

**UFRGS – UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO GRANDE DO SUL  
CURSO DE ESPECIALIZAÇÃO EM GESTÃO DE NEGÓCIOS  
FINANCEIROS**

**CLAURENICE SULZBACH CECATTO**

**MICRO E PEQUENAS EMPRESAS  
O DIFÍCIL ACESSO AO CRÉDITO**

**PORTO ALEGRE RS**

**2007**

**CLAURENICE SULZBACH CECATTO**

**MICRO E PEQUENAS EMPRESAS  
O DIFÍCIL ACESSO AO CRÉDITO**

**Trabalho de conclusão de curso de Especialização apresentado ao Programa de Pós-graduação em Administração da Universidade Federal do Rio Grande do Sul, como requisito parcial para a obtenção do título de Especialista em Administração.**

**Orientador: Prof. Roberto Lamb**

**PORTO ALEGRE RS**

**2007**

**CLAURENICE SULZBACH CECATTO**

**MICRO E PEQUENAS EMPRESAS  
O DIFÍCIL ACESSO AO CRÉDITO**

Conceito final:

Aprovado em \_\_\_\_ de \_\_\_\_\_ de 2007.

BANCA EXAMINADORA

---

Prof.

Instituição:

---

Prof.

Instituição:

---

Prof.

Instituição:

---

Orientador –

Instituição:

## **DEDICATÓRIA**

Dedico este trabalho em especial ao meu querido companheiro de vida, Jaime Adelar Cecatto, pelo apoio que me deu durante estes árduos e proveitosos meses dedicados a confecção e análise desse estudo, pelas palavras de incentivo e pela imensa compreensão. Também ao meu pimpolho, Luiz Alexandre, do qual furtei tempo e carinho neste período.

## **AGRADECIMENTOS**

Ao concluir este trabalho agradeço ao Banco do Brasil, que propiciou esta oportunidade de aperfeiçoamento. A UFRGS, pela organização e condução dos trabalhos a distancia. E como não poderia ser diferente, a todos os Professores e Tutores das diversas disciplinas do curso MBA Executivo em Finanças, especialmente ao professor Prof. Tutor Romeu Schwarz Sobrinho.

## RESUMO

O empreendedorismo é o elemento que move a economia de qualquer comunidade, região ou país. É pela audácia, criatividade e iniciativa dos indivíduos que a economia se estrutura, cresce e se consolida, gerando emprego e riquezas. O Brasil está entre os países mais empreendedores do mundo. Uma contradição se faz perceber no confronto com a realidade da grande maioria dos micro e pequenos empresários brasileiros: enquanto somos o país em que mais jovens abrem seus próprios negócios, um número muito reduzido desses negócios prospera. Sendo a escassez de crédito como um dos principais fatores como o vilão dessa situação, o objetivo desse trabalho é analisar as barreiras impeditivas do sucesso dos pequenos negócios no país, tentando colaborar na amenização das mesmas.

## SUMÁRIO

<b>1. INTRODUÇÃO .....</b>	<b>10</b>
1.1 Problema de Pesquisa.....	12
1.2 Objetivos .....	13
1.3 Método e Estruturação do Trabalho.....	14
<b>2. AS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS NO BRASIL .....</b>	<b>15</b>
2.1 Perfil das MPEs no Brasil.....	16
<b>3. PRINCIPAIS PROBLEMAS ENFRENTADAS PELAS MPEs REFERENTE AO CRÉDITO .....</b>	<b>18</b>
<b>4. AS MPEs NO BANCO DO BRASIL .....</b>	<b>21</b>
4.1 Consumo de Produtos .....	22
<b>5. PRINCIPAIS LINHAS DE CRÉDITO DISPONÍVEIS NO BB ÀS MPEs.....</b>	<b>23</b>
5.1 Crédito para investimento.....	24
5.2 Crédito para capital de giro .....	26
5.3 Antecipação de recebíveis.....	27
<b>6. PRODUTOS DA MARCA BB DISPONÍVEIS EM CADA MODALIDADE DE CRÉDITO .....</b>	<b>27</b>
6.1 Crédito para investimento.....	27
6.2 Capital de Giro .....	32
6.3 Antecipação de recebíveis.....	36
<b>7. APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DOS DADOS COLETADOS .....</b>	<b>38</b>
<b>8. COMO OS FUNCIONÁRIOS DO BB DE URUGUAIANA RS PERCEBEM A DIFICULDADE DO ACESSO AO CRÉDITO PELAS MPEs.....</b>	<b>38</b>
8.1 Demanda pelo crédito em cada bloco.....	38
8.2 Maiores dificuldades enfrentadas pelas MPEs na busca pelo Capital de Giro .....	39
8.3 Maiores dificuldades enfrentadas pelas MPEs na busca de investimento.....	41
8.4 Maiores dificuldades enfrentadas pelas MPEs na busca pela antecipação de recebíveis .....	42
8.5 Dificuldade de acesso segundo o porte da empresa .....	43
8.6 Relação entre tempo de atividade e dificuldade no acesso ao crédito.....	45
8.7 Principais canais de obtenção de informações acerca das linhas de crédito disponíveis .....	47
<b>9. COMO OS MICRO E PEQUENOS EMPRESÁRIOS DE URUGUAIANA RS PERCEBEM A DIFICULDADE DO ACESSO AO CRÉDITO PELAS MPEs.....</b>	<b>48</b>
9.1. Porte da Empresa .....	48
9.2 Ramo de Atividade da Empresa .....	48
9.3. Tempo de Atividade da Empresa.....	49
9.4 Empresa cliente do BB.....	51
9.5 Tentativa obtenção de empréstimo no BB .....	51
9.6 Linha de crédito demandada junto ao BB .....	52
9.7 Linha de crédito de mais fácil acessibilidade .....	53

	8
<b>9.8 Principais dificuldades percebidas pelas MPEs na busca pelo Capital de Giro no BB.....</b>	<b>55</b>
<b>9.9 Principais dificuldades percebidas pelas MPEs na busca de Capital para Investimento no BB.....</b>	<b>57</b>
<b>9.10 Principais dificuldades percebidas pelas MPEs na busca de Antecipação de Recebíveis no BB .....</b>	<b>58</b>
<b>9.11 Principais canais que as MPEs utilizam na busca de informação acerca das linhas de crédito disponíveis .....</b>	<b>59</b>
<b>9.12 Busca de empréstimo em outras instituições bancárias .....</b>	<b>60</b>
<b>9.13 Acessibilidade ao crédito em outras instituições bancárias .....</b>	<b>61</b>
<b>10. CONSIDERAÇÕES FINAIS SOBRE A QUESTÃO DA ACESSIBILIDADE AO CRÉDITO PELAS MPEs.....</b>	<b>63</b>



## SUMÁRIO DE GRÁFICOS

Gráfico 1. <b>Utilização das linhas de crédito na agência Uruguaiana/ RS</b> .....	23
Gráfico 2. <b>Demanda por crédito em cada linha</b> .....	39
Gráfico 3. <b>Maiores dificuldades enfrentadas pelas MPEs na busca pelo capital de giro</b> .....	41
Gráfico 4. <b>Maiores dificuldades enfrentadas pelas MPEs na busca pelo crédito investimento.</b> .....	42
Gráfico 5. <b>Maiores dificuldades enfrentadas pelas MPEs na busca pela antecipação de recebíveis</b> .....	43
Gráfico 6. <b>Dificuldade de acesso segundo o porte da empresa</b> .....	45
Gráfico 7. <b>Relação entre tempo de atividade e dificuldade no acesso ao crédito</b> .....	46
Gráfico 8. <b>Canais de obtenção de informações acerca das linhas de crédito disponíveis</b> .....	47
Gráfico 9. <b>Porte das empresas entrevistadas</b> .....	48
Gráfico 10. <b>Ramo de Atividade da Empresa</b> .....	49
Gráfico 11. <b>Tempo de Atividade da Empresa</b> .....	50
Gráfico 12. <b>Empresa cliente do BB</b> .....	51
Gráfico 13. <b>Tentativa de obtenção de crédito no BB</b> .....	52
Gráfico 14. <b>Linha de crédito demandada junto ao BB</b> .....	53
Gráfico 15. <b>Linha de crédito de mais fácil acessibilidade</b> .....	54
Gráfico 16. <b>Principais dificuldades percebidas pelas MPEs na busca de Capital de Giro no BB</b> .....	57
Gráfico 17. <b>Principais dificuldades percebidas pelas MPEs na busca de Capital para Investimento no BB</b> .....	58
Gráfico 18. <b>Principais dificuldades percebidas pelas MPEs na busca de Antecipação de Recebíveis no BB</b> .....	59
Gráfico 19. <b>Principais canais que as MPEs utilizam na busca de informação acerca das linhas de crédito disponíveis</b> .....	60
Gráfico 20. <b>Busca de empréstimo em outras instituições bancárias</b> .....	61
Gráfico 21. <b>Acessibilidade ao crédito em outras instituições bancárias</b> .....	62

## 1. INTRODUÇÃO

As Micro e Pequenas Empresas (MPEs) refletem o potencial empreendedor da maioria do povo brasileiro e já são mais de 4,8 milhões no País. São tão importantes que ganharam até um dia especial no Brasil, cinco de outubro. Respondem por cerca de 60% dos empregos formais do país e 20% do PIB. Mas apesar dessa relevância, e o segmento mais sensível às dificuldades, como a do acesso ao crédito. Basta dizer que as MPEs recebem apenas 10% dos créditos concedidos por bancos, embora sejam 99% das empresas legalizadas do Brasil. Para o Banco do Brasil (BB) , as MPEs proporcionam uma margem de contribuição (MC) de R\$ 331,8 milhões, ou seja, 64,3% do total gerado pelas pessoas jurídicas, ou ainda 19,5% do total da MC. Concomitante a criação pela Diretoria de Micro e Pequenas Empresas (DIMPE) de novas linhas de crédito específicas para as MPEs e a firmação de convênios e parcerias, é interessante e por que não, fundamental, averiguar junto as mesmas para ver se estas são realmente as soluções para suas dificuldades de acessibilidade ao crédito. Desenvolver medidas e métodos que promovam de fato o desenvolvimento das MPEs, que têm papel social e econômico relevante para o país é, sem dúvida, o maior objetivo do BB, e qualquer estudo que o auxilie neste sentido sempre devesse ser visto com bons olhos.

Acabam por representar um dos principais pilares de sustentação da economia brasileira, quer pela sua enorme capacidade geradora de empregos, quer pelo infindável número de estabelecimentos desconcentrados geograficamente. Em termos estatísticos, esse segmento empresarial representa 25% do PIB, gera 14 milhões de empregos, ou seja, 60% do emprego formal no país, e constitui 99% dos 6 milhões de estabelecimentos formais existentes. Num momento em que o país busca contornos para a crise econômica, optando pelo combate ao desemprego e pela busca do crescimento sustentável, o estímulo aos empreendedores e às MPES representa uma alternativa eficaz. Uma vez que a capilaridade dos pequenos negócios propicia a criação de oportunidades àqueles

com maior dificuldade de inserção no mercado. Além disso, as pequenas empresas são capazes de fixar as pessoas no local de origem, distribuir eqüitativamente renda e riqueza e estimular iniciativas individuais ou coletivas.

Um dos desafios enfrentados pelo empreendedor das MPEs é encontrar alternativas financeiras, como os empréstimos bancários, que possam manter e viabilizar o crescimento do negócio. Nas dificuldades enfrentadas pelos novos empreendedores, o acesso ao crédito é sempre apontado como um dos empecilhos que impede o crescimento da empresa ou que até mesmo contribui para o fechamento do negócio. Ainda que seja uma missão das mais difíceis, não resta outra saída ao empreendedor a não ser recorrer aos empréstimos bancários, especialmente quando a empresa ainda está engatinhando e o retorno financeiro ainda é aquém do esperado. E depois, quando o negócio já está estabelecido, a opção de buscar novos empréstimos vai depender do grau de necessidade de expansão da empresa.

Não existem estatísticas capazes de oferecer um panorama satisfatório das condições de acesso das MPEs ao sistema financeiro no Brasil. Esta lacuna é preenchida, ao menos parcialmente, pela pesquisa realizada pelo Sebrae São Paulo, entre 1999 e 2004, que demonstra que o acesso ao crédito bancário é muito menor do que o exigido pelas necessidades de financiamento das atividades empresariais. A pesquisa revela que apenas 12% das empresas entrevistadas conseguiram crédito em bancos estatais e 10% em bancos privados. Qual a razão deste uso tão restrito do crédito? Ao que tudo indica, o problema maior das empresas entrevistadas pelo SEBRAE não está na dificuldade de acesso ao sistema bancário. Tanto é que, 45% das empresas se financiam por meio de cheques pré-datados e 71% delas aceitam cheque pré-datado ao vender o prazo. O financiamento por cartão de crédito e cheque especial é praticado por 29% das empresas. Mas, eis o detalhe, todos se financiam em nome da pessoa física, dos sócios, parentes ou amigos. Quando se tratou de empréstimos para os negócios as dificuldades foram bem maiores. A pesquisa mostra que apenas 37% das micro e 55% das pequenas empresas já tomaram empréstimos bancários alguma vez.

As dificuldades com o financiamento bancário mostram aí uma forma específica, atingem muito mais os empreendimentos econômicos que os indivíduos que os dirigem.

Esta pesquisa visa estabelecer ligações que provem ou contestem essas informações obtidas em São Paulo, aplicadas à realidade dos filiados a Associação Comercial e Industrial de Uruguaiana/RS (ACIU) que conta com aproximadamente 300 associados que se enquadram como MPEs, ou seja, com faturamento bruto anual inferior a dez milhões.

O tema abordado neste trabalho, “Micro e Pequenas Empresas, o desafio de driblar as dificuldades da falta de crédito e da burocracia bancária”, é na verdade uma tentativa de verificar as dificuldades encontradas pelas MPEs na busca pelo crédito. Uma pesquisa envolvendo os micro e pequenos empresários de vários setores produtivos do município de Uruguaiana RS, no ano de 2007, objetivando reconhecer as principais dificuldades na hora da procura pelo crédito no Banco do Brasil.

### **1.1 Problema de Pesquisa**

No Brasil o acesso ao crédito tem sido tradicionalmente escasso, caro e mal distribuído. Embora possam ser verificados avanços no campo do micro crédito nos últimos anos, as micro e pequenas empresas continuam praticamente excluídas do mercado creditício. Esta demanda reprimida leva a subutilização da capacidade instalada e prejudica a formação de capital da economia como um todo, uma vez que o crédito se constitui em importante fator de produção.

Dentro do mercado de crédito, é ainda mais difícil para as micro e pequenas empresas o acesso a linhas de financiamento para capital de giro em condições e custos compatíveis com a natureza de suas atividades. As linhas oferecidas pelo sistema privado são caras e racionadas, enquanto as linhas oferecidas pelo sistema financeiro público são predominantemente voltadas para investimentos de longo prazo.

Outro fator ponderante no tocante ao acesso ao crédito para micro e pequenos empresários é a exigências de garantias, além da exigência de tempo mínimo de atividade e considerável burocracia na hora da liberação de crédito.

As micro e pequenas empresas têm um papel fundamental no contexto econômico brasileiro. Não obstante essa realidade, os pequenos negócios ainda não têm recebido tratamento compatível com sua importância econômica e com a sua inegável capacidade de gerar contrapartidas sociais. Os programas governamentais brasileiros e a política adotada ainda são insuficientes para atender esse segmento.

O Banco do Brasil reconhece a dificuldade que as MPEs enfrentam na hora da procura pelo crédito, e desde 2004 possui uma Diretoria específica para atender as demandas desse segmento, a Diretoria de Micro e Pequenas Empresas (DIMPE), ainda disponibilizou um site exclusivo com informações sobre serviços, cursos, calendários de compromissos e, o mais importante, todas as suas linhas de crédito, inclusive com as linhas que admitem a utilização dos fundos de avais, que dispensam garantias adicionais, nem sempre possíveis de oferta pelas MPEs.

Cabe somente saber se todas essas condições estabelecidas são suficientes para diminuir a carência do crédito para as MPEs e quais seriam as reais necessidades das mesmas. Será que a instituição tem percebido as reais dificuldades que as MPEs enfrentam na busca pelo crédito?

## **1.2 Objetivos**

### **1.2.1 Objetivo Geral**

Para auxiliar nestas respostas foi estabelecido como objetivo geral, identificar as principais dificuldades das MPEs filiadas a ACIU na hora da busca pelo crédito junto ao Banco do Brasil S.A. elencando algumas alternativas passíveis de solucionar ou amenizar a dificuldade da acessibilidade ao crédito.

### 1.2.2 Objetivos Específicos

a) Levantar as principais linhas de crédito disponíveis ao segmento das MPEs no BB e qual o grau de utilização em cada linha.

b) Delimitar as exigências de cada linha de crédito e as condições que as MPEs conseguem atingi-las.

c) Mapear o grau de conhecimento das MPEs sobre as linhas de crédito disponíveis no BB e qual o canal de obtenção dessas informações.

d) Levantar as principais dificuldades que as MPEs encontram no acesso ao crédito no BB, elencando algumas alternativas passíveis de solucionar ou amenizar a dificuldade da acessibilidade ao crédito.

### 1.3 Método e Estruturação do Trabalho

Para realização desse trabalho foi utilizada a pesquisa Survey do tipo exploratória, na qual se buscou identificar associações entre determinados fenômenos, representados por variáveis, que ocorrem na população estudada para permitir ampliar o conhecimento sobre ela. A população de estudo foram os 300 micro e pequenos empresários do município de Uruguaiana RS filiados a ACIU.

