E S O L V E U :

CAPÍTULO I
DO OBJETO E DO ÂMBITO DE APLICAÇÃO

Art. 1º Esta Resolução dispõe sobre as cooperativas de crédito que tenham como objeto social principal a prestação de garantias em operações de financiamento de capital de giro e investimento realizadas por instituições financeiras com seus associados.

§ 1º Aplica-se à cooperativa de que trata o caput a regulamentação relativa às cooperativas de crédito, exceto no que divergir do disposto nesta Resolução.

§ 2º A cooperativa deverá fazer constar em sua denominação social a expressão "Cooperativa de Garantia de Crédito".

§ 3º As garantias devem ser concedidas exclusivamente em benefício das atividades produtivas dos associados.

§ 4º É vedada a restrição do quadro social da cooperativa a empresários de setores econômicos específicos.

§ 5º O estatuto da cooperativa deve restringir a admissão a pequenos empresários, microempresários ou microempreendedores cuja receita bruta anual seja igual ou inferior ao limite máximo estabelecido pelo art. 3º da Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006.

CAPÍTULO II
DAS OPERAÇÕES E DAS REGRAS PRUDENCIAIS

Art. 2º A cooperativa referida no art. 1º somente pode participar de cooperativa central de crédito que admita, exclusivamente, a filiação de cooperativas singulares de garantia de crédito.

Parágrafo único. A cooperativa central mencionada no caput somente pode participar de confederações que admitam, exclusivamente, a filiação de cooperativas centrais que atendam ao requisito estabelecido no caput.

Art. 3º A cooperativa referida no art. 1º pode realizar as seguintes operações e atividades:

I - concessão de garantias a associados na realização de operações de crédito com instituições financeiras destinadas a viabilizar a execução de atividades produtivas;

II - prestação de assessoria técnica vinculada, direta ou indiretamente, às operações de crédito mencionadas no inciso I;

III- realização de programas de treinamento para a educação financeira dos associados;
e

IV- aplicação de recursos disponíveis, observados os requisitos estabelecidos no art. 3º da Resolução nº 4.194, de 1º de março de 2013.

Parágrafo único. Os recursos recebidos de pessoa jurídica por meio de convênio, em caráter eventual, a taxas favorecidas ou isentos de remuneração, bem como seus rendimentos, deduzidas as garantias honradas, devem ser aplicados integralmente em títulos públicos federais ou em cotas de fundos de investimento não exclusivos cujo regulamento preveja a composição da carteira exclusivamente por títulos públicos federais.

Art. 4º Os recursos recebidos de pessoa jurídica por meio de convênio, em caráter eventual, a taxas favorecidas ou isentos de remuneração, podem compor o Patrimônio de Referência (PR) da cooperativa referida no art. 1º, observadas as condições previstas na forma da regulamentação em vigor.

Art. 5º A cooperativa referida no art. 1º e a cooperativa central referida no art. 2º devem atender uma razão de alavancagem (RA), definida pela seguinte fórmula:

$$\frac{\text{Nível I}}{\text{Exposição Total}}, \text{ em que:}$$

I- Nível I: corresponde ao somatório do Capital Principal e do Capital Complementar, definidos nos arts. 2º, § 1º, 4º e 6º da Resolução nº 4.192, de 1º de março de 2013; e

II - Exposição Total: corresponde ao somatório dos valores referentes aos ativos e aos passivos, fianças, coobrigações e demais garantias financeiras concedidas.

§ 1º Para fins da apuração da exposição total de que trata o inciso II do caput, deve ser feita a dedução dos valores correspondentes aos elementos patrimoniais deduzidos na apuração do Nível I do Patrimônio de Referência (PR), conforme definido nos arts. 5º e 6º, inciso II, da Resolução nº 4.192, de 2013, brutos dos passivos fiscais diferidos a eles associados.

§ 2º A razão de alavancagem definida no caput deve ser de, no mínimo, 10% (dez por cento).

§ 3º O valor dos avais, fianças, coobrigações ou qualquer outro tipo de garantia financeira concedidos deve ser objeto de atualização mensal, em conformidade com o saldo devedor das respectivas operações garantidas.

