

**4°**

Congresso do Instituto Franco-Brasileiro de Administração de Empresas - IFBAE
Congrès de l'Institut Franco - Brésilien d'Administration des Entreprises - IFBAE
24 e 25 de maio de 2007
PORTO ALEGRE – RS BRASIL

B124

Dinâmica de uma Linha de Financiamento direcionada às Micro e Pequenas Empresas Mineiras: Âmbito de Atuação e Percepções Observadas

Elizângela Adriana de Castro Silva - Centro de Pós-Graduação e Pesquisas em Administração da Universidade Federal de Minas Gerais (Cepead – UFMG)

Resumo: O acesso ao crédito pode ser visto como uma forma de desenvolvimento local. Partindo-se desse enfoque, este artigo mostra a importância da existência de linhas de financiamento direcionadas às micro e pequenas empresas (MPEs) no Brasil, uma vez que este segmento enfrenta grandes dificuldades para permanecer no mercado, dada à falta de capital de giro para manter suas operações normais e à falta de investimentos ou linhas de crédito direcionadas a ele. Assim, este estudo evidencia a importância de políticas econômicas que visem disseminar o crédito e garantir que as necessidades financeiras das MPEs possam ser atendidas, além de verificar o âmbito de atuação da linha de crédito do Programa analisado. Para alcançar tal objetivo desenvolveu-se uma pesquisa descritiva e explicativa que, a partir da aplicação de questionários a 720 micro e pequenos empresários distribuídos por 121 municípios mineiros, buscou identificar e descrever a dinâmica desta linha de financiamento. Estas análises sugerem que, no atual cenário caracterizado por uma constante busca de sobrevivência e sucesso, o desempenho satisfatório das MPEs está intrinsecamente ligado às oportunidades de crédito que são oferecidas a elas.

Palavras chave: Micro e Pequenas Empresas, Financiamento, Desenvolvimento Local.

Área temática: desenvolvimento local e políticas de exportação.

Dynamique d'une ligne de financement pour les petites et micro-entreprises de l'État des Minas Gerais : champ d'action et perceptions observées

Résumé : L'accès au crédit peut être vu comme une forme de développement local. Partant de là, cet article montre l'importance de l'existence de lignes de financement pour les petites et micro-entreprises brésiliennes. De fait, elles connaissent de grandes difficultés pour rester sur le marché, à cause du manque de fonds de roulement pour maintenir leur fonctionnement normal et du manque d'investissements ou de lignes de crédits spécifiques. Cette étude souligne l'importance de politiques économiques qui favorisent le crédit, répondent aux besoins financiers des petites et micro-entreprises et vérifient le champ d'action de la ligne de crédit du programme analysé. Pour identifier et décrire la dynamique de cette ligne de financement, une recherche descriptive et explicative a été développée. Cette recherche s'appuie sur l'application de questionnaires à 720 dirigeants de petites et micro-entreprises réparties sur 121 villes de l'État des Minas Gerais. Les résultats indiquent que, dans le contexte actuel dominé par une quête constante de survie et de réussite, la performance des petites et micro-entreprises est intrinsèquement liée aux opportunités de crédits offertes.

Champ thématique : Développement local et politiques d'exportation.

Mots-clés : Petites et micro-entreprises, financement, développement local.

1. Introdução

No atual cenário econômico brasileiro, o segmento das micro e pequenas empresas (MPEs) é reconhecido pela sua importância para o crescimento sustentável do país a longo prazo, uma vez que as atividades destas empresas dos setores de comércio, serviços e indústria desempenham um importante papel para o desenvolvimento do país. Dessa forma, como parte da comunidade empresarial, as MPEs contribuem inquestionavelmente para o bem-estar econômico da nação, além de produzirem uma parte substancial do total de bens



4º

Congresso do Instituto Franco-Brasileiro de Administração de Empresas - IFBAE
Congrès de l'Institut Franco - Brésilien d'Administration des Entreprises - IFBAE
24 e 25 de maio de 2007
PORTO ALEGRE - RS BRASIL

e serviços. Além disso, oferecem contribuições excepcionais, na medida em que fornecem novos empregos, introduzem inovações, estimulam a competição, auxiliam as grandes empresas e produzem bens e serviços com eficiência (LONGENECKER *et al*, 1998).

Segundo Timmons (1999), o crescente interesse pelas MPEs deve-se ao fato da importância que possuem para a sociedade e para o desenvolvimento local, contribuindo diretamente para o crescimento econômico e para a geração de emprego e renda. O autor também os desafios do desenvolvimento demandam uma constante busca por melhoria e capacitação, exigindo maiores competências das empresas.

