

**SOCIEDADES DE GARANTIA SOLIDÁRIA COMO ALTERNATIVA
DE ACESSO AO CRÉDITO PARA MICRO E PEQUENAS EMPRESAS,
NO ESTADO DE SANTA CATARINA**

¹RICARDO ALEXANDRE DE MELLO

¹Economista e mestre em Engenharia de produção e Sistemas pela UFSC
Professor da FACVEST na área de administração
Endereço: Rua: João de Castro, 529 CEP: 88.501-161
email: ricmello29@uol.com.br

RESUMO

Devido à baixa rentabilidade das operações bancárias e à dificuldade quanto ao oferecimento de garantias reais para a obtenção de crédito pelas micro e pequenas empresas, inclusive pelo seu pequeno porte e mínima solidez, torna-se necessário que haja uma interatividade entre as mesmas, com relação às questões vivenciadas em seu dia-a-dia, fazendo com que isto seja objeto de estímulo ao desenvolvimento, a título regional, na busca de sua autonomia, isto baseado em estatuto próprio, do qual consta a Sociedade de Garantia Solidária (SGS), de acordo com a Lei nº 9.841, artigos de 25 a 31, regulamentada pelo decreto 3.474, de 19/05/2.000, cuja proposta faz parte deste trabalho. Objetivou-se desenvolver, teoricamente, através do Sistema FAMPESC, critérios para a constituição e dissolução da Sociedade, e estimativa de alavancagem para sua operação, além de uma proposta de convênio com bancos. A referência analítica para o presente estudo foi a Sociedade de Garantia Recíproca da Espanha (SGR), pois a legislação da SGS é derivada da original espanhola (SGR).

Palavras chaves: Sociedade de Garantia Solidária, micro e pequenas empresas, desenvolvimento regional, Sociedade de Garantia Recíproca, Associações de Micro e Pequenas Empresas, Federação das Associações de Micro e Pequenas Empresas

1 – INTRODUÇÃO

Na produção fordista, a idéia principal era a de incentivar o artesão para que este se tornasse assalariado. Contrário a idéia principal, hoje a terceira revolução industrial criou o paradigma de que o assalariado voltasse a ser artesão, tornando-o autônomo ou dono de seu próprio negócio (estimulando a criação de micro e pequenas empresas).

Para Singer e Souza (2000), existe uma tendência natural, e por sua própria estrutura ser capitalista, de desempregar, excluir e empobrecer parte da classe trabalhadora, fazendo com que a sociedade tenda a se polarizar entre uma elite endinheirada e uma massa de pobres. Esta passa a depender da venda de sua força de trabalho, no sentido de sobrevivência, sem que encontre que a compre, ao salário modal vigente.

Na visão de Singer (*apud* Mance, 2000), a economia solidária viabiliza um movimento de acumulação de capital, permitindo reintegrar os desempregados à atividade econômica produtiva. Segundo os autores, a economia solidária, entre outras características, gera um mercado protetor dos micros e pequenos empresários, ao oferecer-lhes como uma das alternativas o crédito através de um banco do povo ou de mecanismo próprio como a Sociedade de Garantia Solidária, até mesmo para aqueles que não apresentam garantias.

Para Botelho (1998), a sobrevivência¹ das MPE's brasileiras (associadas ou isoladas) depende, indubitavelmente, da disponibilidade de recursos para investimentos e capital de giro² das empresas, que na maioria dos casos, apresentam poucos recursos para a viabilidade do seu projeto e, raramente, apresentam garantias. Desta forma, tais empreendimentos são considerados frágeis em função das exigências dos bancos as micro e pequenas empresas, pois não resistem ao sistema burocrático e moroso que envolve questões empresariais. O baixo índice de lucratividade acarreta a falência antes mesmo de completarem um ano de existência (SEBRAE, 2.001).