Art. 6º As perdas esperadas associadas às garantias prestadas pela instituição sob a forma de aval, fiança, coobrigação ou qualquer outro tipo de garantia financeira devem ser registradas na conta adequada do passivo exigível, tendo como contrapartida o resultado do período.

Parágrafo único. As perdas esperadas devem ser reavaliadas, no mínimo, semestralmente, levando em conta, inclusive, o valor atualizado dos saldos das respectivas operações garantidas.

Art. 7º Aplicam-se à cooperativa referida no art. 1º os seguintes limites:

I - o valor total da garantia concedida em operação de crédito não pode ser superior a 80% (oitenta por cento) do saldo devedor da operação garantida;

II - o total das garantias concedidas a cada associado não pode ser superior a 5% (cinco por cento) do PR na data da concessão; e

III - a soma das garantias concedidas a cada associado não pode ser superior a quinze vezes o valor das quotas partes detidas pelo associado.

CAPÍTULO III DA POLÍTICA DE CONCESSÃO DE GARANTIAS

Art. 8º A cooperativa referida no art. 1º deve estabelecer e divulgar entre seus associados a política de concessão e acompanhamento de garantias.

§ 1º A política de que trata o caput deve indicar os princípios e as diretrizes que devem ser considerados nos procedimentos para concessão de garantia pela cooperativa, com ênfase na seletividade, segurança jurídica e diversificação de riscos.

§ 2º A política de que trata o caput deve incluir, no mínimo, observados os limites operacionais previstos nesta Resolução:

I- os critérios de elegibilidade para a concessão de garantias;

II - o valor máximo da garantia que pode ser concedida a um único associado;

III - os critérios para a fixação da proporção máxima entre:

a) a garantia concedida e o valor da operação de crédito garantida, caso haja a prática de proporções distintas; e

b) o montante de garantias honradas e o de garantias concedidas, bem como as medidas a serem adotadas tempestivamente visando a recomposição da higidez da carteira; e

IV - os procedimentos para o acompanhamento das operações garantidas.

§ 3º A documentação relativa a política de que trata o caput deve ser mantida à disposição do Banco Central do Brasil.

§ 4º A política de que trata o caput deve ser aprovada pela diretoria da instituição e pelo conselho de administração.

§ 5º A política de que trata o caput deve ser revisada periodicamente, no prazo máximo de cinco anos, para avaliar sua compatibilidade com os objetivos da instituição e com as condições de mercado.

Art. 9º E vedada a concessão de garantia a operações cujo beneficiário apresentar, na data de exame da solicitação de garantia, parcela em atraso por mais de noventa dias em qualquer instituição financeira.

CAPITULO IV DO CAPITAL E DO PATRIMÔNIO

Art. 10. A cooperativa referida no art. 1º deve observar os seguintes limites mínimos de capital integralizado e de PR:

I - integralização inicial de capital de R\$20.000,00 (vinte mil reais); e

II - PR de R\$500.000,00 (quinhentos mil reais) após cinco anos da data de autorização para funcionamento.

CAPÍTULO V DO CANCELAMENTO DA AUTORIZAÇÃO PARA FUNCIONAMENTO

Art. 11. O Banco Central do Brasil cancelará a autorização para funcionamento da cooperativa referida no art. 1º que ingressar no regime de liquidação ordinária.

Art. 12. O Banco Central do Brasil, esgotadas as demais medidas cabíveis na esfera de sua competência, poderá cancelar a autorização para funcionamento da cooperativa referida no art. 1º quando constatada, a qualquer tempo, uma ou mais das seguintes situações:

I- falta de prática habitual de operações essenciais de seu objeto social principal, nos termos do art. 3º desta Resolução;

II- inatividade operacional, sem justa causa;

III- instituição não localizada no endereço informado;

IV- interrupção, por mais de quatro meses, sem justa causa, do envio de demonstrativos contábeis exigidos pela regulamentação em vigor;

V - descumprimento do prazo para início de funcionamento previsto no processo de autorização;

VI - descumprimento das condições estatutárias específicas de admissão de associados; ou

VII- descumprimento do compromisso de filiação previsto no plano de negócios.

Parágrafo único. O Banco Central do Brasil, previamente ao cancelamento pelos motivos referidos neste artigo, divulgará, por meio que julgar mais adequado, sua intenção de cancelar a autorização de que se trata, com vistas a eventual apresentação de objeções, por parte do público, no prazo de trinta dias.