Na primeira parte fez-se uma revisão de literatura, objetivando coletar dados e informações pré-existentes acerca do tema abordado a nível nacional e experiências em outras regiões. Discute-se algumas idéias e ponderações sobre a acessibilidade ao crédito pelas MPEs, sob a ótica de várias pessoas e instituições em posições distintas (ofertantes de crédito ou apoiadoras das MPEs). Também abordaremos as principais linhas de crédito que o BB dispõe para atender as Micro e pequenas empresas e as exigências para ter acesso a essas linhas. Atende ao primeiro e segundo objetivos desse trabalho, que são respectivamente: a) levantar as principais linhas de crédito disponíveis ao segmento das MPEs no

BB e qual o grau de utilização em cada linha; b) delimitar as exigências de cada linha de crédito e as condições em que as MPEs conseguem atingi-las.

Na segunda parte estaremos descrevendo o resultado de pesquisa de campo realizada com os micro e pequenos empresários de Uruguaiana RS, associados ao CDL, sendo que do total de 300 foram entrevistados 45, escolhidos de forma aleatória e com chances iguais de todos serem entrevistados. Também foi colhida a impressão dos sete funcionários da Agência do BB de Uruguaiana que atendem ao segmento das micro e pequenas empresas, acerca da questão da acessibilidade por parte das MPEs ao crédito no BB. Portanto, trata do terceiro objetivo do trabalho: c) mapear o grau de conhecimento sobre as linhas de crédito do BB e qual o canal de obtenção dessas informações.

E por último, a quarta parte tratou do quarto e último objetivo desse trabalho: d) levantar as principais dificuldades que as MPES encontram no acesso ao crédito no BB, elencando algumas alternativas passíveis de solucionar ou amenizar a dificuldade da acessibilidade ao crédito.

## **2. AS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS NO BRASIL**

Não há unanimidade sobre a delimitação do segmento das micro e pequenas empresas. Observa-se, na prática, uma variedade de critérios para a sua definição tanto por parte da legislação específica, como por parte de instituições oficiais e órgãos representativos do setor, ora baseando-se no valor do faturamento, ora no número de pessoas ocupadas, ora em ambos. A utilização de conceitos heterogêneos decorre do fato de que a finalidade e os objetivos das instituições que promovem seu enquadramento são distintos (regulamentação, crédito, estudos, etc.). Segundo o MTE – Ministério do Trabalho e Emprego e o IBGE – Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística, micro e pequenas empresas são os estabelecimentos formais atuantes nos grandes setores da economia com até 99 empregados, sendo classificada como micro o estabelecimento que, na indústria emprega até 19 pessoas e no comércio/serviços até 9 e pequena aquela

que emprega de 20 à 99 empregados na indústria e de 10 à 49 no comércio e serviços.

Já pelo estatuto da Microempresa e Empresa de Pequeno Porte (Lei 9.841/99) o critério de classificação do porte se dá pelo faturamento. Sendo considerada micro a empresa com faturamento igual ou inferior a R\$ 433.755,14 e Pequena Empresa a com faturamento bruto superior R\$ 433.755,14 e igual ou inferior a R\$ 2.133.222,00 pelo Estatuto da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte. O Simples (Lei 9.317/96) também considera o faturamento se distinguindo somente pelo corte, sendo considerado micro até R\$ 240 mil e pequena a empresa com faturamento anual de R\$ 240 mil até R\$ 2,4 milhões.

O IBGE, analisa os dados estatísticos relacionados as empresas brasileiras utilizando o CEMPRE – Cadastro Central de Empresas, que é alimentado por duas fontes: as pesquisas anuais do Instituto nas áreas de Indústria, Construção, Comércio e Serviços, e a RAIS. Em caso de informações comuns prevalecem as das pesquisas.

## **2.1 Perfil das MPEs no Brasil**

Segundo o IBGE, em 2004, as MPEs estavam distribuídas geograficamente assim: 3,3% no Norte, 14,8% no Nordeste, 7,1% no Centro-oeste, 51,4% no Sudeste e 23,4% no Sul brasileiro. Os estados com maior número de unidades locais de empresas são São Paulo, seguido de Minas Gerais e em terceiro colocado temos o Rio Grande do Sul, os três estados somados representam mais da metade das unidades locais do Brasil. Porém os dados da pesquisa do IBGE deste mesmo ano revelaram uma mudança na estrutura da localização das MPEs, os maiores índices de crescimento foram constatados na região Norte e Nordeste, ao passo que o Sudeste reduziu sua participação. Outro fator importante constatado foi a interiorização dos estabelecimentos, confirmando uma tendência do processo de interiorização da economia. E a falta de adequação e de atualização das leis trabalhistas bem como a dificuldade de acesso a tecnologia



de gestão desestimulam os negócios. Aponta como os principais fatores que afetam a sobrevivência das MPEs no Brasil o porte das empresas – quanto maiores mais probabilidade de sobreviver; o grau de escolaridade do proprietário – quanto melhor maior as chances de sobrevivência; experiência previa como funcionário de empresa em ramo similar – fator importante na sobrevivência; disponibilidade de capital – dificuldade de acesso ao credito e custo elevado de capital de terceiros; apoio de consultores – acesso a informações e técnicas de mercado desenvolvidos por estes profissionais; foco no mercado/cliente e boa concepção do negocio – acesso a treinamentos e pesquisas de mercado e a maturidade do empreendimento – sem a influencia das pressões social/econômicas da época.

Quanto as principais razões do encerramento das atividades, são apontados com 24,10% a falta de capital de giro, 16% a carga tributária, 8% a falta de clientes/mercado, 7,1% a concorrência e 6,10% a baixa lucratividade do empreendimento. A mesma pesquisa revela que 49,4% das MPEs encerram suas atividades antes de completar dois anos.

O boletim Estatístico de MPEs, Observatório SEBRAE primeiro semestre de 2005, confirma e reafirma os estudos realizados em anos anteriores sobre a questão da falta de crédito liderar o ranking das dez principais razões para encerramento das atividades (SEBRAE, 2006).

SCHUMPETER (1961, p. 28) já defendia o credito a pequenos empreendimentos em virtude de seu potencial de inovação, gestão e adaptação mercadológica. Conforme destaca :

A força dos pequenos negócios move a economia brasileira. No Brasil dos números e das estatísticas, as MPEs geram 13,6 milhões de empregos, representam 98,9% dos estabelecimentos formais e respondem por 99,8% das firmas que nascem a cada ano. No Brasil real, essas empresas são sinônimo de distribuição de renda e de reinserção dos excluídos do mercado de trabalho na atividade econômica e no convívio social.

Embora ainda não se tenha um estudo que possa apresentar dados estatísticos confiáveis e números precisos sobre o acesso das MPEs ao sistema financeiro no Brasil, temos alguns estudos, embora ainda simples e restritos a

algumas regiões, que relatam dados quanto a acessibilidade das MPEs ao crédito. Em São Paulo o SEBRAE realizou em 2004 uma pesquisa envolvendo 450 MPEs, revelando que 80% dos entrevistados não tomaram crédito neste ano e que, dos 20% que tomaram, 89% somente conseguiram crédito em nome da pessoa física, sendo negado o financiamento para a empresa. Segundo o SEBRAE (2004), quando se trata de crédito para os negócios, as exigências são bem maiores, mostrando que as dificuldades com financiamento bancário atingem muito mais os empreendimentos econômicos que os indivíduos que os dirigem. A mesma pesquisa ainda revela que 63% (37% das micro e 55% das pequenas) jamais foram atendidas pelas instituições financeiras em suas necessidades de crédito.

### **3. PRINCIPAIS PROBLEMAS ENFRENTADAS PELAS MPEs REFERENTE AO CRÉDITO**

PINTER (2004) admite que o acesso ao crédito continua sendo a principal pedra no sapato dos microempresários, 60% dos micro empreendedores estão negativados na Centralização de Serviços dos Bancos (Serasa), no Serviço de Proteção ao Crédito (SPC) e no Cadastro Informativo de Créditos não Quitados do setor público Federal (Cadin), os quais nem chegam a ir aos bancos, pois sabem que o crédito não será liberado.

“A garantia dos bancos não foi criada para dar crédito, mas para eliminar o acesso dos pequenos”, diz o presidente da Federação das associações de Micro e Pequenas Empresas de Santa Catarina (Fampesc), Luiz Carlos Floriani. Porém, as instituições financeiras não são os únicos vilões da bancarrota precoce dos pretensos empresários ou da má qualidade dos serviços prestados. O problema maior está na falta de gerenciamento dos negócios, conforme comentamos anteriormente.

Os problemas se iniciam com os impostos federal e estadual e os encargos sociais. O nome que até então era o melhor cartão de visita começa a pesar. As dívidas aparecem. De adimplente passa a inadimplente. O sonho se torna pesadelo. Resultado: as portas do que poderia ser um negócio bem sucedido se fecham. Daí o número exorbitante de quase 40% de microempresas que não ultrapassam o primeiro ano de vida em diversos estados brasileiros (PINTER, 2004).

Outro problema enfrentado pelas MPEs é referente a exigência de garantias reais, uma vez que a grande maioria dos microempresários mora de aluguel, até porque se desfez dos bens para abrir o pequeno negócio.

Souza *et alli* (1998, p. 21), em uma pesquisa de campo fizeram a seguinte constatação:

...foi possível constatar pela pesquisa de campo, que a liberação desses recursos vem sendo realizada com baixa eficácia. Isso se dá principalmente em função das elevadas garantias que vem sendo exigidas pelos bancos para avalizar os empréstimos, em virtude do acentuado crescimento da inadimplência. O resultado desse processo é o não cumprimento das metas de destino de recursos por parte de quase todas as instituições financeiras visitadas na pesquisa de campo. Além disso, dois agravantes contribuem para este processo:

- (i) a inexistência de um sistema mais adequado de análise dos pedidos de crédito;
- (ii) a inexperiência e o despreparado do pequeno empresário em mostrar com clareza os propósitos associados aos empréstimos.

Segundo Clovis Ferreira, vice-presidente da Associação das Micro e pequenas Empresas (Ampe), o associativismo está em primeiro lugar, porque sozinho não se vai a lugar algum. Mas, para que isso aconteça é necessário que os empresários sejam empreendedores e percebam as oportunidades que se abrirão. As empresas de pequeno porte precisam estar preparadas e atualizadas, tanto no que diz respeito à tecnologia quanto a administração.

De acordo com Cristiano Maia (PINTER, 2004), para micro e pequenos empresários terem acesso a créditos bancários, normalmente são necessários dois fatores principais: o aval do financiamento, via garantia real, e a papelada jurídica e fiscal em dia. A Federação das Associações de Micro e Pequenas

Empresas admite que a questão é delicada: “Muitas MPEs não estão com situação totalmente regular junto ao fisco”, afirma Clovis Ferreira.

Soares (2001) observou que as instituições de crédito têm aversão ao risco e, como consideram que as MPEs representam alto risco devido aos altos índices de inadimplência, especialmente nos primeiros anos de existência, fazem grandes exigências para concessão de crédito.

Vieira (1998) destaca que nas últimas décadas o governo brasileiro implantou algumas políticas de crédito, esporádicas e não compatíveis com o perfil das empresas, comprometendo o crescimento da economia nacional.

Segundo relatórios do BNDES (2000), uma das primeiras iniciativas explícitas de apoio voltadas às Mpes foi o FIPEME – Fundo de Financiamento Para Pequena Empresa, criado na década de 60 e que se destinava a financiamentos de investimentos fixos e capital de giro associado. As primeiras ações de apoio às MPEs no período são descritas por BOTELHO e MENDONÇA (2002, p. 32):

A dificuldade na preparação das propostas, a incipiente organização contábil-administrativa e a resistência em apresentar documentos legais contribuíram para restringir o número de empresas aptas a obter recursos.

Na década de 70, o Banco Central permitiu que os Bancos comerciais privados abrissem linhas de crédito dirigidas às pequenas empresas. Por intermédio da Portaria nº. 130, do BACEN, liberou parte dos recursos, depositados compulsoriamente pelas instituições financeiras juntos às Autoridades monetárias, para ampliação do crédito para essas empresas.

Na década de 80, o BNDES (Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social) lançou o PROMICRO – Programa de Apoio à Micro Empresa, substituído em 1997, pelo BNDES Automático / PMPE – Programa de Apoio às Micro e Pequenas Empresas, que ainda está em vigor.

Na década de 90, o spread de risco e os prazos de carência e amortização ficaram a critério do agente financeiro, propiciando às MPEs melhores condições de negociação, pois, muitas vezes suas operações só se viabilizariam a um

spread de risco superior ao teto anteriormente fixado. Com um spread de risco flexível, muitas operações passaram a ser viáveis, do ponto de vista das empresas e dos agentes financeiros. Neste mesmo período foi criado o Fundo de Amparo ao Trabalhador, pela lei nº. 7.998 de 11/01/90 e em 94 o Conselho Deliberativo do Fundo de Amparo ao Trabalhador – CODEFAT instituiu-se o PROGER, Programa de Geração de Renda, pela Resolução nº 59, de 25/03/94.

#### **4. AS MPEs NO BANCO DO BRASIL**

No Banco do Brasil a classificação da empresa quanto ao porte e estabelecida em função do faturamento. São consideradas microempresas as que faturam anualmente até R\$ 500 mil e pequena empresa as que faturam de R\$ 500 mil até R\$ 10 milhões. Representando 20% da margem de contribuição geral de clientes.

As MPEs são atendidas no Pilar Varejo, sendo as microempresas atendidas de forma massificada, sendo direcionados para as soluções de auto-serviço, além de terem a sua disposição um gerente de contas, focado na rentabilização, fidelização e retenção do cliente. Enquanto as pequenas empresas são gerenciadas em carteira especializadas e proativas, por um gerente de contas focado na sua rentabilização, fidelização e retenção dos clientes, prevendo um relacionamento mais intenso e estreito com os clientes para realização do negócios.

Em novembro de 2004, existiam 716 mil clientes com faturamento bruto anual de até R\$ 10 milhões. Desse total, 14,57% possuíam faturamento bruto anual de até R\$ 60 mil; 57,14% de R\$ 60 mil a R\$ 500 mil; 26,75% de R\$ 500 mil a R\$ 5 milhões e 1,53% dos clientes tinham faturamento de R\$ 5 à R\$ 10 milhões. Como nas estatísticas brasileiras há uma concentração na região sudeste e em seguida na região sul, com exceção da faixa de faturamento de até R\$ 60 mil que se concentra no nordeste. Quanto ao setor, o comércio representa o maior número

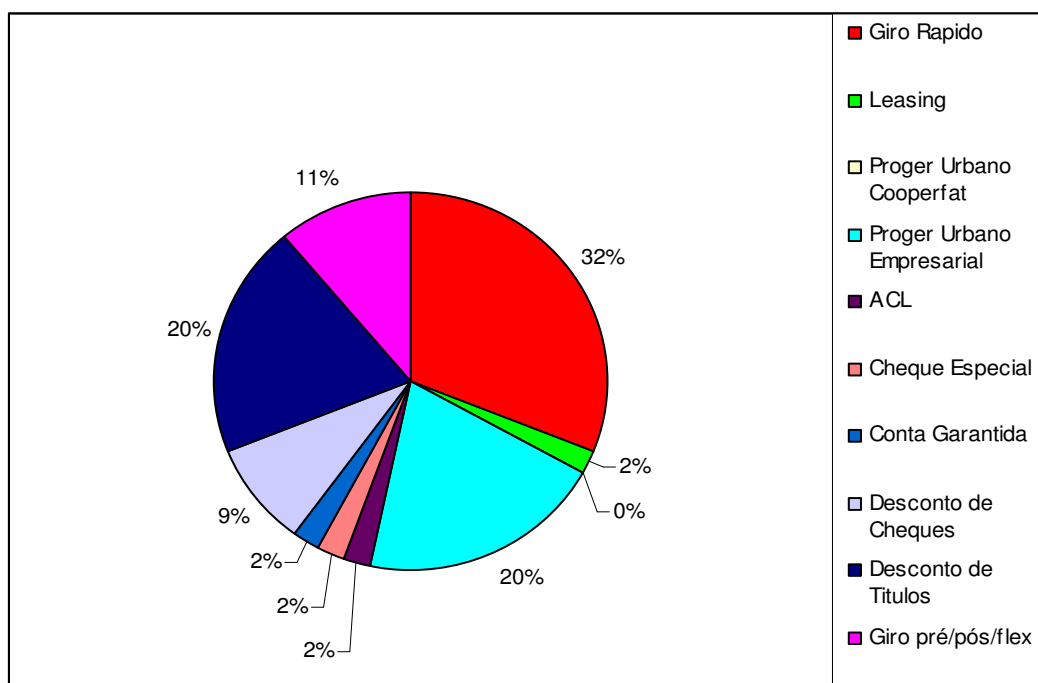
de clientes MPEs do BB, novamente abrindo exceção para a faixa de faturamento de até R\$ 60 mil, onde a concentração está em serviços.

#### **4.1 Consumo de Produtos**

A análise de frequência do consumo de produtos por faixa de faturamento, observado os percentuais relativos ao tamanho de cada faixa, mostra um perfil tomador presente nas diversas faixas da base analisada, embora exista uma diferenciação de consumo e intensidade conforme faixas de faturamento. Os maiores consumos estão nos grupos giro e recebíveis. O que nos leva a levantar alguns questionamentos, porque, apesar do grupo investimento apresentar menores encargos que o giro e os recebíveis são menos demandados pelas MPEs? Seria sua burocracia para contratação, exigência de garantias, falta de conhecimento dessas linhas? (dados extraídos do sistema REN base 09/2004)

Podemos visualizar isso bem no gráfico abaixo, enquanto o capital de giro nas suas diversas modalidades representa 47% do total do crédito demandado e o bloco recebíveis 31%, o investimento representa os singelos 22%.