No entanto, apesar de serem importantes vetores na geração de renda e emprego, diversos estudos mostram que uma parcela considerável deste segmento depara-se com inúmeras dificuldades quando necessita incrementar sua atividade devido à carência de crédito, seja ele privado ou proveniente de fontes oficiais. Estudo do Banco Mundial (2004) feito com 53 países em desenvolvimento mostra que no tópico dos impostos, das leis trabalhistas e da concessão de crédito, o Brasil foi apontado como o pior entre os 53 países analisados. O mesmo estudo também mostra a importância da criação de um clima em que as empresas tenham oportunidades e incentivos para investir, criar empregos, crescer e assim alcançarem uma posição competitiva no mercado.

Para que a consolidação das MPEs seja uma meta realizável, elas devem verificar suas necessidades financeiras e possuir um planejamento orçamentário de curto, médio e longo prazos. No entanto, para o alcance de tal objetivo, é imperativo que existam instituições financeiras que garantam que suas necessidades de capital possam ser atendidas no momento oportuno, o que é imprescindível para garantir um crescimento contínuo, uma vez que poderão verificar suas necessidades financeiras e assim recorrerem a fontes de financiamento.

Atualmente, existe por parte de governos estaduais e federal uma preocupação em incrementar as linhas de crédito para este segmento da economia. Porém, mesmo com tal esforço, existem fatores impeditivos que limitam o acesso dos micro e pequenos empresários às linhas de financiamento das instituições financeiras. Somando-se a isso, existem outros problemas recorrentes destas empresas como a falta de orientação e capacitação dos empreendedores, a ausência de visão e conhecimento gerencial, e outros problemas que, junto com a questão do crédito, fazem com que o segmento tenha uma alta taxa de mortalidade (SEBRAE, 2004).

Neste sentido, o objetivo deste estudo foi verificar a dinâmica de atuação da linha de crédito do Programa Fundese/Geraminas do Banco de Desenvolvimento de Minas Gerais (BDMG), no período de janeiro de 1999 a dezembro de 2005, junto aos micro e pequenos empresários mineiros, apurando se o apoio dado a estas empresas e, conseqüentemente ao desenvolvimento local, é realmente efetivo. A escolha desta linha deveu-se a sua importância para as MPEs mineiras, já que, tradicionalmente, os bancos governamentais são os maiores ofertantes de recursos a este segmento de empresas. E, como a consolidação destas exerce um papel relevante no desenvolvimento econômico, o presente trabalho justifica-se pela sua busca em mostrar a importância da ampliação do alcance de políticas de crédito para que as MPEs possam desenvolver sua competitividade e alcançar um desempenho satisfatório.

2. Metodologia

Vergara (2003), propõe dois critérios para classificar os tipos de pesquisa: quanto aos fins e quanto aos meios. Quanto aos fins o presente estudo consiste em uma pesquisa descritiva e explicativa. Segundo Gil (1991), uma pesquisa descritiva tem como objetivo descrever características de determinado fenômeno, que neste caso é o processo de financiamento às MPEs no âmbito do Programa Fundese/Geraminas, no período de janeiro de 1999 a dezembro de 2005. A concepção descritiva desenvolvida é o estudo transversal único, no qual é extraída uma amostra de entrevistados da população-alvo e as informações



4º

Congresso do Instituto Franco-Brasileiro de Administração de Empresas - IFBAE
Congrès de l'Institut Franco - Brésilien d'Administration des Entreprises - IFBAE
24 e 25 de maio de 2007
PORTO ALEGRE - RS BRASIL

são dela obtidas somente uma vez (MALHOTRA, 2001). Já a pesquisa explicativa, de acordo com Gil (1991), é aquela que visa identificar os fatores que contribuem ou determinam a ocorrência dos fenômenos. Assim, serão identificados os aspectos relevantes da linha de crédito a partir da visão dos micro e pequenos empresários mineiros clientes e não clientes do Programa. Quanto aos meios, de acordo com Vergara (2003), é uma pesquisa bibliográfica e de campo. Como o estudo foi sistematizado e desenvolvido com base em livros e redes eletrônicas, é bibliográfica. E como também foi realizado nas próprias instalações das empresas pesquisadas, é de campo.

Num primeiro momento, foi feita uma revisão da literatura para a caracterização da dinâmica do Sistema Financeiro Nacional junto às MPEs, além da descrição do Sistema Tributário Estadual, no qual as MPEs mineiras podem optar por tornarem-se aptas a pleitearem o financiamento em questão. Já para uma melhor compreensão do processo de operacionalização da linha de crédito e para a estruturação de questionários que foram aplicados aos micro e pequenos empresários, clientes e não clientes do Programa, foram realizadas, com os coordenadores e analistas do BDMG que atuam no Programa, entrevistas focalizadas, as quais objetivaram coletar dados do funcionamento da linha. De acordo com Marconi e Lakatos (1999), a entrevista focalizada é aquela em que, mesmo havendo um roteiro relativo aos tópicos em questão, há uma liberdade do entrevistador quanto a propor perguntas.