CAPÍTULO VI DAS DISPOSIÇÕES COMPLEMENTARES

Art. 13. Respeitado o disposto na Lei Complementar n° 105, de 10 de janeiro de 2001, as cooperativas referidas no art. 1° devem manter à disposição dos associados informações, atualizadas mensalmente, relativas:

I - ao montante de garantias concedidas e de garantias honradas, de forma estratificada por faixas de risco; e

II - a cada um dos créditos em fase de cobrança extrajudicial e judicial, e respectivos valores.

Art. 14. Não se aplica às cooperativas referidas no art. 1° a obrigatoriedade de:

I - filiação a cooperativa central de crédito, conforme previsto no art. 15 da Resolução n° 3.859, de 27 de maio de 2010;

II - adesão ao Fundo Garantidor do Cooperativismo de Crédito (FGCoop); e

III- instituição de componente organizacional de ouvidoria prevista pela Resolução n° 3.849, de 25 de março de 2010.

Art. 15. Esta Resolução entra em vigor na data de sua publicação.

Alexandre Antonio Tombini
Presidente do Banco Central do
Brasil

**ANEXO B: DIRETRIZES DE GOVERNANÇA PROPOSTAS PELO BANCO
CENTRAL DO BRASIL**

Apêndice: Diretrizes de Governança propostas pelo Banco Central do Brasil

Seção 1. Representatividade e participação

Assembleia Geral

1. A administração deve realizar esforços para assegurar a efetiva representatividade e participação dos associados nas deliberações da Assembleia Geral, uma vez que esse é o órgão supremo da cooperativa.
2. O local, a data e a hora de realização das Assembleias Gerais devem ser escolhidos e divulgados de forma a facilitar a presença dos associados.
 - 2.1. No caso de a pauta da Assembleia Geral conter assuntos complexos – tais como alteração na área de ação, mudança nas condições estatutárias de admissão de associados, transformação, fusão, incorporação, desmembramento, liquidação e demais assuntos considerados relevantes –, sua divulgação deve ser feita com maior antecedência do que em casos comuns.
3. É desejável a realização de reuniões locais com os associados (pré-
-assembleias), anteriormente às Assembleias Gerais, como mecanismo para fortalecer a participação e o ativismo dos associados, a fim de discutir os assuntos constantes da pauta da Assembleia.
4. É desejável a utilização do regime de representação por delegados em cooperativas com grande número de associados ou onde haja baixa representatividade ou pouca participação efetiva dos associados nas Assembleias Gerais.
 - 4.1. Em cooperativas com regime de representação por delegados, deve haver reuniões prévias para discussão dos assuntos da cooperativa junto aos seus representados, de modo a subsidiar seu posicionamento nas deliberações.

Pauta e documentação da Assembleia

5. A pauta da Assembleia Geral deve ser detalhada e, preferencialmente, não incluir o item “outros assuntos”, a fim de que todos os temas a serem discutidos sejam de conhecimento prévio dos associados.
 - 5.1. Caso a pauta apresente o item “outros assuntos”, este deve contemplar tão-somente matérias informativas ou pontuais, de caráter não deliberativo.

5.2. A linguagem utilizada no texto da pauta da Assembleia Geral deve ser adequada às características dos associados da cooperativa, possibilitando a fácil compreensão dos assuntos a serem tratados.

6. É recomendável que sejam implantados mecanismos que permitam à cooperativa receber, antes da publicação do edital de convocação, propostas de temas que associados tenham interesse de incluir na pauta da Assembleia Geral.

6.1. Os normativos internos devem assegurar que temas propostos por conjunto significativo de associados sejam necessariamente incluídos na pauta da Assembleia Geral.

7. Na Assembleia Geral Ordinária, a deliberação sobre a prestação de contas deve ser precedida da leitura dos pareceres da auditoria externa e do Conselho Fiscal.

8. A ata da Assembleia Geral deve ser transparente – relatando todos os fatos ocorridos e as deliberações dos associados, inclusive dissidências – e amplamente divulgada.

Regras de votação

9. Os itens da pauta da Assembleia Geral devem ser apreciados e votados individualmente, na sequência disposta no edital de convocação.

