

UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO GRANDE DO SUL
ESCOLA DE ADMINISTRAÇÃO
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO
ESPECIALIZAÇÃO EM GESTÃO DE NEGÓCIOS FINANCEIROS

ROBINSON ANTÔNIO PAVONI

AVALIAÇÃO DO PROGER URBANO EMPRESARIAL
NA AGÊNCIA VICTOR GRAEFF – RS

PORTO ALEGRE

2009

Robinson Antônio Pavoni

AVALIAÇÃO DO PROGER URBANO EMPRESARIAL
NA AGÊNCIA VICTOR GRAEFF – RS

Monografia apresentada ao Programa de Pós-graduação em Administração da Universidade Federal do Rio Grande do Sul, como requisito parcial para obtenção do título de Especialista em Gestão de Negócios Financeiros.

Orientador: Prof. Autor Ivan Antônio Pinheiro

Porto Alegre

2009

Robinson Antônio Pavoni

AVALIAÇÃO DO PROGER URBANO EMPRESARIAL
NA AGÊNCIA VÍCTOR GRAEFF – RS

Conceito Final:

Aprovado em ____ de _____ de _____

BANCA EXAMINADORA

Prof. Dr. _____ - Instituição

Prof. Dr. _____ - Instituição

Prof. Dr. _____ - Instituição

Orientador Prof. Dr. _____ - Instituição

AGRADECIMENTOS

Inicialmente, a Deus, por conceder o presente da vida.

A minha esposa Daniela, sempre paciente e motivadora.

A meu filho(a), que surgiu no último instante deste trabalho, me motivando ainda mais a concluí-lo.

Ao Banco do Brasil, pelas oportunidades de desenvolvimento.

Aos diversos colegas de trabalho, pelas sugestões de melhoria.

Ao Professor Orientador Ivan Antônio Pinheiro, o primeiro a orientar e auxiliar este trabalho.

E em especial ao Professor Dusan Schreiber, sem o qual eu certamente não teria concluído esta monografia.

RESUMO

O trabalho tem como objetivo avaliar as opiniões dos empresários sobre a utilização do Proger Urbano Empresarial, linha de financiamento de longo prazo disponível no Banco do Brasil. Para isso, após a pesquisa bibliográfica, foram enviados questionários para os clientes com operações de Proger na agência Victor Graeff – RS, onde foram coletadas as características dessas empresas, para avaliação se o público alvo estava adequado aos objetivos da linha de crédito, opiniões objetivas sobre o Proger e sentimentos dos empresários sobre a utilização do financiamento a longo prazo, como planejamento, custo de capital e fluxo de caixa. Conclui-se que o Proger Urbano Empresarial, na avaliação dos empresários, é uma ferramenta importante e adequada para as Micro e Pequenas Empresas, possibilitando o fortalecimento de seus negócios, gerando emprego e renda.

Palavras – Chave

Proger Urbano Empresarial – Micro e Pequenas Empresas

SUMÁRIO

1 -INTRODUÇÃO	7
2 - FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA.....	13
2.1. CRÉDITO E FINANCIAMENTO.....	13
2.2 - O FINANCIAMENTO COMO UMA DAS FORMAS DE FOMENTO À ATIVIDADE EMPRESARIAL	16
2.3 - FINANCIAMENTO DAS OPERAÇÕES DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS E SUA IMPORTÂNCIA PARA O DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO DO PAÍS.....	20
3 – METODOLOGIA.....	27
3.1 - MÉTODO ESCOLHIDO E JUSTIFICATIVA:	27
3.2 - PLANEJAMENTO.....	28
3.3 - DESENVOLVIMENTO DO QUESTIONÁRIO.....	28
3.4 - VALIDAÇÃO E PRÉ-TESTE DO QUESTIONÁRIO.....	30
3.5 - COLETA DE DADOS.....	30
3.6 - ANÁLISE DE DADOS.....	30
3.7 - ESTRUTURA DA ANÁLISE.....	31
4 - ANÁLISE DOS RESULTADOS:	32
4.1 CARACTERIZAÇÃO DAS EMPRESAS:.....	32
4.2 - ANÁLISE SOBRE O PROGER URBANO EMPRESARIAL E O FINANCIAMENTO A LONGO PRAZO PARA MICRO E PEQUENAS EMPRESA.....	36
5 - CONCLUSÃO	43
5.1 - IMPLICAÇÕES DO ESTUDO.....	44
5.2 - LIMITAÇÕES DO ESTUDO.....	45
5.3 - SUGESTÃO PARA FUTURAS PESQUISAS	45
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	46
ANEXO – QUESTIONÁRIO UTILIZADO.....	49

1 -INTRODUÇÃO

Todo o empreendedor é atraído para a abertura de seu próprio negócio, geralmente uma micro ou pequena empresa, por incentivos poderosos, ou recompensas. Essas recompensas podem ser agrupadas em três categorias básicas, conforme Degen (1989):

- Lucro: libertação dos limites de pagamento padronizado para trabalho padronizado;
- Independência: libertação da supervisão e regras de organização burocráticas.
- Estilo de vida prazeroso: Libertação da rotina, monotonia e empregos não-desafiadores.

Após o início, o empresário busca o fortalecimento do seu negócio no longo prazo. Para a manutenção da empresa torna-se necessário crescer, evoluir. A empresa eficiente é aquela capaz de gerar resultados para os proprietários, funcionários, clientes, fornecedores e sociedade, exercendo a capacidade de mudança necessária à sua manutenção num mercado cada vez mais competitivo. (Sebrae, 2006).

Estudos recentes sobre o desempenho competitivo das Micros e pequenas empresas indicam que existem limitações a este desempenho, tais como máquinas obsoletas, administração inadequada e dificuldades de comercialização de seus produtos em novos mercados (Levistky apud La Rovere, 1996). Ao mesmo tempo percebe-se que as micros e pequenas empresas (MPEs) são parte importante no

desenvolvimento econômico do País conforme atestam os dados constantes do Boletim Estático das Micro e Pequenas de 2005 do Sebrae, segundo o qual elas responderam em 2002 por 99,2% do número total de empresas formais, por 57,2% dos empregos totais e por 26% da massa salarial. Outro fator que intensifica a importância das MPEs é que no Brasil, desde os anos 90, com a revolução tecnológica mesmo trabalhadores com grande qualificação técnica têm dificuldade para conseguir empregos.

Os altos índices de desemprego força os trabalhadores à criação de Microempreendimentos como fonte de renda. Os governos estão dando atenção crescente às contribuições potenciais de empresas menores. Empresas menores atendem à necessidade de diversificar a economia para protegê-la de flutuações e crises macroeconômicas e podem adaptar-se mais rapidamente a circunstâncias econômicas em mutação, além de reduzir o grau de desigualdade de renda. (Kotler, 1997).

No entanto Altrão (2001) aponta diversos limitadores das MPEs, entre os quais destaco:

- Financeiro: A empresa quase sempre é constituída com todos os recursos dos sócios e inicia suas atividades sem capital de giro;
- Espaço Físico: A empresa inicia sua atividade em um espaço físico pequeno para suas instalações. À medida que a empresa cresce, necessidade de espaço físico acarreta em custos com investimentos.
- Equipamentos: Equipamentos são necessários para ter qualidade e produtividade. As empresas precisam estar em constante modernização de seus meios de produção, o que não é barato,

principalmente para as pequenas e médias empresas.

Diante das limitações de desempenho das MPEs e de sua importância para a economia do país surge a necessidade de mecanismos de apoio a seu fortalecimento. Um desses mecanismos é o Financiamento as suas atividades. Porém, as Micro e Pequenas empresas tem dificuldades de obtenção do financiamento. Apesar de responderem por aproximadamente 20% do Produto Interno Bruto (PIB) e quase 60% dos empregos gerados do País, as MPEs conseguiram obter somente 10% dos financiamentos concedidos pelos bancos.(Sebrae, 2006).

O racionamento de crédito não gera o volume necessário de recursos, além de não colocá-los nas mãos certas. Como resultado desse contexto, conforme Martinelli (2004), os que mais necessitam de crédito não têm alternativas a não ser se sujeitar aos agiotas, pagando juros mais altos do mercado e sendo fortemente explorados. Com o objetivo de ampliar a oferta de crédito as MPEs, o Ministério do Trabalho implementou o Programa de Geração de Renda - Proger, com recursos do Fundo de Amparo ao Trabalhador (FAT). Este programa financia projetos de investimento que tem por objetivo a geração e manutenção de emprego e renda. O Banco do Brasil é um agente financeiro do Proger, atuando diretamente com as empresas, operacionalizando a linha de crédito.

Neste trabalho se levantou opiniões dos empresários beneficiados com o Proger Urbano Empresarial na cidade de Victor Graeff- RS, avaliando se o financiamento obtido foi importante para o empresário na manutenção de seu negócio.

Para melhor atendimento deste objetivo, além de levantar opiniões dos empresários, caracterizou-se a linha de crédito "Proger Urbano Empresarial", para demonstrar sua peculiaridades, definiu-se o perfil das empresas beneficiadas, para verificação se elas pertenciam ao público alvo da linha de crédito, identificamos onde

as empresas aplicaram o financiamento obtido, item importante para conhecer as necessidades dessas empresas, e verificamos se os objetivos propostos com o Proger Urbano Empresarial são cumpridos, ou seja, a geração de emprego e renda.

O estudo fica delimitado as empresas clientes do Banco do Brasil – Agência Victor Graeff – RS. Esta escolha deveu-se, entre outros motivos, pela facilidade do pesquisador em conseguir identificar as empresas e a certeza que as empresa participantes do estudo já eram beneficiadas com o Proger Urbano Empresarial.

Este trabalho não pretendeu resolver os problemas teóricos e práticos envolvidos na concessão de financiamentos do Proger Urbano Empresarial, mas ser mais uma contribuição para entender as opiniões dos empresários beneficiados com a linha de crédito.

O problema definido para a pesquisa é:

Quais são as avaliações dos empresários beneficiados do Proger Urbano Empresarial sobre a linha de crédito?

O objetivo principal deste trabalho é verificar como os empresários beneficiados com o Proger Urbano empresarial na cidade de Victor Graeff - RS avaliam o impacto na utilização do crédito na sua empresa, apontando as eventuais dificuldades e melhorias que possam ser feitas na atuação do banco.

Para melhor auxiliar na elucidação do objetivo principal deste trabalho, definimos os seguintes objetivos específicos:

Caracterizar a linha de crédito “Proger Urbano Empresarial”;

Definir o perfil das empresas beneficiadas pelo Proger Urbano Empresarial na Agência Victor Graeff do Banco do Brasil;

Identificar em que as empresas aplicaram o financiamento obtido;

Verificar se objetivos propostos do Programa de Geração de Renda foram cumpridos com a obtenção do financiamento.