O método investigativo empregado para a obtenção de informações junto aos empresários foi o *survey* que, segundo Malhotra (2001), é caracterizado por instrumentos de coleta de dados padronizados por meio de um questionário. Para o autor, o *survey* é de simples aplicação e seus dados levantados são confiáveis, uma vez que as respostas se limitam às alternativas apresentadas. Além disso, a codificação, a análise e a interpretação dos dados também podem ser consideradas simples. Os questionários, estruturados e autopreenchidos, foram direcionados aos micro e pequenos empresários mineiros eram compostos por questões de múltipla escolha. Estas questões foram separadas em blocos para clientes e potenciais clientes do Programa Fundese/Geraminas, já que algumas dificuldades, ou facilidades de se obter ou não o financiamento, só podem ser citadas pelos empresários que as enfrentaram. O bloco de questões direcionado aos potenciais clientes também apresentou subdivisões de acordo com o que cada empresário poderia responder: empresários que não conhecem o Programa; empresários que o conhecem, mas que nunca solicitaram o financiamento e, por último, empresários que solicitaram financiamento, mas que não tiveram suas propostas aprovadas.

A fim de validar o instrumento de coleta de dados, foi realizado um pré-teste, com 10 respondentes entre eles empresários clientes e não clientes da linha de crédito, a fim de assegurar que as perguntas fossem diretas e sem ambigüidades para qualquer leitor. Segundo Malhotra (2001), esse procedimento é de vital importância, uma vez que seu objetivo é identificar e eliminar problemas potenciais, ou seja, o pré-teste auxilia no aprimoramento do questionário.

Após a execução do pré-teste, não foram verificadas dificuldades pelos entrevistados, permitindo a aplicação dos questionários, a qual aconteceu de dezembro de 2004 a abril de 2005. A população definida para o estudo foi o universo dos micro e pequenos empresários de Minas Gerais. O questionário foi respondido 720 destes empresários distribuídos por 121 municípios mineiros. Cada questionário foi numerado, classificado e codificado de forma a facilitar sua tabulação, a qual foi feita utilizando-se o pacote *Statistical Package for the Social Science* (SPSS).

3. Referencial Teórico

3.1. Desenvolvimento Local e os Bancos de Desenvolvimento como Agentes de Fomento



4º

Congresso do Instituto Franco-Brasileiro de Administração de Empresas - IFBAE
Congrès de l'Institut Franco - Brésilien d'Administration des Entreprises - IFBAE
24 e 25 de maio de 2007
PORTO ALEGRE – RS BRASIL

Conforme destacam Parente e Zapata (1998), o consenso em torno de que o desenvolvimento local é a peça fundamental no novo ciclo de desenvolvimento do país vem crescendo continuamente, tanto por razões econômicas quanto por razões de natureza social.

Por sua vez, Silveira (2001) sugere algumas diretrizes que guiam a implantação de estratégias de desenvolvimento local no país; dentre elas a procura pelo estabelecimento de prioridades efetivas para a aplicação de recursos. No Brasil, sobretudo a partir do final da década de 90, as proposições, formulações e experimentos em torno da idéia de desenvolvimento local vêm ganhando visibilidade e impregnando um conjunto ainda crescente de atores institucionais, dentro e fora das instâncias do governo.

Como as PMEs têm dificuldades em atender isoladamente as exigências concorrenciais – como capacidade de inovação e de disputa do mercado global – devido a sua carência de recursos e de capacitação, as linhas de crédito que atendem o setor tem importância vital. Nesse sentido, os bancos de desenvolvimento, dado seu caráter público e sua destinação dos recursos já definida, podem ser vistos como canal para atendimento dessas necessidades.

O Sistema Financeiro Nacional (SFN) é definido por Silva (1997) como um conjunto de instrumentos e instituições que funcionam como meio para realização da intermediação financeira. Este sistema, que possui ampla sofisticação de suas atividades, pode ser dividido em dois subsistemas: normativo e operativo. Dentro do Sistema Operativo, é importante destacar os bancos de desenvolvimento, uma vez que a linha de crédito em estudo pertence a este tipo de instituição financeira, a qual pode ser considerada como um agente de fomento para a região em que atua. De acordo com Neto (2001), os bancos de desenvolvimento constituem-se em instituições públicas de âmbito estadual, que visam promover o desenvolvimento econômico e social da região onde atuam, no caso deste estudo Minas Gerais. Diante desse objetivo, os bancos de desenvolvimento, ainda segundo Neto (2001), apóiam formalmente o setor privado da economia, por meio principalmente de operações de empréstimos e financiamentos, arrendamento mercantil, garantias, entre outras.