Para amenizar essa dificuldade de acesso ao crédito no Brasil para as micro, pequenas e médias empresas (MPME's), foram criados os Fundos de Aval. Em dezembro de 1996 (artigo II da lei nº 9317), foi lançado o FAMPE – Fundo de Aval da Micro e Pequena Empresa, gerido pelo SEBRAE. Em dezembro de 1997 (lei nº 9531), criou-se o FGPC – Fundo de Garantia para a promoção da Competitividade e gerido pelo Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES). Em outubro de 1999 (Medida provisória 1.922, de 05/10/99), o Governo Federal instituiu o FUNPROGER – Fundo de Aval para a Geração de Emprego e Renda, gerido pelo Banco do Brasil, para as operações do PROGER.

Para Casarotto (2000), embora a existência de tais fundos venham facilitar o crédito, uma vez que realmente garantem parte substancial do financiamento do banco, observa-se que, além de onerar significativamente o mesmo, em razão do custo elevado da comissão de aval não resolve o empecilho da elevada inadimplência. Tomando como exemplo as operações do Banco Regional de Desenvolvimento Extremo Sul (BRDE), em Santa Catarina, verifica-se que aquelas que contam com o aval do FAMPE tem apresentado os mesmos índices de inadimplência, em torno de 10% a 15%, que as demais operações no segmento das MPE's.

¹Ratner (1984) afirma que metade das PME's fracassa durante os primeiros cinco anos de sua existência e até 90% delas encerram suas atividades antes de completarem 10 anos, aonde tempo de existência é indeterminado. Conforme Puga et al. (2000), a região sudeste foi a que apresentou a maior taxa de mortalidade no ano 1999, seguida pelas regiões centro-oeste, norte, nordeste e sul.

²A falta de capital de giro foi apontado, em oito dos onze estados (SP, RJ, SC, BA, PE, AM, MG e PR), tanto pelas empresas em atividade como pelos negócios extintos, como a maior dificuldade na condução das atividades.

Segundo Gabrielli (*apud* Celso e Machado, 2000), a economia solidária promove o acesso ao crédito e permite a construção do projeto de desenvolvimento, com a criação pelo Governo Federal de linhas de financiamento, fundo de aval, a todo momento, e com liberação dos recursos do BNDES em milhões de dólares para as MPE's. Desde que, provado é, que esse dinheiro nunca chega às mãos do micro e pequeno empresário, como demonstram as estatísticas, o próprio fundo de aval do SEBRAE é um projeto que necessita ser revisto, pois não consegue alcançar a micro e pequena empresa.

Vale ressaltar, que as operações com microcrédito até R\$ 10.000,00, não servem para as micro e pequenas empresas formais, pois estas necessitam empréstimos maiores, até um total de R\$ 100.000,00. Como o problema não é a disponibilidade financeira, mas sim mecanismos para o fornecimento, devido a esse fato a Sociedade de Garantia Solidária pode ser um meio para solucionar esse impasse.

Conforme Tagliassuchi (1983), a necessidade de contornar esse problema de acesso ao crédito e a busca de empréstimos maiores do que as operações de microcrédito, está conscientizando as MPE's se unirem em associações ou consórcios, pois, assim isoladas, a micro e pequena empresa ficam extremamente frágeis diante do mercado.

Para Sauer (1996), as micro e pequenas empresas, isoladamente, encontram muitas dificuldades em se fazerem representar condignamente junto às autoridades governamentais, pois tem pouco poder de barganha e fundos reduzidos para substituir e promover seu auto-desenvolvimento. Por esse motivo, várias vezes, a união das empresas de uma mesma região pode resultar na força necessária para que, em conjunto, elas possam fazer frente aos problemas de acesso ao crédito e obter vantagens que individualmente jamais conseguiriam. Em face a isto, um conjunto de empresários de cidades de Santa Catarina formam associações de Micro e Pequenas Empresas (AMPE's), centralizadas na Federação das Associações das Micro e Pequenas Empresas de Santa Catarina (FAMPESC), com o firme propósito de auferir benefícios provenientes dessa união.

As associações de MPE's deverão tomar uma atitude em prol da Sociedade de Garantia Solidária, pois necessitam competir num mercado cada vez mais exigente (Abreu e Candido, 2000). Embora existam algumas iniciativas nesse campo, elas ainda são inexpressivas. A fora isso, a criação desta Sociedade depara-se com certas dificuldades, dentre elas podem ser citadas a falta de apoio legal e o mínimo grau de participação do empresário brasileiro em eventos associativistas.