O realização deste trabalho é justificado pela importância do suporte financeiro necessário para que as Micro e Pequenas Empresas possam crescer. Conhecer as opiniões dos empresários e como eles tratam a questão da alavancagem financeira de seus investimentos é útil para melhoria do processo no Banco do Brasil.

Também é importante para o Governo Federal, que pode utilizar seus resultados para justificar e melhorar as políticas públicas de apoio a Micro e Pequenas Empresas.

E é relevante para o meio acadêmico, que pode utilizar o resultado do estudo deste trabalho para futuros estudos na área de financiamento a Micro e Pequenas Empresas.

Para a realização deste trabalho, primeiro realizou-se uma pesquisa bibliográfica para construir a base teórica sobre financiamento. Utilizou-se nesta fase consultas a livros, revistas, jornais e documentos eletrônicos. Após a fundamentação teórica, elaborou-se um questionário, aplicado a Micro e Pequenos empresários clientes do Banco do Brasil – Agência Victor Graeff – RS, beneficiados com a linha de crédito Proger Urbano Empresarial.

Os questionários foram tratados de forma estatística, elaborando-se tabelas e gráficos, que possibilitaram a demonstração e análise dos resultados obtidos.

No capítulo inicial são apresentadas as bases conceituais sobre crédito e financiamento, o financiamento como fomento as empresas e o financiamento das Micro e Pequenas empresas e sua importância para o desenvolvimento do país. No

capítulo seguinte é apresentada a metodologia escolhida para a elaboração deste trabalho. Adiante, temos o capítulo da análise dos resultados obtidos com a realização da pesquisa. Por fim, temos a conclusão, que apresenta os resultados, as implicações do estudo, suas limitações e sugestões para novas pesquisas.

2 - FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

Neste capítulo serão apresentadas as bases teóricas, ou seja concernentes à construção do instrumento de pesquisa e base para análise das respostas obtidas. Essa fundamentação teórica apresenta, primeiramente, o crédito e financiamento, item fundamental na administração de empresas e na atividade bancária. Em seguida, demonstramos a importância que a o financiamento para empresas, pois, via de regra, as empresas necessitam de recursos externos para expandir seus negócios. Por último, explanamos sobre as Micro e Pequenas empresas, sua importância para o país e o financiamento as sua atividades.

2.1. CRÉDITO E FINANCIAMENTO

A Administração é o processo de planejar, organizar, dirigir e controlar o uso de recursos a fim de alcançar objetivos organizacionais. Cada empresa requer o alcance de objetivos em um cenário de concorrência acirrada, a tomada de decisões, a coordenação de múltiplas atividades, a condução de pessoas, a avaliação do desempenho dirigido a metas previamente determinadas, a obtenção e a alocação de recursos, etc. (Chiavenato, 2003).

O administrador, que muitas vezes, nas Mpes é o próprio dono do negócio, tem que exercer algumas funções administrativas fundamentais, entra elas o

planejamento, que é determinar antecipadamente os objetivos e o que deve ser feito para alcançá-los. Ao estabelecer objetivos, o administrador deve traçar planos, que se referem a procedimentos, orçamentos, programas e normas. Orçamentos são planos relacionados com dinheiro, receita ou despesas, dentro de um determinado espaço de tempo. (Chiavenato, 2003).

O orçamento é importante para a tomada de decisão de investimento. A conveniência de fazer ou não dado investimento depende da seguinte avaliação: se houver uma alternativa superior nos mercados financeiros o investimento deverá ser rejeitado; se não houver o investimento valerá a pena. (Ross, 2002)

Mas essa tomada de decisão não é puramente técnica. Carvalho (2002) nos alerta que a subjetividade tem grande influência na decisão de investir. Investidores podem ter percepções diferenciadas de um mesmo empreendimento em função de vários fatores, como experiência, o grau de conhecimento daquele investimento, a capacidade econômica, o risco, a incerteza, a impetuosidade e a prudência interferem na hora de decidir sobre um investimento.

As empresas realizam dispêndios de capital, ou seja, um gasto por parte da empresa com expectativa de produzir benefícios por um período de tempo maior que um ano, pelos seguintes motivos, segundo Gitman (2001):

- expansão: o motivo mais comum para um dispêndio de capital. Uma empresa em crescimento necessita adquirir ativos imobilizados, tal como imóveis e equipamentos.
- Substituição: o investimento é feito para substituir ativos obsoletos ou gastos.
- Modernização: uma alternativa para a substituição, pode envolver reconstrução, reforma ou repotencialização de ativos imobilizados existentes.

- Outros propósitos: Despesas com propagandas, pesquisa e desenvolvimento, consultoria de gerenciamento e novos produtos podem gerar retornos durante um período maior de tempo.

As empresas também têm que administrar suas finanças a curto prazo. A administração de caixa, contas a receber, estoque e contas a pagar é denominada de administração do capital de giro. O capital de giro é a soma dos ativos circulantes da empresa (dinheiro, contas a receber e inventários) com os passivos circulantes (contas a pagar e empréstimos a curto prazo) da mesma. (Longenecker, Moore e William , 1997, p.553)

A administração do capital de giro envolve um processo contínuo de tomada de decisões voltadas principalmente para a preservação da liquidez da empresa, mas que também afetam a sua rentabilidade. Segundo Braga(1989) muitas empresas ficam insolventes devido a excesso de imobilizações. Isso significa que foram desviados para outra finalidade recursos que deveriam estar financiando o capital de giro. Os dispêndios de capital para investimentos tem que levar em conta, nos seus fluxos de pagamento e recebimento, necessidades adicionais de capital de giro.

As entradas e saídas de dinheiro são conciliadas no orçamento de caixa, que envolve previsões de recebimento e gastos em base mensal. Se as projeções indicam um fluxo de caixa negativo resultante das operações da empresa, devem ser feitos arranjos para obtenção de fundos adicionais através de empréstimos. (Longenecker, Moore e William , 1997)

2.2 - O FINANCIAMENTO COMO UMA DAS FORMAS DE FOMENTO À ATIVIDADE EMPRESARIAL

As empresas têm fundos limitados para investimentos e devem buscar fontes de financiamento para expandir seus negócios. A utilização somente de capital próprio limitaria muito o crescimento das empresas. Para sustentar o crescimento as empresas devem fazer investimentos novos rapidamente.

Após decidir fazer o investimento ou o empréstimo, a empresa deve decidir as fontes de financiamento. O projeto pode ser realizado com recursos próprios, com recursos de terceiros ou com a combinação de ambos. Para as empresas as principais fontes de recursos de terceiros são: empréstimos (de bancos, de financeiras, de agências governamentais, etc.) e papéis (ações, debêntures, etc.) (Carvalho, 2002).

A estimativa dos fluxos de pagamentos e de recebimento, constitui o ponto de partida do orçamento de capital. Esses fluxos de caixa serão avaliados mediante a aplicação de técnicas simples (prazo de retorno) ou de métodos sofisticados que consideram o valor do dinheiro no tempo (valor atual líquido e taxa interno de retorno). (Braga, 1989).

Ross (2002) afirma que o critério do período de retorno do investimento - onde se seleciona um período de corte, e todos os projetos que tiverem períodos de *payback* maior que o ponto de corte são rejeitados e os que proporcionam uma recuperação do investimento menor que o ponto de corte serão aceitos – poderia ser empregado por empresas pequenas, por sua simplicidade.

Um conceito importante na determinação de decisões de investimento é o custo de capital. Custo de capital é a taxa de retorno que uma empresa tem de obter

em seus investimentos para poder satisfazer seus credores e proprietários. Degen (1989) ressalta que embora esse conceito seja extremamente importante para a administração eficaz, poucos são os proprietários de pequenas empresas que conhecem o conceito de custo de capital.

O custo de capital de uma empresa está baseado no conceito de custo de oportunidade, que é a taxa de retorno que um proprietário poderia obter um outro investimento de risco semelhante.

O custo de médio ponderado de capital é o custo de capital ajustado de modo a refletir os custos relativos de financiamento através de dívida e capital próprio. A grande dificuldade que há na mediação do custo ponderado do capital de uma empresa é a estimativa do custo do patrimônio líquido dos proprietários. Os credores recebem sua taxa de retorno através de juros pagos a eles pela empresa. Entretanto, o retorno exigido pelos proprietários é pago parcialmente na forma de dividendos recebidos, porém em sua maior parte são obtidos a partir do aumento do valor da empresa. (Degen, 1989).

O custo de capital se constitui em função do montante de financiamentos e da composição das fontes de recursos, os quais refletem determinado nível de risco financeiro.

O uso de fontes baratas de financiamento se faz refletir diretamente no custo médio ponderado de capital. Menor custo de capital de terceiros proporcionaria menor custo médio ponderado de capital, aumentando o valor da empresa que pertence somente aos proprietários (Arantes e Oliveira, 2007, documento eletrônico).

Segundo Gitman (2001) o financiamento a longo prazo suporta os investimentos das empresas em ativos permanentes. Classifica-se como curto prazo as transações a vencer dentro de um ano. As empresas utilizam seus fluxos de caixa para financiar gastos de capital e acumular capital de giro líquido. As

empresas necessitam de financiamento para a realização de gastos de capital e outras aplicações em longo prazo.

Ainda segundo Gitman (2001), dentre as fontes de financiamento, os custos de dívidas tendem a ser menos oneroso que outras formas de financiamento. Os financiadores demandam retornos relativamente menores, pois eles se expõem ao menor risco: Os financiadores têm preferência para reivindicar quaisquer lucros ou ativos disponíveis para pagamentos; tem poder pressão legal muito mais forte contra a companhia e existe a possibilidade de dedutibilidade tributária dos pagamentos dos juros, o que diminui o custo da dívida para a empresa.

As dívidas representam algo que precisa ser devolvido; resulta da obtenção de dinheiro emprestado. Quando as empresas tomam dinheiro emprestado, prometem fazer pagamentos regulares e programados de juros, bem como devolver o montante originalmente emprestado. As dívidas não representam direitos de propriedades da empresa. Uma dívida a ser paga é um passivo da empresa. Se não for paga, os credores poderão reclamar legalmente a posse dos ativos da empresa. Essa ação pode resultar em liquidação e falência. (Ross, 2002).

No Brasil se criou o pensamento que é “feio” ter dívidas, devido a histórias de agiotas inescrupulosos e empreendedores malsucedidos. Mas ter dívidas não é feio e faz parte de toda a atividade empreendedora. Ter dívidas aumenta a taxa de retorno sobre o investimento da empresa. Sendo viável o empreendimento não há problemas em assumir dívidas. (Degen, 1989).

Os bancos comerciais são provedores primários de capital de empréstimo a pequenas empresas e Longenecker, Moore e William (1997) classifica em três tipos:

- Crédito rotativo: um acordo entre o solicitante do empréstimo e o banco quanto a quantia máxima de crédito que o banco fornecerá a qualquer momento, geralmente de curto prazo. para capital de giro.