Gráfico 1. Utilização das linhas de crédito na agência Uruguaiana/ RS



Fonte: Sisbb- Admin, dados de junho/07

## 5. PRINCIPAIS LINHAS DE CRÉDITO DISPONÍVEIS NO BB ÀS MPEs

Antes de tratarmos especificamente de cada linha de crédito disponibilizado pelo BB às MPEs faremos uma breve diferenciação entre crédito para investimento, para capital de giro e antecipação de recebíveis, uma vez que a complexidade e a exigência de cada linha é diretamente influenciada pela modalidade a que pertence (giro, investimento, investimento misto ou antecipação de recebíveis).

## 5.1 Crédito para investimento

Investimento ou investimento fixo é o capital destinado à aquisição de máquinas e/ou equipamentos e obras civis indispensáveis à implantação, modernização, funcionamento ou ampliação da empresa.

A documentação exigida para estas operações depende da finalidade do crédito, do tipo de bem financiado e vinculado como garantia da operação, do proponente.

### 5.1.1 Principais documentos em função da condição do proponente:

Pessoa jurídica – contrato social ou estatuto conferindo aos seus representantes legais poderes para administrar/gerenciar a empresa.

Pessoa jurídica que consuma, explore ou comercialize, sob qualquer forma, matéria-prima florestal – registro no cadastro técnico federal do IBAMA.

Pessoa jurídica prestadora de serviços turísticos – cadastro junto ao Ministério do Turismo.

### 5.1.2 Principais documentos em função das garantias a vincular

Alienação fiduciária em garantia (veículos, bens móveis, máquinas e equipamentos) – documento de propriedade do bem, certidão negativa de ônus; certidão de quitação de impostos e apólice de seguro.

### 5.1.3 Principais documentos em função da atividade/finalidade do crédito

Aquisição de máquinas e equipamentos novos importados, já internalizados:

- a) garantia e assistência técnica do revendedor autorizado ou fabricante;
- b) documento fiscal de venda contendo desembaraço do produto junto à Receita Federal;



- c) fatura comercial representativa da venda da mercadoria ao importador.

Aquisição de veículos, máquinas e equipamentos usados: nota fiscal ou recibo firmado pelo vendedor e Certificado de registro de Veículo emitido pelo Detran (CRV), no caso de veículo.

Investimento abrangendo obras de construção civil:

- a) Anotação de responsabilidade técnica (ATR) junto ao CREA, em nome do construtor/responsável técnico pela obra;
- b) Alvará/licença para construção, expedido pela prefeitura Municipal, em nome do proponente ou do proprietário do imóvel, no caso de imóvel de terceiros;
- c) Cadastro específico do INSS (CEI), referente à matrícula da obra, em nome do proponente ou do proprietário do imóvel, quando executada sob sua responsabilidade, ou do construtor que, na condição de responsável solitário com o proponente/proprietário do imóvel, execute a obra de construção sob sua responsabilidade;
- d) Projeto de engenharia quando se tratar de construção ou ampliação envolvendo alteração na estrutura do imóvel.

Investimento em atividades submetidas ao controle e fiscalização sanitária, produção ou comercialização de alimentos, bebidas e similares: autorização da Agência Nacional de Vigilância Sanitária (ANVISA) ou entidades estaduais, distritais ou municipais, delegadas ou conveniadas da ANVISA.

Investimento para implantação de atividade consumidora de recursos ambientais (consideradas poluidoras) ou empreendimentos causadores de degradação ambiental: licença ambiental fornecida pelos órgãos de controle ambiental, que compreendem três etapas:

- a) Licença Prévia (LP) – concedida na fase preliminar do planejamento do empreendimento ou atividade;
- b) Licença de Instalação (LI) – autoriza a instalação do empreendimento ou atividade de acordo com as especificações aprovadas;

c) Licença de Operação (LO) – autoriza a operação da atividade ou empreendimento, após a verificação do efetivo cumprimento do contido na LP e na LI.

Investimento direcionado à substituição/aquisição isolada de máquinas, equipamentos ou veículos, expansão ou modernização de atividade. Caso o incremento programado não esteja autorizado na LO vigente, devem ser apresentadas, também, as respectivas LP, LI e LO referentes à modificação prevista.

#### 5.1.4 Principais documentos em função da característica do imóvel

i. Adquirido com cláusula de retrovenda: concordância formal do vendedor.

a) Gravado com cláusula de inalienabilidade e impenhorabilidade: concordância formal do instituidor da cláusula, quando o gravame se estender aos frutos e rendimentos do imóvel.

b) Em estado de indiviso: concordância formal dos demais condôminos.

ii. Investimento fixo em imóvel de terceiros ou do qual o proponente não detenha a plena posse e domínio: concordância formal do proprietário para a realização dos investimentos programados e:

a) Contrato de locação ou similar, com prazo igual ou superior ao vencimento da operação;

b) Contrato de arrendamento ou similar;

c) Contrato de assentamento com anuência do INCRA (imóvel com regularização de posse em tramitação nesse órgão).

## 5.2 Crédito para capital de giro

O capital de giro tem por finalidade suprir a empresa de recursos financeiros necessários para a realização das suas operações, ou seja, comprar e

vender mercadorias/produtos. O capital de giro de uma empresa é formado pelos valores em Caixa, em Estoques e em Contas a Receber. É fornecido pelos Sócios, por meio do Capital Próprio e Lucros Acumulados e, complementarmente, por Capital de Terceiros, como Bancos e Fornecedores.

### **5.3 Antecipação de recebíveis**

Esta linha antecipa títulos ou cheques com vencimentos futuros. Também conhecido como desconto de título ou cheque, esta linha antecipa os créditos a receber da empresa caucionando em carteira o documento que deu origem ao crédito, liberando na conta do cliente o valor líquido da operação. Tem a mesma função do capital de giro, ou seja, suprir as necessidades de recursos para comercialização.

## **6. PRODUTOS DA MARCA BB DISPONÍVEIS EM CADA MODALIDADE DE CRÉDITO**

### **6.1 Crédito para investimento**

#### **6.1.1 Proger Urbano Empresarial**

Instituído pelo Ministério do Trabalho e Emprego (MTE), com recursos do Fundo de Amparo ao Trabalhador (FAT).

Sua finalidade é financiar projetos de investimento com capital de giro associado que proporcionem a geração ou manutenção de emprego e renda, na área urbana, viabilizando o desenvolvimento sustentável das microempresas e empresas de pequeno porte.

As garantias exigidas pela linha são o próprio bem financiado mais fundo de aval (Funproger ou Fampe) e fidejussórias dos sócios com bens computáveis.

Torna-se obrigatória à contratação de seguro dos bens financiados quando os mesmos forem vinculados em garantia.

Empresas inscritas no Cadin ou com restrições impeditivas no sistema financeiro estão impedidas de operar nesta linha.

O prazo de pagamento pode ser de até seis anos, com até um ano de carência. As parcelas são mensais e a incidência de encargos se dá inclusive no período de carência, podendo ser exigidos durante ou cobrados com a primeira parcela.

#### 6.1.2 Proger Urbano Turismo

A finalidade desta linha é financiar projetos de investimento com capital de giro associada no setor turístico que proporcionem a geração ou manutenção de emprego ou renda, na área urbana, viabilizando o desenvolvimento sustentado das micro e pequenas empresas.

O limite financiável é de 90% do valor total do projeto com giro associado de 40% do valor. São parcelas de até 120 meses, com carência de até 30, em consonância com o projeto a que está vinculado.

As garantias exigidas são o próprio bem financiado, fidejussórias dos sócios, além do fundo de aval (Funproger ou Fampe).

Não admite contratação por empresas que constem no Cadin ou tenham restrição impeditiva.

São exigidos os seguros dos bens financiados que ficam vinculados em garantia do contrato.

### 6.1.3 Proger Urbano Cooperfat

Linha de para financiar empreendimentos que promovam a criação de postos de trabalho, manutenção e geração de emprego e distribuição de renda por meios de modelos associativistas e cooperativista da área urbana, com recursos do Fat, para associações e cooperativas urbanas e seus respectivos associados/cooperados.

Financia bens e serviços necessários as atividades produtivas do empreendimento com capital de giro associado.

As garantias exigidas são cumulativamente os bens financiados, devidamente segurados, fundos de aval, fidejussórias dos sócios que tenham ingerência ou participação maior que 10%, demais garantias admitidas pelo Banco caso estas não forem suficientes.

### 6.1.4 Cartão BNDES

Cartão com acesso a linha de crédito rotativo para financiamento de investimentos, com recursos do BNDES, de uso no Portal Cartão BNDES, emitido pelo Banco, para micro e pequenas empresas. Financia aquisição de máquinas, equipamentos e outros bens de produção, inclusive bens de capital, veículos e outros, que a critério do BNDES, estejam relacionados a investimentos e disponíveis para compra no Portal do BNDES. Não é possível a realização de saques com o produto. Os bens adquiridos por meio do cartão podem ser vendidos pela empresa antes mesmo da liquidação total da dívida.

A linha financia ate 100% do valor do bem.

A única garantia admitida pela linha são as fianças, prestadas por pessoas idôneas, que possuam recursos líquidos compatíveis com a obrigação.

As compras pelo cartão podem ser parcelas em até 36 meses, com debito para dia 16 de cada mês, sendo debitada automaticamente na conta corrente do cliente 100% do valor da parcela.

Para operar com a linha as empresas precisam comprovar que estão em dia com suas obrigações com tributos federais, não podem estar inscritas no Cadin ou terem restrições cadastrais impeditivas.

#### 6.1.5 BNDES Automático

Linha destinada a financiar projetos de investimento nos setores industrial, de infra-estrutura, de comércio e serviços, de tecnologia e de treinamento.

As garantias admitidas são as fidejussórias e/ou reais admitidas pelo Banco.

Inscrição no Cadin ou restrição classificada como impeditiva no Sistema Financeiro impedem a contratação da linha.

#### 6.1.6 Finame Empresarial

Financia a produção e a comercialização de máquinas e equipamentos novos, de fabricação nacional credenciados no BNDES . Operações de valor superior a R\$ 10 milhões deverão ser enquadradas mediante consulta prévia ao BNDES.

O público alvo são pessoas jurídicas de direito privadas nacionais e estrangeiras, fundações, com sede e administração no Brasil; empresários individuais inscritos no Cadastro Nacional de Pessoas Jurídicas - CNPJ e no Registro Público de empresas Mercantis; pessoas jurídicas de direito público, nas esferas federal, estadual e municipal e do Distrito Federal; associações, sindicatos, cooperativas, condomínios e assemelhados.

Na contratação serão exigidos os documentos:

\* Certidão Negativa de Débito (CND/INSS), obtida no site: [www.mpas.gov.br](http://www.mpas.gov.br);

\* Certificado de Regularidade do FGTS (CRF/FGTS);

\* Certidão Conjunta Negativa de Débitos Relativos a Tributos Federais e à Dívida Ativa da União, emitida pela Receita Federal no site: [www.receita.fazenda.gov.br](http://www.receita.fazenda.gov.br) ou pela Procuradoria Geral da Fazenda, obtida no site: [www.pgfn.fazenda.gov.br](http://www.pgfn.fazenda.gov.br).

\* Cópia do recibo da Rais.

A periodicidade de pagamento será mensal, vencendo-se a primeira no dia 15 do mês subsequente ao do término do prazo de carência. Os encargos serão pagos trimestralmente durante a carência. Na fase de amortização, os juros serão pagos juntamente com o principal.

É obrigatória a constituição de alienação fiduciária do bem financiado, a ser mantida até a liquidação do contrato. Admite-se a sua substituição nos casos de sinistro ou problemas de performance no período de garantia, mediante comunicação ao BNDES. Para bens não passíveis de alienação fiduciária, admite-se a constituição de outro tipo de garantia. No caso de financiamento à fabricante à comercialização será exigido, mínimo de aval ou fiança; para operações garantidas por penhor de direitos creditórios, deverá ser exigida da Beneficiária Final declaração acerca da existência ou inexistência de gravames sobre os direitos creditórios oferecidos em garantia, e em caso de existência, a discriminação dos mesmos, bem como respectivos valores atualizados e indicação de sua situação; não será admitida como garantia a constituição de penhor (ou cessão) de aplicação financeira.

#### 6.1.7 Leasing

Operação na qual a MPE (arrendatária), necessitando de determinado bem para uso próprio, transaciona com uma empresa de arrendamento mercantil (arrendadora), que adquire esse bem, para arrendá-lo à interessada mediante pagamentos periódicos, denominados contra-prestações.

A garantia exigida é a fiança ou alienação fiduciária ou hipoteca de bens da empresa, não podendo ser o próprio bem, uma vez que este está arrendado, não fazendo, portanto, parte do patrimônio da empresa.

O prazo varia de 24 a 48 meses e o valor financiado pode ser de até 100% do bem. Os itens financiados são qualquer bem móvel novo de produção nacional ou estrangeira, inclusive veículos com até 10 anos de uso, desde que os bens sejam passíveis de imobilização contábil.

## **6.2 Capital de Giro**

### **6.2.1 BB Giro Rápido**

É uma linha de crédito destinada especificamente a atender às necessidades de capital de giro do segmento, não estando disponível para empresas com faturamento acima de R\$ 5 milhões. A linha disponibiliza uma parcela de crédito fixo e outra de crédito rotativo.

O crédito rotativo é disponibilizado na conta corrente na forma de cheque especial, com características semelhantes às do cheque ouro empresarial.

O crédito fixo é disponibilizado para pagamento em 18 parcelas mensais e sucessivas. Podendo ser reutilizado durante ou após a amortização das parcelas. A cada reutilização ocorre um parcelamento em 18 vezes, sendo possível sua reutilização quantas vezes for necessário.

As empresas que estão inscritas no CADIN não podem operar na linha de crédito, exceto se apresentarem certidão positiva com efeitos de negativa. Bem como restrições classificadas como impeditivas no sistema financeiro.

As garantias exigidas são, se firma individual, fiança de terceiros; nas demais: fiança dos sócios que detenham mais que 10% de participação no capital da empresa ou que tenham ingerência na empresa.



### 6.2.2 BB Capital de Giro

O BB Capital de Giro é uma linha de crédito sob medida, para as empresas com faturamento a partir de R\$ 5 milhões, ajustável ao fluxo financeiro e sazonalidades de sua empresa. Difere-se do BB Giro Rápido não só pelas empresas que atende, mas pelas condições mais flexíveis de quanto à escolha do dia e condições de amortização.

As empresas que estão inscritas no CADIN não podem operar na linha de crédito, exceto se apresentarem certidão positiva com efeitos de negativa. Bem como restrições classificadas como impeditivas no sistema financeiro.

As garantias exigidas são, se firma individual fiança de terceiro, nas demais fiança dos sócios que detenham mais que 10% de participação no capital da empresa ou que tenham ingerência na empresa, desde que possuam recursos líquidos compatíveis com os valores demandados.

### 6.2.3 BB Giro Automático

O BB Giro Automático é um empréstimo destinado a suprir as necessidades de capital de giro das microempresas, por meio do financiamento das compras e saques na função crédito do cartão Ourocard Empresarial. A linha destina-se para exclusivamente para microempresas, ou seja, faturamento bruto anual até R\$ 500 mil. Propicia ao cliente o prazo de até 35 dias a contar da data da compra efetuada nos estabelecimentos afiliados a rede VISA ou MASTERCARD para o início da incidência de juros. O cliente pode ter até 65 dias da data da compra para pagamento da primeira parcela do BB Giro Automático. A amortização da fatura das compras é realizada em 18 parcelas.

As garantias exigidas para esta linha são a fiança dos sócios ou, se firma individual fiança de terceiros.

As empresas que estão inscritas no CADIN não podem operar na linha de crédito, exceto se apresentarem certidão positiva com efeitos de negativa. Bem como restrições classificadas como impeditivas no sistema financeiro.

#### 6.2.4 BB Giro Décimo Terceiro Salário

Esta linha destina-se a suprir as necessidades de capital de giro das empresas, para pagamento do décimo terceiro salário de seus empregados, acrescidos dos encargos sociais.

A linha permite o cumprimento das obrigações trabalhistas, sem comprometer o fluxo de caixa, acesso ao crédito com taxas atrativas para aqueles que consomem o serviço FOPAG (folha de pagamento via BB) ou pagamento eletrônico de salários e possibilita o direcionamento de recursos próprios para incrementar os negócios de final de ano. A reposição do crédito se dá em 12 parcelas mensais.

As empresas que estão inscritas no CADIN não podem operar na linha de crédito, exceto se apresentarem certidão positiva com efeitos de negativa. Bem como restrições classificadas como impeditivas no sistema financeiro.

As exigências são fiança dos sócios com recursos líquidos compatíveis ou, se firma individual, fiança de terceiros com recursos líquidos compatíveis com o valor da operação. Também admite vinculação de garantia real ou recebíveis a serem analisados pelo Banco.

#### 6.2.5 BB Capital de Giro Mix Pasep

Linha com finalidade de suprir a necessidade de capital de giro, mediante abertura de crédito fixo. Disponível para clientes com faturamento bruto anual entre R\$ 5 milhões e R\$ 50 milhões, podendo ser customizado para os demais casos sob análise do BB. A linha possibilita ao cliente a obtenção de recursos para atender as necessidades de caixa, incrementar a realização de negócios e a

contratação da operação com taxas especiais para clientes que possuem cobrança e aplicações financeiras no BB. A amortização se dá em até 24 parcelas mensais.

