

**UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO GRANDE DO SUL
ESCOLA DE ADMINISTRAÇÃO
GESTÃO DE NEGÓCIOS FINANCEIROS**

IVANETE DE FREITAS CAVALHERI VERDADE

**A IMPORTÂNCIA DO CRÉDITO PARA AS MICRO E PEQUENAS
EMPRESAS**

**PORTO ALEGRE
2007**

UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO GRANDE DO SUL
ESCOLA DE ADMINISTRAÇÃO
GESTÃO DE NEGÓCIOS FINANCEIROS

Ivanete De Freitas Cavalheri Verdade

**A IMPORTÂNCIA DO CRÉDITO PARA AS MICRO E PEQUENAS
EMPRESAS**

Trabalho de conclusão de curso de Especialização em Gestão de Negócios Financeiros 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. Oscar Claudino Galli

PORTO ALEGRE

2007

Ivanete de Freitas Cavalheri Verdade

**A IMPORTÂNCIA DO CRÉDITO PARA AS MICRO E PEQUENAS
EMPRESAS**

Conceito final:

Aprovado em..... dede.....

BANCA EXAMINADORA

Prof.

Prof.

Prof.

Orientador – Prof. Oscar Claudino Galli

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	5
2 METODOLOGIA	7
2.1 Coleta de Dados	8
3 FUNDAMENTAÇÃO TEORICA	9
3.1 TEORIA KALECKIANA	9
3.2 TEORIA SCHUMPTERIANA	13
3.3 PRINCIPAIS LINHAS DE FINANCIAMENTO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS PARA CAPITAL DE GIRO E INVESTIMENTOS	18
3.3.1 Financiamentos Para Capital de Giro	20
3.3.2 Financiamentos Para Investimentos	22
3.4 LINHAS DE CRÉDITO NO BANCO DO BRASIL – PESSOA JURÍDICA MICRO E PEQUENAS EMPRESAS.....	28
3.4.1 Capital de Giro	28
3.4.2 Financiamento de investimentos.....	29
3.4.3 Programas especiais.....	31
3.5 LEGISLAÇÃO DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS NO BRASIL	31
3.5.1 Facilidades no crédito.....	37
3.6 PROGAMA BRASIL EMPREENDEDOR.....	37
3.7 PAPEL DO SEBRAE JUNTO ÀS MEPS	39
3.8 O POPULAR DO BRASIL – MICROCRÉDITO TAMBÉM PARA AS MEPS	42
4 CONCLUSÃO E RECOMENDAÇÕES	48
REFERÊNCIAS	53

RESUMO

O processo de globalização resultou em fortes mudanças nas organizações. As micro e pequenas empresas (MPE's) não deixaram de ser atingidas pelas mudanças, pelo contrário, tiveram que estruturar-se e tornarem-se cada vez mais competitivas, num mercado onde se vê claramente uma forma desregulada de concorrência. O cenário nacional e as mudanças constantes obrigaram as MPE's a apresentarem respostas criativas, rápidas e objetivas diante das exigências da sociedade atual. Uma gestão empresarial adequada e linhas de crédito que se ajustem às demandas dessas empresas são fundamentais para a sobrevivência neste mercado tão competitivo. A competitividade exige talento por parte das MPE's, muito mais do que para as empresas médias e grandes, estas geralmente bem estruturadas e com facilidades para investimento e modernização. No Brasil a preocupação com a criação de MPE's duradouras e a necessidade de diminuição das altas taxas de mortalidade dos novos empreendimentos são os motivos para a popularidade do termo "Microcrédito", que tem recebido atenção por parte do governo e de entidades de classe tomando forma na década de 90 quando foram criados o Sebrae (Serviço Brasileiro de Apoio à micro e Pequena empresa) e o Programa de Crédito Brasil Empreendedor. Conclui-se que, o segredo do êxito, está no uso da tecnologia do crédito bem orientado, que reúne uma série de condições que, em seu conjunto, resulta num produto adequado às condições econômicas, gerenciais e culturais dessa clientela e de novas políticas de Crédito, as quais são necessárias para que as MPE's brasileiras apresentem competitividade e sobrevivam às mudanças políticas e econômicas do País. Atualmente, existe uma preocupação maior por parte do governo, inclusive, a Lei Geral das Micro e Pequenas Empresas, foi sancionada em dezembro/2006 pelo Presidente da República, Luiz Inácio Lula da Silva, onde ele afirma; "que esse ato será um divisor de águas para os empresários e para o desenvolvimento do País".

1 INTRODUÇÃO

Neste início de milênio, o fenômeno da globalização traz como consequência o aumento das desigualdades sociais e o impacto negativo no crescimento econômico dos países em desenvolvimento. O capitalismo crescente gera riqueza da mesma forma que acentua a pobreza, criando grandes desigualdades sociais.

O país que ficar alheio a essa realidade corre o risco de comprometer a própria democracia, impedindo o crescimento econômico e aprofundando a desigualdade.

As mudanças que estão ocorrendo no cenário mundial e nacional estão levando as empresas a repensarem sobre como estão se comportando atualmente, visualizando um futuro de mudanças profundas em termos de competitividade.

O crédito, que faz movimentar a empresa e desenvolvê-la, possui uma importância fundamental para a sobrevivência, para a manutenção das atividades, para a aquisição de máquinas e equipamentos e principalmente para o aprimoramento da capacidade gerencial. Para obtenção de crédito, junto as Instituições Financeiras e Agentes de Crédito, as MPE's necessitam apresentar dados contábeis, documentos de constituição, plano de negócios e projetos de investimentos. Nas instituições, os documentos se transformam em números e projeções de cenário que determinam o atendimento ou não dos investimentos propostos, ou seja, a análise de concessão de crédito é realizada com base nos documentos e números apresentados. Os dados relativos ao endividamento das MPE's mostram que os juros e a legislação influenciam na competitividade e dificultam a sobrevivência dessas organizações no mercado. As MPE's sempre tiveram mais dificuldades para obterem recursos e investirem na expansão de suas atividades ou na modernização dos seus negócios, principalmente as empresas que estão se iniciando no mercado, e com pouco capital para ser empregado.

Pela análise do mercado bancário, observamos que sempre existiu uma concentração de crédito nas grandes empresas. Contabilmente são mais organizadas e possuem uma estrutura de controle. Conseguem traduzir em dados a situação da empresa e possuem uma gestão administrativa profissionalizada. Todos estes aspectos favorecem a análise pelos Bancos.

Já as MPE's, por sua vez, sempre apresentaram mais dificuldades de acesso ao crédito, os controles são mais informais e nem todas as atividades possuem custos apurados e projeções futuras, e muitas vezes os proprietários que ainda estão iniciando no negócio não possuem a experiência necessária para trabalhar com um Banco. Pelo lado bancário, estes fatores indicam um risco no crédito, barrando muitas vezes propostas de investimentos e mesmo de acesso a capital de giro. Com menos recursos e taxas de juros elevadas, aliando as dificuldades de apresentarem um bom projeto de investimento às Instituições Financeiras, as MPE's têm tido maiores dificuldades no acesso ao crédito e, conseqüentemente, na obtenção e manutenção da sua competitividade.

O empresário inovador, tem tido que buscar novos produtos, novos processos, novas técnicas, atentando sempre a todas as alterações nos padrões de comportamento do mercado, dos consumidores e dos concorrentes. Além disso, ele deve estar sempre buscando aprimorar sua capacitação em relação ao negócio que vai desenvolver. Neste contexto, levantamos algumas questões pertinentes ao mercado de crédito para a MPE's:

- Quais os incentivos da política econômica adotada pelo Governo em relação às MPE's no Brasil?
- Quais as opções de linhas de crédito existentes no mercado? Elas têm sido suficientes para as demandas desse segmento?

O objetivo geral deste trabalho é verificar como está organizada a questão do crédito voltado para as MPE's no Brasil. Como objetivo específico tem-se a análise das linhas de crédito disponíveis para as MPE's, proveniente de instituições financeiras, especificamente no Banco do Brasil, bem como verificar quais são as políticas adotadas pelo governo em relação as MPE's no Brasil.

A metodologia utilizada para a pesquisa foi desenvolvida com base em informações coletadas através de livros, periódicos, manuais técnicos, revistas, jornais, fontes de consulta pela Internet e principalmente através dos aplicativos que o Banco do Brasil disponibiliza para pesquisas e informações aos funcionários.

A pesquisa se dará, inclusive, na agência Shangri-lá/Londrina(PR), nos segmentos da pessoa jurídica onde atualmente são atendidos 356 MEP's. Parcela

representativa no setor de pessoa Jurídica da agência, bem como são também representativos os valores aplicados nessas Linhas de crédito ofertadas pela agência.

2 METODOLOGIA

O presente trabalho será desenvolvido nas dependências do Banco do Brasil S.A na cidade de Londrina(PR). A agência Shangri-lá é uma das 5 agências existentes no município, e nela concentra-se o maior número de empresas atendidas no pilar varejo, em função da sua localização, no centro de um pólo, onde estão as a Grandes, Médias, Pequenas e Micro empresas de Londrina. Possui atuação diversificada e completa, com carteiras de crédito rural, comercial (PF e PJ), produtos de seguridade, serviços bancários tradicionais e correlatos. A partir de 2006, assumiu também a folha de pagamento e demais serviços prestados aos servidores público do Paraná.

Abaixo, alguns dados da sua estrutura de funcionamento:

- Razão social :Banco do Brasil S.A
- CNPJ: 00.000.000/3396-01
- Endereço: Av-Tiradentes, 1280 Londrina(PR)
- Telefone (43) 21043400
- Ramo de atividade: bancário
- População total : 30
- 01 Gerente de Agência
- 01 Gerente de Administração
- 23 funcionários de funções diversas
- 02 estagiários
- 02 contratados temporários

-03 vigilantes

-02 zeladoras

-01 telefonista

Estrutura de atendimento: Instalações modernas, funcionais, que propiciam conforto (inclusive térmico) a funcionários e clientes; totalmente informatizada, com terminais em rede em todos os postos/mesas e no guichê de caixas. Conta ainda com um ambiente de auto-atendimento com cinco terminais eletrônicos que funcionam todos os dias no horário compreendido entre 06 e 22 horas. O expediente interno da agência ocorre todos os dias úteis no horário compreendido entre 11e 16 horas.

As atividades serão desenvolvidas sempre com o consentimento e segundo orientações repassadas pelo responsável, visando não causar impacto ao ritmo de trabalho ou constrangimento às pessoas, bem como visando à condução ética das informações tratadas.

A Administração da agência deverá permitir e fornecer o acesso a informações gerenciais através de relatórios e aplicativos que forneçam dados fidedignos à pesquisa a ser realizada na agência, bem como análise dos controles internos utilizados pelo Banco do Brasil.

A perspectiva esperada do presente trabalho é que a análise dos dados obtidos através das pesquisas e leituras, forneçam dados concretos sobre a atual situação das micro e pequenas empresas .

2.1 Coleta de Dados

Este método consistirá em levantamentos em Internet, publicações oficiais, órgãos públicos, periódicos, livros, bem como junto à administração da agência de dados numéricos ou estatísticos que possam fornecer subsídios à interpretação do presente tema ao desenvolvimento do trabalho.

3 FUNDAMENTAÇÃO TEORICA

No Brasil, bem como na maior parte dos países, as MPE's respondem pela grande maioria das unidades produtivas criadas anualmente, com aproximadamente 98% dos estabelecimentos comerciais, ou seja, é um importante pilar da economia na geração de rendas e empregos. A criação de estabelecimentos é, em geral, uma dinâmica desejável, na medida em que permite a geração de novos empregos e de oportunidades para a mobilidade social, além de contribuir para o aumento da competitividade e a eficiência econômica. As MPE's são vistas como agentes de mudança, com um papel crucial na inovação tecnológica. Além disso, é através desses estabelecimentos que milhões de trabalhadores chegam ao mercado de trabalho.

Uma nova empresa pode começar operando numa escala pequena, mas a partir daí terá de se expandir para continuar em atividade, enquanto as demais, que não conseguirem acompanhar esse processo, provavelmente serão forçadas a sair do mercado. Em setores de grandes inovações tecnológicas e baixo investimento inicial, como biotecnologia e internet, a criação e o fechamento das pequenas empresas pode ser considerado como renovação natural onde as antigas são fechadas e as novas iniciam suas atividades. Em um cenário de criação acelerada de produtos, as novas unidades de pequeno porte têm chances de competir com as grandes e, mesmo diante de prejuízos iniciais, é de se esperar que elas resistam mais ao fechamento.