- Empréstimo a prazo: dinheiro emprestado em um prazo de até dez anos. São usados para financiar equipamentos ou projetos de maior tempo de maturação.
- Hipoteca. Um empréstimo para o qual itens de estoque ou propriedades servem de garantia.

Para o banco, conceder crédito é mais um produto que gera lucratividade, mas que merece especial atenção, pois o resultado de uma operação de crédito refere-se ao compromisso assumido pelo comprador (empresa) em quitar sua dívida com o vendedor (banco) (Assaf Neto, 1997). Não havendo a quitação da dívida, não há resultado.

Por isso o banco deve ter uma política de crédito, que inclui determinar a seleção de crédito, padrões de crédito e termos de crédito. A seleção de crédito envolve decidir até que ponto conceder o crédito de um cliente e quanto crédito conceder (Gitman, 2001).

A análise de crédito envolve o levantamento de informações sobre o cliente que podem ser classificadas através do que se convencionou denominar pelos cinco Cs do crédito – caráter, capacidade, capital, colateral e condições. Deste modo, a concessão de crédito demandará por parte do banco, fazer a análise dos demonstrativos financeiros do cliente, consultar fontes de referência cadastral e fazer visitas às instalações da empresa. (Braga, 1989).

As micro e pequenas empresas se enquadram no seguimento de varejo, cujas características são: número de solicitações de empréstimos alto, tamanho do empréstimo pequeno, processo de tomada de decisão de crédito é descentralizado, baseado em informações terceirizadas. (Arantes e Oliveira, 2007, *documento eletrônico*).

Todos os bancos têm duas preocupações fundamentais ao fazer um empréstimo: examinam o retorno que o empréstimo fornecerá ao banco e a

possibilidade de que o solicitante do empréstimo não cumpra com a dívida. (Longenecker, Moore e William 1997).

A apresentação de uma proposta de financiamento bem elaborada, contendo projeções de fluxo de caixa, lucros e balanços patrimoniais é essencial para que a empresa demonstre a necessidade de empréstimo e como este poderá ser pago. Com os dados apresentados são elaborados orçamentos de capital, onde o banco rejeita ou aceita a proposta de financiamento.

No Banco do Brasil existem diferentes instâncias de decisão, a saber, o gerente que recepciona a solicitação, faz a análise preliminar, identificando as necessidades do proponente, a destinação do crédito, a linha de crédito adequada, atualização dos cadastros dos sócios e intervenientes e a existência de restrições cadastrais. Observa ainda se as garantias estão adequadas e se o limite de crédito da empresa está vigente. (BB, Norma Interna 2009/000184).

Ainda é importante nos financiamentos a longo prazo a questão da garantia. Garantia é uma forma de vinculação de ativos a uma dívida, estipulando que os ativos podem ser vendidos em caso de inadimplência para cobrir as dívidas as quais foi dada a garantia real. (Ross, 2002). Muitas micros e pequenas empresas tem suas propostas rejeitadas por não apresentarem garantias suficientes para cobrir a necessidade financeira.

2.3 - FINANCIAMENTO DAS OPERAÇÕES DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS E SUA IMPORTÂNCIA PARA O DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO DO PAÍS

Antes de analisarmos o financiamento das operações das Micros e Pequenas Empresas, devemos estabelecer um critério sobre a definição do porte. O Sebrae e o Ministério do Trabalho utilizam o número de empregados como fator para

definição. O estatuto da Micro, Pequena e Média empresa, bem como a Lei que define o Simples utilizam o critério de faturamento bruto anual para definição.

O quadro abaixo, de autoria de Neto (2005), apresenta os principais critérios utilizados.

Quadro 1- Definição de Micro, Pequenas e Médias Empresas no Brasil

Porte das empresas	Micro Empresa	Pequena Empresa	Média Empresa
Ordenamentos Jurídicos			
Estatuto da MPE Receita bruta anual	R\$ 433.000,00	R\$ 2.133.000,00.	-----
SIMPLES Receita bruta anual	R\$ 240.000,00	R\$ 2.400.000,00	-----
MTE/RAIS Nº de empregados	0 – 19	20 - 99	100 – 499
SEBRAE Indústria Nº de empregados	0 – 19	20 – 99	100 – 499
SEBRAE Comércio e Serviços Nº de empregados	0 – 9	10 – 49	50 – 99

Fonte: Lei 11.196 /2005 (SIMPLES)

Lei 9.841/1999 (Estatuto da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte)

Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior

Departamento de Micro, Pequenas e Médias Empresas/2002

Em conjunto, as micros e pequenas empresas responderam, em 2002, por 99,2% do número total de empresas formais, por 57,2% dos empregos totais e por 26,0% da massa salarial. (Neto,2005).

Os argumentos a favor das organizações de pequeno porte afirmam que em muitos setores a economia de escala vem perdendo importância até então inquestionável. A substituição da produção em massa pela produção personalizada atesta, segundo Tachizawa (2004) a força das Micro e Pequenas empresas no País.

Os mesmos autores citam como alguns motivos ao incremento de MPEs no país:

- A automação do processo produtivo, gerando a dispensa de mão de obra;
- A terceirização de serviços;
- A demanda por profissionais cada vez mais qualificados para projetos específicos.
- O crescimento dos setores de serviços e comércio.

Conforme afirma Martinelli (2004) a partir da década de 90 o Brasil, com a revolução tecnológica acabou desempregando muita gente, que viram na abertura do próprio negócio uma alternativa de renda. Daí a importância do estímulo às condições para que essas pessoas possam iniciar uma nova atividade.

Segundo Tachizawa (2004), cerca de 73% de MPEs não sobrevivem mais que três anos em suas atividades. Pesquisa Sebrae (1999) feita em onze estados com diversas MPEs, a falta de capital de giro e de crédito foi apontada como principal fator para o encerramento do negócio próprio. Fatores como ter um bom administrador e capital próprio são considerados importantes para os empresários como fatores de sucesso.

O capital de giro é também uma necessidade de empréstimos para Micro e Pequenas empresas. Segundo Arantes e Oliveira (2007) isso se deve porque se comparado os prazos de venda e gastos destas empresas, nota-se um período curto entre os mesmos e por este motivo, o financiamento de capital de giro seja o mais necessário.

O uso de máquinas obsoletas é generalizado nas MPEs devido as dificuldades de obtenção de crédito para sua modernização. No Brasil existem diversas linha de crédito para obtenção de financiamento. Porém, uma série de exigências para obtenção de crédito deixa essas empresas mais sensíveis aos ciclos econômicos e dificulta a atualização tecnológica. (La Rovere, 2007).

Diante da importância das Micros, Pequenas e Médias empresas para a economia e de suas dificuldades para a obtenção de crédito, o Governo Federal lançou mão de políticas públicas para incentivar o crédito a esse setor.

O Proger Urbano Empresarial foi instituído a partir da Resolução nº 59 do Conselho Deliberativo Do Fundo De Amparo ao Trabalhador – CODEFAT, de 25 de março de 1994. e faz parte das ações integradas da Política Pública de Emprego O Proger tem por finalidade a promoção de ações que gerem empregos e renda, mediante concessão de linhas especiais de crédito a setores que usualmente têm pouco ou nenhum acesso ao sistema financeiro, tais como pequenas e microempresas, cooperativas, formas associativas de produção e iniciativas de produção próprias da economia informal. Os recursos do Proger – compreendendo o Proger Urbano, o Proger Rural e o Pronaf (Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar) – são distribuídos via agentes financeiros (Banco do Brasil, Banco do Nordeste, Caixa e BNDES). A fonte de recursos é o Fundo de Amparo ao Trabalhador (FAT), fundado em contribuições do PIS/Pasep, recolhidas pelos empregadores conforme alíquota de 0,65% sobre o faturamento bruto das empresas, e gerido pelo Codefat (Conselho Deliberativo do FAT) – tripartite e paritário, formado por membros das centrais sindicais e do governo. Além de custear a política pública de emprego, o FAT é, na sua origem, destinado a manter o seguro-desemprego, o abono salarial para trabalhadores de baixa renda e o financiamento de programas de desenvolvimento econômico via Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) (CASTRO e MACEDO, 1997).

Os objetivos do programa incluem:

- a) estimular a geração de emprego e renda mediante a criação de novas unidades produtivas e fomento das unidades já existentes;
- b) incentivar a organização dos empreendimentos informais, de modo a prepará-los para o ingresso no setor formal da economia;
- c) propiciar a auto-sustentabilidade dos empreendimentos financiados, mediante promoção de programas integrados de capacitação técnico-gerencial, de qualificação profissional e de assistência técnica aos beneficiários.
- d) Facilitar o acesso ao crédito para micro e pequenos empresários.

Os itens financiáveis são investimentos indispensáveis ao empreendimento, tais como:

- a) tecnologia;
- b) sistemas de gestão empresarial;
- c) construção civil e reformas;
- d) móveis e utensílios, novos;
- e) veículos automotores utilitários e motocicletas;
- f) máquinas e equipamentos novos ou usados com até dez anos de uso;
- h) recuperação de máquinas e equipamentos;
- i) computadores e periféricos, novos;
- j) taxa de franquia;
- k) instalação e aquisição de show-room, estandes, feiras e similares;
- l) direito de uso de ponto comercial em shopping center;
- m) Kit gás veicular para conversão de motores de veículo;
- n) itens que contribuam pra o uso racional de energia;
- o) Taxa de concessão de aval – Funproger.

Não são financiáveis a recuperação de capitais investidos, pagamento de dívidas, encargos financeiros, aquisição de terrenos ou de unidades já construídas (BB, norma interna nº 2008/006912).

A linha de crédito tem piso de R\$ 1.000,00 e teto de R\$ 400.000,00, por financiado. O valor financiável é de 80% do investimento. Pode ser agregado ainda um valor de capital de giro, desde que não ultrapasse 30% do valor financiável. O prazo é fixado de acordo com a finalidade do empreendimento, o cronograma físico-financeiro da proposta e a capacidade de pagamento, podendo ser de até 72 meses, com até 12 meses de carência. A forma de pagamento é mensal. (BB, norma interna 2008/006912).

Os encargos financeiros em situação de normalidade são:

I – encargos básicos: Taxa de Juros de Longo Prazo (TJLP);

II – encargos adicionais: juros à taxa nominal de 5,33% ao ano, correspondentes a 5,642% efetivos ao ano.

Segundo Fortuna (2002, p. 223) são as seguintes etapas de operacionalização do Financiamento.

1ª - As Comissões Estaduais / municipais de Emprego definem as áreas prioritárias para aplicação dos recursos e os segmentos econômicos a serem financiados.

2ª - Os interessados procuram um dos bancos oficiais para efetuar análise cadastral.

3ª - Após a aprovação cadastral por um dos bancos oficiais, os interessados solicitam às entidades técnicas qualificadas a elaboração de um projeto.