3.2. A Concessão de Crédito para o Segmento das Micro e Pequenas Empresas

De acordo com Sahlman (1995), são os recursos financeiros que sustentam a continuidade das empresas, já que em uma economia competitiva estas dificuldades encorajam o ataque dos competidores. Além disso, a flexibilidade financeira tem benefícios óbvios, uma vez que as empresas estarão hábeis a responder as mudanças do mercado quando estas acontecerem. De acordo com Shane e Cable (2002) os empreendedores necessitam de financiamento externo para viabilizar seus negócios, assim, a busca por capital é peça fundamental das atividades empreendedoras. No entanto, as dificuldades financeiras estão presentes em grande parte das MPEs no Brasil.

Longenecker *et al*, (1998) afirma que há dois tipos básicos de capital usado para financiar as MPEs: financiamento de dívida e capital social. O financiamento da dívida é classificado como de curto ou longo prazo dependendo de seu vencimento. Certos débitos de curto prazo também são espontâneos por natureza, ou seja, aumentam como consequência natural do crescimento em vendas. Já o patrimônio vem de novos investimentos na empresa pelos proprietários ou pela retenção de lucros e reinvestimento de fundos. Nesta mesma linha de pensamento, Levitsky e Prasad (1989) argumentam que, embora a maioria dos empreendedores inicie os seus negócios sem qualquer tipo de apoio institucional, muitas vezes usando alguma poupança pessoal, ou mesmo sendo ajudado pelos familiares, ele depende fundamentalmente da oportunidade em obter financiamentos para que cresça e, conseqüentemente, desenvolva o seu negócio.

Por sua vez, Carvalho e Abramovay (2004) mostram que o sistema financeiro brasileiro não atende as necessidades das MPEs e que mesmo o Brasil apresentando

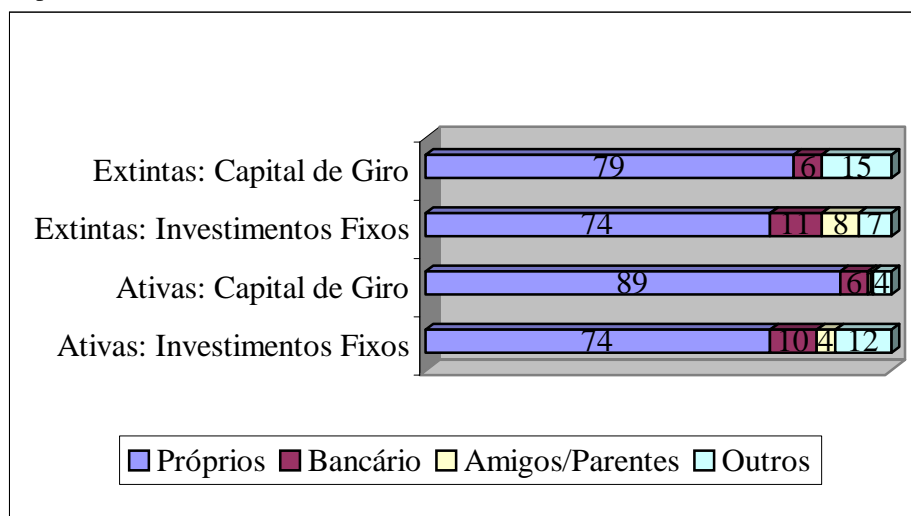
ampla sofisticação da atividade financeira em todos os seus aspectos relevantes acontece o que se denomina baixa aprofundamento financeiro, ou seja, o crédito bancário é caro, reduzido e de difícil acesso. Segundo Durante (2002), os números recentes, deixam evidente que o aumento do volume de crédito da economia é inversamente proporcional aos níveis das taxas de juros e, por conseguinte, aos *spreads* bancários. Desta forma, a uma queda acentuada dos *spreads* corresponde uma elevação também expressiva do volume de crédito total. Carvalho e Abramovay (2004) ainda explicam que o reduzido volume de crédito disponível é um elemento crucial para esta baixa profundidade financeira. Além disso, na maioria das vezes, o financiamento é concedido para negócios já ocorridos, com baixa criação de poder de compra novo. Assim, as dificuldades de obtenção de financiamento limitam a capacidade de crescimento das empresas, uma vez que elas não possuem o acesso necessário a serviços financeiros e, quando conseguem estes recursos, transferem significativa parcela de sua renda ao setor financeiro na rolagem de suas dívidas, devido aos elevados juros. Os autores mostram que as MPEs enfrentam este problema com maior destaque: como o Sistema Financeiro possui elevada capacidade de defesa e de reorientação diante de mudanças no cenário econômico, é possível perceber que os cortes de crédito e a elevação dos juros acompanham os momentos em que as MPEs mais necessitariam de mecanismos de refinanciamento e de apoio financeiro para enfrentar flutuações acentuadas nos mercados em que operam.