10. As cooperativas devem adotar o procedimento de contagem e divulgação dos votos, em vez do voto por aclamação.

Processo eleitoral

11. O processo eleitoral deve estar regulamentado nos normativos da cooperativa.

11.1. As regras eleitorais devem ser de amplo conhecimento dos associados.

11.2. A condução do processo eleitoral deve ser de responsabilidade de comissão criada especificamente para essa finalidade.

11.3. A comissão eleitoral deve ser formada com antecedência suficiente para atender a todos os prazos necessários à organização do processo eleitoral.

11.4. A comissão eleitoral deve ser formada por um número ímpar de associados, com no mínimo três integrantes, que não tenham sido eleitos para os mandatos estatutários vigentes e que não sejam parentes até segundo grau destes e nem dos candidatos.

- 11.5. Cabe à comissão eleitoral verificar o atendimento aos critérios estabelecidos para a candidatura aos cargos eletivos.
- 11.6. Cabe à comissão eleitoral zelar pela segurança no processo, pela transparência e igualdade de oportunidade de participação.
- 11.7. Na ocorrência de problemas na condução do processo eleitoral, a comissão deve elaborar parecer, a ser lido quando da realização da Assembleia Geral.
- 11.8. A comissão eleitoral deve atuar de forma autônoma e reportar-se operacionalmente ao órgão de administração estratégica, que é o responsável por nomeá-la.
- 11.9. Cabem à comissão eleitoral o planejamento e a responsabilidade pela execução das atividades inerentes ao processo eleitoral, tais como organização do local de votação, convocação de empregados e/ou associados como mesários e escrutinadores, contagem dos votos, divulgação/publicação do resultado.
12. A cooperativa deve dispor de mecanismos que favoreçam a participação, no órgão de administração estratégica, dos diferentes grupos de interesse – regionais, setoriais, profissionais, tomadores e poupadores etc. – formados por integrantes do quadro social.
13. A eleição dos membros do Conselho Fiscal deve ser individual, e não por chapa, sendo empossados os candidatos mais votados, a fim de favorecer a independência do órgão.
- 13.1. A eleição dos membros do Conselho Fiscal deve ser desvinculada e independente da eleição para o órgão de administração estratégica.
14. É desejável que os candidatos atendam a condições mínimas para se candidatar, tais como: capacitação técnica adequada; conhecimento do sistema financeiro, do negócio e respectivos riscos; participação em treinamento ou programa de preparação para dirigentes de cooperativas de crédito; boa reputação no segmento cooperativista e na comunidade local.
- 14.1. A administração da cooperativa deve assegurar aos candidatos eleitos o acesso a treinamento para capacitação ao exercício de suas funções.
15. Os nomes e perfis dos candidatos devem ser divulgados previamente à Assembleia Geral.
16. Os normativos da cooperativa devem prever critérios que assegurem a não-existência de vinculação econômica ou funcional entre os membros do(s) órgão(s) de administração e do Conselho Fiscal.

17. Os normativos da cooperativa devem conter dispositivos estabelecendo:
- a) prazo de desincompatibilização prévia de cargos eletivos ou executivos ocupados na cooperativa para candidatura a cargo público eletivo;
 - b) prazo para concorrer a cargos eletivos na cooperativa após ter ocupado cargo público eletivo;
 - c) proibição do exercício concomitante de cargo político-partidário por ocupante de cargo eletivo na cooperativa.

Participação dos associados

18. A participação dos associados na cooperativa deve ser estimulada, criando-se ambientes e instrumentos que permitam que eles se expressem e sejam ouvidos, principalmente com o objetivo de desenvolver o senso de pertencimento, propriedade e capacidade de influenciar os rumos da cooperativa. São exemplos:

- a) canais de fornecimento de informações aos associados, alternativos e complementares à Assembleia Geral;
- b) reuniões periódicas e/ou pré-assembleias, de forma a esclarecer aos associados sobre atividades ou resultados da cooperativa e criar ambiente favorável a capturar suas críticas e propostas;
- c) canais de recebimento de sugestões e reclamações, devendo ser dado retorno ao associado acerca do andamento de suas contribuições.

Formação cooperativista, desenvolvimento de lideranças e responsabilidade social

19. As cooperativas devem promover permanentemente a educação cooperativista e a educação financeira dos seus associados.