Haverá dificuldade para implementação desta sociedade, tendo em vista que no Brasil não existe o mesmo espírito associativista, fato incomum em algumas regiões da Itália através das Cooperativas de Garantia de Crédito (Casarotto, 1998) e na Espanha como a Sociedade de Garantia Recíproca (CESGAR, 2001).

A Sociedade de Garantia Solidária (SGS) consta do Estatuto da Micro e Pequena Empresa (capítulo VIII artigo 25 a 31, pela lei nº 9841, de 05/10/99, regulamentada pelo decreto nº 3.474 de 19/05/00), com pequenas modificações com relação a anterior (1.994).

Segundo Hentz (2001), a SGS não é um fato novo no mundo. É evidente que esta pequena alteração para SGS é uma cópia fiel do modelo original espanhol a SGR (baseado na Lei 149.1,6 de 12/03/1994).

Conforme Casagrande (2001), as "Sociedades de Garantia Solidária" não são instituições de crédito, mas sim de garantia de crédito, e tem como finalidade suprir a lacuna no segmento das micro e pequenas empresas, oferecendo reais garantias aos bancos. Através da redução de custos operacionais e de risco, ela pode conseguir para seus associados o referido crédito de uma forma rápida, simplificada, com taxas reduzidas e mais compatíveis com a realidade de seus negócios. Além disto, por não se tratar de instituição "paternalista", acaba provocando um processo de forte associativismo, e de inserção do empresariado na vida econômica da região.

Esta Sociedade pode levar os bancos a acreditarem no recebimento dos empréstimos e tratem as empresas como aliadas, oferecendo-lhes crédito fácil e barato, pois tem o seu custo operacional reduzido.

Conforme Garioni (1.999 *apud* Casarotto, 2000), verifica-se que independentemente da forma jurídica do mecanismo de crédito, o sucesso acontece quando ele é implementado com apoio institucional local (empresas, associações empresariais, poder público e outros).

2 - Sociedade de Garantia Recíproca

Segundo Hentz (2001), a Espanha autoriza este tipo de sociedade desde 1978 e, recentemente em 1994, regulamentou em detalhes esse mecanismo que desburocratizou o acesso ao crédito e melhorou as condições financeiras das pequenas e médias empresas.

A Sociedade de Garantia Recíproca (SGR) é uma sociedade de gestão financeira, que apresenta um tipo de sistema misto, equivalente às cooperativas e sociedades anônimas. As PME's participantes deste sistema podem, de certo modo, utilizar os serviços das SGR(s) para angariar crédito (aspecto cooperativo), participando, simultaneamente, dos resultados líquidos alcançados nessas operações (aspecto societário) (Hentz, 2001).

O seu desempenho se estende a vinte e uma (21) Comunidades Autônomas, tais como Galícia, Valência, Madri, Canárias e outras, operando fundamentalmente nos municípios de suas comunidades e atua junto a instituições bancárias (CESGAR, 2001).

Sua missão é a de facilitar o acesso ao crédito das pequenas e médias empresas, oferecendo melhores condições, maior prazo de amortização, menores comissões, assim como a prestação de análise financeira às mesmas.

Na tentativa de solucionar tais problemas financeiros, o Decreto Lei 1885/1978 de 20/07, através de regulamento jurídico, fiscal e financeiro da SGR, baseado no Decreto Lei 15/1977, de 25/02, serviu de base para estas sociedades.

As SGR desempenham funções essenciais baseadas num evidente caráter de reciprocidade, tais como conceder aval, faz com que a PME tenha acesso ao financiamento bancário, sem que para isso seja necessário apresentar garantias disponibilizadas através de recursos

Devido à limitação do tipo da sociedade, isto fez com que não houvesse grandes modificações, em se mantendo as SGR (s) como sociedade, tanto no aspecto social quanto na responsabilidade dos sócios pelas dívidas, caracterizando-a como uma verdadeira S.A.