As exigências são fiança dos sócios com recursos líquidos compatíveis ou, se firma individual, fiança de terceiros com recursos líquidos compatíveis com o valor da operação. Também admite vinculação de garantia real, títulos em cobrança no BB ou aplicações financeiras mantidas no Banco.

As empresas que estão inscritas no CADIN não podem operar na linha de crédito, exceto se apresentarem certidão positiva com efeitos de negativa. Bem como restrições classificadas como impeditivas no sistema financeiro.

#### 6.2.6 Conta Garantida

A conta garantida BB é uma linha de crédito rotativo, destinada a suprir eventuais necessidades financeiras de clientes, movimentada por meio de transferência para conta corrente por solicitação da empresa.

O público alvo dessa linha são empresas com faturamento bruto anual superior a R\$ 3 milhões.

As exigências são fiança dos sócios com recursos líquidos compatíveis ou, se firma individual, fiança de terceiros com recursos líquidos compatíveis com o valor da operação. Também admite vinculação de garantia real, títulos em cobrança no BB ou aplicações financeiras mantidas no Banco.

Os encargos são exigidos mensalmente e o capital é repostado ao final do contrato.

Como nas demais linhas de crédito empresas inscritas no CADIN não podem operar, exceto se apresentarem certidão positiva com efeitos de negativa. Bem como restrições classificadas como impeditivas no sistema financeiro.

## **6.3 Antecipação de recebíveis**

### 6.3.1 Desconto de títulos

Linha de crédito destinada a atender as necessidades financeiras de curto prazo de pessoas jurídicas e empresários individuais mediante a antecipação de valores a receber das vendas a prazo de bens e serviços, deduzida a remuneração do Banco, mediante desconto de duplicata mercantil, duplicata de serviço e letra de cambio. O prazo de reembolso coincide com o do vencimento do próprio título descontado. Em caso de inadimplência do título o valor é debitado na conta do cliente descontante acrescido dos juros decorrentes dos dias até o reembolso.

A linha exige fiança dos sócios ou, em caso de firma individual, fiança de terceiros, além de caucionar o próprio título que originou o crédito.

Clientes inscritas no Cadin ou com restrições impeditivas no sistema financeiro são impedidas de operar nesta linha de crédito.

### 6.3.2 Desconto de cheques

Esta linha destina-se a apoiar a comercialização de bens e serviços, mediante desconto de cheques pré-datados provenientes da atividade comercial ou da prestação de serviços exercida pelo descontante.

A linha exige fiança dos sócios ou, se firma individual, fiança de terceiros.

Clientes com restrição impeditiva no sistema financeiro ou inscrito no Cadin não podem operar nesta linha. Bem como não são passíveis de desconto cheques emitidos por pessoas inscritas no CCF (cadastro cheque sem fundo).

O valor do desconto é creditado na conta do cliente já descontado a remuneração do Banco. Em caso de inadimplência do cheque o valor é debitado

na conta do cliente descontante acrescido dos juros decorrentes dos dias até o reembolso.

### 6.3.3 Antecipação de Crédito ao Lojista – ACL

Linha de crédito que se destina a apoiar financeiramente o lojista, por meio da antecipação do valor líquido das vendas realizadas com cartão Visa.

O público da linha são os estabelecimentos afiliados a Visanet, com domicílio bancário no BB e limite de crédito vigente.

A linha de crédito possibilita ao cliente a obtenção de recursos de forma rápida e a realização de vendas a prazo com opção de recebimento automático a vista.

A garantia obrigatória da linha de crédito é o penhor dos créditos provenientes dos pagamentos das faturas devidas pela Visanet.

A existência de ocorrências classificadas como impeditivas impossibilitam o acolhimento de propostas, bem como a liberação de recursos.

### 6.3.4 Recebíveis Cartão a Realizar – ACL Fumaça

É o adiantamento a estabelecimento afiliado a Visanet, referente a créditos não performados (futuros), tendo como base à série histórica de vendas dos últimos 12 meses, com finalidade de suprir eventual necessidade financeira.

Destina-se as empresas com domicílio bancário no BB, com faturamento bruto anual superior a R\$ 500 mil, em atividade a mais de 12 meses e com série histórica de faturamento junto a Visanet por igual período.

As garantias são os créditos das faturas Visanet e fiança dos sócios ou terceiros, se firma individual. Restrições impeditivas ou inscrição no Cadin impedem a obtenção do crédito.

## **7. APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DOS DADOS COLETADOS**

Esta parte do trabalho apresenta os resultados obtidos na pesquisa de campo realizada com os micro e pequenos empresários associados ao CDL de Uruguaiana RS e os funcionários da agência do BB de Uruguaiana que atendem as MPEs.

Para uma melhor visualização do resultado da pesquisa, a análise dos dados foi estruturada em dois blocos.

Em primeiro lugar analisamos os resultados obtidos com os funcionários do BB da agência de Uruguaiana RS, verificando a percepção dos mesmos em relação à acessibilidade ao crédito por parte das MPEs. Em seguida analisamos os dados coletados com os micro e pequenos empresários associados ao CDL, após fez-se um cruzamento de informações para analisar os dados coletados em conjunto, para identificar semelhanças e diferenças entre a ótica de ambos, ofertantes e demandantes do crédito.

## **8. COMO OS FUNCIONÁRIOS DO BB DE URUGUAIANA RS PERCEBEM A DIFICULDADE DO ACESSO AO CRÉDITO PELAS MPEs.**

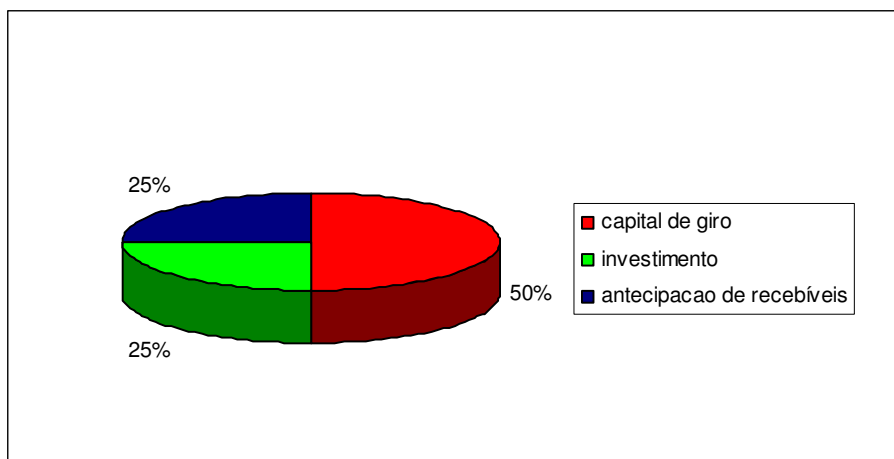
### **8.1 Demanda pelo crédito em cada bloco**

Segundo os funcionários da agência de Uruguaiana RS que atendem as MPEs a maior demanda do crédito se dá no capital de giro, enquanto a procura por investimento e recebíveis equilibram a outra metade da demanda.

Vale ressaltar aqui o que já havia sido constatado nas acima, uma vez que igualmente nas operações efetivadas com sucesso igualmente percebemos esta discrepância entre o bloco giro e as demais. Porém um dado novo aqui se revela, embora na procura a demanda pelo investimento se iguale em termos percentuais com a antecipação de recebíveis, constatamos uma diferenciação desses

percentuais nas operações efetivadas, onde a antecipação de recebíveis emplaca a casa dos 31% contra apenas 22% de investimento. (ver gráfico 1, página 39)

**Gráfico 2. Demanda por crédito em cada linha**



Fonte: Sisbb- Admin, dados de junho/07

## **8.2 Maiores dificuldades enfrentadas pelas MPEs na busca pelo Capital de Giro**

Na busca pelo crédito para Capital de Giro, segundo os funcionários da agência, o maior problema reside questão de anotações cadastrais impeditivas ativas (SERASA/SPC/CADIN) dos micro e pequenos empresários tanto no CNPJ quanto no CPF dos sócios. Estas representam em termos percentuais 46% do total das dificuldades apontadas como agravantes do acesso ao crédito de capital de giro.

Outro fator que descola em grau de importância nas dificuldades apontadas na questão da acessibilidade é a falta de documentação necessária para a realização da análise de crédito, indispensável no BB para a concessão de qualquer linha de crédito. Problemas como um faturamento declarado muito inferior ao real, são um dos casos mais comuns entre este segmento. Isto porque

é facultada às empresas optantes pelo simples de elaboração de balanços ou acompanhamento mais minucioso de suas atividades. Acaba assim por minar as possibilidades do acesso a um crédito mais burocrático, maior e muito vezes mais barato, como no caso de linhas com recursos controlados pelo governo.

A exigência de garantias, embora muito citada pelos autores que escrevem sobre a questão do acesso ao crédito bancário, não parece representar um grande fator de dificuldade no BB. Até porque as linhas de giro direcionadas para o segmento das MPEs, na sua maioria dispensam a obrigatoriedade de bens líquidos computáveis ou garantia de bens reais, bastando a fiança dos sócios ou de terceiros no caso dos empresários individuais.

Quanto a questão levantado acerca do limite de crédito estar aquém das expectativas ou necessidades dos micro e pequenos empresários, voltamos a fato da facultatividade da elaboração de balanços e acompanhamentos detalhados das operações das empresas optantes pelo simples, o que engloba a maioria das MPEs. Quanto menos detalhes o Banco possui para efetuar sua análise mais rígida ela tente a ser, logo impactando negativamente ao estipular um limite de crédito.

A taxa de juros é outro fator muito citado por autores que escrevem sobre este tema, embora não mereça destaque segundo os funcionários. A redução da taxa básica de juros ocorrida nos últimos períodos associada a baixa dos spreads pelos bancos em função do acirramento da concorrência pelo segmento das MPEs, também auxiliam em taxas de juros mais atraentes nesta linha.

Agora a TAC (taxa de abertura do crédito) aparece como agravante na decisão da tomada de crédito para capital de giro pelas MPEs. Taxa esta que eleva o custo do capital tomado.

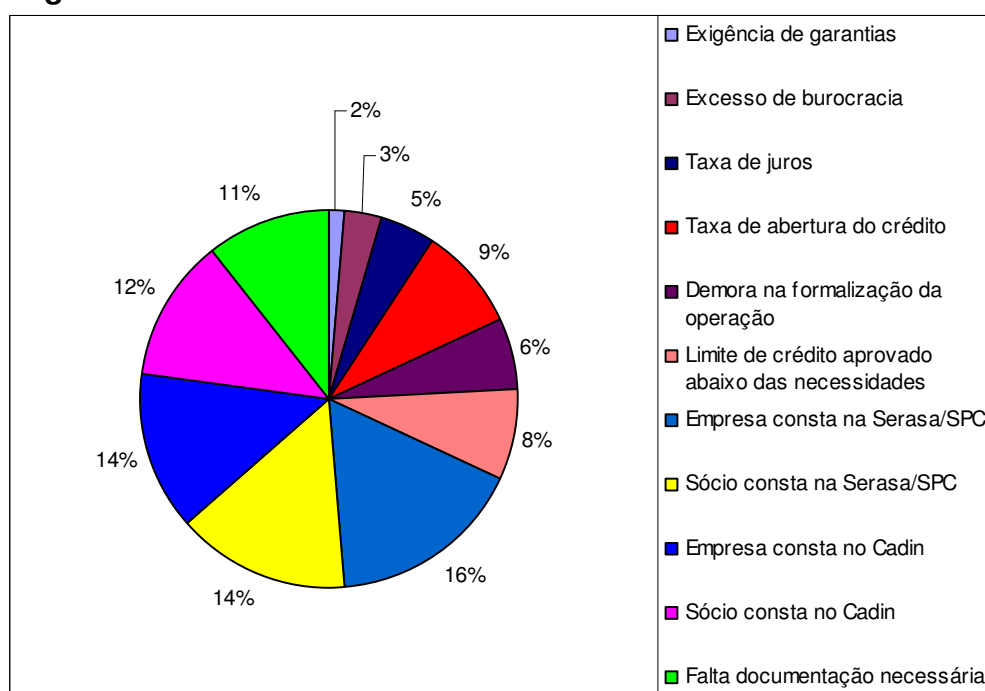
Já a demora na formalização da operação de crédito não é vista como dificuldade, até porque, atualmente se o cliente BB possui cadastro atualizado e limite de crédito vigente a operação sai no mesmo dia.

O excesso de burocracia também na linha do giro não é percebida como empecilho ao acesso ao crédito.



O gráfico 3 detalha melhor estas ponderações, dando uma visão em termos percentuais o que é percebido como agravante na questão da acessibilidade ao capital de giro no BB segundo a visão dos funcionários envolvidos no processo de análise e concessão.

**Gráfico 3. Maiores dificuldades enfrentadas pelas MPEs na busca pelo capital de giro**



Fonte: Sisbb- Admin, dados de junho/07

### 8.3 Maiores dificuldades enfrentadas pelas MPEs na busca de investimento

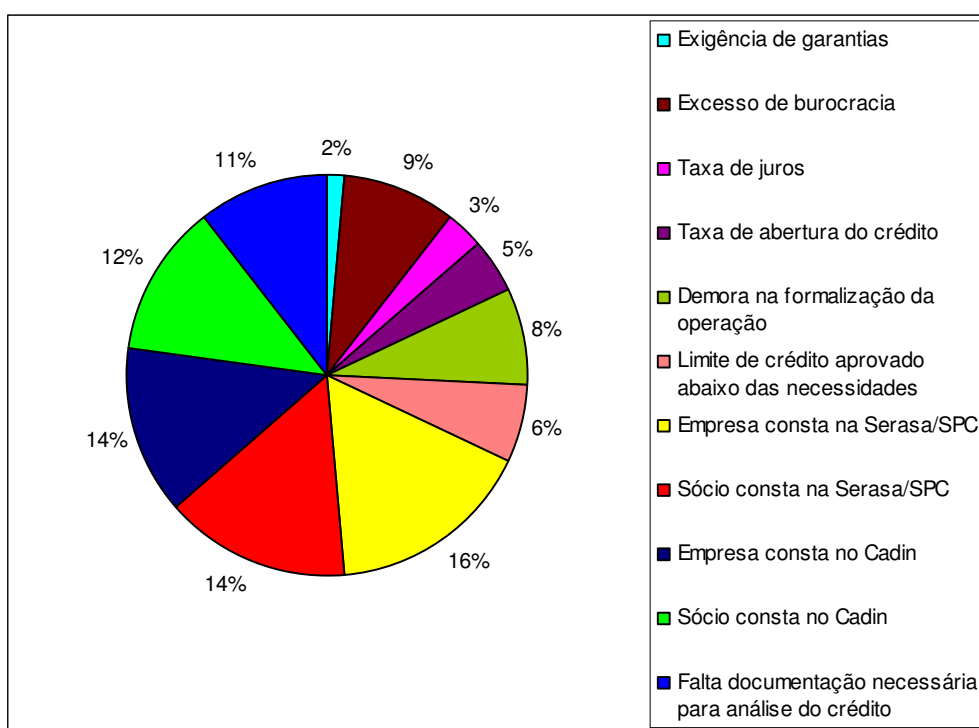
Na busca pelo crédito para investimento as dificuldades levantadas não se diferem muito das citadas na linha do capital de giro. Igualmente as restrições ganham destaque como maior agravante de barreira para a tomada do crédito.

O que se diferencia são as questões da burocracia, exigência de documentos específicos inerentes a cada linha de financiamento e conseqüentemente a demora na concessão e liberação dos recursos para o

investimento. Já a questão da taxa de abertura de crédito não é tão lembrada, talvez pela taxa de juros ser mais atraente nesta linha de crédito.

O gráfico 4 demonstra claramente esta situação e serve de parâmetro de comparação entre as dificuldades apontados no acesso ao giro ao do investimento.

**Gráfico 4. Maiores dificuldades enfrentadas pelas MPEs na busca pelo crédito investimento.**



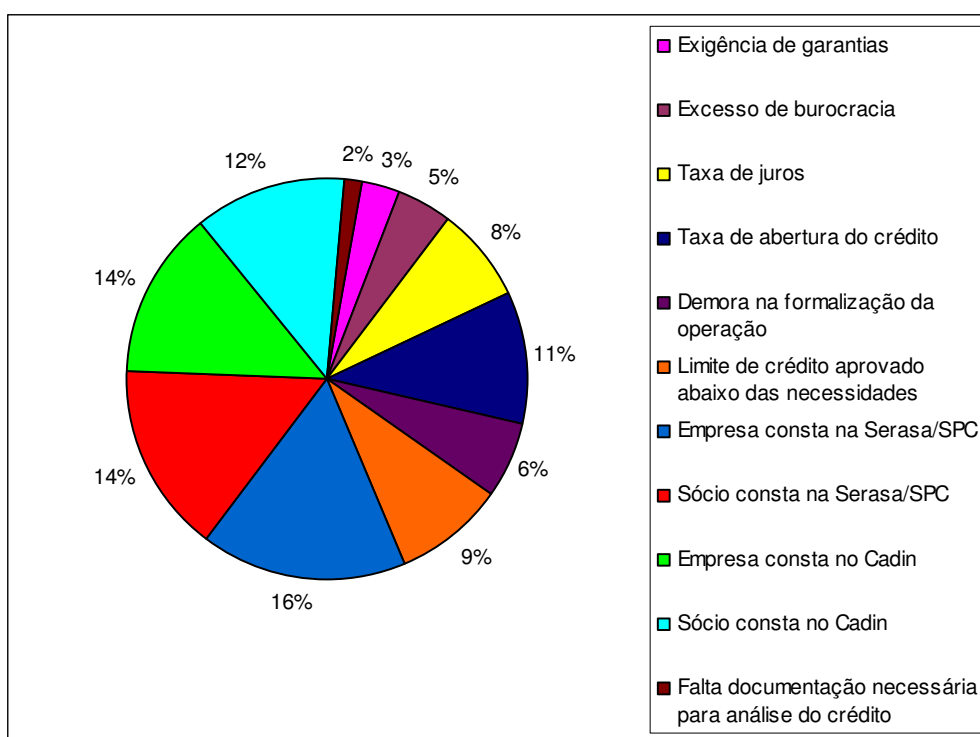
Fonte: Sisbb- Admin, dados de junho/07

#### **8.4 Maiores dificuldades enfrentadas pelas MPEs na busca pela antecipação de recebíveis**

Na linha da antecipação de recebíveis percebemos uma situação muito semelhante ao do capital de giro, até porque os micro e pequenos empresários

utilização esta linha como um suplemento aos recursos captados para o giro da empresa. Novamente as anotações cadastrais restritivas nos órgãos de proteção ao crédito são fator apontado como maior empecilho, seguido pela taxa de juros e taxa de abertura de crédito e o baixo limite disponível para realização dessas operações.