19.1. Devem ser desenvolvidos e implantados mecanismos para:

- a) fortalecer os vínculos associativistas que serviram de base para a constituição da cooperativa;
- b) estabelecer política de envolvimento com a comunidade;

- c) estimular a emersão de lideranças setoriais ou regionais, que servirão de elo entre cooperativa e associado;
- d) buscar a renovação dos membros dos órgãos de administração e de fiscalização.

Seção 2. Direção Estratégica

Definição de papéis e atuação

1. Deve haver clara separação entre os papéis desempenhados pelos administradores com funções estratégicas (Conselho de Administração ou Diretoria) e por aqueles com funções executivas (Diretoria Executiva, Superintendência ou Gerência).
 - 1.1. As deliberações estratégicas, a definição de políticas para a cooperativa e a prestação de contas aos associados devem ser funções desempenhadas por conselheiros de administração ou diretores que não ocupem funções executivas.
 - 1.2. O estatuto ou o regimento interno devem disciplinar as atribuições e responsabilidades dos administradores com funções estratégicas e daqueles com funções executivas.
2. O órgão de administração estratégica da cooperativa deve ter práticas de organização interna e composição adequadas para facilitar o processo decisório, sendo preferencialmente constituído por número ímpar de associados eleitos.
 - 2.1. As reuniões dos administradores com funções estratégicas – definidos como aqueles que não exercem funções executivas – devem acontecer, via de regra, sem a participação de administradores com funções executivas, salvo quando chamados a prestar esclarecimentos.
 - 2.2. Os administradores com funções estratégicas devem eleger, entre seus pares, o presidente do colegiado, que não deve ter funções executivas e responderá pelas atividades do órgão, principalmente perante os associados.
3. É desejável que a remuneração dos administradores com funções estratégicas, quando não se tratar de trabalho voluntário, tenha relação com a remuneração atribuída ao executivo principal, não computados benefícios e eventual remuneração variável desse último, segundo critérios aprovados em Assembleia Geral.

Funções do órgão de administração estratégica (Conselho de Administração ou Diretoria)

4. As atribuições e responsabilidades dos administradores com funções estratégicas, em harmonia com as políticas do sistema associado, devem constar do estatuto da cooperativa, especialmente em relação aos seguintes pontos:

- a) orientação geral e estratégica de atuação da cooperativa;
- b) definição dos objetivos da cooperativa, que devem considerar, dentre outros, aqueles que visem à perenidade dos negócios;
- c) acompanhamento do desempenho dos administradores com funções executivas, sendo, no mínimo uma vez ao ano, registrado em documento próprio. A avaliação deve ser realizada com base em objetivos previamente definidos e de acordo com o planejamento estratégico;
- d) definição de critérios claros e transparentes de remuneração dos executivos, de forma compatível com a capacidade financeira da cooperativa e com a remuneração praticada no mercado para funções semelhantes;
- e) definição de mecanismo de entrega, para todos os administradores, do conteúdo das atas de reuniões do Conselho Fiscal, formal e individualmente.

4.1. O estatuto das cooperativas centrais de crédito deve prever as seguintes atribuições e responsabilidades dos administradores com funções estratégicas:

- a) definição da política de relacionamento entre as cooperativas singulares filiadas, por exemplo, em relação à área de atuação;
- b) definição da política de divulgação de dados comparativos sobre o desempenho de suas filiadas.

5. Devem também ser consideradas atribuições e responsabilidades do órgão de administração estratégica (Conselho de Administração ou Diretoria), constantes ou não do estatuto da cooperativa:

- a) assegurar que os administradores com funções executivas identifiquem preventivamente – por meio de sistemas de informação adequados – os principais riscos para a cooperativa e sua probabilidade de ocorrência;

- b) aprovar o plano de contingência para os riscos da cooperativa, proposto pelos administradores com funções executivas;
- c) em harmonia com os princípios cooperativistas, analisar a conveniência de vincular parcela da remuneração dos administradores com funções executivas ao cumprimento dos objetivos estratégicos;
- d) zelar pelo cumprimento das orientações do código de conduta da cooperativa.