A sociedade contemporânea atravessa momentos de profunda transformação em suas relações tradicionais, das nações-potência a países em desenvolvimento, barreiras são transpostas, costumes são alterados, políticas são adaptadas e, a competitividade do mundo empresarial é uma das razões para que as mudanças ocorram com tamanha velocidade.

3.1 TEORIA KALECKIANA

A grande contribuição de Kalecki para o entendimento do modo como funciona e se desenvolve a economia capitalista está em sua formulação e seu

aprofundamento do princípio da demanda efetiva. Para compreender a grandeza de sua contribuição, é preciso observá-la dentro da história do pensamento econômico. Em seu livro *A Riqueza das Nações* (1776), Adam Smith havia defendido a importância da frugalidade para o progresso econômico: quanto maior a poupança (dos capitalistas), maior seria a acumulação de capital e, portanto, o referido progresso.

Ele condicionava a acumulação à existência de uma poupança prévia e estabelecia, ou pelo menos sugeria, o princípio de que toda produção teria de ser necessariamente comprada: a parte não consumida, isto é, poupada, seria adquirida para acumulação. Algumas décadas mais tarde, dentro dessa linha de raciocínio, James Mill, na Inglaterra, e Jean-Baptiste Say, na França, viriam a formular o que passou, posteriormente, a ser conhecido como "lei dos mercados de Say", segundo a qual toda produção criava uma demanda necessária para absorvê-la. De acordo com Mill (1808), "a produção de mercadorias cria, e é a única e universal causa que cria, um mercado para as mercadorias. (...) A demanda de uma nação é sempre igual à produção de uma nação". Segundo Say (1814) "um produto, tão logo seja criado, nesse mesmo instante gera um mercado para outros produtos em toda a grandeza de seu próprio valor".

Foi David Ricardo, porém em seus *Princípios de Economia Política e Tributação* (1817), quem deu consistência teórica à "lei de Say". Mais tarde, John Stuart Mill (1848) se encarregou de transformá-la em dogma, e como tal ela foi incorporada pelos economistas neoclássicos. Tendo adotado a "lei de Say", Ricardo passou a aplicá-la coerentemente à análise de diversos problemas econômicos e com isso contribuiu decisivamente para que economistas posteriores a aceitassem sem questionamento.

A parte poupada da renda de um capitalista seria usada de dois modos: diretamente para acumulação de capital (que constitui uma compra de mercadorias) e/ou para empréstimo a outros capitalistas, que a usariam para acumulação; assim, toda poupança se transformaria em acumulação de capital (investimento, na linguagem atual) e, portanto, toda a produção estaria sendo vendida: uma parte para consumo e outra para acumulação.

De acordo com Malthus (1820), a demanda tende a ser inferior à produção. Isso porque, se os trabalhadores gastam toda sua renda, o mesmo não acontece

com os capitalistas. Dos lucros totais, os capitalistas usam uma parte para consumir e outra para acumular capital, mas uma parte restante não é gasta em coisa nenhuma, porque, em vez de gastar, os capitalistas manifestam uma "preferência pela indolência" (que, diga-se de passagem, é um conceito muito semelhante ao de "propensão a poupar" formulado por Keynes um século mais tarde). Se a demanda não é necessariamente igual à produção, então o progresso econômico depende não apenas do acréscimo da capacidade produtiva, mas também dos determinantes do aumento da demanda efetiva, imprescindível para pôr em operação aquela acrescida capacidade.

Essas conclusões, que mais tarde seriam claramente explicadas por Kalecki, podem ser tiradas diretamente da teoria de Marx (ver, por exemplo, O Capital, v. II, p. 1, cap. 4).

A grande crise econômica iniciada em 1929 acabava por forçar o reconhecimento da importância da demanda efetiva no processo capitalista de produção. E verdade que, apesar da dramaticidade com que o problema se apresentava, a esmagadora maioria dos economistas de formação ortodoxa continuou a sustentar opiniões apoiadas na "lei da Say". Mas uns poucos, menos apegados à ortodoxia, começaram a ver o problema. Isso aconteceu simultaneamente com dois grupos de economistas europeus nos primeiros anos da década de 1930. De um lado, R. Frisch, B. Ohlin e principalmente Gunnar Myrdal, mais influenciados pela obra de Knut Wicksell, puseram em discussão as relações entre poupança e investimento. Na Inglaterra, John Maynard Keynes (um declarado admirador de Malthus) e alguns discípulos - entre os quais Joan Robinson - preparavam uma revolução contra o domínio da "lei de Say", o que aconteceu com a publicação, em 1936, da Teoria Geral do Emprego, do Juro e da Moeda de Keynes.

Apesar de sua formação marxista e da originalidade de suas concepções, que precederam o aparecimento da Teoria Geral de Keynes, durante muito tempo Kalecki foi identificado como um "keynesiano". Na verdade, aconteceu o contrário: foi ele quem introduziu diversas idéias que depois foram adotadas pela chamada "economia keynesiana"; como escreveu Joan Robinson: "Poucos da atual geração de 'keynesianos' param para indagar quanto eles devem a Kalecki e quanto realmente a Keynes".

De acordo com Kalecki, o volume total de lucros num dado ano é determinado pelo investimento, consumo dos capitalistas, déficit orçamentário do Governo e saldo de exportações. Se, para simplificar, excluirmos estas duas últimas grandezas, temos: $\text{lucros} = \text{investimentos} + \text{consumo dos capitalistas}$. Ou seja, como já havia sido indicado por Marx, os lucros realizados pelos capitalistas como um todo são tanto maiores quanto mais eles investem e consomem.

De acordo com muitos autores (tanto clássicos como neoclássicos, e também Schumpeter e Keynes, embora baseados em pressupostos diferentes), a taxa de juros assume grande importância na determinação do investimento: esta variaria em sentido contrário ao da taxa de juros. O que Kalecki se propõe é refutar essa concepção. Para isso, antes de tudo, ele separa as taxas de juros de curto prazo e as de longo prazo; e isso deve ser feito porque os empréstimos para investimentos são efetuados a taxas de longo prazo. A conclusão de Kalecki é a seguinte: as taxas de curto prazo apresentam grandes oscilações, mas as de longo prazo permanecem relativamente estáveis durante períodos de tempo razoavelmente longos e, portanto, têm muito pouca influência no processo de investimento.

Muitas teorias tratam o investimento como se este fosse acessível a qualquer indivíduo disposto a arriscar-se num empreendimento produtivo, o que caracterizaria, nas palavras de Kalecki, "um estado de democracia econômica onde qualquer pessoa dotada de habilidade empresarial pode obter capital para iniciar um negócio".

A realidade, contudo, não é esta. A quase totalidade dos investimentos é efetuada por pessoas (físicas ou jurídicas) que já são proprietárias de capital. Logo, ao tratar dos determinantes do investimento, é preciso levar em conta esse fato, como o faz Kalecki. A propriedade de capital por parte de uma empresa - o capital empresarial - é que limita o montante de investimento que a empresa pode efetuar. E isso por dois motivos: 1) quanto maior for seu capital próprio, a empresa terá maior acesso ao mercado de crédito, isto é, poderá obter maiores empréstimos para investimento; 2) dado o grau de risco assumido pela empresa, o montante de empréstimos que ela pode tomar para investimento vai depender de seu capital próprio. Trata-se, nesse segundo caso, da aplicação daquilo que Kalecki denominou de "princípio do risco crescente": ao tomar empréstimos para investimento, o risco assumido pela empresa, em caso de fracasso, será tanto maior quanto maior for o

valor dos empréstimos em relação ao valor de seu capital próprio. Assim, com um mesmo grau de risco, as empresas maiores podem recorrer a mais empréstimos do que as empresas menores.

Os referidos recursos financeiros são constituídos pela poupança bruta das empresas e pela poupança pessoal dos proprietários que controlam as empresas. Esses são os recursos de que elas dispõem para investimento sem precisarem recorrer ao mercado de capitais. Quanto maior o volume desses recursos, maior deve ser o montante do investimento; primeiro, porque as empresas não podem deixá-los simplesmente ociosos e, portanto, tendem a convertê-los em investimento; segundo, porque eles aumentam o capital próprio das empresas e, assim, ampliam o acesso ao mercado de capitais.

Apesar de Kalecki ter formulado diversos modelos de ciclos, seu princípio básico é sempre o mesmo. A variável estratégica na explicação do nível da atividade econômica, seja num ano, ou seja, ao longo do tempo, é o investimento. É essa variável que, através do seu efeito multiplicador determina o volume geral dos gastos e, assim, a renda nacional num dado ano. É essa variável que, adicionada ao existente estoque de capital amplia a capacidade produtiva e permite o crescimento econômico de longo prazo. Por fim, é essa variável que com suas oscilações, gera os ciclos econômicos. E suas oscilações decorrem do nível do investimento; como escreveu Kalecki em 1939: "Vemos que a pergunta - O que causa as crises periódicas? - poderia ser respondida brevemente: é o fato de que o investimento não apenas é produzido mas também é produtor".

3.2 TEORIA SCHUMPTERIANA

Schumpeter (1988) critica o estado estacionário e linear apresentado pela escola neoclássica e atribui um comportamento essencialmente dinâmico para a economia. Segundo ele, essa dinâmica é facilmente perceptível ao incorporar-se os efeitos do progresso tecnológico. Afirma, por outro lado, que o crescimento econômico e o progresso tecnológico não são impulsionados pela concorrência, através do preço e entre pequenas empresas, mas através das grandes empresas e com o objetivo de, justamente, esquivar-se da concorrência via preço. Basicamente,

essas empresas ou oligopólios diferenciados não concorrem via preço mas através de inovações que permitam diferenciar seus produtos.

Existe uma percepção crescente, por parte dos pesquisadores e traduzida na literatura especializada, de que o aumento da competição internacional e o aumento do grau de exigência dos consumidores estabeleceram novos parâmetros de competição, gerando, por sua vez, uma instabilidade na forma tradicional de avaliação de investimento, especialmente nos modelos sustentados na teoria keynesiana.

Os economistas têm se dedicado muito mais em estudar as estruturas de mercado e as formas de concorrência do que propriamente as condições que a empresa precisa para competir. Assim, a escola neoclássica assume a livre concorrência como a estrutura de mercado predominante e pressupõe em seus modelos de concorrência perfeita a existência de um grande número de vendedores e compradores. Estudos enquadrados no campo da organização industrial, ramo da economia voltado para o estudo das estruturas de mercado e as formas de concorrência, indicam a existência de mais de uma estrutura de mercado e formas de competição, as quais não se sustentam no preço. Incorpora-se, assim, duas novas estruturas de mercado na análise, o oligopólio e o monopólio (e variantes destes) e suas respectivas formas de competição.

O tema empreendedorismo tem sido objeto de estudos de muitos pesquisadores no Brasil e no mundo. Apesar de ser relativamente novo, já é vasta a literatura sobre o assunto. No Brasil, especificamente, existe um direcionamento no sentido de não só incentivar financeiramente o surgimento de negócios, mas também de criar uma mentalidade empresarial empreendedora. Esse último intento tem chegado ao ambiente acadêmico através da reestruturação dos currículos de graduação pela oferta da disciplina de Empreendedorismo, como mais uma opção de ensino.

A inovação pode ser vista como fonte da determinação e liderança de um grupo de pessoas, tidas como empresários inovadores (SCHUMPETER, 1988, p. 54-66). Esse economista austríaco, também relacionado como pertencente à Escola Empreendedora, relata que os ciclos tecnológicos têm como principal estímulo a inovação promovida por esses empresários, quebrando paradigmas tecnológicos,

cujo dinamismo acaba rompendo barreiras, expandindo mercados e criando nichos de negócios, objetivando lucros.

Para Schumpeter (1988, p. 54-56) uma pessoa que sonha ou deseja criar empresas, bem como participar da fundação dessas e que pratica a inovação, tem o caráter do empresário que realiza novas combinações, mas que o perde, assim que tiver montado o seu negócio e começar a dirigi-lo. Pode ser um dos empregados na liderança de uma empresa, como gerentes ou membros da diretoria, ou mesmo um homem de negócios independente, como um financista. E pode ser um capitalista, especialmente em firmas pequenas.

A centralidade da inovação na concorrência capitalista foi ressaltada por Schumpeter (1984). Para ele, outros atributos mais do que os preços seriam importantes na concorrência entre empresas. Dentre esses novos requisitos concorrenciais, destaca-se a capacidade de inovar das firmas.