O texto da Lei prevê também um sistema de prestação de fiança das SGR(s), controlado pela Direção Geral de Política da PME, a qual executa o Programa de Apoio Público, denominada CERSA (Companhia Espanhola de *Reafianzamiento*). O Principal objetivo é o Programa de Apoio Público, ao que cobre parcialmente os riscos assumidos pelas SGR (s) (que intermediam as PME's), já que estas precisam de garantias adicionais para solver problemas financeiros;

Desde o ano 2.000, o Programa de Apoio Público fornece recursos financeiros para empresas com número máximo de 100 trabalhadores, à época da criação ou as mais recentes visando aumentar a competitividade das mesmas.

Segundo Gay (2001), isto motivou o aparecimento da CERSA, pois através do aporte do dinheiro público ela suprirá, parte das possíveis perdas sofridas pelas SGR(s). Na visão da CESGAR (2001), os investimentos públicos nesses negócios são um dos mais rentáveis, já que para cada peseta investida em recursos próprios da SGR obtém-se 15 vezes o valor do investimento empresarial. Crê também que com um mínimo esforço por parte do Estado, permitirá um respaldo à atividade dessas empresas.

3 Sociedade de Garantia Solidária

Segundo (Hentz, 2001), a Sociedade de Garantia Solidária (instrumento financeiro), de acordo com a Lei, tem personalidade jurídica³ de direito privado. Constitui-se em forma de sociedade anônima para concessão de garantia a seus sócios participantes, mediante a celebração de contratos.

Para Soares (2.001), este instrumento financeiro, simples em si mesmo, visa agrupar um conjunto de empresas que, face às instituições financeiras, atua como garante coletivo de operações de cada um deles, obtendo assim melhores condições de negociação com as entidades bancárias.

Deve-se, no entanto, realçar que, sendo um mecanismo formalmente simples, põe diversas questões, sendo o mais importante o número de empresas participantes e a atitude de cada uma delas face às outras. Isto se trata de questões de confiança e do estabelecimento de regras de benefício para todos os participantes. O que também passa normalmente pela capacidade profissional de quem é encarregado da gestão das sociedades. Mesmo assim estes processos têm larga difusão em todo o mundo, sendo, porém, de notar que nas regiões menos desenvolvidas e com maior concentração de renda, onde o modelo seria bem vindo, face às dificuldades e dimensão financeira das empresas, existem dificuldades de implementação, sendo um dos motivos a falta de interesse político.

Segundo Casagrande (2.001), a estrutura administrativa da SGS é semelhante a uma S/A, composta de assembléia Geral, que elegerá o Conselho Fiscal e o Conselho de Administração. Este, por sua vez, indicará a Diretoria Executiva.

³ Para Bulgarelli (2001), adquire-se personalidade jurídica com o arquivamento dos atos constitutivos no Registro de Comércio, valendo dizer com ampla autonomia patrimonial e capacidade de adquirir, por si, direitos e obrigações.

Vale ressaltar que a SGS distingue sócios participantes dos sócios investidores (Hentz, 2001). Para Casarotto (2000), os sócios participantes serão exclusivamente microempresas e empresas de pequeno porte (no mínimo dez participantes e participação máxima individual de 10% do capital). Somente poderão ser concedidas garantias a sócios participantes (Hentz, 2001).

Os sócios investidores são pessoas físicas ou jurídicas que efetuarão aporte de capital na sociedade, com o objetivo exclusivo de obter rendimentos, não podendo, em conjunto, exceder a participação de 49% do capital social (Casarotto, 2000).

Feres (2001), salienta que a SGS é um modelo novo e especial de sociedade anônima,

A nova sociedade sofre várias ingerências normativas que não existem no regime jurídico da Lei das S/A (s), merecendo especial atenção aquelas relacionadas entre sócios, capital, objeto e finalidades sociais. Há diversas outras normas especiais impositivas, que a tornam uma particularíssima sociedade nova, cuja a constituição a Lei veio autorizar.