6. Os suplentes do órgão de administração estratégica devem ser atuantes e em número reduzido.

6.1. Os suplentes devem estar familiarizados com os problemas da cooperativa para o exercício de suas funções.

6.2. É desejável que os suplentes, mesmo quando não estejam substituindo os titulares, participem das reuniões do órgão colegiado, com a faculdade de expressar suas opiniões, mas sem direito a voto.

Funcionamento dos órgãos de administração

7. As regras de funcionamento dos órgãos de administração devem estar formalizadas nos normativos da cooperativa.

8. O presidente do órgão de administração estratégica tem como função principal coordenar as atividades do colegiado, incluídas aquelas relativas ao acompanhamento da atuação dos administradores com funções executivas e à prestação de contas aos associados em reuniões assembleares.

9. As decisões dos órgãos de administração devem se sobrepor aos interesses individuais de seus membros.

9.1. É desejável que sejam definidos critérios formais para evitar constrangimentos nas reuniões em que haja discussão de assuntos que envolvam interesses pessoais de seus membros.

10. É recomendável que o órgão de administração estratégica, desde que o porte e as condições financeiras da cooperativa assim permitam, constitua comitês não operacionais responsáveis pela análise de questões estratégicas ou pelo acompanhamento da gestão da cooperativa, tais como risco, política de crédito, remuneração de administradores executivos, reorganização societária etc.

10.1. As análises e propostas dos comitês devem ser sistematicamente submetidas à avaliação do órgão de administração estratégica.

10.2. Os comitês não devem concorrer com o trabalho de responsabilidade dos administradores com funções executivas, evitando interferir em sua autoridade e responsabilidade.

11. Os novos membros do órgão de administração estratégica empossados devem receber informações necessárias à efetividade de sua atuação – que incluem conhecimento da história da cooperativa, estrutura, processos, sistemas, mercados e concorrentes, conhecimento das políticas dos órgãos reguladores, regras de funcionamento do órgão – e receber documentos como: relatórios anuais, atas das Assembleias e das reuniões ordinárias, pareceres do Conselho Fiscal e das Auditorias, planejamento estratégico, situação econômico-financeira detalhada, entre outros.

12. O órgão de administração estratégica deve utilizar-se dos trabalhos das auditorias interna e externa como fonte de informação sobre o funcionamento da cooperativa, independentemente das informações reportadas pelos administradores com funções executivas.

13. Os membros dos órgãos de administração devem dispor de tempo adequado para cumprir com suas atribuições e responsabilidades.

Seção 3. Gestão executiva

Atuação e responsabilidades

1. Os administradores com funções executivas, responsáveis que são pela gestão operacional, devem dedicar tempo integral às atividades da cooperativa.

1.1. Esses administradores são responsáveis pela execução das diretrizes fixadas pelo órgão de administração estratégica e devem prestar contas de sua atuação ao executivo principal, e todos, sempre que solicitados, àquele órgão, ao Conselho Fiscal e às instâncias de auditoria.

2. Os requisitos de capacitação técnica, as atribuições e as responsabilidades dos administradores com funções executivas devem constar do estatuto da cooperativa.

2.1. Os administradores com funções executivas devem ter competência técnica e gerencial compatível com a complexidade das funções exercidas.

3. Os administradores com funções executivas, de acordo com suas responsabilidades, devem certificar a adequação de demonstrações financeiras e relatórios encaminhados ao órgão de administração estratégica, Conselho Fiscal, associados e órgãos externos de controle, atestando que não existem omissões ou falsas declarações nesses documentos e que eles expressam a real situação da cooperativa.

Código de conduta e padrões éticos

4. A cooperativa deve dispor de código de conduta para pautar as ações dos administradores com funções estratégicas e executivas, do Conselho Fiscal e dos empregados, no qual deve estar registrado o posicionamento ético da cooperativa e sua aplicação nas atividades diárias.

4.1. O código de conduta deve contemplar mecanismos que resguardem de punições ou retaliações aqueles que, de boa-fé e com intuito de promover o cumprimento do código e a atuação da cooperativa, apresentem eventuais denúncias.

5. Transações com partes relacionadas devem estar documentadas e refletidas nas demonstrações financeiras e devem ser realizadas nas mesmas condições aplicáveis àquelas realizadas com os demais associados ou com qualquer outra organização.