O papel do empreendedor é fundamental no sistema capitalista. O empreendedor é uma categoria especial de indivíduo, que pode aparecer em qualquer população humana, mas que não corresponde à figura clássica do capitalista. O empreendedor ou empresário é aquele que gera e difunde inovações. Já o capitalista é aquele que põe em risco seu capital em um determinado negócio, aparecendo, eventualmente, como o financiador do empresário inovador.

Schumpeter (1988) apareceu, então, com uma brilhante explicação para esta questão complicada. Os lucros, disse ele, não vêm da exploração do trabalho ou dos ganhos do capital. São o resultado de outro processo. Os lucros aparecem numa economia estática quando o fluxo circular falha em seguir seu curso rotineiro. Uma inovação implica na existência de um inovador — alguém que é o responsável por combinar os fatores de produção de novas formas. Este não é, evidentemente, um homem de negócios “normal”, que segue as rotinas preestabelecidas. A pessoa que introduz mudanças na vida econômica é um representante de outra classe ou, mais precisamente, de outro grupo, porque os inovadores não vêm necessariamente de nenhuma classe social específica. Schumpeter (1988) pegou uma antiga palavra do léxico econômico e a usou para descrever estes revolucionários da produção. Ele os chamou de empreendedores. Empreendedores e sua atividade inovadora são, assim, a fonte de lucro no sistema capitalista. Por que, então, o empreendedor

realiza sua tarefa precária e muitas vezes não reconhecida? Segundo Schumpeter (1988)

“Primeiro, porque em geral existe um sonho, e a determinação de fundar um reino particular, apesar de não haver, necessariamente, também o sonho de uma dinastia... Há, além disso, a vontade do conquistar, o impulso de lutar, de provar que é superior aos outros, do ter sucesso não pelos frutos do sucesso, mas pelo sucesso em si... Por fim, há a alegria de criar, de fazer coisas ou apenas de utilizar a própria energia e a imaginação.”

Na Teoria Schumpeteriana o empreendedor é aquele que destrói a ordem econômica existente pela introdução de novos produtos e serviços, pela criação de novas formas de organização ou pela exploração de novos recursos materiais. O empreendedor é mais conhecido como aquele que cria novos negócios, mas pode também inovar dentro de empresas já constituídas.

Schumpeter (1985) introduziu a noção de “destruição criativa”. Este é o motor que mantém o capitalismo em movimento para frente e quem dirige esse motor é o empreendedor. Para ele, o empreendedor não é necessariamente alguém que investe o capital inicial ou inventa o novo produto, mas sim a pessoa com a idéia do negócio. Idéias são engenhosas, mas nas mãos de empreendedores, se tornam poderosas e lucrativas.

Nos Estados Unidos, no Brasil e em outros países o “empreendedor” é freqüentemente definido como aquele que começa o seu próprio, novo e pequeno negócio. Num nível macroeconômico, o crescente interesse sobre o comportamento empreendedor reside no grande número de oportunidades de trabalho oferecidas pelas pequenas e médias empresas. Até alguns anos atrás acreditava-se que o empreendedor era inato, que nascia com um diferencial e era predestinado ao sucesso nos negócios.

Atualmente, cada vez mais, acredita-se que o processo empreendedor pode ser ensinado e entendido por qualquer pessoa e que o sucesso é decorrente de uma gama de fatores internos e externos ao negócio, do perfil do empreendedor e de como ele administra as adversidades de seu empreendimento. Os empreendedores inatos continuarão a existir, mas muitos outros podem ser capacitados para criação de empresas duradouras.

No caso brasileiro, a preocupação com a criação de pequenas empresas duradouras e a necessidade de diminuição das altas taxas de mortalidade desses

novos empreendimentos são os motivos para a popularidade do termo “empreendedorismo”, que tem recebido atenção por parte do governo e de entidades de classe. No Brasil este movimento começou a tomar forma na década de 90, quando entidades como o Sebrae e Softex (Sociedade Brasileira para Exportação de Software) foram criadas.

Para Schumpeter, o processo de destruição criativa promove as empresas inovadoras que respondem às novas solicitações do mercado, e fecha as empresas sem agilidade para acompanhar as mudanças. Ao mesmo tempo, orienta os agentes econômicos para as novas tecnologias e novas preferências dos clientes. Eliminam postos de trabalho ao mesmo tempo em que cria oportunidades de trabalho e possibilita a criação de novos negócios (MENEZES, 2003, p.1)

Em sua obra “A teoria do desenvolvimento econômico”, Schumpeter (1985), argumenta que o empresário não necessita de crédito para produzir, se for no sentido de lhe dar poder de compra, e realizar suas novas transformações e tornar-se empresário; mas quando não o possuir... deve tomá-lo emprestado. Se ele não conseguir, então obviamente não pode tornar-se empresário... o que ele quer primeiro é crédito. Antes de requerer qualquer espécie de bens, requer poder de compra. É o devedor típico na sociedade capitalista”.

Drucker (1987) definiu empreendedores como pessoas que inovam. “A inovação é o instrumento específico do espírito empreendedor. É o meio pelo qual eles exploram a mudança como oportunidade para um negócio ou serviço diferente”

Segundo Dees (1998), o termo empreendedor foi definido por volta dos séculos XVII e XVIII e significa aquele que se compromete com um trabalho ou atividade específica significativa. O economista francês mais comumente reconhecido por dar tal expressão a esse significado é Jean Baptiste Say.

Para Degen (1989) a riqueza de uma nação é medida por sua capacidade de produzir, em quantidade suficiente, os bens e serviços necessários ao bem-estar da população. Por este motivo acredita-se que o melhor recurso de que se dispõem para solucionar os graves problemas sócio-econômicos pelos quais o Brasil passa é a liberação da criatividade dos empreendedores, através de livre iniciativa, para produzir esses bens e serviços.

Existiu sempre, até então, uma grande preocupação do governo, em desenvolver grandes projetos na área de economia, projetos esses, que só chegavam aos grandes e médios empreendedores e quase nunca aos pequenos ou iniciantes em alguma atividades.

Segundo Palmeira (1999), para criar uma empresa, também se faz necessário ao empreendedor ter acesso aos diversos recursos. Além do financeiro, necessita de recursos materiais, humanos, bases de conhecimentos legais, fiscais e de mercado, e, além disso de tempo suficiente para criar uma empresa.

Dolabella (1999), afirma que “O empreendedorismo deve conduzir ao desenvolvimento econômico, gerando e distribuindo riquezas e benefícios para a sociedade”.

As MPE's têm características que propiciam o potencial empreendedor. Elas têm grande importância para uma nação: geram alto volume de renda nacional e oferecem condições excepcionais à medida que conseguem oportunizar novos empregos, criar ou implementar inovações.

3.3 PRINCIPAIS LINHAS DE FINANCIAMENTO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS PARA CAPITAL DE GIRO E INVESTIMENTOS

Schumpeter (1985), assim como Kalecki (1987), dedicou atenção especial ao crédito Bancário na realização do investimento e posterior desenvolvimento. Segundo sua teoria, “a poupança não limita o investimento. Este fica determinado pela existência de projetos rentáveis, pelo estoque de conhecimentos e pela disponibilidade de homens aptos a se tornar empresário” (Souza, 1997, p.. 176) . De posse de um pacote de inovações, o empresário elabora o projeto e negocia crédito com o sistema Bancário.

As Instituições Financeiras são, portanto, agentes fundamentais do desenvolvimento, já que ampliam os meios de pagamento, ao disponibilizarem o Crédito. O capital criado pelo crédito bancário, proporciona o acesso às Micro e Pequenas Empresas à corrente de bens, podendo adquirir meios de produção, matérias-primas e contratar empregados. Neste contexto, os lucros do negócio

deverão permitir a cobertura dos custos de produção, pagar os Juros e amortizar o capital emprestado.

Os lucros gerados com o desenvolvimento vão constituir os recursos próprios, os quais adicionados a um novo crédito tornam possíveis novas combinações de investimento. A função, então, do mercado monetário é fornecer crédito para o desenvolvimento e este cria e alimenta esse mercado ao expandir o volume de negócios na economia. A existência de inovações financiadas pelo crédito é o que permite o contínuo crescimento econômico além do crescimento demográfico.

O que se observa é que a distância que separa as pequenas empresas dos empréstimos bancários se aprofundou. As instituições financeiras estão usando programas de análise de risco cada vez mais sofisticados para selecionar os empreendimentos merecedores de recursos. Além disso, continuam exigindo um elenco de garantias que, na prática, estreita ainda mais a já apertada porta de acesso ao crédito, seja para investimentos, seja para custear os gastos do dia-a-dia.

As principais razões da intensificação dessas medidas seletivas estão no aumento da inadimplência. Administrar uma empresa saudável em termos econômicos pode ser, paradoxalmente, um bom começo para conseguir crédito nos bancos, apesar da realidade adversa. Com a casa arrumada e se o pequeno empresário procurar bem, acabará encontrando algumas instituições dispostas a apostar no seu potencial.

Mesmo com dinheiro para emprestar os bancos estão ainda rigorosos na concessão de empréstimos às pequenas empresas, temerosos às inadimplências. Esse deslocamento dos grandes bancos rumo a uma aproximação maior com os empreendedores é motivado também pelo aumento da concorrência das Factoring que operam com às micro e pequenas empresas, muitas vezes com garantias pessoais e relações de confiança. As garantias exigidas pela maioria dos Bancos são incompatíveis com a realidade das MPE's.

Os bancos geralmente seguem manuais e sistemas padronizados de concessão de crédito, e essa rigidez impede a autonomia dos gerentes e impossibilita a velha prática de relações de confiança com os clientes. Se a necessidade do pequeno e médio empresário for capital de giro, as melhores opções são as de desconto de duplicatas, descontos de cheques, antecipação de cartão de crédito ou ainda se utilizar da linha de capital de giro (no Banco do Brasil o BBgiro

rápido). "São as linhas mais baratas do mercado. Os bancos disputam muito esse tipo de crédito e acabam jogando as taxas lá para baixo", afirma Oliveira (1988). Segundo o mercado, o pequeno empresário deve ficar de sobreaviso, porque as instituições tentarão o tempo todo levar o crédito para o curto prazo. O clientes devem exigir reciprocidade do banco, já que muitas instituições reduzem taxas e tarifas se o cliente concentra suas operações.

A grande maioria dos estabelecimentos empresariais do Brasil são pequenos empreendimentos dos quais também são responsáveis por 60% dos empregos estabelecidos no país. Reconhecida a sua participação e importância para a Economia como um todo em julho de 1994, o Senado aprovou o Estatuto da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte, que ampliou a definição de Microempresa e criou benefícios fiscais. No dia 5 de novembro de 1994, o Presidente Fernando Henrique antecipou-se ao Congresso e baixou uma medida provisória criando uma nova forma de tributação para as MPE's.

De acordo com o Art. 2º da Lei nº 9.841, de 05 de outubro de 1999, microempresas são aquelas com receita bruta anual igual ou inferior a R\$ 244.000,00, e empresas de pequeno porte aquelas que têm receita bruta anual superior a R\$ 244.000,00 e igual ou inferior a R\$ 1.200.000,00, o que veio mudar com a Lei Geral das MPE's, aprovada em 14 de Dezembro de 2006, sancionada pelo então Presidente da República Luiz Inácio Lula Da Silva. Atualmente considera-se microempresa, aquela com receita bruta anual de até R\$ 240 mil; e a empresa de pequeno porte, receita bruta anual de R\$ 240 mil até R\$ 2,4 milhões.