**Gráfico 5. Maiores dificuldades enfrentadas pelas MPEs na busca pela antecipação de recebíveis**



Fonte: Sisbb- Admin, dados de junho/07

### 8.5 Dificuldade de acesso segundo o porte da empresa

Como estamos trabalhando com o segmento MPE, é de uma maneira geral normal que não se perceba muita distinção entre as dificuldades enfrentadas pelas empresas que integram este bloco. Embora os produtos oferecidos pelo BB

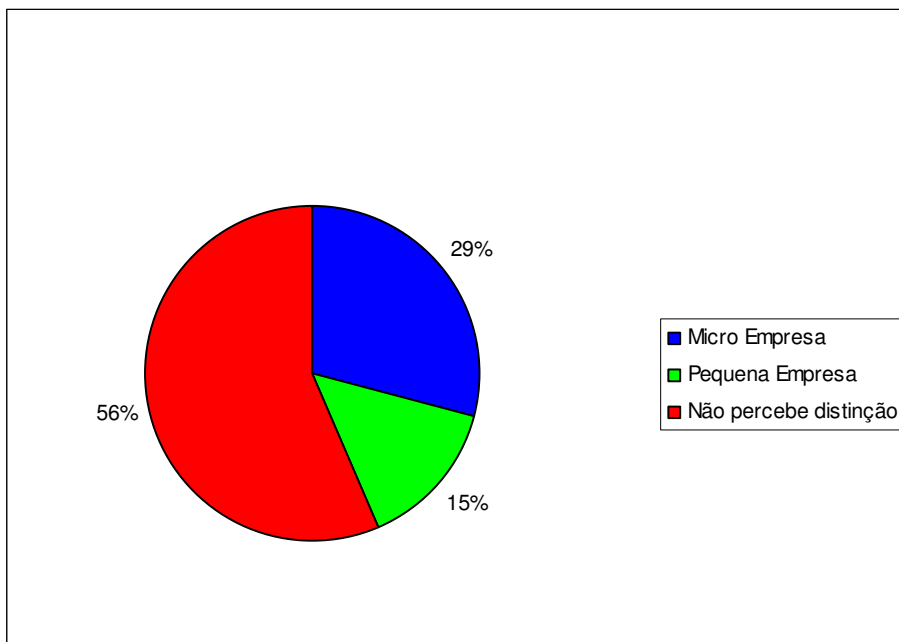
praticamente não se diferem para oferta às micro ou pequenas empresas, percebe-se uma singela distinção quanto ao grau de dificuldade de cada uma na hora da busca pelo crédito. Isso em função de que, teoricamente, quanto menor o faturamento mais simplificado seja o controle e análise dos fluxos operacionais e de caixa. Logo, menos chances de se obter capital para giro e investimento nas instituições bancárias, uma vez que estas necessitam de um mínimo de documentação que comprove a movimentação financeira da empresa para efetuar uma análise mais precisa. Assim, além do limite de crédito dessas empresas geralmente ficar aquém do necessário, também ocorre um agravamento na análise do risco o que eleva os custos do capital emprestado.

Os funcionários da agência do BB de Uruguaiana também têm essa visão, embora reconheçam que não há muita distinção entre os problemas que os micro e pequenos empresários enfrentam, reconhecem que há uma relação quanto ao porte e o grau de dificuldade na questão da acessibilidade, relatando que as pequenas tem o crédito mais facilitado que os micro.

Isso se torna latente quando observamos que o BB hoje mantém as micro empresas em grupos de segmentação com elevado número de clientes por funcionário, enquanto as pequenas estão encarteiradas e dispõe de um gerente de contas que lhe faz um atendimento mais pró-ativo e personalizado.

O gráfico 6 mostra em termos percentuais o a diferenciação que os funcionários observam no BB na hora que micro e pequenos empresários buscam crédito, tanto para capital de giro quanto para investimento.

**Gráfico 6. Dificuldade de acesso segundo o porte da empresa**



Fonte: Sisbb- Admin, dados de junho/07

### **8.6 Relação entre tempo de atividade e dificuldade no acesso ao crédito**

FELDMANN & AUDRETSCH (1999, p. 417), em suas contribuições sobre as MPEs escrevem:

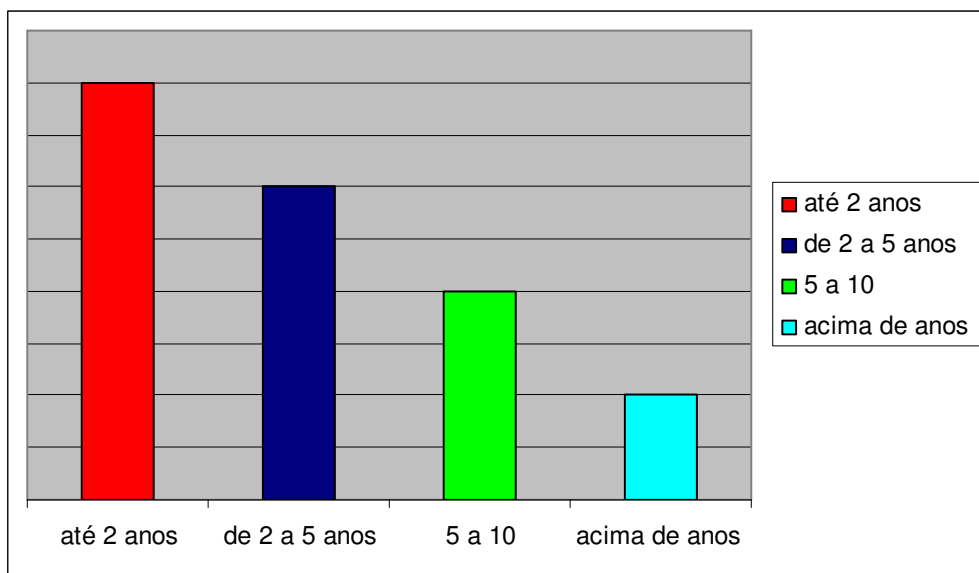
As pequenas unidades nascentes são vistas como agentes de mudança, com papel crucial na inovação tecnológica, mas também impõem, sob a ótica tradicional, custos excessivos para a economia como resultado de escalas de produção ineficientes, implicando em baixa produtividade e baixos salários para seus trabalhadores.

As MPEs para estes autores, as empresas nascentes têm em seus primeiros anos de existência muitas incertezas quanto à demanda de seus produtos. Eles apontam ainda que muitos dos motivos que não permitem que tais empresas sobrevivam no longo prazo tenham relação com a baixa experiência do empresário no ramo que escolheu ou de falta de conhecimento de prática administrativa e gerencial. Havendo, portanto, segundo eles uma grande taxa de mortalidade, principalmente no primeiro ano de vida da empresa.

NAJBERG et al (2000), concluem o estudo apontado para a necessidade da existência de políticas públicas que reduzem a mortalidade das unidades de menor porte, uma vez que estas, apesar das altas taxas de mortalidade, representam o segmento que apresentou a criação do maior número de empregos formais nos últimos anos.

Fizeram-se estas ponderações para entender melhor as respostas obtidas junto aos funcionários da agência, que apontam os dois primeiros anos como sendo o período com maior dificuldade ao acesso ao crédito. É justificável, portanto, que os bancos sejam mais rígidos na concessão do crédito neste período, uma vez que concentram o maior grau de mortalidade e logo de maior risco de inadimplência também. Embora o acesso ao crédito neste período é de uma função crucial, até para auxiliar a sua sobrevivência no mercado. Porém esse acesso pode ser abaixo das necessidades e principalmente, mais caro.

Gráfico 7. **Relação entre tempo de atividade e dificuldade no acesso ao crédito**



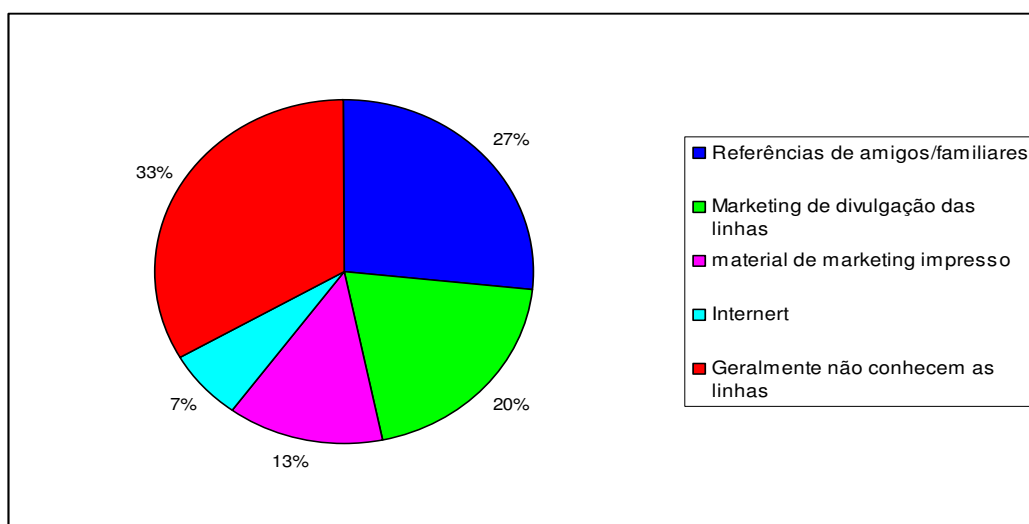
Fonte: Sisbb- Admin, dados de junho/07

## 8.7 Principais canais de obtenção de informações acerca das linhas de crédito disponíveis

É interessante lembrar que as MPEs são empresas geralmente empreendimentos familiares, logo possuem algumas características peculiares, tradicionalmente seus negócios são geridos pelos próprios familiares, nem sempre tão bem preparados para isso, exercendo um papel de gerenciamento não muito profissional.

Esta característica influencia também na busca pelo crédito. Como podemos perceber no gráfico abaixo, a obtenção de informações se dá essencialmente por recomendações e indicações de familiares e amigos. Depois percebemos a influencia da mídia, especialmente televisiva, que tem um grande impacto neste segmento, uma vez que eles próprios divulgam seus produtos primordialmente por estes dois canais. A internet ou o marketing impresso é pouco valorizado.

Gráfico 8. Canais de obtenção de informações acerca das linhas de crédito disponíveis



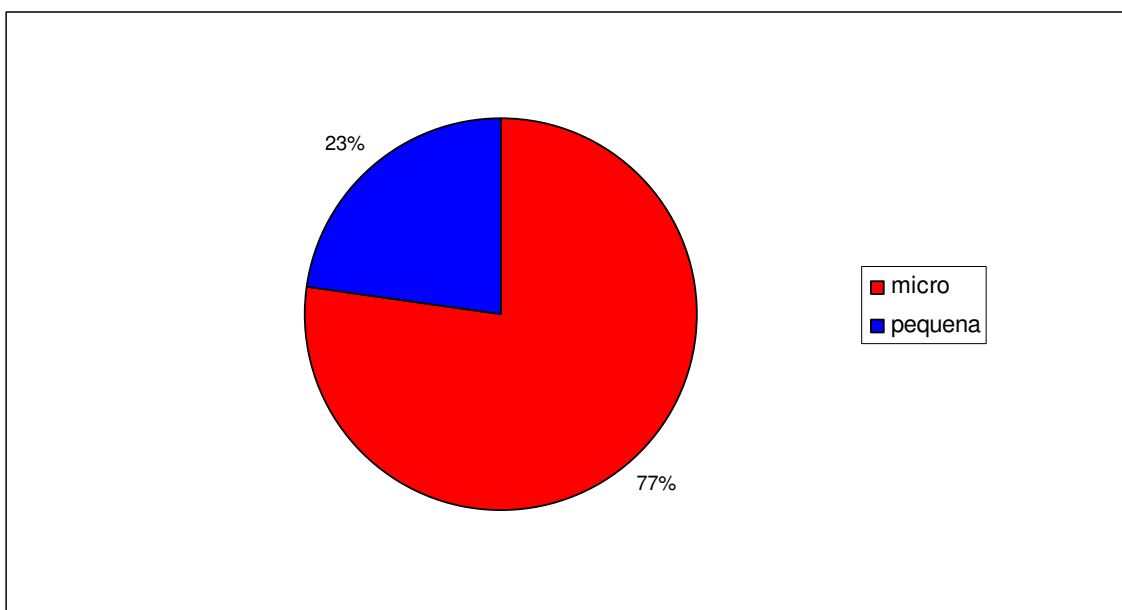
Fonte: Sisbb- Admin, dados de junho/07

## 9. COMO OS MICRO E PEQUENOS EMPRESÁRIOS DE URUGUAIANA RS PERCEBEM A DIFICULDADE DO ACESSO AO CRÉDITO PELAS MPES.

### 9.1. Porte da Empresa

A amostra da pesquisa abrangeu micro e pequenas empresas filiadas a ACIU, sendo que as que foram selecionadas para responderem a pesquisa apresentaram o porte apresentado no gráfico 9.

Gráfico 9. Porte das empresas entrevistadas

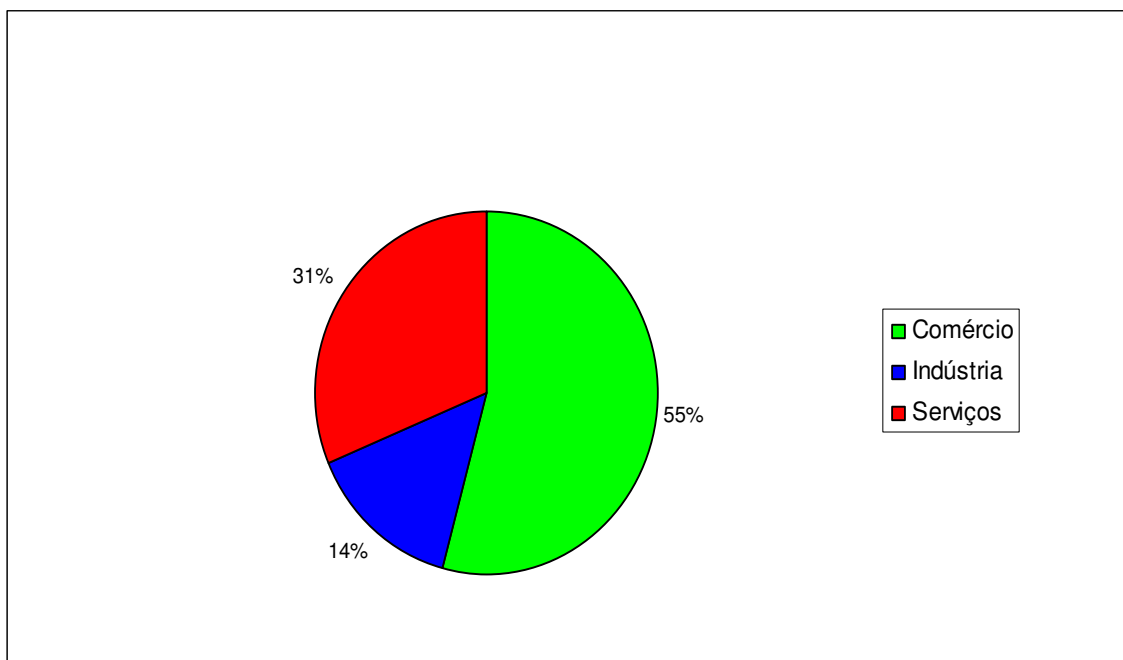


Fonte: Pesquisa de campo, dados coletados em julho/07

### 9.2 Ramo de Atividade da Empresa

As empresas entrevistadas trabalham com atividades do comércio, indústria e serviços, distribuídas como mostra o gráfico 10 abaixo.