Percebe-se que a SGS no Brasil permite diversas influências das normas que não constam do regime jurídico da Lei das S/A (s) (Feres, 2001), pelo motivo de que a SGS ser semelhante a Sociedade de Garantia Recíproca da Espanha (Hentz, 2001).

Sendo assim, para ser consolidada como uma SGS, deve-se seguir uma série de procedimentos, como no modelo espanhol, que constam da Lei 9.841/99 (especificamente o Cap. VIII, do art. 25 a 31 e outros artigos aplicáveis) do estatuto da micro e pequena empresa, e alguns pontos da Lei das S/A (s) 6404/76, já que aspectos polêmicos ainda persistem quando da utilização desta Lei .

3.1 Estimativa de alavancagem da Sociedade de Garantia Solidária na Associação da Micro e Pequena Empresa - AMPE

Para Casagrande (2001), caso ocorram eventuais saldos devedores nas operações inadimplentes, os percentuais nos convênios devem ser igualados e celebrados com os bancos, desde que a Sociedade tenha um Fundo de Aval que honre com os compromissos já assumidos. Desta forma, os valores destes financiamentos deverão estar ajustados ao grau de alavancagem da Sociedade para que não comprometa a sua credibilidade.

Tem-se como pressuposto a adesão de mil (1.000) micro e pequenas empresas (como sócia participante) à AMPE de maior porte, pela subscrição de R\$ 600,00 em ações integralizadas, após quatro (04) parcelas mensais de R\$ 150,00, perfazendo um capital total de R\$ 600.000,00.

Destes R\$ 600.000,00 serão deduzidos os salários e os encargos trabalhistas de quatro (04) analistas de crédito, calculando-se o custo anual dos funcionários pelo salário bruto mensal de R\$ 775,00 (com encargos sociais estima-se em R\$ 1.202,37), desde que se trabalhem pelo menos quarenta (40) horas mensais, de 2ª a 6ª feira, na AMPE.

Tabela 2

Cálculo do custo anual dos analistas de crédito e o capital social

Número	Itens	
1	Custo mensal de um analista de crédito (estimativa)	R\$ 1.202,37
2	1 ano	12 meses
3	Analistas de crédito	4
4	Custo anual dos analistas de crédito (1x2x3)	R\$ 57.713,76
5	Diversos custos arbitrados (aluguel, taxa e outros)	R\$ 7.286,24
6	Custo total (4+5)	R\$ 65.000,00
7	Capital social bruto (1000x 150x4)	R\$ 600.000,00
8	Capital social líquido (7-6)	R\$ 535.000,00

Segundo Casarotto e Hammes (2001), numa situação conservadora, a proporção de alavancagem poderia ser estabelecida, inicialmente, de 1 para 3 entre patrimônio e saldo de avais, o que significa uma possibilidade garantida para financiamentos de até R\$ 1.605.000 (3 x R\$ 535.000,00).

O FGPC (Fundo de Aval operado pelo BNDES) avalia até 80% (4/5) do financiamento. Isso significa que faltariam apenas 20% (1/5) do total avalizado, configurando-se outra proporção de alavancagem, alterando-se para um valor superior ao pré-estipulado, até R\$ 8.025.000,00 (5 x 3 x R\$ 535.000). Ocorrendo a participação de sócios investidores que injetem recursos geridos por instituições patronais e entidades de apoio (SEBRAE), imagine-se que estes valores devam ser substanciais, fazendo com que o total estipulado alcance R\$ 15.735.294,12 (R\$ 8.025.000/1-049).

Pelo acima exposto, infere-se que cada empresa ao injetar R\$ 600,00 no capital desta sociedade, estará alavancando, em média, uma possibilidade de financiamento de R\$ 8.025,00 (R\$ 8.025.000/1000) até R\$ 15.735,29 (R\$ 15.735.294,12/1.000), desde que haja injeção financeira pelos sócios investidores de um total equivalente a 49% do capital.

Este valor R\$ 4.012.500,00, equivalente à metade de 8.025.000,00 até R\$ 7.867.647,06 (15.735.294,12/2) serve como fundo de risco e será mantido em caso de inadimplência (conforme art. 27 §3 do estatuto da micro e pequena empresa).