3.3.1 Financiamentos Para Capital de Giro

a) BB GIRO CAIXA – com recursos do PIS - Linha disponível na Caixa Econômica Federal. Os beneficiários são as MPE's dos ramos Industrial, Comercial e de prestação de Serviços. Indicado para empresas legalmente constituídas e em plena atividade, com no mínimo 12 meses de faturamento comprovado. Os valores podem chegar até R\$ 100.000,00. Prazos para pagamento: mínimo de 1 mês e máximo de 24 meses para pagamento, sem carência. Os encargos são juros remuneratórios de TR + 0,8333% a TR + 2% ao mês; IOF (Imposto sobre Operações

Financeiras), conforme legislação em vigor. As garantias são: nota promissória assinada pelos principais sócios da empresa como co-devedores.

b) GIROCAIXA recursos CAIXA –_Linha de crédito exclusiva para capital de giro. Prazo- 12 meses com juros de 2,79% am + TR.

c) BB GIRO RÁPIDO Linha disponível no Banco do Brasil. Os beneficiários são as micro e pequenas empresas dos ramos Industrial, Comercial e Serviços. Somente para empresas legalmente constituídas e correntistas do Banco, com faturamento bruto anual de até R\$ 5 milhões. Os valores podem chegar até 40% do limite de crédito da empresa. Os prazos para pagamento podem chegar até 18 meses para pagamento sem carência. As taxas de juros estão em torno de 2,19% a 2,53%, ao mês. Ainda são taxas melhores que as oferecidas pelos Bancos Privados e Factoring. Como garantias exigidas o aval e outras negociadas diretamente no Banco, não é exigido garantia real.

d) BB GIRO AUTOMÁTICO – Capital de giro para pagamento de compras efetuadas por meio do cartão Ourocard Empresarial. Limite financiável, mínimo de R\$ 500,00 e máximo de até R\$ 5 mil, conforme limite de crédito do cliente. Poderá ser parcelado em até 12 meses, com fiança dos sócios. Taxa: entre 2,40% a 2,42% ao mês.

e) DESCONTO DE CHEQUES E DUPLICATAS – Financia capital de giro através dos descontos de recebíveis, ou seja, de vendas a prazo de bens e serviços através de cheques ou duplicatas. Os limites são estabelecidos conforme o cálculo do limite de crédito de cada empresa. O Banco do Brasil possui taxas bem competitivas no mercado, as quais, vão variar em função do prazo médio dos descontos. A taxas de desconto de cheques variam de 1,68% a 1,99% ao mês e de desconto de duplicatas (títulos), ficam entre 1,99% a 2,26% am.

f) ANTECIPAÇÃO DE CRÉDITO A LOJISTAS(ACL)- capital de giro, mediante a antecipação do valor líquido das vendas com cartões de crédito Visa. Garantias exigidas – Cessão dos créditos provenientes dos pagamentos das faturas

devidas pela Visanet. Taxas: de 1,39% a 1,50% ao mês. O custo final para o lojista = taxa cobrada pela visa, aproximadamente de 3,50% + taxa ACL (depende do prazo) + iof = na verdade esta venda para o lojista pode até passar de 5% em cada venda efetuada pelo cartão.

g) CHEQUE OURO EMPRESARIAL – Capital de giro, mediante abertura de crédito rotativo, esta linha de crédito não é tão interessante para as micro e pequenas empresas, pois os juros não são nada atrativos. Taxa: de 7,58% ao mês, saindo aproximadamente 90,96% aa. A utilização do cheque especial como capital de giro pela empresa se torna totalmente inviável, diante do alto custo deste dinheiro.

h) BB GIRO DÉCIMO TERCEIRO SALÁRIO - Capital de giro destinado a financiar o pagamento de 13º salário das empresas incluídos os encargos sociais, com prazo para pagamento de até 12 meses. Juros – TR + 1,48% am a 2,49% am, vai depender se a empresa já possui a folha de pagamento no Banco.

i) FAT GIRO SETORIAL_– Linha do FAT(fundo de amparo ao trabalhador), Capital de giro destinado a suprir as necessidades das empresas Industriais, mediante abertura de crédito com recursos do FAT, proporcionando a geração ou manutenção de emprego e renda. Taxa: 2,50% ao mês.

j) PROGEREN – Capital de giro destinado a suprir as necessidades das empresas, mediante abertura de crédito em conta corrente. Destina-se também a micro e pequenas empresas, a serem definidas como aglomerados produtivos pelo BNDES. Prazo- 24 meses, incluindo os 12 meses de carência, Juros –TJLP + 7,5% aa.

3.3.2 Financiamentos Para Investimentos

BNDES (Banco Nacional de Desenvolvimento Social) São através de recursos provenientes do BNDES, o qual possui atuação em todos os setores, que os bancos repassadores conseguem atuar com as linhas de investimentos. Os

desembolsos do BNDES atingiram recorde histórico de R\$ 52,3 bilhões, valor 11,3% superior ao montante liberado em 2005, de R\$ 47 bilhões. O resultado reafirma a tendência de crescimento observada a partir do segundo trimestre de 2006 e confirma sua continuidade para este início de 2007. O sinal mais visível dessa trajetória de expansão está no crescimento das aprovações nos meses de outubro a dezembro, 46% superior ao montante de 2005. O presidente do Banco divulgou durante o encontro com empresários do setor bancário que os desembolsos dos últimos doze meses, de julho do ano passado a agosto deste ano, foram de R\$ 61,7 bilhões. Nos doze meses de junho do ano passado a julho último, o total desembolsado pelo banco tinha sido de R\$ 60,9 bilhões. (Banco Central do Brasil – Bacen, 2007).

Microcrédito Recursos Direcionados - Microempreendedor					
Ano/Mês	Saldo da Carteira (R\$ 1.000,00)	Valor Contratado No Mês (R\$1.000,00)	Quantidade de Contratos do Mês	Valor Médio (R\$)	Prazo Médio (meses)
Jan/06	91.686,48	24.930,15	37.341	7,63	4,21
Fev/06	96.057,22	29.948,12	44.376	74,87	4,14
Mar/06	69.608,49	33.102,99	48.660	80,29	4,20
Abr/06	74.428,74	32.592,50	47.976	79,35	4,16
Mai/06	96.682,88	38.431,19	50.336	63,49	5,24
Jun/06	84.143,63	42.383,95	69.431	10,45	5,66
Jul/06	31.336,72	81.096,50	77.296	.049,17	6,98
Ago/06	46.689,46	67.885,03	71.147	54,15	5,00

Set/06	60.289,48	55.644,19	60.604	18,16	4,11
Out/06	66.953,75	56.387,60	61.371	18,80	4,08
Nov/06	32.928,05	69.532,73	71.683	70,00	4,37
Dez/06	49.808,84	68.615,84	73.854	29,07	4,10
Jan/07	17.241,77	50.664,16	63.294	00,46	4,96
Fev/07	16.802,50	54.694,51	61.126	94,78	4,05
Mar/07	49.601,14	67.394,08	77.243	72,49	5,03
Abr/07	59.873,22	65.404,32	71.773	11,27	5,04
Mai/07	59.277,32	64.524,74	78.420	22,81	5,04
Jun/07	65.652,38	67.285,80	78.035	62,25	5,00

Agentes Financeiros- O agente financeiro com maior volume em desembolsos do BNDES em 2006 foi o Bradesco, com R\$ 5,7 bilhões, dos quais 38,6% (R\$ 2,2 bilhões) para micro, pequenas e médias empresas. Os outros quatro maiores foram: Banco do Brasil, com R\$ 5,1 bilhões; Unibanco, com R\$ 2,5 bilhões; Votorantim, com R\$ 1,5 bilhão e Safra, com R\$ 1,3 bilhão; conforme informações constantes no site do BNDES.

DESEMBOLSO DO BNDES EM 2007 – Foi liberado para as micro, pequenas e médias empresas, incluindo pessoas físicas, R\$ 13,7 bilhões nos últimos 12 meses. Os valores representaram crescimento de 29% no período

CUSTOS FINANCEIROS – TAXA DE JUROS DE LONGO PRAZO - TJLP

A Taxa de Juros de Longo Prazo - TJLP foi instituída pela Medida Provisória nº 684, de 31.10.94, publicada no Diário Oficial da União em 03.11.94, sendo

definida como o custo básico dos financiamentos concedidos pelo BNDES. A Taxa de Juros de Longo Prazo - TJLP tem período de vigência de um trimestre-calendário e é calculada a partir dos seguintes parâmetros:

I - meta de inflação calculada pro rata para os doze meses seguintes ao primeiro mês de vigência da taxa, inclusive, baseada nas metas anuais fixadas pelo Conselho Monetário Nacional;

II - prêmio de risco.

A TJLP é fixada pelo Conselho Monetário Nacional e divulgada até o último dia útil do trimestre imediatamente anterior ao de sua vigência.

2007

JULHO a SETEMBRO	6,25%
ABRIL a JUNHO	6,5%
JANEIRO a MARÇO	6,5%

2006

OUTUBRO a DEZEMBRO	6,85%
JULHO a SETEMBRO	7,5%
ABRIL a JUNHO	8,15%
JANEIRO a MARÇO	9%

a) PROGER Urbano Microempresa e Empresas de pequeno Porte – Financiamento para investimento fixo e capital de giro associado em projetos que visem à manutenção de postos de trabalho e a geração de emprego e renda. Prazo da operação- não pode ultrapassar 96 meses, incluindo os 36 de carência. Juros: TJLP + 5,33%aa

b) PROGER Turismo Investimento – Financia investimento fixo e capital de giro associado às empresas da cadeia produtiva do setor de turismo, em que proporcionem a geração de emprego e renda, financiando itens indispensáveis ao

empreendimento. Prazo – não pode ultrapassar os 120 meses, incluindo os 30 meses de carência. Juros: TJLP + 5,33%aa.

c) BNDES Automático – Financia projetos de investimentos, com capital de giro associado, para implantação, ampliação, recuperação e modernização de empreendimentos industriais, agroindustriais, turísticos. Comerciais e de prestação de serviços.

Prazo: 8 anos, incluindo 02 de carência e Juros: TJLP + 7,00% aa.

d) FINAME Financia máquinas equipamentos e capital de giro associado.

Prazo: até 5 anos, incluindo 1 ano de carência e Juros: TJLP + 7,00% aa

e) PROGER URBANO EMPRESARIAL – o Banco do Brasil é o repassador desta linha de crédito. Financia projetos de investimento e investimento com capital de giro associado, mediante abertura de crédito fixo, que proporcionem geração ou manutenção de emprego e renda. Destina-se a micro e pequenas empresas.

Prazo: Conforme o objeto do financiamento, até 60 meses, incluindo até 12 meses de carência. Juros: TJLP + 5,33% aa.

Garantias – Vinculação dos bens financiados (alienação fiduciária), aval dos sócios e FAMPE (até 50% do valor financiado, limitado em até R\$ 80 mil), ou o FUNPROGER(até 80% do valor financiado, limitado em até R\$ 160 mil).

Itens financiáveis: - Investimentos em Tecnologia: transferência de tecnologia, extensões tecnológicas, implantação de sistemas de garantia da qualidade, pesquisa de desenvolvimento (protótipos), instalação de laboratório de testes e registro de patentes; - Investimentos para Implantação de sistemas de Gestão Empresarial Consultorias, treinamentos, aquisição de materiais técnicos, livros e periódicos, programas de informática, catálogos, folders e material promocional; - Outros investimentos: obras de construção civil, instalações elétricas, hidráulicas e depuradoras de resíduos, vitrines e outras instalações comerciais, móveis e utensílios de escritório, veículos utilitários, como pick-ups leves novas ou usadas (no máximo com 5 anos de uso), motocicletas de até 125cc, máquinas e equipamentos novos, inclusive estrangeiros (desde que já internalizados), ou usados com até 05 anos de uso, recuperação e manutenção de equipamentos, despesas de transporte

e seguro das máquinas e equipamentos objeto do financiamento, montagem, engenharia e supervisão destas máquinas e equipamentos.

f) **PROGER Urbano Cooperfat** Financiamento a empreendimentos que promovam a criação de postos de trabalho e a geração e distribuição de renda por meio dos modelos associativista e cooperativista da área urbana. Destina-se a Associações e Cooperativas urbanas e seus respectivos associados/ cooperados (micro e pequenas empresas)

Prazo: Conforme o objeto de financiamento, até 96 meses, incluindo 12 meses de carência. Juros: TJLP + 4,00% aa.

Garantias – Vinculação dos bens financiados (alienação fiduciária), aval dos sócios e FAMPE (até 50% do valor financiado, limitado em até R\$ 80 mil), ou o FUNPROGER (até 80% do valor financiado, limitado em até R\$ 160 mil).

g) **LEASING** - linha de financiamento menos utilizada pelas micro e pequenas empresas. Contrato de arrendamento mercantil de veículos, máquinas e equipamentos novos e usados, com opção ou não de aquisição no final do contrato.

Prazo: de 24 a 48 meses, Juros: de 1,65% a 2,80% am, pré-fixada.

h) **PROGER Exportação** – Linha utilizada pelo Banco do Brasil. Financiamento ao exportador, em moeda nacional, com recursos do FAT – Fundo de Amparo ao Trabalhador, visando a estimular a exportação das micro e pequenas empresas e incrementar as exportações brasileiras, através de financiamento à produção nacional de bens, na fase de pré-embarque, e do financiamento de despesas com promoção da exportação.