A consequência desta dinâmica para a atividade empresarial das MPEs é bastante negativa, uma vez que os investimentos não contam com o apoio do setor bancário que é pouco propenso a partilhar os riscos dos negócios. Com isto, ou os empresários não investem, ou fazem-no exclusivamente com base em recursos próprios ou por recursos financeiros provenientes do setor financeiro informal (CARVALHO E ABRAMOVAY, 2004).

Outro entrave encontrado nos processos de concessão de financiamento é a assimetria de informações, mais freqüente nos processos de solicitação de crédito das MPEs, já que para a viabilidade destes processos a informação é fundamental, tanto para os tomadores quanto para as instituições financeiras. Segundo Leland e Pyle (1977), os credores tipicamente enfrentam o problema de assimetrias de informação visto que não conhecem plenamente as características dos tomadores de recursos e, no caso destes, a principal ênfase se dá quanto aos aspectos da dispersão dos preços, mais especificamente das taxas de juros das operações de crédito. Como destaca Chu (2003), a informação pode ser negativa, que aumenta o risco do devedor e, conseqüentemente, o *spread* bancário; ou positiva, que afeta o *spread* bancário no sentido de diminuí-lo, beneficiando o tomador.

Quando às garantias para o financiamento, Paiva (1997) mostra que a elas têm como

Gráfico 1: Comparativo da Origem do Investimento Fixo e do Capital de Giro das Empresas Ativas e Extintas (%) – 2000 a 2002



Fonte: Sebrae, 2004: Fatores Condicionantes e Taxa de Mortalidade de Empresas no Brasil.

objetivo aumentar a probabilidade de recebimento do crédito caso haja insolvência, por meio do comprometimento pessoal ou patrimonial do tomador. Mas, muitas vezes, as MPEs se vêem impossibilitadas de obterem financiamentos devido à dificuldade em apresentar as garantias exigidas para a aprovação da solicitação de crédito. Além das garantias reais, também são necessárias contrapartidas e apresentação de avalistas, os quais irão se responsabilizar, juntamente com os sócios, pelo pagamento das obrigações da empresa.

Esta realidade é ilustrada pelo Estudo do Sebrae (2004), o qual apresenta as causas das dificuldades e razões para o fechamento das MPEs no país. Para 42% dos empresários que responderam as questões, a falta de capital de giro é a principal dificuldade enfrentada (1º lugar no ranking), para 21% são os problemas financeiros (3º lugar), e para 14% é a falta de crédito bancário (5º lugar). O mesmo estudo indica a origem do capital fixo e do capital de giro investidos para as empresas ativas e extintas no país. O gráfico a seguir comprova as dificuldades enfrentadas pelas MPEs na obtenção de crédito, já que a maior parte dos recursos são originados de capital próprio dos empresários.

3.3. O Sistema Tributário Simples Minas e o Programa Fundese/Geraminas

O sistema tributário Simples Minas (Programa de Fomento ao Desenvolvimento das Micro Empresas e das Empresas de Pequeno Porte de Minas Gerais) prevê tratamento diferenciado e simplificado à microempresa, à empresa de pequeno porte e ao empreendedor autônomo nos campos administrativo, tributário, creditício e de desenvolvimento empresarial. Uma das características mais importantes desta legislação é o fato de conceder incentivos às MPEs por meio da opção pelo Fundese (Fundo de Fomento e Desenvolvimento Sócio-Econômico do Estado de Minas Gerais), ou seja, o empresário pode direcionar o pagamento do ICMS (Imposto sobre Operações Relativas à Circulação de Mercadoria e sobre Prestações de Serviços de Transporte Interestadual e Intermunicipal e de Comunicação) em 100% aos cofres públicos estaduais ou, por opção, destinar parte deste recolhimento ao Fundo, e assim auferir do benefício de poder solicitar o financiamento da linha de crédito em questão (SECRETARIA DE ESTADO DA FAZENDA, 2006).

A evolução da receita arrecadada pelo Fundese para os anos em estudo, (1999 a 2005), está apresentada na tabela 1. Nota-se um aumento na arrecadação para o período analisado, com exceção de 2005, queda esta devida a mudanças na legislação do fundo quanto ao recolhimento. Mas mesmo com essa modificação pode-se inferir que um número considerável de MPEs são optantes à contribuição a favor do Fundese. É importante ressaltar que os micro e pequenos empresários não pagam um imposto extra, eles apenas direcionam parte dos impostos devidos ao Fundo, e obtêm a vantagem de poderem solicitar o financiamento.