4ª - As entidades técnicas qualificadas elaboram os projetos, emitindo parecer técnico, para posterior encaminhamento ao banco oficial

5ª - O Banco Oficial examina a viabilidade econômica-financeira do projeto e, caso aprovado, financia o empreendimento.

Outra facilidade da linha Proger Urbano Empresarial é o fato de que pode ser utilizada o Fundo de Aval para Geração de Emprego e Renda.- Funproger como garantia complementar. O Funproger garante até 80% da operação, como avalista, diminuindo a necessidade de garantias reais pela empresa solicitante. O FUNPROGER foi criado pela Lei 9.872, de 23.11.1999 e regulamentado pela resolução nº 409, de 28.10.2004 do Min. do Trabalho e Emprego/CODEFAT.(Banco do Brasil, 2007).

O Funproger não é um seguro de crédito, ou seja, não desobriga o devedor do pagamento da dívida. Para a utilização do fundo de aval, o mutuário deve pagar a comissão de concessão de aval, que é tem o seguinte custo: Valor garantido x nº de meses do financiamento x 0,1% sobre o valor garantido.

3 – METODOLOGIA

Neste capítulo apresenta-se o procedimento adotado, o método que foi utilizado para chegar ao objetivo deste estudo. Pode-se definir método como o caminho para se chegar a determinado fim. E método científico como o conjunto de procedimentos intelectuais e técnicos adotados para se atingir o conhecimento. (Gil, 1994).

3.1 - MÉTODO ESCOLHIDO E JUSTIFICATIVA:

Na primeira parte do trabalho realizamos a pesquisa para o referencial teórico, coletando dados em revistas, jornais, *sites* e livros, possibilitando o embasamento da pesquisa junto à amostra escolhida.

Para esta monografia foi utilizada a metodologia de pesquisa Survey do tipo descritiva. A pesquisa Survey é o meio para coleta de informações sobre percepções ou opiniões relativas a um grande grupo de pessoas ou organizações. No caso da Monografia, pretende-se coletar opiniões sobre a utilização do Proger Urbano Empresarial por parte das empresas clientes da Agência Victor Graeff - RS do Banco do Brasil. A pesquisa descritiva tem como objetivo mapear a distribuição do fenômeno estudado (opinião, por exemplo) na população de referência. No caso do estudo que se pretende fazer, irá ser coletada a opinião sobre diversos pontos do

Proger Urbano Empresarial, possibilitando mapear a satisfação ou insatisfação com o produto oferecido pela Agência Victor Graeff do Banco do Brasil. (Gil , 1999).

3.2 - PLANEJAMENTO

A população será formada por micro, pequenas e médias empresas clientes da agência Victor Graeff - RS do Banco do Brasil em Janeiro/Fevereiro de 2009 e que utilizaram financiamento da linha Proger Urbano Empresarial.

Será utilizada uma amostragem desta população, aleatoriamente escolhida. A técnica utilizada é a amostragem aleatória simples, não probabilística e por conveniência, de acordo com Gil (1999). Serão entrevistados de 15 a 20 empresas que comparecerem a agência na última semana de janeiro de 2009.

3.3 - DESENVOLVIMENTO DO QUESTIONÁRIO.

O objetivo principal do trabalho é:

“Avaliar as opiniões dos clientes beneficiados com o Proger Urbano Empresarial na Agência Victor Graeff do Banco do Brasil sobre a linha de crédito.”

Conforme afirma Ross (1989), na determinação dos tipos de fundos a serem empregados no financiamento deve ser observado alguns pontos chaves: taxa de juros, análise de crédito, prazo do financiamento, garantias. O Proger Urbano Empresarial, por ser integrante de uma política pública do governo federal, tem

características únicas (Fortuna, 2002), como juro subsidiado, prazo diferenciado, seguro de crédito, entre outros. O objetivo do trabalho é, coletando opiniões sobre esses principais itens, avaliar de um modo geral a linha de crédito.

Esse será o principal bloco de questões do instrumento de pesquisa. Serão utilizadas perguntas fechadas, com escala de mensuração. A escala escolhida será a de Likert, pois essa diz respeito a uma série de afirmações relacionadas com o objeto pesquisado, isto é, representam várias assertivas sobre um assunto, e os respondentes informam qual seu grau de concordância ou discordância. É atribuído um número a cada resposta, que reflete a direção da atitude do respondente em relação a cada afirmação. As escalas de Likert são populares porque além de serem confiáveis, são mais simples de construir e permitem obter informações sobre o nível dos sentimentos dos respondentes.

Temos ainda como objetivos específicos:

“Caracterizar a linha de crédito “Proger Urbano Empresarial””

Para esse objetivo efetuou-se uma extensa pesquisa bibliográfica onde foi caracterizada a linha de crédito. Com a sua caracterização, foi possível produzir conhecimento que auxiliou a construção dos questionários, além de demonstrar suas peculiaridades quanto linha de crédito voltada a Micro e Pequenas empresas.

“Definir o perfil das empresas beneficiadas pelo Proger Urbano Empresarial na Agência Victor Graeff - RS do Banco do Brasil.”

“Identificar em que as empresas aplicaram o financiamento obtido.”

Para esses objetivos utilizaremos perguntas abertas, pois desconhecemos a abrangência e a variabilidade das possíveis respostas. Essas perguntas serão feitas após as perguntas principais, conforme orientação da disciplina de monografia.

“Verificar se objetivos propostos do Programa de Geração de Renda foram cumpridos com a obtenção do financiamento.”

O Proger Urbano Empresarial é um instrumento de política pública na área de emprego e renda. Segundo Belloni (2007, p.14), *a avaliação de política pública é um dos instrumentos de aperfeiçoamento da gestão do Estado que visam ao desenvolvimento de ações eficientes e eficazes em face das necessidades da população*. Para a avaliação de políticas públicas pode-se, entre outros objetivos, avaliar como comparação entre o proposto e o realizado, isto é, comprovação do atendimento de objetivos e metas e avaliar para instrumento de identificação de acertos e dificuldades com vistas ao aperfeiçoamento.

3.4 - VALIDAÇÃO E PRÉ-TESTE DO QUESTIONÁRIO.

O questionário será validado por um Gerente de Contas de Pessoa Jurídica do Banco do Brasil e o pré-teste será efetuado em uma empresa aleatoriamente escolhida por conveniência.

3.5 - COLETA DE DADOS.

A entrega dos questionários será feita pessoalmente, aumentando a taxa de resposta. Será solicitado o imediato preenchimento do questionário, obtendo assim, maiores retornos.

3.6 - ANÁLISE DE DADOS.

Segundo Roesch (1999), os dados coletados serão submetidos a análise estatística descritiva, com o auxílio de computador, através do programa Excel. Serão gerados gráficos e planilhas que descreverão os resultados da pesquisa, planejando as opiniões dos clientes.

Análise de Dados

De um total de 68 empresas clientes da agência Victor Graeff- RS do Banco do Brasil, 49 são beneficiadas com o Proger Urbano Empresarial, e portanto, público alvo desta pesquisa. No total, 18 empresas responderam o questionário, a maioria de forma pessoal, através de entrevista. As respostas foram agrupadas e são demonstradas através de gráficos, o que permite uma melhor interpretação dos dados.

3.7 - ESTRUTURA DA ANÁLISE.

O questionário foi dividido em três partes. Na primeira parte foi levantado o perfil da empresa, verificando se o Proger Urbano Empresarial cumpre o seu objetivo de beneficiar Micro e Pequenas empresas. A segunda parte questionou sobre o Proger Urbano Empresarial e o sentimento dos empresários sobre a linha e o análise do custo de capital. Foi ainda aberto um espaço para que os empresários deixassem suas opiniões sobre o Proger Urbano Empresarial.

4 - ANÁLISE DOS RESULTADOS:

Neste capítulo são apresentados os resultados obtidos a partir da aplicação dos instrumentos de investigação científica. Cada item do questionário é apresentado por gráficos que facilitam a análise das respostas obtidas junto aos empresários.

4.1 CARACTERIZAÇÃO DAS EMPRESAS:

O questionário inicia perguntando qual a motivação para o empresário iniciar a sua empresa. Uma maioria respondeu que sua empresa surgiu da observação de uma oportunidade de negócio. O espírito empreendedor fica claro nesta questão, mas também a necessidade de suporte financeiro para que esta oportunidade seja aproveitada adequadamente. Segundo Neto (2005), o Brasil sempre teve uma alta taxa de empreendedorismo, ficando em 7º lugar entre 34 países. O brasileiro vem mantendo uma taxa elevada de empreendedorismo por necessidade. Segundo o autor, quando se empreende por oportunidade, as chances de sucesso são maiores, pois o mercado já sinaliza uma necessidade a ser atendida. Empreender por necessidade implica maior risco de falência, já que na maioria das vezes, o negócio é constituído sem um devido planejamento. Essa informação é importante para o banco no momento de análise para conceder o financiamento de forma segura.

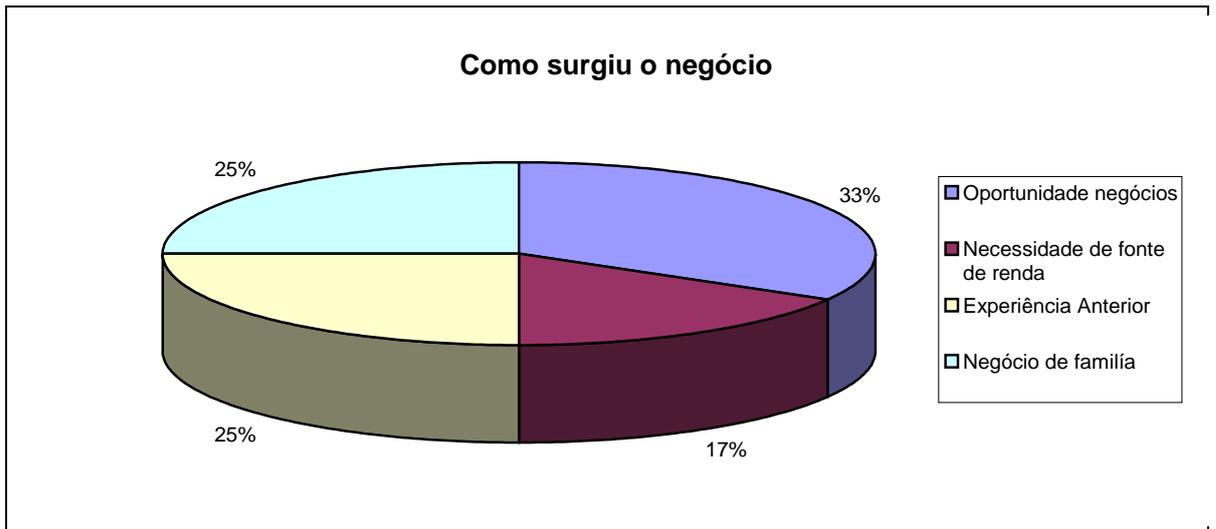


Gráfico 1 – Como surgiu a empresa.