Prazo: até 12 meses, incluída carência de até 6 meses

Encargo financeiro: De TJLP + 5,33% aa a TJLP + 5,90 aa

Garantias – As exigidas pelo banco

i) **FINEP** - Financiadora de Estudos e Projetos. Esta linha promove o apoio e desenvolvimento tecnológico para as micro e pequenas empresas. Os itens financiáveis podem abranger: estudos de viabilidade e anteprojetos compra e/ou absorção de tecnologia, aperfeiçoamento de processo, desenvolvimento de

processo, perfeiçoamento de produto, desenvolvimento de produto industrialização de protótipo lote experimental (fabricação e teste), prospecção comercial (novos produtos/comercialização pioneira), exposição em feiras (novos produtos/comercialização pioneira), aquisição de equipamentos para controle de qualidade, capacitação de recursos humanos para controle de qualidade, documentação técnica implantação de arquivos técnicos, prospecção e avaliação tecnológica, serviços de tecnologia industrial básica, implantação de sistemas de garantia de qualidade, implantação de servidores e provedores Internet, implantação de gestão ambiental

h) CARTÃO BNDES – Financia bens de produção e insumos, assim considerados, os bens intermediários ou as matérias-primas, integrantes ou componentes de um processo industrial, exclusivamente no Portal de Operações do cartão BNDES, junto a fornecedores homologados pelo BNDES. Prazo: de 12, 18,24 e 36 meses.

3.4 LINHAS DE CRÉDITO NO BANCO DO BRASIL – PESSOA JURÍDICA MICRO E PEQUENAS EMPRESAS

3.4.1 Capital de Giro

a) BB Giro Automático: empresas com faturamento bruto de até R\$ 500 mil reais e exige garantias. Disponibiliza valores entre R\$ 500,00 e R\$ 5.000,00.

b) BB Giro Rápido: empresas com faturamento até R\$ 5 milhões. Disponibiliza entre R\$ 2 mil e R\$ 30 mil;

O Banco do Brasil – AG.Shangrí-lá/Londrina(PR), na modalidade BB Giro Rápido, que é a linha de crédito mais utilizada pelas Micro e Pequenas empresas, tem liberado de 12/2006 a 06/2007 o valor aproximado de R\$ 4.445.847,00.

SPREAD realizado nessa operação ficou entre: mín.de 1,733% em Fev/2007 e máx. de 2,032% em Jan/2007.

c) BNDES Capital de Giro: empresas com faturamento até R\$ 60 milhões. Empréstimo entre R\$ 5 mil e R\$ 4 milhões;

d) Desconto de Cheques: cheques pré-datados emitidos por terceiros ou custodiados no BB;

e) Antecipação de Crédito ao Lojista: antecipa créditos de vendas do Visa; ACL com Recursos do FAT: transformação de créditos de vendas Visa de hotéis e pousadas, alojamento turístico ou camping, restaurantes, lanchonetes e agências de viagens, com faturamento até R\$ 5 milhões;

f) Desconto de Títulos: calculado com base nas vendas a prazo;

g) Conta Garantida: crédito rotativo para empresas com faturamento de mais de R\$ 3 milhões para crédito prefixado e R\$ 10 milhões para pós-fixado;

h) BB Capital de Giro: empresas com faturamento a partir de R\$ 5 milhões;

i) Cheque Ouro Empresarial: empresas com faturamento anual a partir de R\$ 5 milhões;

j) BB Giro Décimo Terceiro: para pagar o décimo terceiro dos funcionários.

3.4.2 Financiamento de investimentos

a) Proger Urbano Empresarial: empresas com faturamento até R\$5 milhões, disponibilizando valores entre R\$ 1 mil e R\$ 400 mil;

O Banco do Brasil – AG.Shangrí-lá/Londrina(PR), repassou(do BNDES) no 1º semestre de 2006 o montante de R\$ 2.570.854,51 e no 2º semestre o valor de R\$ 3.402.592,87, havendo um incremento de crédito para agência em 32,35% em relação ao 1º semestre de 2006.

Já no 1º semestre de 2007 até 30/06/2007, a agência tinha emprestado o valor de R\$ 3.731.914,71, ou seja meta orçada e cumprida pela agência.

SPREAD realizado nessas operações ficaram entre: mín. de 1,733% em fev/2007 e máx. de 2,032% em Jan/2007 .

b) Proger Urbano Cooperfat: para associações e cooperativas, com disponibilização de até R\$ 1 milhão para o segundo e R\$ 100 mil o outro;

c) Proger Exportação: empresas com faturamento bruto até R\$ 5 milhões, e empréstimo no valor máximo de R\$ 250 mil e prazo de 12 meses com carência de 6 meses;

d) Proger Turismo Investimento: faturamento até R\$ 5 milhões e valores para financiamento entre R\$ 5 mil e R\$ 400 mil;

e) BNDES: financiamento de até 90% do projeto com recursos do BNDES;

f) FINAME: para aquisição de máquinas e equipamentos de fabricação nacional com destino atividade produtiva, até 100% do capital necessário;

g) FINAME Leasing: linha de arrendamento mercantil com recursos do FINAME para ampliação ou modernização de frota que financia até 80% com prazo de 5 anos;

h) Leasing: para suprir a necessidade de máquinas, equipamentos e veículos, com financiamento de até 100%, e prazo de 60 meses;

i) FCO Empresarial: para região centro-oeste, nos setores industriais, agroindustrial, mineral, de turismo, de infra-estrutura, econômica, comercial e serviços e voltados à exportação. Prazo de 144 meses e 36 meses de carência.

j) Cartão BNDES: para aquisição de máquinas e equipamentos para empresas de faturamento até R\$ 60 milhões, empréstimos entre R\$ 1 mil e R\$ 100 mil, 12 a 36 parcelas fixas mensais.

3.4.3 Programas especiais

a) Programa de Informatização de Empresas: integração entre o BB e a empresa com até R\$ 5 milhões de faturamento e entrega de terminais já configurados gratuitamente;

b) Programa BB Franquia: apoio às franquias da rede associada com o BB, disponibilizando linhas de crédito para capital de giro, financiamento de investimento e outros;

c) Programa de Investimento para Processamento de Resíduos Animais: para frigoríficos e graxarias, valores entre R\$ 200 mil a R\$ 1 milhão por unidade fabril, utilizando as linhas do FAT, FCO e BNDES, segundo o porte;

d) Programa de atendimento a aquicultura e pesca:

Programa de Financiamento de Investimentos: para micro e pequenas empresas, utilizando as linhas do FAT, FCO e BNDES, segundo o porte;

Custeio Pecuário Tradicional: para despesas normais com a lavoura ou a criação.

3.5 LEGISLAÇÃO DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS NO BRASIL

O movimento pela valorização das pequenas empresas brasileiras despontou mais fortemente a partir dos anos 80, enquanto que em países mais desenvolvidos, como os Estados Unidos, o movimento data da década de 50. Naquela época, o marco foi a inclusão, na Constituição de 1988, de dois artigos – os de nº 170, inciso IX, e 179 – instituindo tratamento jurídico diferenciado para o setor. Nos anos 90, registraram-se dois esforços para regulamentação dos artigos 170 e 179: a Lei do

Simples e a criação do Estatuto da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte. Esses mecanismos, entretanto, mostraram-se insuficientes.

O Brasil espera que com a elaboração da Lei Geral da Pequena Empresa, de acordo com o que foi fixado pela emenda constitucional conhecida como Reforma Tributária, votada e promulgada no final de 2003 e sancionada pelo Presidente Lula em dezembro de 2006; o fortalecimento das atividades, dos empreendedores dos pequenos negócios dando uma grande contribuição para ajudar a resolver aspectos cruciais da atual agenda brasileira, entre os quais se destacam os seguintes:

- Combate à pobreza pela geração de trabalho, emprego e melhor distribuição da renda;

- Redução da informalidade na contratação de mão-de-obra e fortalecimento do tecido social e econômico do País;

- Interiorização do desenvolvimento pela promoção da iniciativas locais e dos arranjos produtivos;

- Incremento da atividade produtiva nacional, com conseqüente ampliação de oportunidades e da base de arrecadação de impostos;

- Simplificação, desburocratização e justiça fiscal, os grandes eixos e objetivos visados pela proposta de Reforma Tributária.

O segmento dos pequenos negócios é um dos principais pilares de sustentação da economia nacional, tanto pelo número de estabelecimentos e distribuição geográfica, quanto pela sua capacidade de gerar empregos. Ainda que reconhecida sua importância socioeconômica, o setor encontra sérios obstáculos ao seu crescimento, sustentabilidade e competitividade.

Somente os empreendimentos de menor porte podem materializar a difícil meta de gerar 10 milhões de novos postos de trabalho no governo do presidente Luiz Inácio Lula da Silva. A capacidade de geração de empregos no setor é amplamente conhecida. Estudos mostram que, entre 1995 e 2000, nada menos que 96% dos novos empregos foram criados em empresas com até 100 empregados (Sebrae, 2007).

O saldo positivo entre as contratações e desligamentos no setor de Micro e pequenas empresas, tanto no ramo da indústria, comércio, como na prestação de serviços foi de mais de 1,4 milhões de novos postos de trabalho, um crescimento de

26% no período. Nas grandes empresas, em oposição, esse saldo foi inferior a 30 mil novos empregos, um crescimento de apenas 0,3%.

Não há, portanto, como cogitar de um novo modelo de desenvolvimento que não esteja baseado nos pequenos negócios. Países como Itália e Espanha fizeram esse dever de casa e deram saltos espetaculares de desenvolvimento em três décadas. Não é mais possível conferir ao segmento o mesmo tratamento que se dá à grande empresa. É mais do que justificável usar, neste caso, dois pesos e duas medidas. É inadmissível que o arcabouço jurídico seja idêntico para uma companhia com milhares de empregados e um negócio que atende à comunidade de um bairro.

A Lei Geral pode fazer com que a Reforma Tributária tenha um papel estruturante para o País e será o encontro entre o que a sociedade deseja e os avanços permitidos pela reforma recente na Constituição. Persistir no modelo de desenvolvimento baseado na pequena empresa é a melhor opção para o Brasil socialmente mais justo que todos querem e esperam.

Em conjunto, as micro 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. Em função do aumento expressivo do número de empregos gerados entre os dois anos nos dois segmentos, a massa salarial apresentou incremento real de 57,3% nas microempresas e 37,9% nas pequenas.

O Estatuto Nacional da Microempresa e Empresa de Pequeno Porte, também conhecido como Lei Geral, representa um marco na história do País. É um divisor de águas, segundo o Presidente Lula, para os micro e pequenos empresários, tamanha a importância dos avanços que dela decorrerão. Sem dúvida alguma, a desoneração da atividade e a simplificação de procedimentos para a abertura dessas empresas vão estimular – e muito – a geração de emprego e renda no Brasil.

Um dos pilares da nova Lei Geral: o incentivo à formalização dos micro e dos pequenos empreendimentos, para que gerem empregos formais e de melhor qualidade e tornem a arrecadação do País mais justa e eficaz. Como isso será alcançado? Por meio da simplificação de procedimentos, da redução de custos e de impostos e da melhora geral do ambiente de negócios.

Naturalmente as empresas serão atraídas para a formalidade. Na medida em que forem regulamentados os avanços da Lei como a unificação do sistema de registro de empresa e recolhimento de tributos da Rede Nacional de Simplificação

do Registro e da Legalização de Empresas e Negócios (Redesim), a ampliação da abrangência do Simples Nacional, que permitirá a redução da carga tributária das empresas nele enquadradas, a preferência para as micro e pequenas empresas nas compras governamentais, o estímulo à inovação, os incentivos à exportação, o acesso a tribunais específicos, entre outros –, será mais vantajoso para as empresas atuarem na formalidade do que na informalidade, trazendo benefícios para o conjunto da sociedade.

A expectativa é a formalização de mais de 1 milhão de empresas. Além disso, o Fórum Permanente das Microempresas e Empresas de Pequeno Porte, presidido pelo Ministro de Estado do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior, continuará promovendo políticas públicas na direção da formalização dessas empresas. Esse fórum é um grande avanço conquistado: composto por 52 órgãos governamentais, 57 entidades de representação empresarial e várias instituições de apoio ao segmento, nos seus seis Comitês Temáticos: Comércio Exterior e Integração Internacional, Formação e Capacitação Empreendedora, Informação, Investimento e Financiamento, Racionalização Legal e Burocrática e Tecnologia e Inovação – dá voz às reivindicações do setor, otimiza e agiliza a definição de tais políticas.