Tabela 1 – Evolução da Receita Arrecadada pelo Fundese de 1999 a 2005

Ano	Receita (R\$ Correntes)
1999	48.967.464,61
2000	56.809.003,30
2001	61.715.491,23
2002	60.520.238,26
2003	69.651.794,90
2004	80.160.442,84
2005	34.044.427,79
Total	411.868.862,93

Fonte: Secretaria de Estado da Fazenda de Minas Gerais

O BDMG é o agente financeiro responsável pelo repasse às MPEs dos recursos do Fundese através da linha Geraminas, dando suporte creditício às empresas que participam do Programa Simples Minas e são optantes de doações a favor do Fundese.

O objetivo do Programa é apoiar financeiramente a modernização e reestruturação das empresas inscritas no Programa Simples Minas. São financiados investimentos para capital de giro, fixos ou misto, com um prazo de amortização de 24 a 36 meses, incluindo 3 de carência. Mas o grande atrativo da linha são os encargos financeiros pré-fixados em 12% a.a. (BDMG, 2004). Os recursos do Programa advindos dos repasses do Fundese, como já destacado anteriormente, pertencem a uma política de financiamento que tem como *funding* recursos compulsórios, ou seja, são recursos já direcionados para o segmento, fazendo com que a legislação tributária estadual tenha condições de conceder incentivos às MPEs na forma de financiamentos.

A tabela 2 a seguir mostra o desempenho da linha do Programa Fundese/Geraminas para os anos de 1999 a 2005.

Tabela 2 – Valor Total de Financiamento Concedido aos Micro e Pequenos Empresários pelo Programa Fundese/Geraminas de 1999 a 2005

Ano	Valor Liberado (R\$ Correntes)	Número de Projetos
1999	23.572.000,00	2512
2000	32.898.000,00	2211
2001	53.125.000,00	2979
2002	59.689.900,00	3290
2003	75.129.200,00	3919
2004	85.615.689,00	3717
2005	85.602.000,00	3270
Total	415.631.789,00,00	21898

Fonte: Banco de Desenvolvimento de Minas Gerais

Ao se observar as tabelas 1 e 2 com os valores correntes de arrecadação do Fundese e os valores correntes de empréstimos do Geraminas, nota-se que além de todos os recursos arrecadados terem sido repassados as MPEs o BDMG ainda financiou mais do que a própria arrecadação do Fundese. Estes recursos adicionais podem ter vindo, por exemplo, da própria taxa de juros paga ao Banco pelos financiamentos anteriores. Esta política de investimento mostra-se então essencial ao desenvolvimento econômico de Minas Gerais.

4. Resultados

As tabelas referentes a este tópico encontram-se no item 7, Anexos. Como não há tabelas para todos os resultados, estes estão apenas indicados nesta parte do artigo. Cabe destacar ainda que em algumas perguntas mais de uma resposta poderia ser assinalada.

Os micros e pequenos empresários, público-alvo do Programa Fundese/Geraminas, foram de fundamental importância no fornecimento de informações necessárias para o desenvolvimento deste estudo, uma vez que os resultados obtidos representam as respostas apuradas nos questionários respondidos por 720 destes empresários.

É importante lembrar que para melhor compreensão e análise dos resultados obtidos na pesquisa de campo, as perguntas dos questionários foram separadas para os clientes e para os potenciais clientes (ou não-clientes). Desta forma, no primeiro grupo foram incluídos todos aqueles entrevistados que obtiveram recursos do Fundese/Geraminas por meio de solicitações de crédito aprovadas. Já para o segundo grupo, composto pelos potenciais clientes, houve outra segmentação para melhor acompanhamento do processo,



4^o

Congresso do Instituto Franco-Brasileiro de Administração de Empresas - IFBAE
Congrès de l'Institut Franco - Brésilien d'Administration des Entreprises - IFBAE
24 e 25 de maio de 2007
PORTO ALEGRE - RS BRASIL

esta amostra foi separada em três subdivisões. A 1ª subdivisão foi formada pelos empresários que não conhecem o Programa, a 2ª subdivisão pelos empresários que conhecem o Programa, mas que nunca solicitaram o financiamento da linha Geraminas e, por fim, a 3ª subdivisão pelos empresários que solicitaram o financiamento, mas que não tiveram seus pedidos aprovados.