**Gráfico 10. Ramo de Atividade da Empresa**

Fonte: Pesquisa de campo, dados coletados em julho/07

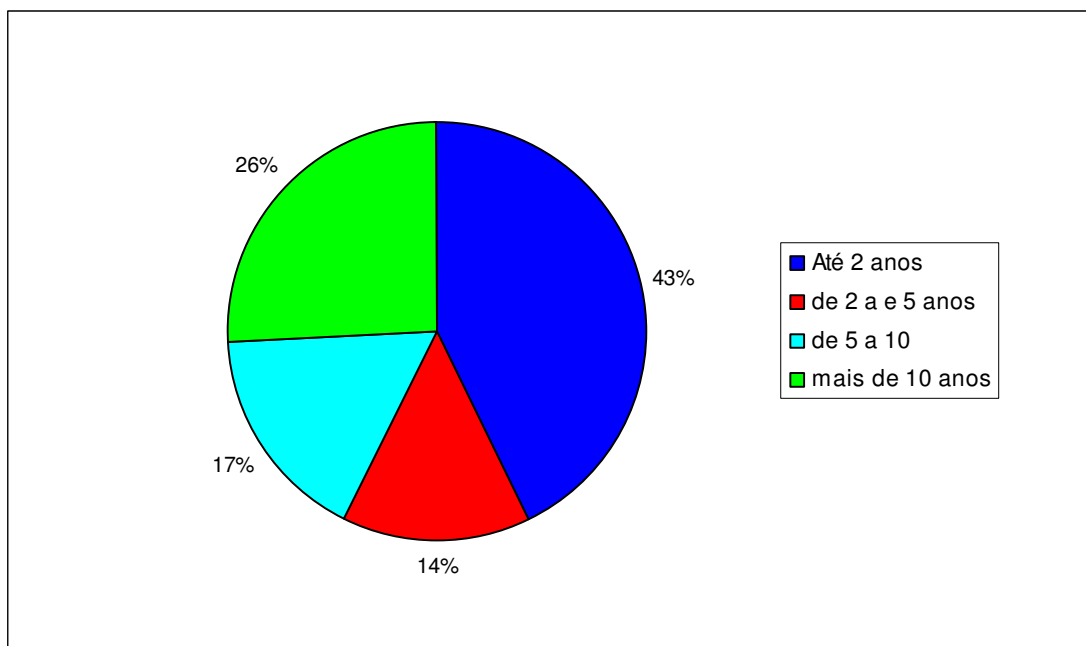
Percebe-se uma concentração no ramo do comércio, onde 55% dos entrevistados declaram operar. Em se tratando do segmento que estamos trabalhando não é de se estranhar, a maioria das Mpes brasileiras atuam ou no comércio ou no ramo de serviços, onde igualmente percebemos boa concentração (31%), ao passo que no ramo industrial, onde temos apenas 14% dos nossos entrevistados reforça a questão da alta competitividade desse ramo, sendo portanto pequena a entrada e sobrevivência das PMEs.

### **9.3. Tempo de Atividade da Empresa**

O tempo de atividade se faz necessário para que possamos traçar um paralelo entre a questão levantada tanto pelos estudos considerados neste trabalho como as declarações dos funcionários da Agencia do BB, que relacionam

tempo de atividade com acesso ao crédito. O gráfico 11 apresenta o perfil de tempo de atividade das empresas entrevistadas.

Gráfico 11. Tempo de Atividade da Empresa



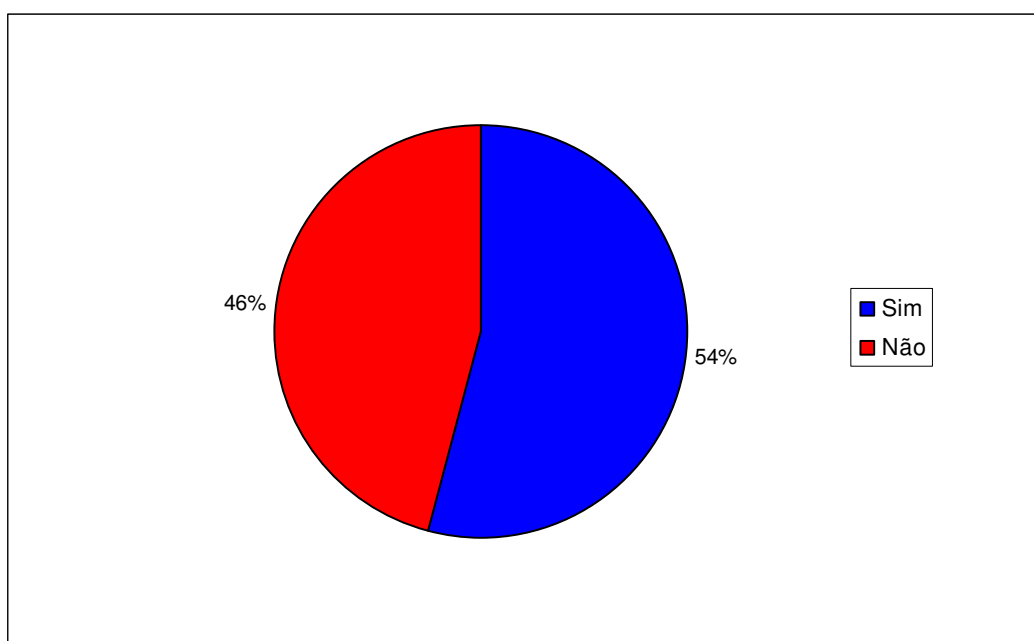
Fonte: Pesquisa de campo, dados coletados em julho/07

Percebemos um fato interessante, 43% dos entrevistados estão no início de sua vida empresarial, se localizando na faixa que as instituições bancárias consideram de maior risco. Este fato se dá justamente pela questão da sobrevivência das MPEs, como foi visto na revisão literária, 49,4% das MPEs encerram suas atividades antes de completar 2 anos. Destacamos esta situação justamente pela influência que esta tem com a concessão do crédito. O maior risco dessas Mpes entrantes repercute em menor volume de crédito ofertado por parte das instituições, taxa de juro mais elevada, por esta ser justamente resultante da equação risco X retorno do capital investido entre outras situações como credibilidade na praça, referencias e mercado consumidor consolidado, todos fatores considerados na hora da concessão de crédito em qualquer linha.

#### 9.4 Empresa cliente do BB

Incluimos esta informação para termos noção de quantos dos entrevistados já são clientes do BB, uma vez que se estivéssemos somente trabalhando com não clientes, poderíamos correr o risco dos entrevistados não conhecer as linhas e as condições ofertantes do BB, o que poderia influenciar no resultado da pesquisa, no sentido de poderem avaliar efetivamente as condições da acessibilidade às linhas de crédito do BB e traçar um comparativo com as outras instituições bancárias que é o real objetivo desse estudo.

Gráfico 12. Empresa cliente do BB



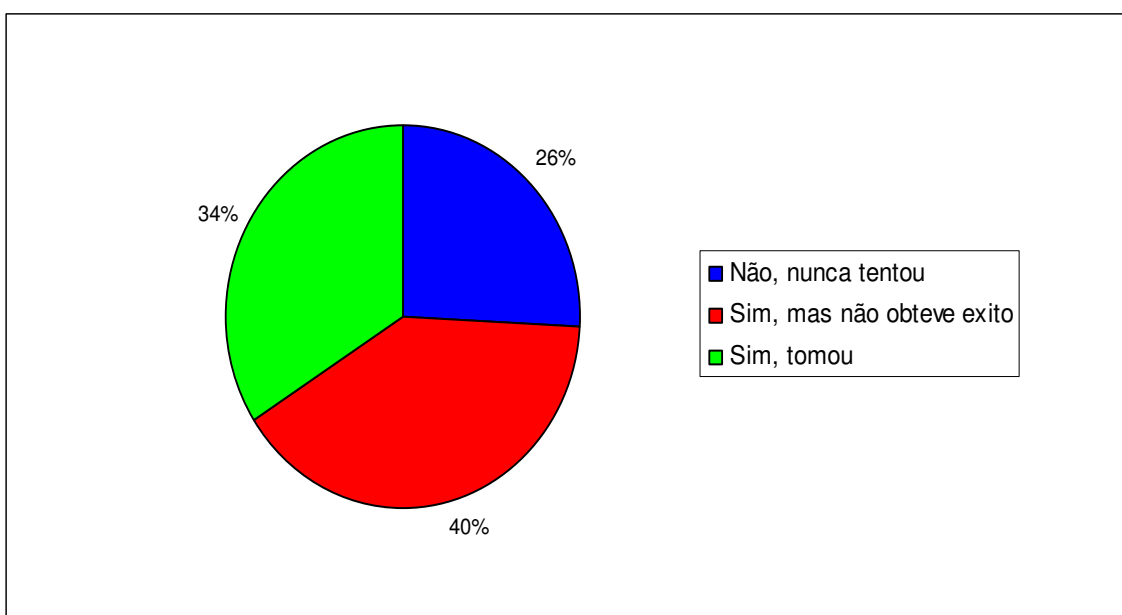
Fonte: Pesquisa de campo, dados coletados em julho/07

#### 9.5 Tentativa obtenção de empréstimo no BB

A questão relativa a tentativa de obter crédito no BB nos remete questão do porque não houve êxito nesta busca. É interessante observar que apenas 26% das MPEs entrevistadas declaram que nunca procuraram por crédito no BB.

Enquanto 40% declaram que não obtiveram êxito, e mais abaixo vamos tratar mais especificamente o motivo desse insucesso por linha, contra 34% que responderam que obtiveram êxito embora também colocassem as maiores dificuldades na hora da busca pelo crédito em cada linha.

Gráfico 13. Tentativa de obtenção de crédito no BB



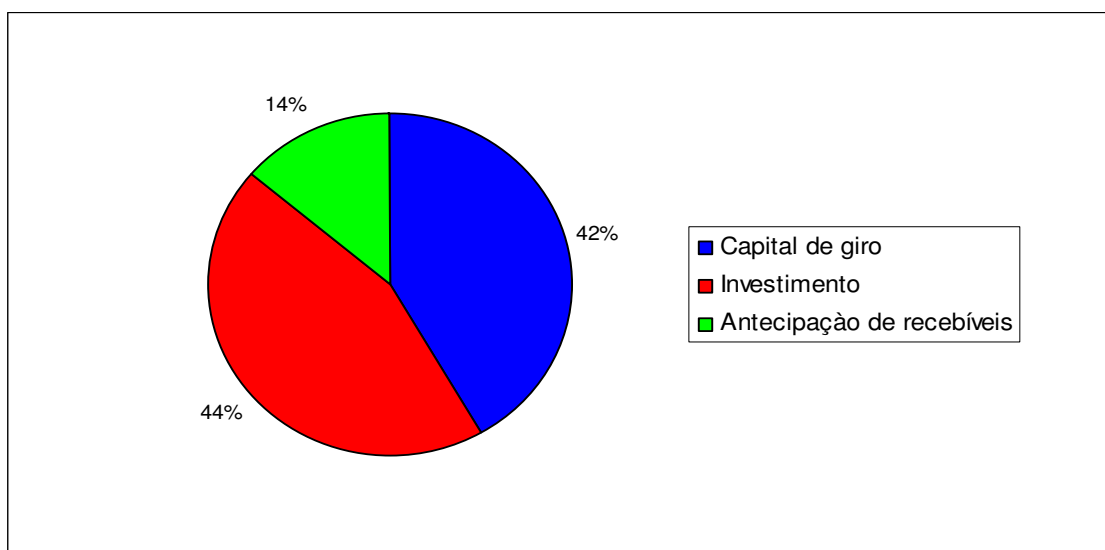
Fonte: Pesquisa de campo, dados coletados em julho/07

### 9.6 Linha de crédito demandada junto ao BB

Antes de analisar os dados apresentados nesta questão, vamos voltar um pouco. Na revisão literária foram apresentados os números relativos a demanda em cada linha pelas MPEs clientes do BB na agência de Uruguiana RS. A demanda no grupo de capital de giro concentra um percentual de 47%, os recebíveis ocupam o segundo lugar em demanda pelas MPEs Uruguianas, representando 31%, enquanto o investimento representa apenas os singelos 22% do total do crédito demandado na agência.

Levantamos esta informação para destacar um dado interessante, ao contrário do que se percebe nos números acima, a demanda pelo capital de investimento ocupa 44% das intenções das MPEs, seguido de 42% pela busca de capital de giro e 14% pela busca de antecipação de recebíveis.

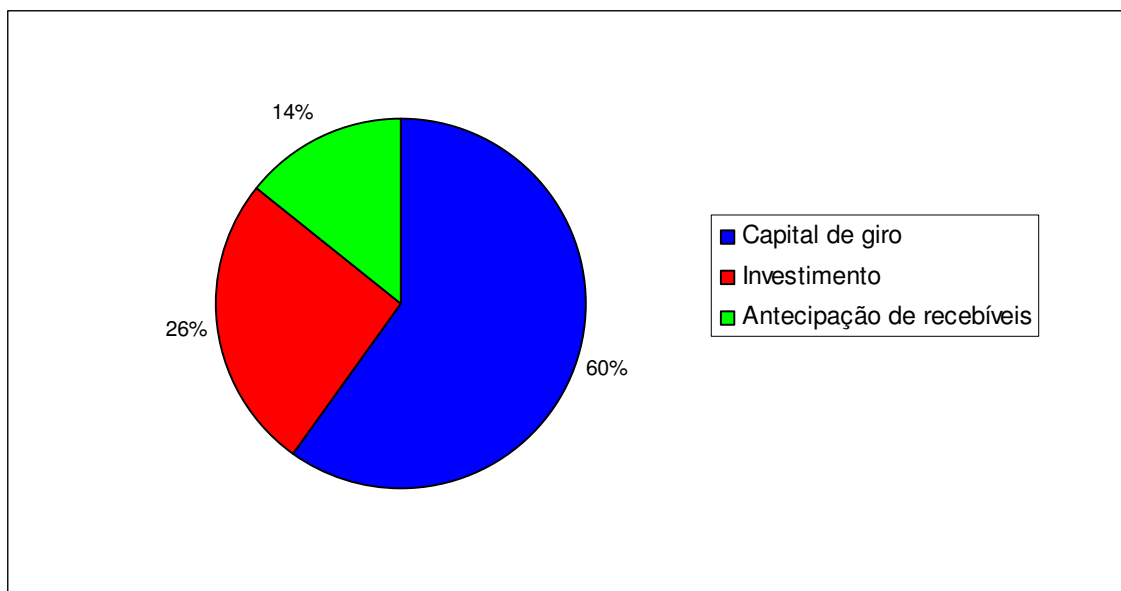
Gráfico 14. Linha de crédito demandada junto ao BB



Fonte: Pesquisa de campo, dados coletados em julho/07

### 9.7 Linha de crédito de mais fácil acessibilidade

Apresentados os números relativos a procura pelo crédito, vamos trabalhar cada linha em separado, para analisar as dificuldades percebidas em cada linha. A idéia é analisar as dificuldades quanto a acessibilidade percebidas em cada linha, para verificar se é falta de informação das condições de cada linha ou se há outros fatores que influenciam, como citados pelas pesquisas consideradas neste estudo, como taxa de juros, restrições cadastrais impeditivas, garantias entre outras.

**Gráfico 15. Linha de crédito de mais fácil acessibilidade**

Fonte: Pesquisa de campo, dados coletados em julho/07

O gráfico 15 nos traz o resultado da pesquisa referente a questão de acessibilidade a cada linha de crédito ofertada pelo BB. Como percebemos, 60% dos entrevistados considera o giro de acesso mais facilitado, ao passo que 26% vê o capital para investimento como de mais fácil acesso e 14% destacam os recebíveis como de melhor acesso no BB.

Bom, é interessante lembrar algumas questões apresentadas anteriormente neste trabalho. No bloco capital de giro temos alguns facilitadores quanto ao acesso ao crédito. Primeiro, não há exigência de garantias reais, o aval dos sócios é suficiente para contratar a operação. Tendo o cadastro atualizado e o limite de crédito calculado, o crédito é rotativo, ou seja, não há necessidade de renovar a operação a cada nova utilização. Estes fatores provavelmente influenciam para que as MPEs vejam neste bloco maior facilidade de acesso.

No bloco investimento, temos os créditos pela linha do PROGER (Programa de Geração de Emprego e Renda) que utilizam fundos do FAT (Fundo de Amparo ao Trabalhador) que tem o acesso menos burocrático, ao passo que as linhas

financiadas pelo BNDES ainda tem um processo mais burocrático e demorado. O que pode estar influenciando na percepção dessa linha de crédito como de acesso mais difícil.

Já no bloco de recebíveis, é necessário que lembremos que estamos considerando micro e pequenas empresas, e que o tipo de crediário praticado por este segmento, é, em sua maioria, a famosa anotação na caderneta do proprietário do estabelecimento, logo não antecipável.

Abordamos acima, de maneira mais geral alguns fatores que poderiam estar influenciando na percepção da acessibilidade das MPEs ao crédito no BB. Agora vamos tratar de maneira mais detalhada estas dificuldades percebidas em cada linha, traçando um paralelo entre a real dificuldade ou a falta de informação sobre as reais exigências em cada linha. Iremos também aproveitar as informações colhidas junto aos funcionários que atendem essas MPEs na agência do BB em Uruguaiana RS, analisando se as percepções de ofertantes e demandantes de crédito são as mesmas ou em que pontos se contrapõem.