A Lei Geral das Micro e Pequenas Empresas é um instrumento de desenvolvimento socioeconômico, mas, para realmente valer, precisa também ser regulamentada pelos estados e pelos municípios onde vêm se fazendo um trabalho na coordenação e na articulação junto a estados e municípios, para, em consenso, e evidentemente respeitando o pacto federativo, regulamentar a Lei Geral o mais rápido possível. Ela, como o próprio nome diz, é do interesse de todos, uma conquista do País, que mais benefícios trará quanto mais rapidamente for regulamentada.

E esse processo já se iniciou, com as discussões das questões tributárias, da simplificação de procedimentos, da melhoria no acesso ao crédito, do associativismo e cooperativismo e do incentivo à inovação, sobretudo por meio da mobilização do governo federal e do Sebrae.

Segundo o Presidente Lula o crédito tem sido tratado como prioridade pelo governo, pois sabe-se que ele é um dos fatores que determinam a competitividade das empresas.

O spread bancário praticado em determinadas linhas de crédito, como por exemplo; no Proger Urbano Empresarial é de 0.393% a 0,494%, ainda são considerados baixo em relação a outras linhas. Motivo pelo qual os Bancos particulares não têm muito interesse em oferecer esta linha de crédito.

E os números do País nos últimos quatro anos refletem essa prioridade. Basta ver o volume de crédito direcionado aos pequenos negócios por parte dos bancos oficiais e privados nesse período. De 2003 a 2006, os bancos públicos destinaram, em média, 40,3% dos seus empréstimos totais às micro e pequenas empresas industriais, comerciais e de serviços. Os bancos privados, 13,6%. A própria Lei Geral tem um artigo específico sobre crédito.

Com a regulamentação da Lei Geral, está previsto que as licitações de compras governamentais de até R\$ 80.000,00, serão direcionadas, exclusivamente através de fornecedores que sejam micro e pequenas empresas. A simplificação do processo de licitações, a possibilidade de fornecimento parcial de grandes lotes e a negociação do empenho com bancos também deverão incentivar muito a concorrência das micro e pequenas empresas.

Todo um novo mercado está se abrindo para elas. O Poder Executivo Federal deu o primeiro passo com a aprovação da Lei Geral, mas certamente os estados e os municípios virão atrás. O Ministério do Planejamento, Orçamento e Gestão, o Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior e o Sebrae estão trabalhando em conjunto e de forma integrada no decreto de regulamentação da Lei, com o intuito de fazê-lo o mais transparente e de mais fácil operacionalização possível.

A Lei Geral, em si, é um passo importante para a formalização das empresas, tornando-as mais competitivas nos mercados interno e externo. A partir dela, as empresas terão melhores condições para fazer frente à concorrência dos produtos chineses, indianos e de outros países. O Brasil tem ampliado sua rede de interlocução com outros mercados, que são também objeto de atuação. Hoje, pouca gente sabe que o Brasil tem superávit comercial com a China. As exportações brasileiras vêm crescendo a um ritmo médio de 25% por ano. Em 2005, por exemplo, de acordo com o FMI, o aumento das exportações mundiais em valor foi de 14%. No mesmo período, as vendas externas brasileiras alcançaram uma taxa bem maior: 23,1%.

A Lei Geral das Micro e Pequenas Empresas incluiu segmentos importantes do setor de serviços no Simples Nacional. Isso possibilitará ganhos de competitividade às empresas do setor, com a conseqüente geração de emprego e de renda. É importante destacar que o debate para a construção de políticas públicas direcionadas às micro e às pequenas empresas será cotidianamente aperfeiçoado no Fórum Permanente das Microempresas e Empresas de Pequeno Porte.

A Lei foi sancionada no dia 14 de dezembro de 2006, pelo presidente da República, Luiz Inácio Lula da Silva, e está em vigor desde 15 do mesmo mês, quando foi publicada no Diário Oficial da União.

A Lei Geral nada mais é do que uma reforma tributária inteligente que, ao final, alcança uma parcela muito expressiva do universo empresarial do País, entre os benefícios, além do alívio da carga tributária, a unificação do recolhimento de tributos e a redução da burocracia. Os benefícios da Lei incentivam a formalização: O alcance social dessa lei é uma aposta inteligente na formalização, revolução produtiva .

A expectativa é de que seus benefícios devam resultar em aumento da competitividade do segmento, em incentivo aos investimentos e num convite à formalização. Há números que mostram que pode-se esperar a formalização de mais de um milhão, talvez três milhões de empresas.

Essa lei proporciona que cada brasileiro que ingresse no mercado de trabalho possa realizar o sonho de ter seu próprio negócio sem complicação, sem burocracia, gerando empregos, e atuando como “o berçário das empresas brasileiras”. A Lei Geral será o novo Estatuto Nacional das Microempresas e Empresas de Pequeno Porte, consolidando legislações existentes no País a respeito desses empreendimentos.

Alia as virtudes de ser de fácil compreensão, além de explicitar, com clareza, as obrigações e os direitos do segmento. Começa por definir uma microempresa, que é aquela com receita bruta anual de até R\$ 240 mil; depois, identifica a empresa de pequeno porte, que é aquela com receita bruta anual de R\$ 240 mil até R\$ 2,4 milhões.

Institui todo o tratamento a ser dispensado ao segmento nos âmbitos federal, estadual, distrital e municipal. Na prática, a Lei promove melhoria no ambiente geral

para esses negócios, retirando amarras, liberando o seu desenvolvimento e tornando mais amena a vida desses empresários. Para isso, atende às principais reivindicações do segmento: redução de tributos e de burocracia e criação de novas oportunidades de negócios.

A Lei Geral também simplifica a abertura e o fechamento de empresa e reduz a burocracia nesse processo, possibilitando ao candidato a empresário abrir o empreendimento com apenas um único número de identificação: o do CNPJ. Com esse procedimento, prevê-se diminuir em até R\$ 2 mil os custos e fazer cair para até 15 dias o tempo médio despendido para a abertura de empresa. Atualmente, segundo pesquisa do Banco Mundial, esse tempo médio é de 152 dias. Permite, também, a expedição de alvará provisório para funcionamento imediato da empresa – a não ser para atividades consideradas de alto risco, como fábrica de produtos químicos e farmácia de manipulação. E o fechamento também será automático, mesmo que existam débitos tributários pendentes, que poderão ser assumidos pelos sócios.

3.5.1 Facilidades no crédito

Também institui vários mecanismos de ampliação de oportunidades e fomento, como estímulo ao crédito e à capitalização, ao determinar às instituições financeiras a criação de linhas de crédito específicas para o segmento. Ainda com relação ao crédito, está previsto que cooperativas de crédito que tenham participação de micro e pequenas empresas poderão ter acesso aos recursos do Fundo de Amparo ao Trabalhador (FAT), e, assim, conseguir empréstimos a taxas menores que as praticadas pelo mercado. Também estão previstos incentivos em tecnologia com a alocação de um mínimo de 20% dos recursos federais, estaduais e municipais aplicados em pesquisa, desenvolvimento e capacitação tecnológica por parte de instituições públicas de fomento à tecnologia.

3.6 PROGAMA BRASIL EMPREENDEDOR

Em 1999, diante da identificação de uma demanda crescente por mecanismos estruturantes, com vistas à sustentabilidade dos micro, pequenos e

médios empreendimentos e à diminuição do alto índice de mortalidade desse segmento empresarial, à geração e à manutenção de postos de trabalho e renda, foi lançado, em 5 de outubro, pelo Governo Federal, o Programa Brasil Empreendedor (PBE), com o objetivo de fortalecer o desenvolvimento das micro, pequenas e médias empresas, buscando-se a inserção dos empreendedores no setor formal da economia, bem como o surgimento de novos negócios.

Esse Programa tem abrangência nacional, envolve a coordenação e a articulação de diversas ações e programas de agentes públicos e privados, dentro das respectivas competências, e adota critérios e objetivos comuns, padronizando procedimentos e conjugando esforços para evitar a dispersão das iniciativas, inclusive as já existentes, o que o caracteriza como um Plano de Ações Integradas do Governo Federal, que tem como eixos principais a capacitação, o crédito e a assessoria empresarial.

Além dos principais eixos mencionados, vêm sendo articuladas e implementadas uma série de outras medidas complementares, necessárias à concretização e ao alcance do objetivo do Programa.

Integram esse Programa o Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior, que o coordena; a Casa Civil da Presidência da República, que coordena o seu Grupo de Gerenciamento; o Ministério do Trabalho e Emprego, incluindo as Secretarias de Trabalho dos Estados; o Ministério das Comunicações; o Ministério da Integração Nacional; o Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social; o Banco da Amazônia; o Banco do Brasil; o o Banco do Nordeste do Brasil; a Caixa Econômica Federal; o SEBRAE e a Empresa Brasileira de Correios e Telégrafos.

O grupo de gerenciamento tem com principal função:

- Avaliar permanentemente os resultados das medidas adotadas, sugerindo os ajustes necessários;
- Monitorar e controlar as ações a serem desenvolvidas para a perfeita consecução das metas estabelecidas, consolidando as iniciativas de apoio e de fortalecimento das micro, pequenas e médias empresas;

Capacitação:

A capacitação visa desenvolver o empreendedorismo e fortalecer a gestão empresarial, preparando os empreendedores/empresários para que possam planejar, estruturar e/ou reestruturar o seu negócio.

São agentes capacitadores do PBE:

- SEBRAE
- Banco do Nordeste do Brasil
- Ministério do Trabalho e Emprego, por intermédio das Secretarias de Trabalho dos Estados e Distrito Federal.

Crédito através :

- Banco da Amazônia
- Banco do Brasil
- Banco do Nordeste do Brasil
- BNDES
- CAIXA ECONOMICA FEDERAL

3.7 PAPEL DO SEBRAE JUNTO ÀS MEPS

O Sebrae, Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas, trabalha desde 1972 pelo desenvolvimento sustentável das empresas de pequeno porte. Para isso, a entidade promove cursos de capacitação, facilita o acesso a serviços financeiros, estimula a cooperação entre as empresas, organiza feiras e rodadas de negócios e incentiva o desenvolvimento de atividades que contribuem para a geração de emprego e renda. São centenas de projetos gerenciados pelas Unidades de Negócios e de Gestão do Sebrae.

Hoje, o Sebrae atua no Brasil inteiro, com unidades nos 26 estados e no Distrito Federal, que formam um sistema de ampla capilaridade, com aproximadamente 600 pontos de atendimento, do extremo Norte ao extremo Sul do País.

Missão: Promover a competitividade e o desenvolvimento sustentável das micro e pequenas empresas e fomentar o empreendedorismo.

Visão de Futuro: 2010 - As micro e pequenas empresas constituem-se em importante fator de desenvolvimento do país, atuando em ambiente institucional favorável, com alto índice de formalização, competitividade e sustentabilidade.

A falta de crédito é um dos principais obstáculos para a criação e o desenvolvimento dos pequenos negócios no Brasil. Apesar de responderem por aproximadamente 20% do Produto Interno Bruto (PIB) e 60% dos empregos gerados no País, as MPE recebem apenas 10% dos créditos concedidos pelos bancos oficiais e privados.

O papel do Sebrae é facilitar o acesso dos pequenos empreendimentos ao crédito e a capitais, de forma pioneira e indutora de mercado.

O Sebrae recomenda que o empresário busque os motivos que estão levando sua empresa a contrair crédito, sugerem então, que o empresário faça as seguintes análises:

- Verifique as vantagens de tomar emprestado dinheiro do banco e só o faça quando estiver seguro de que a empresa terá condições de pagá-lo.
- Verifique se o financiamento é condição imprescindível para o sucesso de sua empresa.
- Lembre-se que obter um financiamento para cobrir outro tem levado empresas a contrair dívidas crescentes e difíceis de serem quitadas.
- Não utilize o crédito como meio de cobrir prejuízos operacionais permanentes da sua empresa. O crédito deve ser utilizado para expansão e fortalecimento do negócio ou para capital de giro.

Segundo o Sebrae, existe um número imenso de indicadores de produtividade e competitividade, como faturamento bruto, relação faturamento/número de empregados e relação faturamento/área ocupada. São indicadores financeiros, não-financeiros, setoriais, regionais, entre vários outros. Porém, é necessário identificar os que mais se aplicam ao seu negócio, como ferramentas de análise e avaliação.