3.2 Visão Geral das AMPES para criação da Sociedade de Garantia Solidária.

A visão das Associações de Micro e Pequenas Empresas (AMPE's) de grande porte (Joinville e Blumenau), o procedimento mais viável neste instante para superar a dificuldade de acesso ao crédito deve ser a constituição de Sociedade de Garantia Solidária, a médio prazo, através de divulgação em jornais que circule na região, sobre a constituição da Sociedade de Garantia Solidária a médio prazo, palestras, cursos e reuniões. Enquanto a visão de pequeno porte (São José, Chapecó e Florianópolis), sua estrutura se desenvolve a longo prazo, pois apresentam fraca infraestrutura e são constituídas de poucos recursos.

Percebe-se que nas AMPE's de pequeno porte (São José, Chapecó e Florianópolis), sua estrutura se desenvolve a longo prazo, pois apresentam fraca infraestrutura e são constituídas de poucos recursos. A saída para isso é que se encurte o prazo através da união com outras AMPE's (médio prazo), desde que tenham seus recursos controlados e coordenados pela FAMPESC (Federação das Associações de Micro e Pequenas Empresas) – cisão - ou até mesmo por fusão.

Para desenvolver esta sociedade na estrutura da FAMPESC, deve-se utilizar a interação das AMPE's a ela filiadas, sem que se altere o seu Regimento Interno. Após aprovação da Assembléia Geral, estabelecer-se-á o valor da cota social e da taxa de inscrição a serem pagas pelos sócios para ampliação do espaço físico e contratação de pessoal adequado.

A FAMPESC deve buscar convênio(s) junto a banco(s) que apresentem maior alavancagem financeira. Não se acredita que o aumento da alavancagem se deva aos fundos de avais (FGPC e FAMPE), já que os mesmos pertencem a mecanismos diferentes e com custo de aval elevado, discordando do BRDE.

Pela não adesão em massa de micro e pequenas empresas, isso gera uma inviabilização na constituição da sociedade, pois recursos faltarão para sua manutenção. A FAMPESC entende que essa implantação, a médio prazo, deva sensibilizar o empresário para organização do sistema. Os recursos obtidos através da implantação da Sociedade serão exclusivamente destinados ao cumprimento de sua finalidade social.

4 CONCLUSÃO

O trabalho em questão teve como finalidade primordial desenvolver teoricamente um Sistema de Garantia Solidária, através da FAMPESC e AMPE, baseado na Lei nº 9.841 de 05/10/1.999, voltada para as micro e pequenas empresas, tendo como instrumento o contrato entre a Sociedade (tomador) e o Banco (prestamista).

Em relação aos programas de microfinanciamento, verificou-se que as operações de microcrédito até R\$ 10.000 são insuficientes para os pequenos empresários, pois os mesmos necessitam de empréstimo com valores mais altos.

Para que se simulassem os conhecimentos advindos do modelo da Sociedade de Garantia Recíproca da Espanha, foi necessário um estudo aprofundado do que constava de seu estatuto social para que se pudesse entender a função precípua a que se destinava esse sistema de aval. No que tange ao Brasil, procura-se adaptar corretamente o modelo devido a evidente e comprovada eficácia obtida na Sociedade de Garantia Recíproca. Como se trata de um novo sistema a ser empregado num país cujo padrão econômico é baseado em uma cultura não-associativista, a tendência é que haja sempre uma resistência à aceitação deste.

Acredita-se que, paulatinamente, os micro e pequenos empresários ao obter vantagens pelos recursos obtidos pela FAMPESC e AMPE`S em convênio, neste caso, com o BRDE, passarão a ver "com bons olhos" esse modelo, que nada mais é do que uma tentativa de adaptação do sistema espanhol ao brasileiro, isto é, o total de recursos desta Sociedade serão divididos entre os sócios e os investidores na obtenção de retornos sobre seus investimentos.

Desta maneira, justifica-se a tentativa da Sociedade de Garantia Solidária no Brasil devido ao relativo insucesso que as atuais linhas de crédito vem obtendo junto as entidades bancárias, tais como fundos de aval, microcrédito e outros.