A seguir foi questionado em qual setor a empresa atua. Tivemos diversas respostas, corroborando a idéia de dinâmica das micro e pequenas empresas de Kotler (1997), que diversificam a economia, como demonstrado na pesquisa bibliográfica. Os setores beneficiados foram: reciclagem, funilaria, serralheria, posto de combustível, oficinas mecânicas, comércio de produtos agropecuários, revendas de veículos, Construção Civil, fabrica de esquadria, fabricas de móveis, bar e restaurante, comércio de autopeças.

No item seguinte, questionamos o tempo de existência da empresa. A maioria das empresas tem mais de 5 anos de existência. Segundo a literatura consultada, a maioria das empresas “fecha as portas” antes dos 3 anos de existência. Conjeturamos que o apoio financeiro seja um dos fatores que contribua para que, na média, essas empresas, sobrevivam mais que os 3 anos. Segundo Neto (2005) os fatores determinantes dessa mortalidade, os empresários apontaram como principais causas do fracasso questões relacionadas com falhas gerenciais, como por exemplo: falta de capital de giro (indicando descontrole de fluxo de caixa e/ou “sangria” financeira da empresa), problemas financeiros (situação de alto endividamento), entre outros. Muitas empresas empenham capital de giro na aquisição de equipamentos, o que poderia ser evitado com um financiamento a longo prazo, como o Proger Urbano Empresarial



Gráfico 2 – Tempo de Existência da Empresa.

Questionadas sobre o número de empregados, a maioria respondeu que tinha entre 6 e 15 empregados, o que caracteriza Micro Empresas, no conceito MTE/RAIS e Sebrae. Neste quesito verifica-se o alinhamento da política do governo em apoiar as Micro e Pequenas empresas é atingido. Segundo La Rovere (2006) o setor de MPEs responde por 3,5 milhões das empresas registradas no país. Assim, a importância das MPMEs para a geração de emprego é evidente.

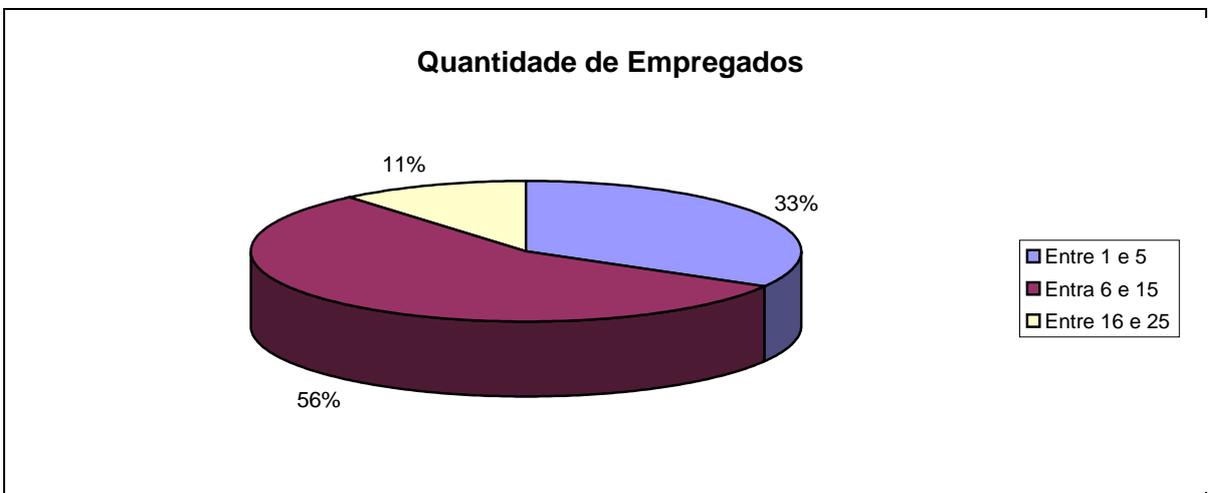


Gráfico 3 – Quantidade de Empregados

No item sobre a administração das empresas, 100% delas são administradas de maneira própria/familiar, caracterizando o que nos coloca Martinelli (2004), que as Micros e Pequenas empresa caracterizam uma oportunidade de fonte de renda própria. Neto (2005) observa que o pequeno empresário dificilmente tem uma educação formal avançada, o que dificulta o uso de ferramentas básicas, como controle de estoque, fluxo de caixa, custos. A consequência disso é a dificuldade na criação e condução eficiente das MPEs.

Os principais clientes das empresas pesquisadas são as pessoas físicas, apesar de que todos os setores propostos foram citados, o que demonstra a capacidade das Micro e Pequenas empresas de atenderem diversos nichos de mercado, com muitas vezes, soluções personalizadas. La Rovere (2007) destaca a flexibilidade e rapidez de adaptação às demandas do mercado.

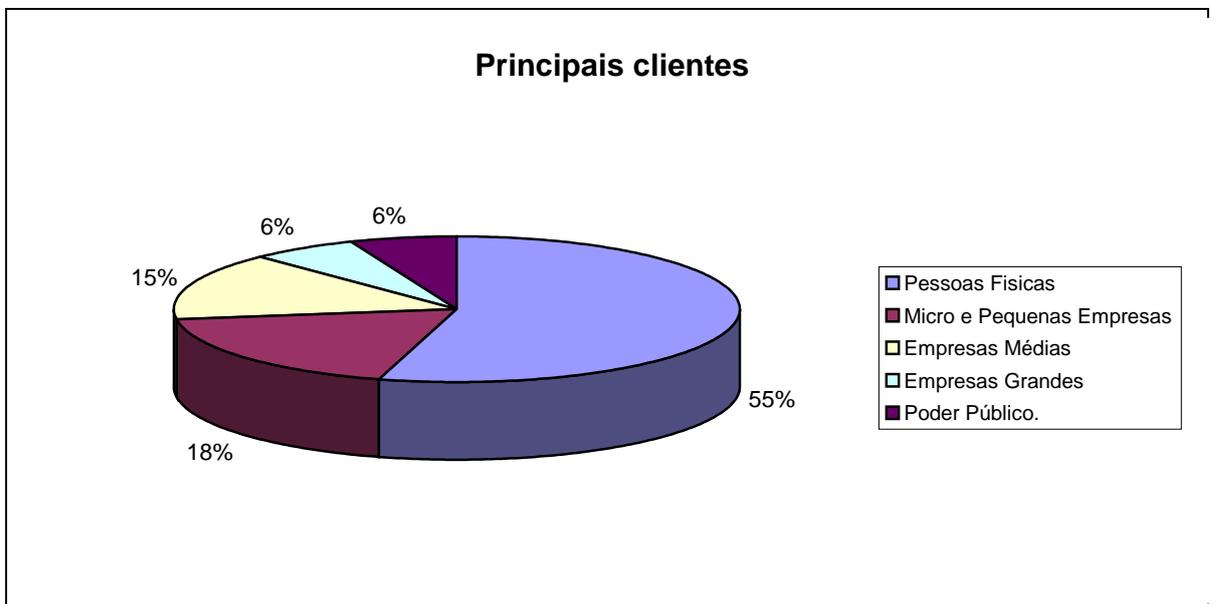


Gráfico 4 – Principais Clientes.

4.2 - Análise sobre o Proger Urbano Empresarial e o financiamento a longo prazo para Micro e Pequenas Empresa.

Na seqüência do questionário, foi inquirido de que maneira as empresas tiveram conhecimento sobre a linha de crédito. Essa pergunta é importante para o banco conhecer de que maneira as empresas são movidas a obter financiamento e adequar estratégias de oferta de crédito.

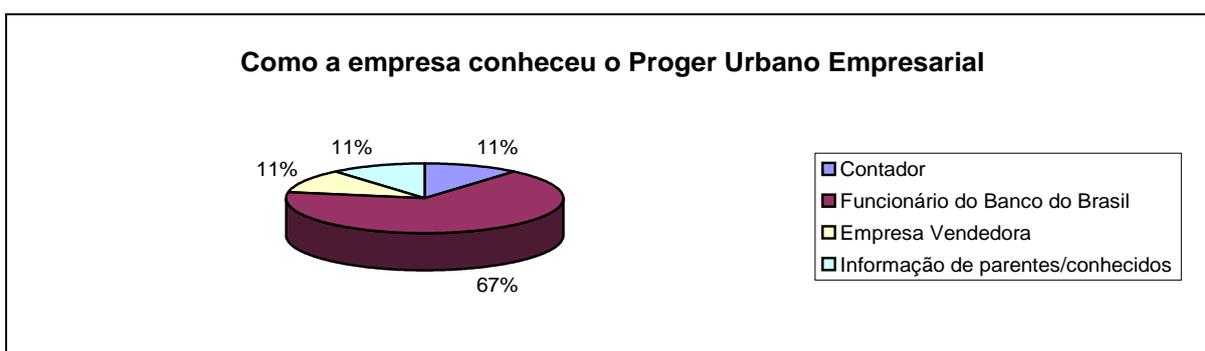


Gráfico 5 – Como a empresa conheceu o Proger Urbano Empresarial.

Fica clara nesta pesquisa que a atuação dos funcionários do banco é suma importância para a divulgação de políticas públicas para Micro e Pequenas empresas. Também fica constado a necessidade de funcionários capacitados para adequar a proposta de financiamento as reais necessidades do empresário. O contato diário funcionário/empresário, num cenário em que as empresas são administradas pessoalmente, possibilita um incremento de negócios para o banco.

O financiamento obtido pelas empresas possibilitou, na sua maioria, a aquisição de máquinas e equipamentos, o que vai de encontro as necessidades das Micro e Pequenas Empresas, conforme afirma La Rovere (2007), que afirma que o uso de máquinas obsoletas impede o desenvolvimento deste setor. Destacamos também a utilização para construção de imóveis. A construção civil é um setor reconhecidamente que gera empregos. O Proger, assim, gera empregos em cadeia, tanto nas empresas beneficiadas, como nos fornecedores.