Alta qualidade, bom serviço, inovação e preço são certamente os fatores-chave para o sucesso num ambiente competitivo. No entanto, esses atributos são quase *commodities*. Sem eles, a empresa está fadada ao fracasso. Com eles, a empresa entra no caminho do sucesso. As companhias precisam aprender novas formas de concorrer, que incluam capacidade para desenvolver produtos e fornecê-los mais rapidamente, para ter um produto com melhor projeto e estilo, para

umentar a oferta de mais vantagens, para construir um relacionamento mutuamente vantajoso com o cliente no longo prazo e assim por diante. Cabe, porém, a cada empresa encontrar o seu *mix* de estratégias e definir os melhores caminhos para o sucesso. Segundo Philip Kotler, o empreendedor deverá perseguir um conjunto de ferramentas ou estratégias visando obter sucesso num ambiente competitivo. São elas: qualidade, serviço, menor preço, participação no mercado, personalização, melhoria contínua do produto e inovação.

O Sebrae, cumprindo sua missão de fomentar o desenvolvimento desse importante segmento da economia nacional, firmou convênios com agentes financeiros oficiais, visando a divulgação de informações e prestação de consultoria sobre linhas de crédito, e, viabilizando a concessão de avais.

As informações divulgadas consistem na publicidade dos critérios utilizados pelos bancos para acesso às linhas de créditos especiais, prazos de pagamentos, taxas de juros, itens financiáveis e garantias exigidas.

A consultoria do Sebrae ocorre da seguinte forma: a pedido dos bancos, o Sebrae elabora os projetos de viabilidade econômico - financeira, necessários para avaliar a capacidade de pagamento das empresas que buscam estas linhas de crédito. Assim, o empresário terá uma boa visão, antes de fechar o contrato com o banco, sobre como sua meio da parceria entre os governos federal, estadual e municipal e as instituições governamentais e outras entidades.

A divulgação junto ao público-alvo é feita por meio de reuniões, visitas e palestras, inserções na mídia e outras ações estruturadas, em parceria com as associações de classe, entidades empresariais, Secretarias de Trabalho das Unidades da Federação e Comissões de Emprego.

Além disso, o Sebrae recomenda que, além de simplesmente buscar o crédito, o empresário procure encontrar os motivos que estão levando sua empresa a tomar recursos no mercado financeiro. Este tipo de orientação pode ser obtida junto à área de consultoria, no Balcão Sebrae. Nem sempre o "dinheiro é a solução". O verdadeiro motivo que está levando a empresa a tomar empréstimos, pode ser problemas internos de custos, produtividade, preço de venda e tantos outros que, se não resolvidos, trarão problemas ainda maiores em curto espaço de tempo.

É função dos bancos decidir a aprovação ou não da solicitação de empréstimo, bem como liberar os recursos financeiros para as microempresas e

empresas de pequeno porte. Para essa decisão, os bancos executam, pelo menos, essas tarefas:

- análise do cadastro da empresa, dos sócios e dos avalistas;
- enquadramento da operação de acordo com suas linhas de crédito;
- definem as garantias sobre o financiamento e negocia com o interessado;
- análise de crédito de acordo com o projeto de viabilidade econômica e financeira

3.8 BANCO POPULAR DO BRASIL – MICROCRÉDITO TAMBÉM PARA AS MEPS

O presidente da subsidiária do Banco do Brasil, Robson Rocha, informou que a instituição aposta em parcerias com redes fortes de microcrédito como o Ceape

O Banco Popular do Brasil, subsidiária do Banco do Brasil que atua junto ao público de menor renda, trabalha com afinco para se tornar a maior instituição de microfinanças do País. Para isso, firmou recentemente convênio com o Sebrae e aposta em parcerias com duas fortes redes de microcrédito, o Centro Nacional de Apoio aos Pequenos Empreendimentos (Ceape) e a Agência Nacional de Desenvolvimento Microempresarial (Ande), esta última o braço microfinanceiro da Visão Mundial, organização não-governamental com atuação em mais de cem países de todo o mundo.

A informação é do presidente do Banco Popular, Robson Rocha. O Ceape, com atuação predominante nos estados do Nordeste, já marca terreno em estados do Centro-Oeste e Sudeste, como Goiás e Espírito Santo. Conta com 40 mil clientes ativos e quer chegar rapidamente a 150 mil. Para cumprir essa meta ambiciosa, conta com a parceria técnica do Sebrae e, agora, elegeu o Banco Popular como seu principal parceiro financeiro.

O Ceape possui a capacidade operacional, o Sebrae tem o conhecimento, o Banco Popular tem recursos e tecnologia. “O trabalho conjunto só pode ser frutífero”, afirma o presidente do Ceape, Sandoval da Mata. Antes de se candidatar a essa parceria, o Ceape, com o apoio do Sebrae, fez um diagnóstico de cada uma de suas

unidades. A partir desse diagnóstico, também com o apoio do Sebrae, foi feito um planejamento estratégico com fixação de prazos e metas para toda a rede.

A parceria Ceape/Banco Popular do Brasil certamente produzirá um estudo de caso que poderá ser modelo para outras instituições não só do Brasil como da América Latina.

O trabalho conjunto do Banco do Brasil com o Ceape e a Ande vai demonstrar o acerto de se substituir a estratégia de oferta de um monoproduto, o microcrédito, por uma oferta diversificada de produtos microfinanceiros adequados à realidade do empreendedor de empresas de menor porte.

Quem insistir no modelo antigo, com foco apenas no microcrédito, passará a ter problemas. A integração com o sistema financeiro é o caminho para as instituições tradicionais de microcrédito. A parceria é de negócios, é a forma que o Ceape e o Banco Popular encontraram de atingir metas estabelecidas e que se trata de um trabalho com dimensão social, mas não filantrópico. O Banco Popular do Brasil precisa apresentar bons resultados para o Banco do Brasil que, por sua vez, tem compromisso com seus acionistas.

São muitas as formas de se definir o que é efetivamente o microcrédito. Muitas pessoas o vêem como um instrumento financeiro que se caracteriza por empréstimos de valores relativamente pequenos a empreendedores de baixa renda, que vivem, em geral, na economia informal.

Entretanto, há que se considerar que o microcrédito, além disso, tem sido desenvolvido para atender as necessidades dos pequenos empreendimentos, portanto, leva em conta, além das suas condições econômicas, as relações sociais do tomador.

Dessa forma, podemos defini-lo como uma modalidade de financiamento que vem buscando permitir o acesso dos pequenos empreendedores ao crédito. Utilizando-se de metodologia própria voltada ao perfil e às necessidades dos empreendedores, estimulando as atividades produtivas e as relações sociais das populações mais carentes, gerando, assim, ocupação, emprego e renda.

O desafio mais premente do poder público e da sociedade brasileira é estabelecer políticas e meios que promovam o desenvolvimento econômico e social e que de fato propiciem a geração de emprego e renda para as populações mais

pobres, preferencialmente baseados no fortalecimento dos pequenos empreendimentos, particularmente através do crédito produtivo.

O Microcrédito, pelo uso de metodologias adequadas à realidade dos pequenos, bem como agente de incentivo à responsabilidade, à auto-estima e à auto-suficiência econômica das pessoas, tem sido sistematicamente reconhecido e enfatizado por organismos internacionais. Particularmente pelo Banco Mundial, Banco Interamericano de Desenvolvimento, UNICEF e outros, como o instrumento de maior alcance às comunidades mais pobres e, conseqüentemente, de promoção de mudanças sociais.

No Brasil, a aceitação desses princípios é unânime entre as instituições que vêem o Microcrédito como uma ferramenta de promoção do desenvolvimento econômico e social com responsabilidade e sustentabilidade. O uso do Microcrédito de forma indevida, sobretudo como instrumento de assistencialismo (incluindo os subsídios) tem sido considerado por muitos, como lição aprendida na medida em que essa prática estabelece vícios, tais como o clientelismo e a dependência (ao invés da liberdade), os quais não se coadunam com o empreendedorismo e com propósito de se promover a responsabilidade e sustentabilidade econômica das populações mais pobres.

Assim, são preceitos básicos:

- A Auto-sustentabilidade econômica – busca permanente da sustentabilidade econômica da organização de microcrédito e de seus clientes. Dessa forma, escala adequada de operações, profissionalismo, produtividade e a prática de taxas de juros adequadas às necessidades da organização e às condições de mercado são essenciais.

- A independência - a dependência da organização de microcrédito a determinados grupos ou ao poder público restringe sua liberdade de atuação no mercado dentro de parâmetros profissionais. Isso além de criar vícios do clientelismo, põe sua missão e seus recursos em risco, dificulta o seu desenvolvimento e afasta possíveis parceiros e doadores de recursos. O controle pela sociedade civil organizada e uma boa governança representam um bom caminho.

- Governabilidade corporativa - toda organização tem que ter instrumentos adequados para o cumprimento da sua missão, dos seus propósitos de atender bem

a seus clientes, promover profissionalismo e eficiência, além de assegurar a independência e a sua sustentabilidade. Portanto o controle por parte de um Conselho equilibrado (com representação das diversas forças da sociedade civil organizada), com forte senso de propriedade e responsabilidade social, tem se demonstrado como a alternativa de maior resultado.

- O Profissionalismo - crédito é uma atividade de risco que deve ser exercida com profissionalismo e dentro de metodologias testadas. Portanto, toda organização de microcrédito deve manter um programa permanente de capacitação de seu corpo diretivo, gerencial e operacional, em particular os seus Agentes de Crédito e gestores de carteira de crédito.

- A Transparência - a transparência de uma organização é resultado de sua responsabilidade com o seu público (externo e interno) e compromisso com a sua independência. Informações concisas e representativas ajudam significativamente na formação de novos parceiros e de doadores.

- A Parceria - parcerias ampliam as possibilidades de desenvolvimento da organização de microcrédito e da comunidade que atua. Todos ganham. Parcerias bem construídas não estabelecem dependência.

- A Integração ao sistema financeiro. Salvo os bancos, as instituições de microcrédito são legalmente impedidas de captar recursos junto ao público. Portanto, dependem de outras fontes de recursos (funding) para ampliar suas operações de crédito junto aos micro e pequenos empreendimentos. Por sua vez, os bancos, de um modo geral, administram recursos que podem ser canalizados a esse público através de organizações especializadas em microcrédito. Assim, parcerias entre essas instituições ampliam significativamente a capacidade financeira das instituições operadoras e permitem incorporar tecnologias de alcance. Com efeito, obtêm-se maior escala e menores custos nas operações.

O desafio mais premente do poder público e da sociedade brasileira é estabelecer políticas e meios que promovam o desenvolvimento econômico e social e que de fato propiciem a geração de emprego e renda para as populações mais pobres, preferencialmente baseados no fortalecimento dos pequenos empreendimentos, particularmente através do crédito produtivo.

No mercado brasileiro, cerca de 13 milhões de pequenos empreendimentos, representando 98,5% das empresas, são responsáveis por mais de 60% dos empregos e ocupações gerados e 8% do PIB.

Parte significativa desses empreendimentos (cerca de 2/3) é constituída de micro e pequenos negócios informais, produto da capacidade empreendedora brasileira e da busca da sustentabilidade econômica das pessoas e das comunidades.

Por outro lado, 95% desse contingente de empreendimentos não têm acesso ao sistema oficial de crédito, sobretudo financiamento à produção. Tal exclusão é basicamente atribuída às dificuldades dos pequenos negócios em atender as exigências de garantia dos financiamentos e também pelas condições privilegiadas das instituições financeiras frente ao mercado de financiamentos e de investimentos, sobretudo em papéis da dívida do setor público. Os bancos comerciais, por exemplo, na condição de agentes financeiros (regulados e fiscalizados pelo Banco Central), relutam em praticar políticas de crédito aos pequenos empreendimentos com critérios que estejam fora dos parâmetros do sistema financeiro tradicional, em particular os por eles definidos como de segurança e rentabilidade. Como resultado, observa-se que, as instituições têm privilegiado operações de maior volume e sistemas de garantias que não se ajustam às necessidades e às condições dos pequenos empreendimentos.

Sendo assim, o desafio que se apresenta é o desenvolvimento de instrumentos e estratégias adequadas às necessidades características desses empreendimentos e que sejam efetivamente capazes de fornecer microserviços financeiros, especialmente crédito e oportunidades de poupança.

O Microcrédito, pelo uso de metodologias adequadas à realidade dos pequenos, bem como agente de incentivo à responsabilidade, à auto-estima e à auto-suficiência econômica das pessoas, tem sido sistematicamente reconhecido e enfatizado por organismos internacionais, particularmente pelo Banco Mundial, Banco Interamericano de Desenvolvimento, UNICEF e outros, como o instrumento de maior alcance às comunidades mais pobres e, conseqüentemente, de promoção de mudanças sociais.