### **9.8 Principais dificuldades percebidas pelas MPEs na busca pelo Capital de Giro no BB**

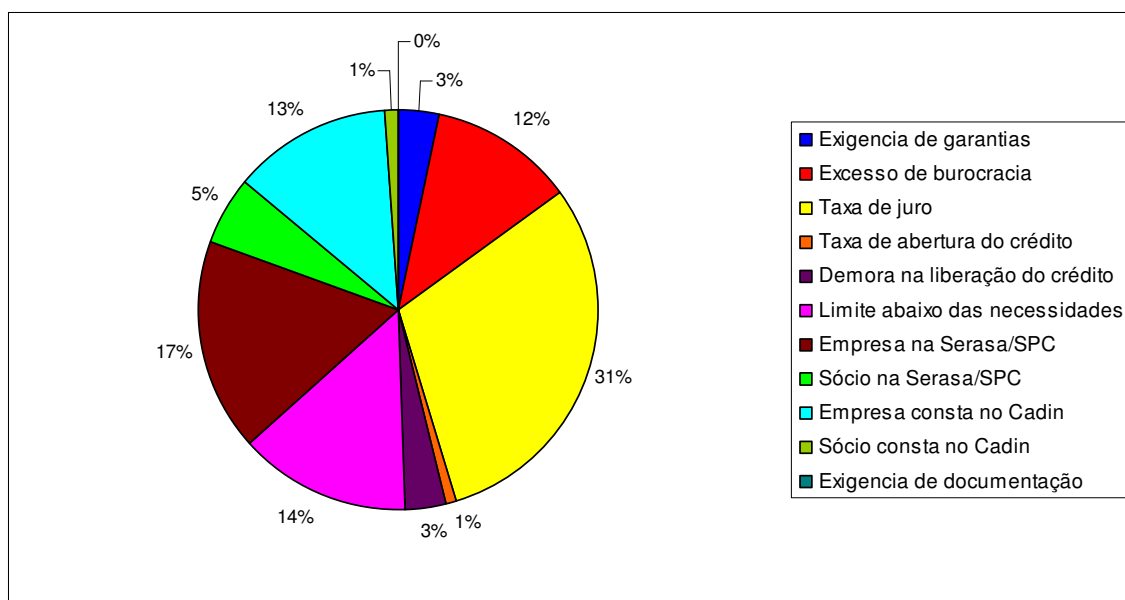
No acesso às linhas para capital de giro as PMEs percebem como maior dificuldade a taxa de juros, 31% das entrevistadas apontam esta como a maior vilã na hora da busca por este tipo de crédito. Voltamos a questão levantada anteriormente, o risco que essas MPEs representam às instituições financeiras, falta de perspectiva de sobrevivência após 2 anos encarece o crédito. É o velho dilema, quem sobrevive, paga a taxa de inadimplência deixada pelas que pereceram no caminho. Esta constatação já nos remete a segunda dificuldade apontada pelas MPEs, restrições Serasa/SPC da empresa, 17%, que dispara para 36%, se englobarmos a este bloco o Cadin do CNPJ e as restrições Serasa/SPS/Cadin dos sócios. A insuficiência no volume ofertado é outro fator apontado como um dificultador de acessibilidade, embora não seja um fator

inibidor de crédito, o volume de crédito ofertado abaixo das expectativas acaba frustrando e até inibindo conquista de novos mercados consumidores por parte das MPEs, especialmente as entrantes, que na sua maioria dependem totalmente de concessão de crédito para conquistar ou manter mercados frente as concorrentes já estabelecidas no mercado que estão entrando. Mais uma vez voltamos a questão da credibilidade e a falta de perspectivas de sobrevivência. Faz-se necessário criar um vínculo de confiança entre banco e empresa para trabalhar a questão do volume de crédito ofertado, e nem sempre as MPEs tem esse tempo dentro do mercado que atuam e acabam por sucumbir antes mesmo de ter estabelecido esse laço. O excesso de burocracia também é apontado como um dos problemas na busca pelo crédito. Na verdade a burocracia talvez não seja exatamente a causa no não acesso ao capital de giro, mas sim a questão da falta de registros desse segmento de empresa. Uma vez que para estabelecer um teto de crédito para qualquer linha no BB, faz-se necessário a elaboração do que o BB chama de análise de crédito (ANC), essa análise utiliza a metodologia FEI (frequência esperada de inadimplência), logo há exigência de documentos formais, como declaração de faturamento, histórico de vendas a prazo e a vista entre outras informações que muitas vezes são consideradas de difícil fornecimento por parte das PMEs.

No gráfico 16 podemos observar as demais dificuldades percebidas pelas MPEs na busca pelo crédito para suprir as necessidades de capital de giro da empresa.



Gráfico 16. Principais dificuldades percebidas pelas MPEs na busca de Capital de Giro no BB



Fonte: Pesquisa de campo, dados coletados em julho/07

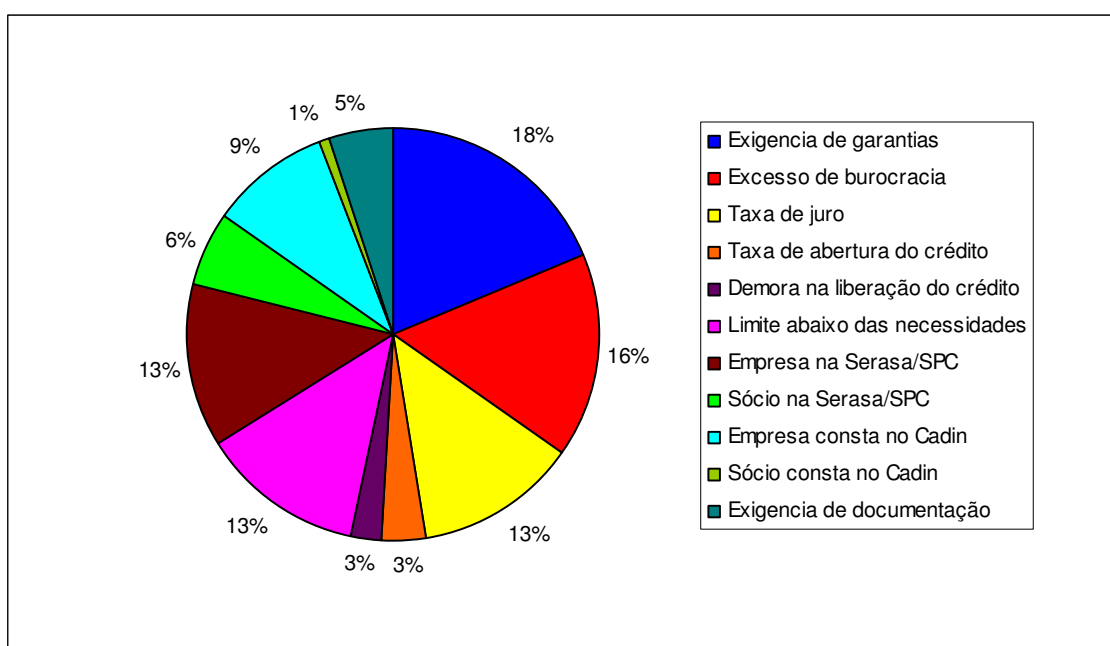
### 9.9 Principais dificuldades percebidas pelas MPEs na busca de Capital para Investimento no BB

Na busca pelo crédito de investimento também as restrições representam boa parte das dificuldades (29%). O volume de crédito abaixo das expectativas fica praticamente no mesmo patamar (13%), mas a queixa referente a taxa de juros perde força, apenas 13% aponta esta como problema, questão facilmente justificável, uma vez que no crédito investimento o problema da falta de credibilidade e perspectiva de futuro é substituída pela garantia real, logo não há influencia desse fator sobre a taxa de juro. Mas em contrapartida as queixas relativas a exigência de garantias reais e o excesso de burocracia começam a ter um patamar de boa representatividade, juntas representam 34% que se somada a exigência de documentação eleva para 39%. Essa queixa se dá em função de que nem sempre o bem financiado é suficiente para a garantia e algumas atividades

que afetam o meio ambiente necessitam de autorização especial para financiamento (ver detalhamento sobre nas páginas 24 a 25). Em parte essa situação é superada pelo Funproger e Fampe, que complementam as garantias na tentativa de amenizar esses impactos e desburocratizar um pouco.

No gráfico 17 podemos observar os detalhes dessas observações.

**Gráfico 17. Principais dificuldades percebidas pelas MPEs na busca de Capital para Investimento no BB**



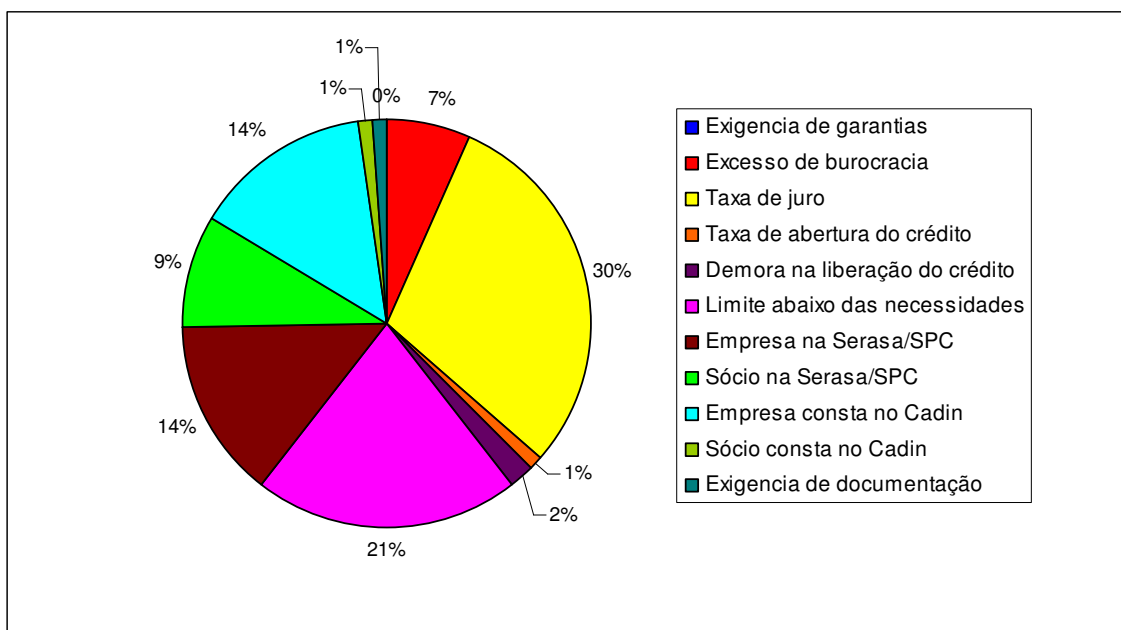
Fonte: Pesquisa de campo, dados coletados em julho/07

### **9.10 Principais dificuldades percebidas pelas MPEs na busca de Antecipação de Recebíveis no BB**

Na antecipação de recebíveis o quadro de percepção de dificuldades é muito similar ao do bloco capital de giro, isto porque, como já discutido anteriormente neste estudo, as MPEs utilizam-se da antecipação de receitas dos recebíveis como maneira de suprir sua deficiência de capital de giro. Além da

questão da informalidade do processo de crédito que estas oferecem à seus clientes. O gráfico 18 detalha isso.

**Gráfico 18. Principais dificuldades percebidas pelas MPEs na busca de Antecipação de Recebíveis no BB**



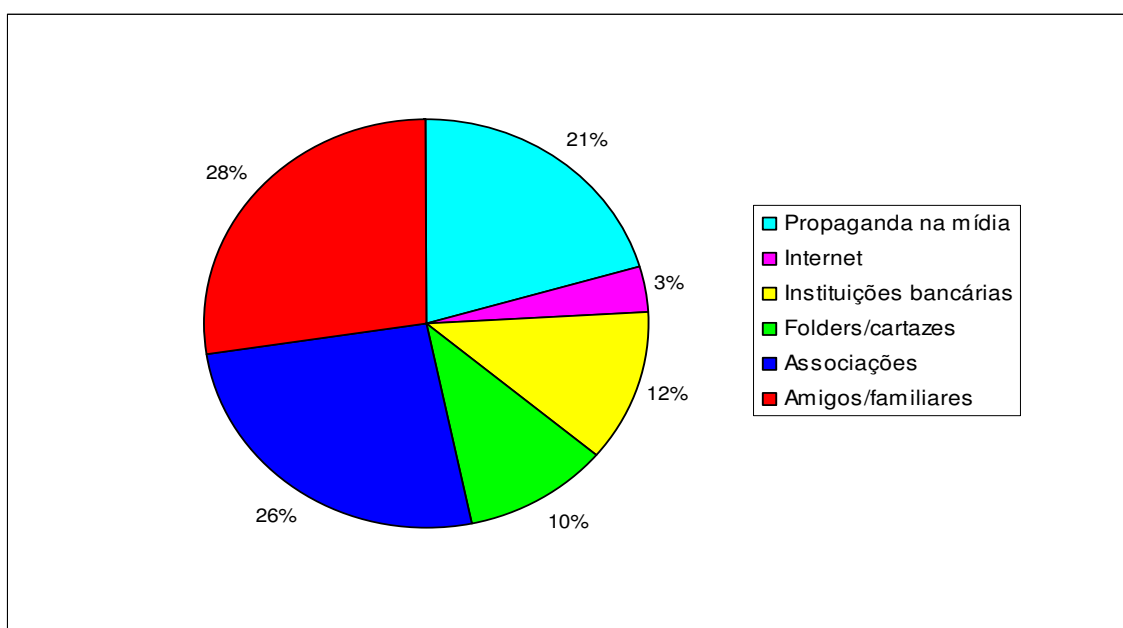
Fonte: Pesquisa de campo, dados coletados em julho/07

### 9.11 Principais canais que as MPEs utilizam na busca de informação acerca das linhas de crédito disponíveis

Percebemos aqui uma semelhança muito grande com o que os funcionários declaram perceber quanto aos canais que as MPEs utilizam para tomarem conhecimento acerca das linhas e as condições para acesso ao crédito no BB. Assim como os funcionários, os entrevistados reconhecem que há uma grande influencia de amigos e familiares sobre as informações de que dispõem sobre o processo de crédito no BB, bem como da propaganda na mídia. Aparece a figura das associações que, segundo elas, servem de canal de informação, figura não reconhecida pelos funcionários. O que nos leva a refletir que nem sempre as

instituições bancárias têm plena consciência das influências de terceiros na decisão pelo crédito. O acesso via internet ou material impresso não é muito expressivo. O gráfico 19 nos auxilia na análise desses dados.

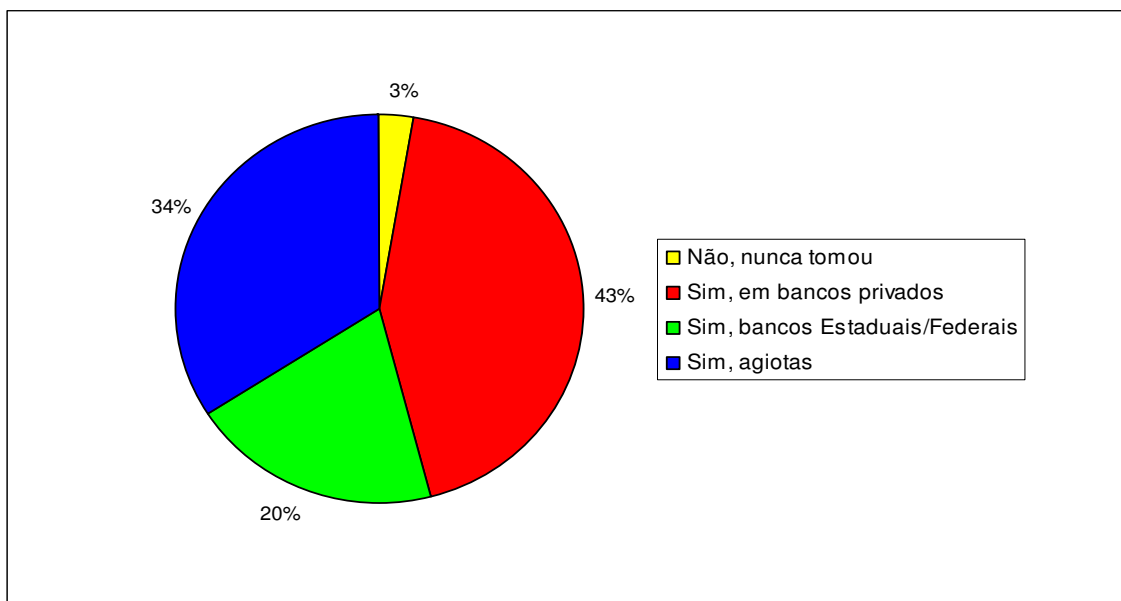
**Gráfico 19. Principais canais que as MPEs utilizam na busca de informação acerca das linhas de crédito disponíveis**



Fonte: Pesquisa de campo, dados coletados em julho/07

### 9.12 Busca de empréstimo em outras instituições bancárias

Para poder traçar um paralelo entre as percepções quanto à acessibilidade ao crédito do BB com outras instituições financeiras foi também verificado se as MPEs entrevistadas tentaram obter ou obtiveram crédito fora do BB. Apenas 3% declaram que nunca procuraram outras instituições, 43% mantiveram contato com bancos privados, 34% se financiam via agiotas e apenas 20% em bancos Estaduais ou Federais.