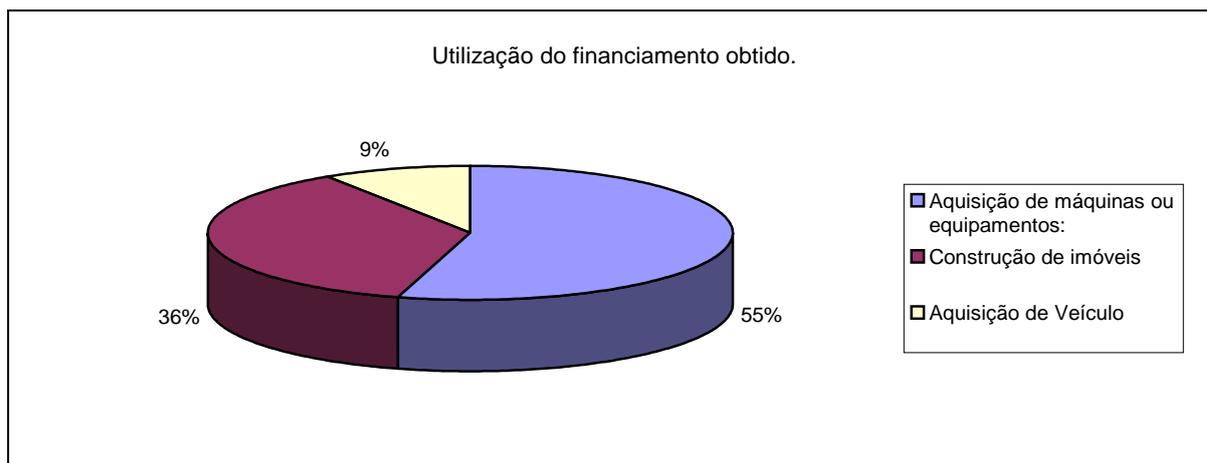


Gráfico 6 – Utilização do Proger Urbano Empresarial.

No item que perguntou sobre o que o empresário achou mais interessante no Proger Urbano Empresarial, fica claro a necessidade de subsídios para que o Micro e Pequeno empresário tenha acesso a uma linha de crédito que forneça juros baixos e um prazo longo de pagamento. A combinação dos dois fatores possibilita um fluxo de caixa adequado às peculiaridades do setor. Prestações menores, num prazo maior, são adequadas ao menor faturamento das micro e pequenas empresas. Conforme demonstrado na revisão bibliográfica, não administrar adequadamente o fluxo de caixa torna a empresa insolvente.

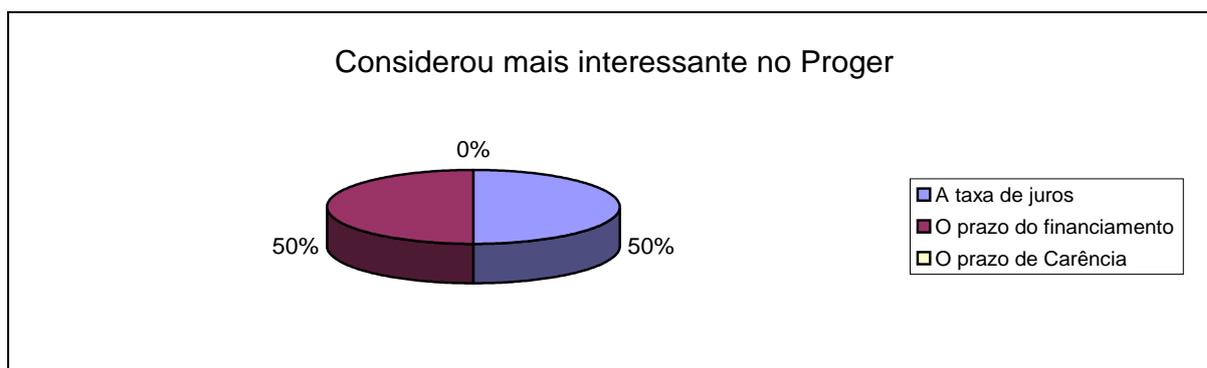


Gráfico 7 – Mais interessante no Proger Urbano Empresarial.

Dando seguimento a análise, apresentaremos as percepções dos empresários sobre diversas afirmativas, que colhemos utilizando a escala Likert.

Na bibliografia apresentada, demonstra-se a necessidade de controle do fluxo de caixa e de ferramentas para que as empresas saibam do custo de capital do financiamento obtido, não fazendo investimentos que prejudiquem o fluxo de caixa

da empresa, o que levaria a falência da mesma. Foram feitas diversas afirmações sobre esse tema e o resultado é demonstrado abaixo.

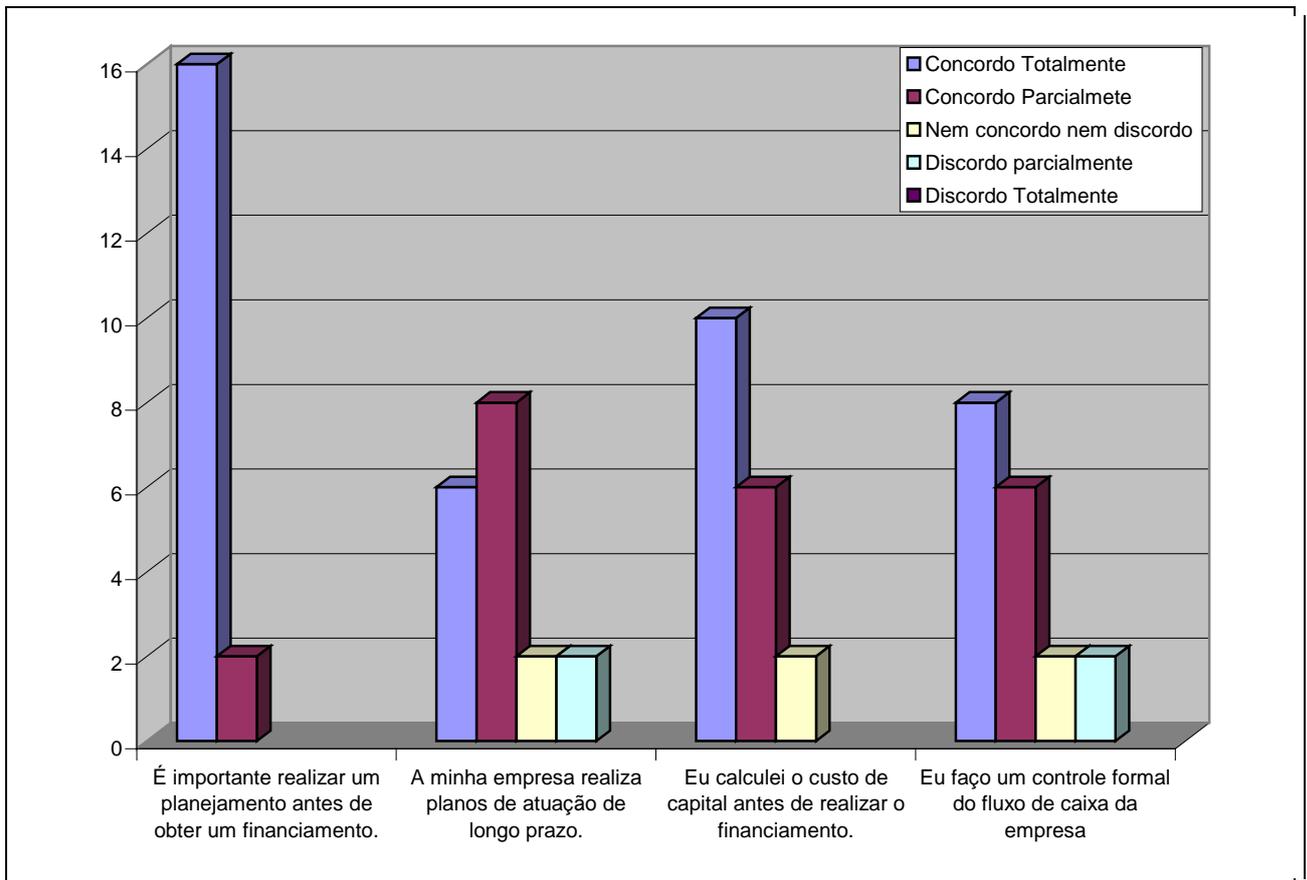


Gráfico 8 – Fluxo de caixa e planejamento.

Fica claro que os empresários consideram fundamental realizar um planejamento antes de obter um financiamento, mas poucos realizam planos de atuação de longo prazo. Também fica evidente que nem todos calculam o custo de capital e fazem um controle do fluxo de caixa. Para ter um planejamento a longo prazo, 5 anos, por exemplo, que é o tempo médio do prazo do Proger, existe a necessidade de melhor orientação dos empresários. Como os empresários reconhecem a importância do planejamento, o Banco poderia atuar, fornecendo ferramentas (programas de computador, sites, etc.) que auxiliassem, antes de fornecer o financiamento, para uma melhor tomada de decisão.

No momento seguinte, foram coletadas percepções sobre o Proger Urbano Empresarial, que faz parte das políticas públicas do governo. O Proger tem por

finalidade a promoção de ações que gerem e mantenham empregos e renda, mediante concessão de financiamento a setores que usualmente têm pouco ou nenhum acesso ao sistema financeiro, tais como pequenas e microempresas.

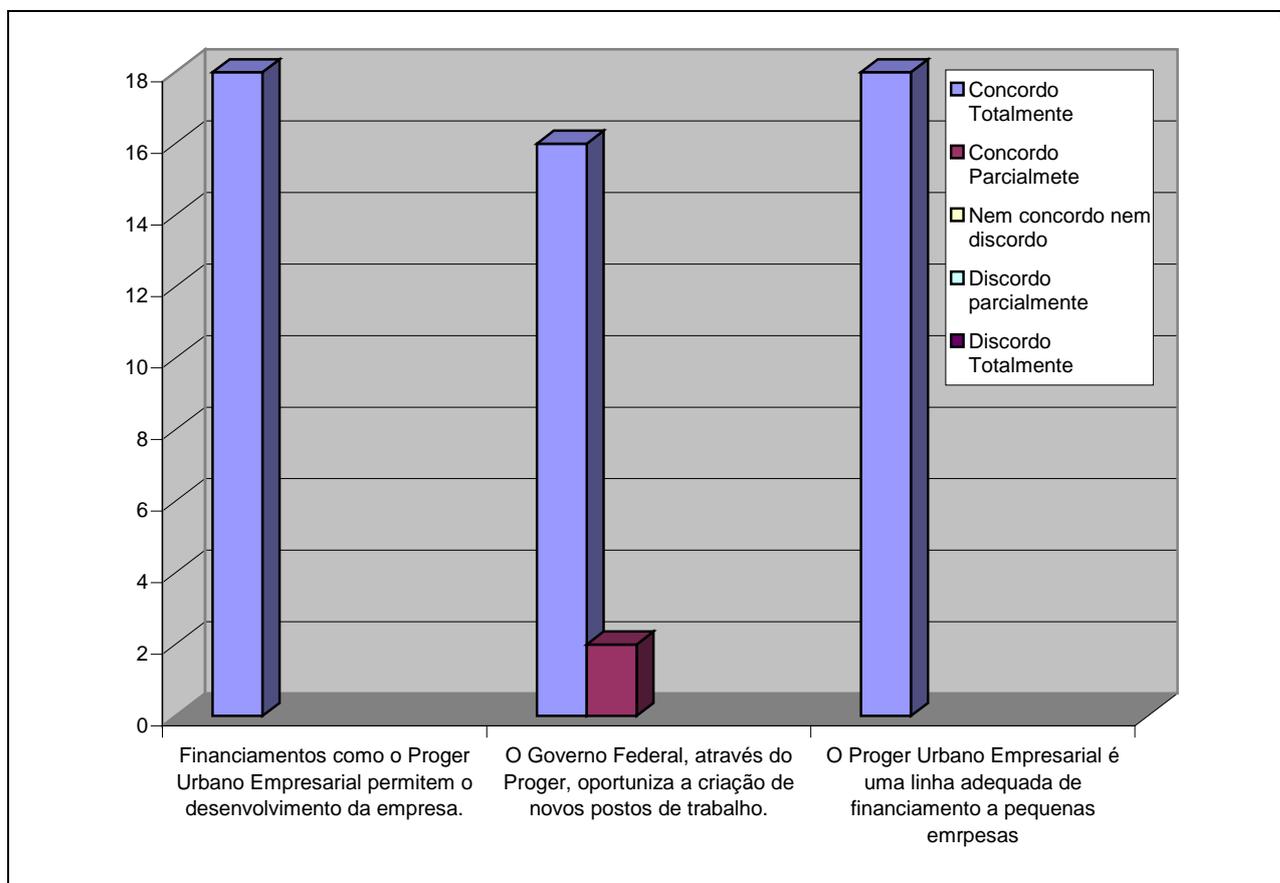


Gráfico 9 – Opiniões sobre o Proger Urbano Empresarial.