4 CONCLUSÃO E RECOMENDAÇÕES

A falta de crédito foi um dos principais obstáculos para a criação e o desenvolvimento dos pequenos negócios no Brasil. Há muito tempo as microempresas e empresas de pequeno porte vêm reclamando das dificuldades de acesso ao crédito.

Apesar de responderem por aproximadamente 30% do produto interno bruto (PIB) e 60% dos empregos gerados no país, as microempresas e empresas de pequeno porte vêm recebendo apenas 10% dos créditos concedidos pelos bancos oficiais e privados.

Apesar de sua importância socioeconômica para o País, o setor encontra sérios obstáculos ao seu crescimento, sustentabilidade e competitividade. A falta de capital de giro, seguida de uma carga tributária rigorosa e a recessão econômica, eram tidas como principais empecilhos para que as MPE's se mantivessem durante muito tempo no mercado.

Para se sair bem no mundo dos negócios, por exemplo, é fundamental ter bom conhecimento no mercado em que se escolheu atuar, o uso de capital próprio, a capacidade do empresário de assumir riscos, ter um bom administrador, uma boa estratégia de vendas, e ser criativo.

Outro fator fundamental é a experiência anterior ou conhecimento no ramo de negócio, o meio pelo qual o empresário obteve a experiência ou conhecimento no ramo do negócio, e o motivo pelo qual resolveu abrir ou entrar para a empresa.

Esperar do governo as soluções para todos os problemas do setor não é uma atitude saudável, é melhor olhar para o lado e ver que há gente vencendo, apesar da conjuntura. Sempre há oportunidade de negócios para quem tem criatividade e disposição para o trabalho, lembrando que o mesmo enxugamento das grandes companhias, que leva ao desemprego, gera, na outra ponta, uma série de oportunidades para pequenos empreendimentos, por meio da terceirização de atividades secundárias, como transporte, gráfica, limpeza, segurança, etc.

E é precisamente este o contexto no qual se situa o objetivo da pesquisa: avaliar as linhas de crédito disponíveis no mercado e principalmente no Banco do Brasil, inclusive na agência Shangri-lá/Londrina, para as MPE's, quais as alternativas de crédito e a importância das parcerias governamentais.

O papel atribuído às micro e pequenas empresas no desenvolvimento econômico é indiscutível, tendo em vista a sua importância para a geração de empregos e renda.

As pequenas empresas se devidamente apoiadas e incentivadas, podem prestar inestimável contribuição à melhoria dos padrões de concorrência, à geração de empregos, desconcentração da renda e a retomada do crescimento econômico com estabilidade e em bases auto-sustentáveis. Este segmento tem caracterizado, em economias desenvolvidas como vetor dinâmico do setor produtivo, capaz de crescer mais rapidamente na retomada da economia após períodos recessivos, com mais agilidade e velocidade de adaptação.

Os dados estatísticos demonstram altas taxas de mortalidade das micro e pequenas empresas com menos de 03 anos de atividade, ou seja, a sobrevivência está diretamente relacionada a existência de políticas de crédito pelo governo e linhas de recursos financeiros disponíveis pelas instituições de crédito.

Através desse estudo, ficou claro que apesar do risco apresentado pelas micro e pequenas empresas no crédito bancário, nota-se que vem existindo um potencial crescimento no setor, e até mesmo uma vontade política no incentivo das micro empresas. Vê-se claramente pelo contexto da Lei Geral da MEP's apresentado recentemente que o governo quer realmente investir nesse segmento, até então, esquecido pelos governantes.

Além das Instituições Financeiras, como pode-se constatar através da pesquisa, já existe há alguns anos organizações que vem se desenvolvendo e aprimorando-se para dar apoio gerencial e financeiro a esse segmento, como; o Programa Brasil Empreendedor, Sebrae, Banco Popular do Brasil entre outras organizações que também enxergam nesse setor empresarial uma saída para o desenvolvimento e crescimento da economia do país.

O grau de organização possibilita alcançar resultados esperados e apresentar condições mais favoráveis para apresentação de propostas às instituições financeiras. Enfim o micro e pequeno empresário deve estar consciente do envolvimento e dedicação contínuo que deve ter em relação à empresa, as atitudes de controle e esclarecimentos de problemas junto as instituições existentes: Sebrae, e governos estaduais, municipais e federal, bem como boas decisões de empréstimos é que garantirão a existências das micro e pequenas empresas.

A análise desenvolvida até aqui demonstra a atualidade das idéias de Schumpeter, sobretudo porque ajuda a compreender melhor as transformações no cenário competitivo atual e projeta a importância do empresário inovador. Nos termos de Schumpeter, inovador não é apenas o empresário que se vincula à geração e incorporação de tecnologias físicas. O empresário inovador também relaciona-se com o processo de geração e difusão de tecnologias intangíveis. Esse processo, no entanto, depende da crescente contribuição de instituições externas às empresas.

As idéias de Schumpeter ajudam a entender, ainda, a progressiva importância das inovações para o sucesso competitivo empresarial. Essas inovações são a base das vantagens competitivas e requerem um esforço de pesquisa e canalização contínua de investimento para sua renovação/ampliação.

Desse modo, a solução dos problemas de capital de giro de uma empresa requer muito mais do que medidas financeiras. Estratégias, operações e práticas gerenciais, entre outras, precisarão ser repensadas para que o capital de giro volte ao estado de normalidade.

É certo que o Brasil começou tarde a dar a devida atenção ao empreendedorismo, em comparação aos Estados Unidos e Europa, no entanto as políticas de apoio e os projetos de competitividade estão começando a atingir os objetivos. Resta corrigir as deficiências no início dos negócios tornando os empresários emergentes e os que já estão no mercado, muito mais capacitados, com orientação compatível pelas entidades como Sebrae e Crédito disponível para atender a demanda.

A despeito de tantas deficiências, as micro e pequenas empresas são um dos principais motores do desenvolvimento econômico do Brasil, gerando milhões de empregos e contribuindo para a redução da pobreza nacional. O Governo atual tem mantido as expectativas nas políticas de apoio com a intensificação de recursos para as micro e pequenas empresas. Afinal, se as empresas não forem capazes de criar aproveitar oportunidades, melhorar processos e inventar negócios, certamente o país não terá condições de se desenvolver plenamente e atingir os níveis de produtividade que a globalização exige. As micro e pequenas empresas correspondem a 98% dos empreendimentos existentes no Brasil. São números expressivos, quando consideradas as dimensões territoriais de nosso país e onde a

micro e pequenas empresas tornam-se a única alternativa viável no atendimento de áreas menos desenvolvidas, gerando empregos e desenvolvendo nosso país sócio e economicamente.

As mudanças que estão ocorrendo no cenário mundial e nacional estão levando as empresas a repensarem sobre suas estruturas e pensarem em planejar um futuro dentro das condições de competitividade atual. Isto exige busca de conhecimento pelos empresários e políticas de crédito e Investimento por parte do Governo Federal, que já estão acontecendo. Diante das dificuldades por que passam as micro e pequenas empresas e dentro deste contexto verificamos que o microempresário quando inicia suas atividades, está disposto a encarar os desafios da sobrevivência da empresa. A razão é que o mercado faz uma seleção natural das empresas melhores estruturadas, as mais fortes e as que possuem melhor capacidade gerencial e apenas poucas empresas conseguem levar adiante seu negócio.

O crédito existe, mais não são todas as micro e pequenas empresas que conseguem a disponibilização de recursos junto a Instituições Financeiras. Os itens apontados neste trabalho demonstram que as instituições são críticas e analisam criteriosamente as propostas de microempresas, especialmente em razão dos altos índices de mortalidade e o risco envolvido nos empréstimos. Como pôde ser visto ao longo do caso, embora não se possa falar da falta de recursos para financiar empresas há, talvez, uma inadequação das linhas de crédito, atualmente, disponíveis.

Através desta pesquisa nota-se que existe sim, linhas de créditos disponíveis no mercado e principalmente no Banco do Brasil, como podemos constatar através dos números apresentados no trabalho, o montante de crédito que foi liberado às MEP's na AG. Shangri-lá/Londrina de jan/2006 a junho/2007.

A tendência é o aumento da oferta e a diversificação das mesmas, o que se faz necessário é que as MPE's estejam mais bem estruturadas e assessoradas antes de qualquer solicitação de crédito, ou seja, com a parte contábil bem organizada e o empresário mais capacitado para administrar o seu negócio.

Finalmente, é fundamental que as políticas de Governo Federal, através do Programa Brasil Empreendedor, em conjunto com os Fundos de Avais prestados pelo Sebrae continuem a suprir as dificuldades das Microempresas. A intenção por

parte do governo, através da sanção da lei Geral das MPE's e os recursos que têm sido liberados, aqui demonstrados, indicam que o Brasil está no caminho certo e o futuro das micro e pequenas empresas diante do cenário mundial de competitividade e expansão de negócios entre os países está cada vez mais promissor, cabendo, como frase conclusiva que: as empresas que inovam mais são aquelas que tem maior perspectiva de sobrevivência. A mortalidade empresarial é muito maior entre as empresas que não inovam. Esta é a idéia do diferencial competitivo.

Recomendações

Baseado nas informações desse estudo, sobre a falta de preparo dos microempresários quando chegam ao Banco para buscar crédito, as sugestões abaixo podem se constituir em ações para um plano de reposicionamento e análise:

- Segmentar os clientes. Determinar o foco e personalizar o atendimento, o que já vem sendo feito na AG. Shangrilá/Londrina, mas que pode melhorar;
- Atender eficazmente com pessoal especializado nas linhas de crédito destinado somente a esse segmento das MPE's;
- Prestar assessoria, pois nota-se que algumas dúvidas de nossos clientes podem ser sanadas pelos próprios funcionários.
- Oferecer produtos e serviços específicos e adequados ao segmento das MPE's, com qualidade e custo compatível ao valor agregado;
- Verificar junto ao cliente se o crédito que ele pleiteia junto ao banco realmente se faz necessário a tal empreendimento.

REFERÊNCIAS

BACEN, Banco Central do Brasil. Disponível em: <[http:// www.bancocentral.gov.br](http://www.bancocentral.gov.br) > Acesso em 15/08/2007.

BB- Banco do Brasil S/A Disponível em: <[http:// www.bb.com.br](http://www.bb.com.br) >. Acesso em 07/2007, 08/2007 e 09/ 2007.

BNDES, Banco Nacional de Desenvolvimento social. **Publicações**. Disponível em: <[http:// www.bndes.gov.br](http://www.bndes.gov.br)> Acesso em 15/08/2007.

CAIXA. Caixa Econômica Federal. Disponível em: <[http:// www.caixa.com.br](http://www.caixa.com.br)>. Acesso em 07/09/2007.

DORNELAS, José Carlos Assis. **Empreendedorismo**: Transformando idéias em negócios. Rio de Janeiro: Campus, 2001.

DRUCKER, P. F. **Administração, Tarefas, Responsabilidades, Práticas**. Traduzido por Carlos Afonso Malferrari et al. São Paulo: Pioneira, 1987. v. 3.

IBGE, Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. **Publicações**. Disponível em: <[http:// www.ibge.gov.br](http://www.ibge.gov.br)>. Acesso em 15/08/2007.

KALECKI, M. **Teoria da dinâmica econômica**. São Paulo: Abril Cultural, 1983.

KALECKI, M. **Teoria da Dinâmica Capitalista**. São Paulo: Abril Cultural, 1976. (Os Pensadores, original de 1954).

KEYNES, J. M. **Teoria Geral do Emprego, do Juro e da Moeda**. São Paulo: Nova Cultural, 1988 (Os Economistas, original de 1936).

OLIVEIRA, D. P. R. **Planejamento Estratégico**: Conceitos. Metodologia e Práticas. 20. ed. São Paulo:Atlas, 2004.

PEQUENAS Empresas Grandes Negócios. Editora Globo. Diversos Números

PUGA, Fernando P. **Experiências de apoio às micro, pequenas e médias empresas nos Estados unidos, na Itália e em Taiwan..** Rio de Janeiro: BNDES, Departamento Econômico, Área de Planejamento, 2000. (Texto para Discussão, 75).

SCHUMPETER, Joseph Alois **Teoria do desenvolvimento econômico:** uma investigação sobre lucros, capital, crédito, juro e o ciclo econômico. 2. ed. São Paulo: Nova Cultural, 1985.

SEBRAE, Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas. **Publicações.** Disponível em: [http:// www.sebrae.com.br](http://www.sebrae.com.br). Acesso em 07/2007, 08/2007 e 09/2007.