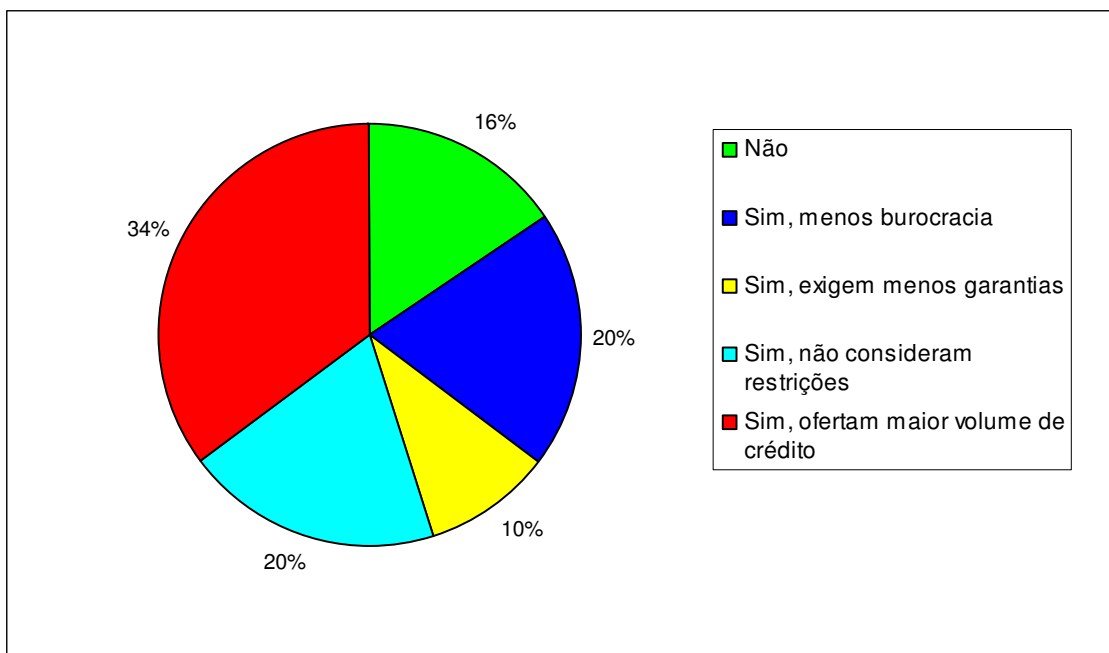
**Gráfico 20. Busca de empréstimo em outras instituições bancárias**

Fonte: Pesquisa de campo, dados coletados em julho/07

### 9.13 Acessibilidade ao crédito em outras instituições bancárias

Dos que afirmaram ter procurado crédito fora do BB, apenas 16% não percebem maior facilidade quanto ao acesso, ao passo que os demais 84% declararam que o acesso ao crédito é mais facilitado. Entre estes 84%, 34% fazem menção quanto ao volume ofertado, 20% dizem que há menos burocracia, outros 20% afirmam que estas instituições não consideram as restrições cadastrais e 10% consideram o acesso mais facilitado em função de menos exigências de garantias.

Gráfico 21. **Acessibilidade ao crédito em outras instituições bancárias**



Fonte: Pesquisa de campo, dados coletados em julho/07

## **10. CONSIDERAÇÕES FINAIS SOBRE A QUESTÃO DA ACESSIBILIDADE AO CRÉDITO PELAS MPEs**

Após análise dos dados coletados podemos fazer algumas considerações. Os juros bancários ainda são muito elevados, especialmente nas linhas de crédito para capital de Giro de Giro e Antecipação de Recebíveis.

A situação constatada na pesquisa feita pelo Sebrae em São Paulo no ano de 2004, quanto aos problemas dos micro e pequenos empresários com Serasa, SPC e Cadin, se repetiram também nesta pesquisa feita. Essa negativação nos órgãos de proteção ao crédito dificulta, quando não impedem o acesso as linhas de crédito ofertadas pelo BB.

O alto índice de encerramento de atividades das empresas até os 2 anos de atividade, além de encarecer o custo do crédito, elevando as taxas de juros praticadas, cria uma falta de credibilidade dos micro e pequenas empresários junto as instituições financeiras, principalmente entre as entrantes.

Outra questão levantada é quanto a oficialização dos fluxos da empresa, embora a legislação faculte as MPEs desses registros, eles são de suma importância na hora da busca pelo crédito. Sua falta ou precariedade, afetam negativamente o processo do crédito, especialmente no BB onde é utilizada a metodologia FEI (frequência esperada de inadimplência), ferramenta que precisa ser alimentada com diversas informações que afetam diretamente a análise de crédito, sua falta acarreta agravamento de risco e logicamente teto de limite menor e enquadramento em taxas de juros mais elevadas, face a exposição ao risco que esta MPEs representarão ao BB. Situação que poderia ser amenizada com um apoio mais de perto das organizações apoiadoras dessas MPEs. O BB possui ferramentas que, se utilizadas pelos micro e pequenos empresários supriria essa deficiência de informações, faltam informações para que esse segmento se utilize dessas ferramentas que gratuitas e estão disponíveis no site do BB ([www.bb.com.br](http://www.bb.com.br)).

Aí tocamos num ponto muito sensível em se tratando de micro e pequenas empresas, que na sua maioria são oriundas de empreendimentos familiares, que

por obrigação legal, abriram CNPJ, mas sua estrutura continua muito simples, quase nunca com fluxo organizado ou registros fieis de seu faturamento. Situação reforçada pela falta de preparo técnico e administrativo dos proprietários.

Todos os problemas levantados tanto pelos funcionários entrevistados, quanto pelos próprios Micro e pequenos Empresários remetem ao que já os estudos em outras regiões brasileiras haviam constatado, é preciso investir em formação e treinamento, uma vez que, quase que na sua totalidade, tem origem na fragilidade a que essas MPEs estão expostas. É preciso uma política de apoio a esse segmento muito forte, pensado em longo prazo e que consiga incluir o maior número possível de MPEs. E não só políticas de apoio ao crédito, mas muito além disso, políticas de treinamento e formação, que trabalhem a questão da organização do fluxo financeiro e operacional da empresa, da pesquisa de mercado. Condições essas, imprescindíveis a sobrevivência das MPEs, especialmente às entrantes.

Então, às organizações apoiadoras desse segmento, é hora de apostar em treinamento, em projetos que atinjam diretamente o dia-a-dia das Mpes, em estratégias de preparo e qualificação e, quem sabe de buscar novas parcerias. Parcerias com a classe dos contadores, por exemplo, que em muitas vezes fazem as vezes de consultores dessas MPEs. É preciso melhorar as condições em que as PMEs buscam o crédito, para que essas ao chegar nas instituições financeiras, se possam utilizar de linhas mais flexíveis, mais baratas e ter nos Bancos um parceiro de crescimento, e não um algoz, responsável pelo cerramento das portas antes mesmo de sua maturação no mercado.



## REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

BOTELHO, M. R. A.; MENDONÇA, M. **as políticas de apoio à geração e difusão de tecnologias para as pequenas e médias empresas no Brasil**. CEPAL – Série Desenvolvimento produtivo nº 127. Santiago, Chile, 2002.

BOLETIM ESTATÍSTICO DE MICRO E PEQUENAS EMPRESAS – observatório Sebrae, 1º semestre 2005.

BRITO, Vanessa. Falta crédito para pequena empresa em todo o mundo. Agência Sebrae de Notícias. Brasília, 28.03.2006.

CARVALHO, Carlos Eduardo; ABRAMOVAY, Ricardo. Diagnóstico da oferta e da Demanda de Serviços Financeiros. In: SANTOS, A. S. Sistema Financeiro e as Pequenas Empresas – Diagnóstico e Perspectivas. 2ª ed. Brasília. Sebrae, 2004.

FELDMANN, M. P. & AUDRETSCH, D. B. Innovation in Cities: Science Based Diversity, specialization and Localized Competition. European Economic review. 43 pp. 409-429. 1999.

GIL, A. C. Como Elaborar projetos de pesquisa. 3ª ed. São Paulo, Atlas, 1991.

\_\_\_\_\_. Métodos e técnicas de pesquisa social. 4ª ed. São Paulo, Atlas, 1994.

NAJBERG, S.; PUGA, F. & OLIVEIRA, P.. Sobrevivência das Firms no Brasil: Dez. 1995/Dez. 1997. Revista do BNDES. Rio de Janeiro, 2005.

PINTER, Sílvia. **Crédito complica a vida das micro**. NA Economia – A Notícia – Disponível em <http://an.uol.com.br/2001/mar/24/oecc.htm>. Acesso em março de 2007.

SCHUMPETER, J. A. Teoria do Desenvolvimento Econômico. Rio de Janeiro: Fundo de Cultura, 1961.

SEBRAE/FIPE. A questão do financiamento nas MPEs do Estado de São Paulo. São Paulo. 2005.

SEBRAE. Fatores condicionantes e taxa de mortalidade de empresas. Brasília. Ed. Sebrae. 2005.

\_\_\_\_\_. Análise de Conjuntura. Vol. 6, no. 23. Brasília. 2000.

\_\_\_\_\_. Micro e Pequena Empresa no Brasil: Dados Gerais Sobre o Segmento Empresarial. 2000.

\_\_\_\_\_. Dados Relativos à Participação das Micro e Pequenas Empresas, Segundo o Critério de Classificação de Porte, Baseado no Número de Empregados. 2000.

**ANEXOS****1. Questionário para Funcionários envolvidos na concessão do crédito Pessoa jurídica na agência Banco do Brasil de Uruguaiana RS.**

1. Enumere em ordem crescente quais as linhas mais demandadas pelos clientes MPEs em sua agência:

capital de giro  Investimento  antecipação de recebíveis

2. Na sua opinião quais as maiores dificuldades em cada linha, enfrentadas pelas MPEs na hora da demanda por crédito, enumere por ordem crescente:

Capital de giro  exigências de garantias

- Excesso de Burocracia
- Taxa de juro
- taxa de abertura do crédito
- Demora para formalização da operação
- Limite de credito aprovado abaixo das necessidades
- Empresa consta na Serasa/SPC
- Sócio(s) constam na Serasa/SPC
- Empresa consta no Cadin
- Sócio(s) consta(m) no Cadin
- falta de documentação necessária para análise do crédito
- outros.

Quais? \_\_\_\_\_

Investimento  exigências de garantias

- Excesso de Burocracia
- Taxa de juro
- taxa de abertura do crédito
- Demora para formalização da operação
- Limite de credito aprovado abaixo das necessidades
- Empresa consta na Serasa/SPC
- Sócio(s) constam na Serasa/SPC
- Empresa consta no Cadin
- Sócio(s) consta(m) no Cadin
- falta de documentação necessária para análise do crédito

( ) outros.

Quais? \_\_\_\_\_

- Antecipação de recebíveis ( ) exigências de garantias  
 ( ) Excesso de Burocracia  
 ( ) Taxa de juro  
 ( ) taxa de abertura do crédito  
 ( ) Demora para formalização da operação  
 ( ) Limite de credito aprovado abaixo das necessidades  
 ( ) Empresa consta na Serasa/SPC  
 ( ) Sócio(s) constam na Serasa/SPC  
 ( ) Empresa consta no Cadin  
 ( ) Sócio(s) consta(m) no Cadin  
 ( ) falta documentação para análise do crédito  
 ( ) outros.

Quais? \_\_\_\_\_

3. Quais empresas que tem maior dificuldade na obtenção de credito:

- ( ) Microempresas (faturamento anual ate 5 milhões)  
 ( ) Pequena empresa (faturamento anual de 5 à 10 milhões)  
 ( ) não percebe distinção entre ambas neste aspecto

4. Percebe alguma ligação entre dificuldade de obtenção do crédito com tempo de atividade da empresa?

- ( ) sim ( ) não

5. Se sim, em ordem crescente quais empresas enfrentam maior dificuldade no acesso ao credito:

- ( ) até 2 anos de atividade  
 ( ) de 2 à 5 anos  
 ( ) de 5 à 10 anos  
 ( ) acima de 10 anos

6. Quais canais de obtenção de informações sobre as linhas de crédito são percebidas nas MPEs que procuram a agência?

- ( ) referências de amigos e familiares  
 ( ) marketing de divulgação das linhas  
 ( ) material de marketing impresso (folders, cartazes)  
 ( ) internet  
 ( ) geralmente não conhecem as linhas disponíveis

( ) outros. Quais? \_\_\_\_\_

Questionário para Funcionários envolvidos na concessão do crédito Pessoa jurídica na agência Banco do Brasil de Uruguaiana RS.

1. Enumere em ordem crescente quais as linhas mais demandadas pelos clientes MPES em sua agência:

( ) capital de giro      ( ) Investimento      ( ) antecipação de recebíveis

2. Na sua opinião quais as maiores dificuldades em cada linha, enfrentadas pelas MPES na hora da demanda por crédito, enumere por ordem crescente:

Capital de giro      ( ) exigências de garantias  
 ( ) Excesso de Burocracia  
 ( ) Taxa de juro  
 ( ) taxa de abertura do crédito  
 ( ) Demora para formalização da operação  
 ( ) Limite de crédito aprovado abaixo das necessidades  
 ( ) Empresa consta na Serasa/SPC  
 ( ) Sócio(s) constam na Serasa/SPC  
 ( ) Empresa consta no Cadin  
 ( ) Sócio(s) consta(m) no Cadin  
 ( ) falta de documentação necessária para análise do  
 crédito  
 ( ) outros. Quais? \_\_\_\_\_

Investimento      ( ) exigências de garantias  
 ( ) Excesso de Burocracia  
 ( ) Taxa de juro  
 ( ) taxa de abertura do crédito  
 ( ) Demora para formalização da operação  
 ( ) Limite de crédito aprovado abaixo das necessidades  
 ( ) Empresa consta na Serasa/SPC  
 ( ) Sócio(s) constam na Serasa/SPC  
 ( ) Empresa consta no Cadin  
 ( ) Sócio(s) consta(m) no Cadin  
 ( ) falta de documentação necessária para análise do  
 crédito  
 ( ) outros. Quais? \_\_\_\_\_

Antecipação de recebíveis ( ) exigências de garantias  
 ( ) Excesso de Burocracia  
 ( ) Taxa de juro  
 ( ) taxa de abertura do crédito  
 ( ) Demora para formalização da operação  
 ( ) Limite de crédito aprovado abaixo das necessidades

- crédito
- Empresa consta na Serasa/SPC
  - Sócio(s) constam na Serasa/SPC
  - Empresa consta no Cadin
  - Sócio(s) consta(m) no Cadin
  - falta de documentação necessária para análise do
  - outros. Quais? \_\_\_\_\_

3. Quais empresas que tem maior dificuldade na obtenção de crédito:

- Microempresas (faturamento anual até 5 milhões)
- Pequena empresa (faturamento anual de 5 à 10 milhões)
- não percebe distinção entre ambas neste aspecto

4. Percebe alguma ligação entre dificuldade de obtenção do crédito com tempo de atividade da empresa?

- sim
- não

5. Se sim, em ordem crescente quais empresas enfrentam maior dificuldade no acesso ao crédito:

- até 2 anos de atividade
- de 2 à 5 anos
- de 5 à 10 anos
- acima de 10 anos

6. Quais canais de obtenção de informações sobre as linhas de crédito são percebidas nas MPEs que procuram a agência?

- referências de amigos e familiares
- marketing de divulgação das linhas
- material de marketing impresso (folders, cartazes)
- internet
- geralmente não conhecem as linhas disponíveis
- outros. Quais? \_\_\_\_\_

**2. Questionário aplicado aos Proprietários de MPEs associados ao CDL de Uruguaiana RS:**

1. Em qual porte sua empresa se enquadra?

- Micro – faturamento anual até 5 milhões  
 Pequena – faturamento anual de 5 a 10 milhões

2. Ramo de atividade da empresa:

- Comércio                       indústria                       serviços

3. Tempo de funcionamento da empresa:

- até 2 anos       de 2 a 5 anos       5 a 10 anos       mais de 10 anos

4. Sua empresa é cliente do Banco do Brasil?

- Sim  Não

5. Já tomou ou tentou tomar crédito no BB?

- Não.  
 Sim, mas não obteve êxito.  
 Sim, tomou crédito.

6. Qual linha de crédito?

- Capital de Giro                       investimento – PROGER/BNDES/FINAME  
 antecipação de recebíveis – desconto de cheque/títulos/ACL

7. Qual dessa linha achou de acesso mais facilitado?

- capital de giro                       investimento                       antecipação de  
recebíveis

8. Na sua opinião o que dificulta o acesso a cada linha:

- a) Capital de Giro                       exigências de garantias  
 Excesso de Burocracia  
 Taxa de juro

- taxa de abertura do crédito
- Demora para formalização da operação
- Limite de crédito aprovado abaixo das necessidades
- Empresa consta na Serasa/SPC
- Sócio(s) constam na Serasa/SPC
- Empresa consta no Cadin
- Sócio(s) consta(m) no Cadin
- Excesso de exigências de documentação
- Outros. Quais? \_\_\_\_\_

## b) Investimento

- exigências de garantias
- Excesso de Burocracia
- Taxa de juro
- taxa de abertura do crédito
- Demora para formalização da operação
- Limite de crédito aprovado abaixo das necessidades
- Empresa consta na Serasa/SPC
- Sócio(s) constam na Serasa/SPC
- Empresa consta no Cadin
- Sócio(s) consta(m) no Cadin
- Excesso de exigências de documentação
- Outros. Quais? \_\_\_\_\_

## c) Antecipação de recebíveis

- exigências de garantias
- Excesso de Burocracia
- Taxa de juro
- taxa de abertura do crédito
- Demora para formalização da operação
- Limite de crédito aprovado abaixo das necessidades
- Empresa consta na Serasa/SPC
- Sócio(s) constam na Serasa/SPC
- Empresa consta no Cadin
- Sócio(s) consta(m) no Cadin
- Excesso de exigências de documentação
- Outros. Quais? \_\_\_\_\_

## 9. Qual o canal usa para se informar sobre as linhas de crédito que existem para as MPEs?

- propagandas na mídia
- internet
- direto nas instituições financeiras
- folders e cartazes com as linhas de crédito
- através das associações, CDL, SEBRAE.
- outros. Quais? \_\_\_\_\_

## 10. Além do BB, já tomou ou tentou tomar empréstimos em outras instituições?

- Não. Nunca tentei.
- Sim. Bancos privados.
- Sim. Bancos Estatais ou Federais.
- Sim. Agiotas.
- Outros. Quais? \_\_\_\_\_



11. Achou o acesso ao crédito mais facilitado?

Não.

Sim. Porquê:

menos burocracia

exigem menos garantias

não consideram restrições ativas

ofertam maior volume de crédito

outros. Quais? \_\_\_\_\_