Verificamos que, na percepção dos empresários contatados, o programa de geração de emprego e renda cumpre os seus objetivos. Na avaliação de políticas públicas sempre devemos ter em mente os objetivos a que ela se propõe. Ao adequar o financiamento as necessidades das micros e pequenas empresas, o governo federal possibilita a geração de empregos, num setor que é responsável por quase 60 % dos empregos. Mais empregos, mais renda para o país. Temos um exemplo de política pública bem sucedida do governo federal, no entendimento dos empresários consultados.

Na avaliação seguinte, temos as percepções sobre a burocracia e os benefícios para o Banco de operar com esta linha de crédito oficial. Na literatura

consta que as micros e pequenas empresas têm a obtenção do crédito dificultada em virtude da burocracia. (La Rovere, 2007). Saber a opinião dos empresários sobre esse item pode permitir ao Banco do Brasil melhorar seus processos.

Para o Banco, conforme demonstrado na literatura, a concessão do financiamento é mais um produto que gera lucratividade. Mas, os juros subsidiados e o prazo do crédito do Proger limitam a lucro do banco em cada operação. Agregar outros produtos (seguros, conta-corrente, capital de giro), possibilitam rentabilizar o cliente. O Proger também serve como importante ferramenta na prospecção de novos clientes para o banco.

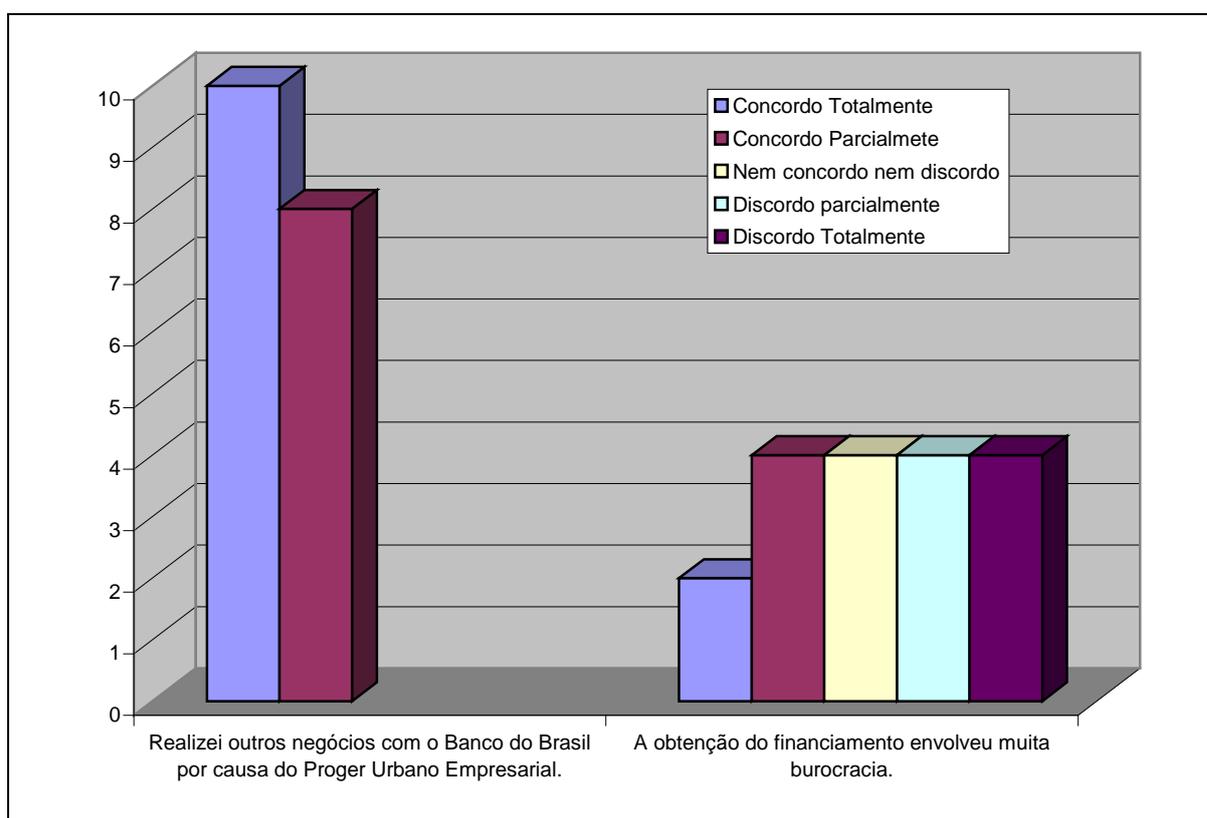


Gráfico 10 – Benefícios para o Banco e burocracia.

Verifica-se que ao utilizar o Proger as empresas acabam utilizando outros serviços, alguns obrigatórios, como conta – corrente, com o Banco. O fato de ser um financiamento a longo prazo possibilita a fidelização do cliente. O baixo juro cobrado no financiamento é compensado com tarifas de serviço em outros produtos. A necessidade de capital de giro, apontada na revisão bibliográfica, é atendida pelo

Banco do Brasil com produtos específicos, como o BB Giro Rápido e o desconto de títulos e cheques.

Sobre a burocracia, nota-se uma opinião dividida. O fato de existirem modalidades de financiamento que exigem menos documento pode explicar essa divisão. Para financiar uma construção, são exigidos diversos documentos sobre o imóvel, negativas em nível municipal, estadual e federal, cronograma físico-financeiro, plantas, autorização do Crea, etc. Para a aquisição de uma máquina somente é necessário um orçamento.

No Banco do Brasil, a concessão do financiamento inicia com a análise de crédito, que de Micro e Pequenas empresas é diferenciada das grandes empresas. As grandes empresas são analisadas em setores específicos, onde os analistas determinam individualmente o volume de crédito a ser emprestado. Para as Micro e Pequenas empresas, devido a seu grande número, é realizado uma classificação de crédito massificada. A classificação de crédito gera uma nota que mensura a saúde geral do crédito do requerente. Este procedimento é efetuado através de um sistema específico baseado em computador.

Para investimentos de longo prazo, o banco exige que se apresente uma proposta de financiamento, onde a empresa apresenta os dados da pretensão, receitas, despesas, estimativas de crescimento, garantias e outras informações pertinentes. O proponente deve ter, ainda, risco analisado e limite de crédito estabelecido. (BB, Norma Interna 2008/006521).

O encaminhamento das operações para análise segue parâmetros internos do BB. A operação pode ser analisada na agência ou nos Centros de Suporte Operacional conforme o valor, o prazo e a garantia. Após a análise, é definida a instância decisória da proposta, que pode ser individual do gerente da agência, do comitê de crédito da agência, comitê de crédito de rede de agências, Super Estadual ou Diretoria de Crédito. (BB, Norma Interna 2008/006395).

No Banco todas as propostas de operações de crédito são analisadas quanto à sua liquidez. O proponente deverá evidenciar que terá recursos para honrar o seu compromisso. (BB, Norma Interna 2009/000101).

A participação do banco em qualquer empreendimento é complementar, devendo os proponentes aportarem recursos próprios suficientes para a contrapartida do financiamento, cuja disponibilidade deve ser comprovada previamente. (BB, Norma Interna 2009/000182)

No espaço aberto a considerações, destaca-se que os empresários consideram fundamental a formatação do Proger Urbano Empresarial: *“– Para empresas iniciantes, o Proger Urbano Empresarial é uma ferramenta essencial, por possibilitar o financiamento de imóveis, não comprometendo o capital de giro da empresa. São pontos positivos: o juro e também o prazo desta modalidade.”*

Destaco também o seguinte comentário: *“- É uma ferramenta para o pequeno empresário poder adquirir produtos, equipamentos e crescer. Considero indispensável para o desenvolvimento da pequena Empresa.”*

Fica clara a importância de uma linha de crédito para o desenvolvimento de um setor que tem 99,2% das empresas formais do país. Novamente, levando em consideração o esforço do governo federal em ter políticas públicas de geração de emprego e renda, nota-se que este esforço produz os objetivos propostos junto aos empresários entrevistados.

5 - CONCLUSÃO

Este trabalho tinha por objetivo principal verificar como os empresários beneficiados pelo financiamento na agência Victor Graeff – RS avaliam o impacto na utilização do crédito na sua empresa, apontando as eventuais dificuldades e melhorias que possam ser feitas na atuação do banco.

Através da literatura apontamos que o Proger Urbano Empresarial é um instrumento de política pública do governo federal para a geração de emprego e renda. Ao avaliar essa política pública, os empresários apontam que os objetivos estão sendo atingidos. O governo propõe o fortalecimento das MPEs e o financiamento, na opinião coletadas, consegue suprir esta fortalecimento, em condições adequadas. Os juros e prazos do Proger são adequados às necessidades dos empresários pesquisados.

A burocracia para obtenção do empréstimo é algo a ser melhorado, conforme a pesquisa. Também verificamos a necessidade de melhor orientação dos empresários na obtenção do financiamento, já que nem todos utilizam ferramentas de gerenciamento do custo de capital, contrariando a literatura disponível.

Demonstramos que as empresas beneficiadas são o público alvo do Proger, ou seja, Micro e Pequenas Empresas de vários setores e que o financiamento obtido foi utilizado na aquisição de máquinas, equipamentos, veículos e construção civil. Todos esses itens melhoram a empresas, diminuindo custos e aumentando a rentabilidade.