É de vital importância que para que se viabilize a SGS, esta deverá contar com o apoio de mecanismos adequados, tendo como suporte o Poder Público, órgãos governamentais, bancos, associações empresariais e demais entidades representativas da região.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

BOTELHO, Marisa dos Reis A. **Distritos industriais e política industrial: Notas sobre tendências recentes.** Porto Alegre. Ensaio FEE. p. 103-124, 1998.

BRDE. **ABC da micro e pequena empresa.** Florianópolis, 2000. Disponível na internet. <http://www.brde.com.br>.

BULGARELLI, Waldirio. **Manual das Sociedades Anônimas.** São Paulo: Atlas, 2001.

CASAGRANDE, Zairo José. **Proposta de sociedade local de garantia solidária para Micro e Pequenas Empresas.** Florianópolis: UFSC, 2001. 62p. Dissertação (Mestrado em Engenharia de Produção) – Programa de Pós-Graduação em Engenharia de Produção.

CASAROTTO, Nelson; PIRES, Luiz Henrique. **Redes de pequenas e médias empresas e desenvolvimento local.** São Paulo: Atlas, 1998.

CASAROTTO, Nelson; HAMMES, Antônio Ervino. **Sociedades de Garantia Solidária: Uma alternativa de acesso ao crédito para as micro e pequenas empresas.** Florianópolis: Universidade Federal de Santa Catarina, 2000.

CELSONO, Pedro; MACHADO, José (org). **Economia solidária: Programas sociais de microcrédito.** Brasília: Câmara dos Deputados, Coordenação de Publicações, 2000.

FAMPESC. **Estatuto social.** Florianópolis: 2001. Disponível na internet. <http://www.fampesc.org.br>.

FERES. Marcelo Andrade. **Ensaio sobre o novo estatuto da micro e pequena empresa de pequeno porte (Lei nº 9.841, de 05/10/1999).** In: Jus Navigandi, nº 42. [Internet]. <http://www.jus.com.br/doutrina/texto.asp?id=752>.

GAY, Belen. **A vueltas com el papel de cersa.** (on line). 2001 (<http://www.sgr.es>),2000).

HENTZ, Luiz Antônio Soares. **Sociedade de garantia solidária: A saída para os pequenos.** In: Jus Navigandi, n. 43. [Internet] <http://www1.jus.com.br/doutrina/texto.asp?id=753>.

JORNADA SEBRAE. **A força da pequena empresa no Brasil.** Brasília, Ano II, nº 13, jul. 1997.

MANCINI, Euclides André. **A Revolução das Redes: A colaboração solidária como uma alternativa pós capitalista à globalização atual.** Rio de Janeiro: Vozes, 2000.

MATTEI, Lauro. **Microfinanças no Brasil: Algumas evidências a partir de estudos de casos.** Florianópolis, Depto de economia – UFSC, 2001. (Texto para discussão, 02/2001).

PUGA, Fernando Pimentel. **Criação e fechamento de firmas no Brasil: Dez. 1995/dez. 1997.** Rio de Janeiro: BNDES, 2000. (texto para discussão, 79). Disponível em <http://www.bndes.gov.br/publicações>.

SAUER, LUCIANA. **A visão das associações comerciais e industriais de Santa Catarina sobre os fatores de sucesso de pequenas e médias empresas.** Florianópolis. UFSC. 1996. 109. Dissertação (Mestrado em Administração) – Programa de Pós-Graduação em Administração.

SEBRAE. **Fatores condicionantes e taxa de mortalidades de empresas.** Brasília: 1999. Disponível na internet. <http://www.sebraesp.com.br>.

SINGER, Paul; SOUZA, André Ricardo de (org). **Economia solidária.** São Paulo: Contexto, 2000.

SOARES, Vitor. **In Régio: Histórias do desenvolvimento regional.** Florianópolis: BRDE/FORUMCAT.

TAGLIASSUCHI, Miriam de Toni. **O Estatuto da Microempresa: Sistematizando o Debate.** Porto Alegre. Ensaio FEE. P. 121-144, 1983.