Foram entrevistados 419 clientes do Programa Fundese/Geraminas, ou seja, as empresas que obtiveram aprovação na solicitação do crédito e, deste total, 94,7% são empresas depositantes de contribuições a favor do Fundese. Tal fato leva à conclusão que alguns estabelecimentos que já obtiveram o financiamento deixaram de contribuir ao Fundo e, conseqüentemente, deixaram de ser aptos a pleitear outro financiamento, condição esta que sugere um aumento da atual população de potenciais clientes do Programa.

Foi verificado também que do total de clientes do Programa pesquisados, 74,5% eram respondentes do sexo masculino e 25,5% do feminino. Já as faixas etárias dos clientes que prevaleceram na pesquisa de campo foram a de 41 a 50 anos com 34,4% e a de 31 a 40 anos com 29,1% e o grau de escolaridade que preponderou foi o 2º grau completo, com 32%, seguido pelo superior completo, com 24,1%. Verifica-se assim que grande percentual dos empresários ainda possui um grau de escolaridade deficitário, o que corrobora a afirmação de que o despreparo dos gerentes é ainda uma grande causa para o insucesso das MPes.

O total de potenciais clientes que participou da pesquisa de campo foi 301, sendo que 70,8% eram do sexo masculino e 29,2% do feminino. Do total de potenciais clientes, 34,22% pertencem a 1ª subdivisão, sendo que a faixa etária de 31 a 40 anos foi a de maior representação, com 35,9%, e o grau de escolaridade que apresentou o maior número de respostas foi o 2º grau completo, com 27,2%. Já para a 2ª subdivisão, obteve-se 53,49% do total dos potenciais clientes. Para estes, a faixa etária que prevaleceu foi a de 41 a 50 anos, com 29,2% e o 2º grau completo também foi o dominante, com 32,3%. E, para a 3ª subdivisão, 12,29% do total de potenciais clientes foram seus respondentes. A faixa etária predominante foi de 31 a 40 anos, com 40,5% e o grau de escolaridade que prevaleceu também foi o 2º grau completo, com 32,4%. Deste total de potenciais clientes, apenas 51,5% contribuem ao Fundese, o que evidencia a grande demanda reprimida que poderia usufruir do benefício de solicitar o crédito da linha do Programa Fundese/Geraminas se contribuíssem ao Fundo. Além disso, a potencialidade da linha seria aumentada devido à ampliação dos recursos repassados ao BDMG com o objetivo de ofertar crédito aos empresários.

Do total de questionários respondidos, 42,6% é a porcentagem das empresas que foram instaladas entre 1991 e 2000, 23,8% entre 1981 e 1990, e 15,4% entre 2001 e 2004, mostrando que a maior concentração é de empresas relativamente recentes. Constatou-se também que 59% do total possuem dois sócios e 21,8% apenas um.

Também foi verificado que a grande maioria destas empresas, 76,3%, é do setor comercial. Para os demais ramos de atividade obteve-se o percentual de 11,3% para o setor de outros serviços, 10,7% para o setor industrial e 0,7% para o setor agropecuário. A concentração nos setores de comércio e serviços se dá em decorrência desses setores possuírem as menores necessidades de investimentos, além de apresentarem processos gestores menos complexos.

Quando os empresários foram questionados a respeito das fontes de crédito que as empresas utilizam com mais freqüência, a resposta preponderante dos clientes do Programa, 22%, foi o prazo oferecido pelos fornecedores, seguido por empréstimo em bancos, com 20,3%, e cheque pré-datado, com 19,9%. Estes números podem ser confirmados na tabela 3. Já o destino preferencial destes recursos é para capital de giro puro, com 35,1%, e capital de giro associado, com 19,5%. Para os potenciais clientes a principal resposta foi cheque pré-datado, com 21,9%, seguido por prazo oferecido pelos fornecedores, 21,4%, e empréstimo em bancos, 14,9%. Tal resultado mostra que mesmo não conseguindo o empréstimo da linha do Fundese/Geraminas os empreendedores



4º

Congresso do Instituto Franco-Brasileiro de Administração de Empresas - IFBAE
Congrès de l'Institut Franco - Brésilien d'Administration des Entreprises - IFBAE
24 e 25 de maio de 2007
PORTO ALEGRE - RS BRASIL

mineiros buscam outros bancos para obterem o crédito que necessitam. O destino dos recursos também é para capital de giro puro, 35,2%, e capital de giro associado com 16,1%.

Os potenciais clientes pertencentes a 1ª subdivisão, empresários que não conhecem o Programa, deixaram de responder o questionário neste ponto, uma vez que não possuíam as informações necessárias sobre o Programa Fundese/Geraminas para darem prosseguimento as respostas.