O objetivo deste trabalho foi cumprido. Conseguiu-se colher diversas opiniões de empresários, todas positivas para a linha de crédito. Demonstramos que o Proger cumpre o seu objetivo de gerar emprego e renda. O Banco do Brasil obtém retornos significativos de imagem e lucro ao operacionalizar a linha de crédito.

5.1 - IMPLICAÇÕES DO ESTUDO.

Este estudo tem implicações para as empresas, para o meio acadêmico, instituições financeiras e Governo Federal. As empresas, através de suas entidades de classe, podem utilizar o conhecimento adquirido com este estudo para exigir melhorias, como a diminuição na burocracia, na obtenção de financiamento.

O meio acadêmico pode utilizar os resultados desta pesquisa para futuro instrumento de debates e consultas sobre financiamento a longo prazo a Micro e Pequenas Empresas.

As instituições financeiras podem utilizar esta pesquisa para demonstrar que o apoio financeiro as Micro e Pequenas empresas gera novos negócios e fidelização de clientes.

O Governo Federal pode utilizar este estudo para demonstrar que Políticas Públicas voltadas a promoção de suporte financeiro a Micro e Pequenas Empresas atinge o objetivo de promover a criação de emprego e renda.

5.2 - LIMITAÇÕES DO ESTUDO

Os resultados desta pesquisa devem ser interpretados considerando-se as limitações inerentes do teste científico aqui realizado.

A pesquisa foi realizada junto a proprietários de micro e pequenas empresas que obtiveram financiamento através do Proger Urbano Empresarial na Agência Victor Graeff – RS. Seria interessante uma amostra mais representativa abrangendo empresários de diferentes regiões do país.

Deve-se também levar em conta as limitações de tempo, a dificuldade de obtenção de colaboração na resposta dos questionários e o receio de quebra de sigilo das informações prestadas influenciaram no presente estudo.

Também devemos levar em consideração que nenhuma empresa inadimplente junto ao Banco do Brasil na linha de crédito quis responder ao questionário.

5.3 - SUGESTÃO PARA FUTURAS PESQUISAS

Sugere-se a realização de pesquisa aprofundando a questão de políticas públicas a Micro e Pequenas empresas. Também poderia ser aplicada a pesquisa em outra região para atingir uma amostra diferente de empresas. Um estudo com empresas inadimplentes na linha de crédito poderia conter informações relevantes para melhoria do processo.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ALTRÃO, Adilson. **Pequenas empresas, heróis anônimos: a vida e os problemas da pequena empresa**. Curitiba: Infante, 2001.

ASSAF NETO, Alexandre e SILVA, César A. Tibúrcio. **Administração do Capital de Giro**. 2 ed. São Paulo: Atlas, 1997

Arantes, Ana Flávia Faira; Oliveira, Edson Aparecida de Araújo Querido. **IMPORTÂNCIA DO MERCADO DE CRÉDITO PARA DESENVOLVIMENTO DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS**. XI Encontro Latino Americano de Iniciação Científica e VII Encontro Latino Americano de Pós-Graduação – Universidade do Vale do Paraíba. 2007. Disponível em: <www.inicepg.univap.br/INIC_07/trabalhos/sociais/epg/EPG00103_06O.pdf> Acesso em 22 de jan de 2009.

BANCO DO BRASIL, **Normas Internas**, 2008

_____. **Proger Urbano Empresarial**. Disponível em <<http://www.bb.com.br>>. Acesso em 15 abr. 2007.

_____. **Produtos e serviços para sua empresa**. Disponível em <<http://www.bb.com.br>> Acesso em 15 abr. 2007.

BELLONI, Isaura. **Metodologia de avaliação em políticas públicas: uma experiência em educação profissional** / Isaura Belloni, Heitor de Magalhães, Luzia Costa de Sousa.- 4. ed. - São Paulo: Cortez, 2007. - (Coleção Questões da Nossa Época; v. 75)

BRAGA, Roberto,. **Fundamentos e técnicas de administração financeira** - São Paulo: Atlas, 1989.

CARVALHO, Juracy Vieira de. **Análise econômica de investimento: EVA: Valor econômico agregado** – Rio de Janeiro: Qualitymark, 2002.

CASTRO, Delúbio Soares de; MACEDO, Bernardo Gouthier. **O FAT e o Sistema Público de Emprego: a visão dos trabalhadores**. Seminário Internacional

Emprego e Desenvolvimento Tecnológico. São Paulo/Brasília, 12 a 18 de nov. 1997. Disponível em < <http://www.ipea.gov.br> >. Acesso em 15 de abr. 2007.

CHIAVENATO, Idalberto. **Introdução à teoria geral da administração: uma visão abrangente da moderna administração das organizações** – 7.ed. rev. e atual. – Rio de Janeiro: Elsevier, 2003.

DEGEN, Ronald Jean. **O empreendedor: fundamentos da iniciativa empresarial**/Ronald Jean Degen, com a colaboração de Álvaro Augusto Araújo Mello. - São Paulo: McGraw-Hill, 1989.

FORTUNA, Eduardo. **Mercado financeiro: produtos e serviços**. 15ª edição. Rio de Janeiro: Qualitymark 2002.

GIL, Antônio Carlos. **Métodos e Técnicas de Pesquisa Social**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 1999.

GITMAN, Lawrence J..**Princípios de administração financeira**. Trad. Jorge Ritter. 2ª ed. Porto Alegre: Bookman, 2001.

KOTLER, Philip **O marketing das nações : urna abordagem estratégica para construir as riquezas nacionais**. I Philip Kotler. Sornkid Jatusripitak, Suvit Maesincee: tradução Bazán Tecnologia e Lingüística. São Paulo: Futura, 1997.

LA ROVERE, Renata Lèbre. **Perspectivas das micro, pequenas e médias empresas no Brasil**. Grupo de Economia da Inovação – Instituto de Economia da UFRJ. Disponível em <http://www.graficacamir.com.br>. Acesso em 07 de setembro de 2007.

LONGENECKER, Justin G. ; MOORE, Carlas W. ; PETTY, J. William. **Administração de Pequenas Empresas**; tradução Maria Lucia G. L. Rosa e Sidney Stancatti ; revisão técnica Roberto Luís Margatho Glingani. -- São Paulo: Makron Books, 1997.

MARTINELLI, Dante Pinheiro. **Desenvolvimento local e o papel das pequenas e médias empresas**. Barueri, SP: Manole, 2004.

NETO, João Machado. **O que diferencia as Micro e Pequenas Empresas das Médias e Grandes Empresas**. 2005. 15f. Artigo (MBA Gestão de Projetos). Banco Interamericano de Desenvolvimento – BID. Brasília, 2005.

ROESCH, Sylvia Maria Azevedo. **Projetos de estágio e de Pesquisa em Administração: Guias para estágios, trabalhos de conclusões, dissertações e estudo de caso**. São Paulo: Atlas, 1999.

ROSS, Stephen A; WESTERFIELD, Randolph W; JAFF, Jeffrey F.; **Administração Financeira**. Traduzido por Antônio Zoratto Sanvicente. 2 ed.. São Paulo: Atlas, 2002.

SEBRAE. **Boletim Estatístico das Micro e Pequenas de 2005**. Disponível em <<http://www.sebrae.com.br>>. Acesso em 15 Ago 2006.

_____. **Desenvolva sua empresa**. Disponível em <<http://www.sebrae.com.br/br/parasuaempresa/desenvolvasuaempresa.asp>>. Acesso em 15 ago. 2006.

_____. **Fatores Condicionantes e taxa de mortalidade de empresas**. Brasília, Sebrae, out. 1999. (Pesquisa Sebrae).

_____. **Financiamento de Micro e Pequenas Empresas (MPEs) no Estado de São Paulo**. (Sondagem de Opinião). Disponível em <<http://www.sebrae.com.br>>. Acesso em 15 Abr. 2007.

TACHIZAWA, Takeshi. **Criação de novos negócios: gestão de micro e pequenas empresas**. 2 ed. rev. e ampl. Rio de Janeiro: Editora FGV, 2004.

ANEXO – QUESTIONÁRIO UTILIZADO

Nome da empresa:

Responsável:

Caro Sr. _____

Conforme contato, estou enviando o questionário para poder a sua percepção quanto à utilização do Proger Urbano Empresarial na sua empresa. A sua opinião é muito importante, porque poderá trazer melhorias nesta importante ferramenta de financiamento as empresas.

Parte 1: Sua empresa.

Como surgiu o seu negócio?

- oportunidade de negócios;
- necessidade de uma fonte de renda;
- experiência anterior;
- negócio de família;
- Outros. Especificar: _____

Qual o setor em que atua?

Há quanto tempo a empresa existe:

- menos de 1 ano.
- entre 1 e 3 anos
- entre 3 e 5 anos
- entre 5 e 10 anos
- há mais de 10 anos

Quantos empregados?

- nenhum
- entre 1 e 5
- entre 6 e 15
- entre 16 e 25
- entre 26 e 50
- mais de 50.

Quem administra a minha empresa?

- Profissionais contratados
- Administração própria/ familiar

Principais clientes:

- Pessoas Físicas
- Micro e pequenas empresas
- Empresas Médias
- Empresas Grandes
- Poder Público (Prefeituras, Governo Estadual, etc.)

Parte 2: Proger Urbano Empresarial

Como conheceu o Proger Urbano Empresarial

- Através de funcionário do Banco do Brasil
- Por informações de parentes/conhecidos.
- Através de site na Internet
- Por informações obtidas na prefeitura
- outro. Especificar: _____

Para que você utilizou o financiamento obtido:

- Aquisição de máquinas ou equipamentos
- Construção de imóveis
- Aquisição de veículo
- Outro. Especificar: _____

O que você considerou de mais interessante no Proger Urbano Empresarial

- A taxa de juros
- O prazo do financiamento
- O prazo de carência
- Outro: Especificar: _____

Leia as afirmações abaixo e indica conforme a escala ao lado:

	Concordo Totalmente	Concordo Parcialmente	Nem concordo nem discordo	Discordo parcialmente	Discordo Totalmente
É importante realizar um planejamento antes de obter um financiamento.					
Financiamentos como o Proger Urbano Empresarial permitem o desenvolvimento da empresa.					
A minha empresa realiza planos de atuação de longo prazo.					
Realizei outros negócios com o Banco do Brasil por causa do Proger Urbano Empresarial.					
O Governo Federal, através do Proger, oportuniza a criação de novos postos de trabalho.					
Eu calculei o custo de capital antes de realizar o financiamento.					
A obtenção do financiamento envolveu muita burocracia.					
O Proger Urbano Empresarial é uma linha adequada de financiamento a pequenas empresas.					
Eu faço um controle formal do fluxo de caixa da empresa					

3 – Outras considerações que o Sr. importante sobre o Proger Urbano Empresarial.