5.1. A cooperativa deve regulamentar a realização de transações comerciais com administradores ou seus parentes, ou empresas com as quais detenham vínculo relevante.

6. Os administradores devem se abster de participar das decisões que envolvam transações financeiras da qual sejam parte interessada, de forma a melhor garantir o tratamento igualitário aos associados e a redução de conflitos de interesse nas decisões.

6.1. Caso os administradores com funções executivas participem também do órgão de administração estratégica, é recomendável que abdicuem do direito de voto sempre que as discussões envolverem matérias pertinentes à fixação de diretrizes de gestão.

Políticas de risco e crédito

7. A cooperativa deve possuir política de gestão de riscos amplamente divulgada para o quadro funcional da cooperativa, documentando critérios e procedimentos.

7.1. Devem ser segregadas áreas de enfoques conflitantes, como a de risco de crédito e a de concessão.

7.2. A política de gestão de riscos deve contemplar todos os tipos de riscos que envolvem a atividade cooperativista de crédito, ponderadas sua relevância e adequação ao porte da cooperativa.

Prestação de informações

8. Os administradores com funções executivas devem assegurar aos membros dos órgãos de administração estratégica e fiscal acesso a instalações, informações e documentos da cooperativa necessários ao desempenho das respectivas funções.

8.1. As informações encaminhadas pelos administradores com funções executivas para análise dos demais órgãos colegiados devem enfatizar os pontos mais importantes e ser disponibilizadas de forma tempestiva, regular e confiável, permitindo comparações e avaliação da gestão.

8.2. O Conselho Fiscal deve ter acesso aos documentos necessários com antecedência suficiente para a execução de suas tarefas.

9. Os administradores com funções executivas devem assegurar que os associados conheçam a situação financeira, o desempenho e as políticas de gestão e negócios da cooperativa, informando, de forma clara e com linguagem adequada, todos os fatos relevantes.

9.1. Devem ser realizados os melhores esforços para tornar públicos os dados econômico-financeiros da cooperativa e os indicadores de desempenho.

9.2. A divulgação das informações deve atender às expectativas dos associados, mediante uso de canais de comunicação adequados, respeitada a melhor relação custo-benefício.

9.3. Os pareceres da auditoria externa e do Conselho Fiscal devem ser divulgados previamente à realização da Assembleia Geral.

10. Os administradores com funções executivas devem estabelecer parâmetros de comparação com outras cooperativas, especialmente em temas como custos administrativos frente à receita, nível de exposição a riscos e índices de inadimplência.

10.1. Essas comparações devem estar disponíveis aos associados.

11. Os valores e critérios de remuneração dos administradores devem estar disponíveis a qualquer associado, inclusive nos casos em que houver parcela de remuneração variável.

11.1. Os relatórios anuais devem descrever esses critérios e divulgar os percentuais dessas remunerações em relação ao total das despesas administrativas.

Seção 4. Fiscalização e controle

Associados

1. Os administradores com funções executivas devem assegurar a existência e eficácia de canais institucionais para que os associados exerçam efetivamente seu direito-dever de fiscalizar e controlar os negócios da cooperativa.

1.1. Deve ser assegurada a todos os associados ciência de seus direitos e deveres legais e estatutários, especialmente em casos de perda e/ou prejuízo.

Auditorias

2. A contratação de auditoria externa e interna deve ser aprovada pelo órgão de administração estratégica, preferencialmente em deliberação exclusiva dos membros sem funções executivas.

2.1. A auditoria interna deve estar subordinada diretamente ao presidente do órgão de administração estratégica e a auditoria externa a ele deve se reportar.

2.2. Os relatórios das auditorias devem ser encaminhados a todos os órgãos estatutários da cooperativa.

2.3. Os normativos da cooperativa devem conter dispositivos que assegurem a independência das auditorias externa e interna.

Conselho Fiscal

3. O Conselho Fiscal deve ser órgão independente da administração da cooperativa, com o objetivo de fiscalizá-la como representante dos interesses dos associados.

3.1. Cabe ao Conselho Fiscal verificar as obrigações legais e estatutárias e o exame da gestão e dos atos que tenham impacto sobre os resultados da cooperativa.

4. Devem ser assegurados ao Conselho Fiscal os recursos necessários para a efetiva fiscalização da cooperativa.
 - 4.1. O Conselho Fiscal pode requerer à administração os recursos humanos, materiais e financeiros para consecução de suas funções.
 - 4.2. O Conselho Fiscal, a pedido de qualquer de seus membros, poderá solicitar à administração esclarecimentos ou informações, desde que relativos à sua função fiscalizadora, bem como a elaboração de relatórios e demonstrações financeiras ou contábeis especiais.
 - 4.3. O Conselho Fiscal, a pedido de qualquer de seus membros, poderá solicitar aos auditores internos esclarecimentos ou informações, bem como aos auditores externos a apuração de fatos específicos.
 - 4.4. O Conselho Fiscal pode convocar ou convidar, em conjunto ou separadamente, qualquer parte interessada às atividades da cooperativa, a fim de prestar esclarecimentos.
5. Os membros do Conselho Fiscal não devem ter negócios com a cooperativa além daqueles realizados na condição de associados.
 - 5.1. Os membros do Conselho Fiscal não devem ser empregados ou ter participação relevante em entidade ou empresa que esteja oferecendo algum serviço ou produto à cooperativa e também não devem ser cônjuges ou parentes até segundo grau dos membros dessa entidade/empresa.
6. Os novos conselheiros fiscais empossados devem receber, dos administradores e dos conselheiros fiscais remanescentes, informações necessárias à efetividade de sua atuação. Devem receber informações, no mínimo, sobre:
 - a) ambiente interno: histórico, estrutura e planejamento da cooperativa; regras de funcionamento do Conselho Fiscal e legislação pertinente ao exercício do cargo; processos e sistemas gerenciais e de controle, relatórios anuais, atas das Assembleias e das reuniões dos órgãos de administração e do Conselho Fiscal.
 - b) ambiente externo: características do mercado financeiro e de crédito, características do segmento de cooperativas de crédito, como a estrutura do sistema, os principais concorrentes e as políticas dos órgãos reguladores.
- 6.1. O regimento interno deve especificar os procedimentos para cumprimento dessa diretriz.
- 6.2. Os novos conselheiros devem tomar ciência, formalmente, de suas responsabilidades.

7. As regras de funcionamento do Conselho Fiscal devem estar formalizadas nos normativos da cooperativa e conter, no mínimo:

a) a definição de linhas institucionais de comunicação com os órgãos de administração;

b) a forma de divulgação dos resultados de sua atuação, que poderá ser por meio de pareceres, opiniões, recomendações, encaminhamento de denúncias recebidas etc.

8. O Conselho Fiscal deve estabelecer seu plano de trabalho anual.

8.1. O Conselho Fiscal deve conhecer e acompanhar o plano de trabalho das auditorias externa e interna e a discussão sobre eventuais pontos de discordância entre auditores e administradores.

9. O relatório de trabalho do Conselho Fiscal deve expressar a atuação do órgão, abordando os aspectos relevantes constatados em suas análises e fazendo referência às recomendações dos auditores.

10. A remuneração dos membros do Conselho Fiscal deve ser equivalente à dos administradores com funções estratégicas.

11. O Conselho Fiscal deve fornecer aos associados, sempre que solicitado, informações sobre matérias de sua competência.

11.1. Pelo menos um dos membros efetivos do Conselho Fiscal deve comparecer às reuniões da Assembleia Geral e responder a eventuais pedidos de informações formulados pelos associados.

Organização sistêmica

12. É recomendável que a cooperativa esteja vinculada a sistemas organizados e a cooperativas centrais de crédito.

12.1. As confederações ou cooperativas centrais, ao cumprirem suas responsabilidades relativas à governança, têm a tarefa de liderar a conciliação das estratégias individuais de suas filiadas.

12.2. Os sistemas organizados devem estabelecer e divulgar a política de relacionamento entre suas filiadas, buscando mitigar conflitos de interesses entre cooperativas centrais e, ainda, entre estas e as respectivas cooperativas singulares.

12.3. Não deve ser permitido acumular funções de natureza executiva, por uma mesma pessoa, em cooperativas singulares, cooperativas centrais e/ou confederações.

13. Os sistemas organizados e as cooperativas centrais de crédito devem produzir e divulgar classificações e indicadores de suas cooperativas filiadas.