Observou-se que ao serem questionados do conhecimento das normas e documentos exigidos pelo BDMG para a liberação dos recursos do Programa, 93,1% dos clientes afirmaram conhecê-los. E 73% dos empresários que solicitaram o crédito, mas que não tiveram o pedido aprovado, disseram possuir tal conhecimento e apenas 34,2% dos empresários que ainda não solicitaram o financiamento concordaram com a afirmação. Este resultado mostra que ao lidar com os pedidos de solicitação de financiamento os empreendedores obtêm uma grande bagagem de conhecimento da linha, a qual pode ser utilizada para pedidos futuros ou até mesmo para orientar algum outro empresário interessado na solicitação, o que os torna importantes difusores do Programa.

Quanto aos meios de divulgação pelos quais os empresários tomaram conhecimento do Programa, a resposta preponderante dos clientes foi o contabilista, com 27%, seguido por amigos/conhecidos com, 15,4% e palestras do BDMG, com 12,7%. Já os potenciais clientes citaram em primeiro lugar as palestras do BDMG, com 20,8%, o contabilista, com 18,2% e boletim mensal de associações, com 14,2%. Estas respostas mostram a importância que o contabilista tem para a ampliação da divulgação do Programa junto aos empreendedores, visto que eles vêm na figura deste profissional um grande aliado para a obtenção de financiamentos.

Para os resultados das análises seguintes os empresários participantes são apenas os clientes e os empresários que solicitaram o crédito, mas que não obtiveram a aprovação.

Para a amostra dos clientes, conforme tabela 4, o tipo de financiamento mais freqüentemente solicitado foi capital de giro e investimento misto, com 44,9% cada um e o investimento fixo foi citado por 10,2% dos respondentes. Já os valores totais solicitados, tabela 5, estão na faixa compreendida entre dez e vinte mil reais com 23,9%, até dez mil reais com 19,8% e entre vinte e trinta mil reais com 12,4%. Por sua vez, os potenciais clientes solicitaram preferencialmente capital de giro, com 52,8%, investimento misto, com 36,1% e investimento fixo, com 10,3% e a faixa mais freqüentemente solicitada, com 40,5%, também foi entre dez e vinte mil reais, estes resultados estão presentes nas tabelas 4 e 5. Estes resultados confirmam que realmente a maior necessidade das MPEs é por capital de giro, ou seja, a necessidade é imediata, uma vez que compromissos de curto prazo devem ser cumpridos para que as atividades normais das empresas possam ser mantidas e, muitas vezes, a única fonte de recursos que os empreendedores podem recorrer é alguma linha de financiamento.

Por ser um recurso de rápida amortização, no máximo 36 meses, e por possibilitar novos pedidos de financiamento antes que o anterior seja totalmente pago, o Programa Fundese/Geraminas oferece grandes oportunidades para novas solicitações. Este fato pôde ser confirmado nos questionários, já que 48,7% dos clientes já o solicitaram mais de uma vez. No entanto, 83,8% dos potenciais clientes solicitaram apenas uma vez, o que leva à conclusão que a tendência do empresário que não obtém a aprovação é não pleitear os recursos da linha.

Ao serem questionados sobre o responsável por providenciar, elaborar e encaminhar a documentação, tanto os clientes, com 52,9%, quanto os potenciais clientes, com 55,8%, mostraram novamente a importância do contabilista para a busca do financiamento do Programa. As entidades conveniadas ao Banco, e também as não conveniadas, foram citadas em seguida, com 28,6% para os clientes e 21,2% para os potenciais. Isto mostra a importância do desenvolvimento de uma parceria profícua entre uma instituição financeira, que não possui grande capilaridade no interior do Estado, com entidades representativas de classe. Já a responsabilidade pela solicitação ser do próprio empresário apareceu com



4º

Congresso do Instituto Franco-Brasileiro de Administração de Empresas - IFBAE
Congrès de l'Institut Franco - Brésilien d'Administration des Entreprises - IFBAE
24 e 25 de maio de 2007
PORTO ALEGRE - RS BRASIL

14,4% e 21,2% respectivamente, indicando que o processo da solicitação do crédito é relativamente simples, já que possibilita que o próprio empreendedor o desenvolva.

Nos levantamentos relativos a pendências de avalista, documentação e cadastro, o percentual de 65,64% dos clientes afirmou que não houve nenhuma destas restrições e apenas 24,3% dos potenciais clientes pesquisados possuem esta opinião.

Constatou-se também que, na opinião dos empresários entrevistados, há grandes exigências para o acesso aos recursos da linha, visto que vários fatores foram indicados como entraves para a aprovação do crédito, como pode ser visto na tabela 6. O excesso de documentação, com 28,9%, foi indicado em primeiro lugar, as garantias exigidas em segundo lugar com 26%, e em terceiro lugar apareceu a centralização do BDMG em Belo Horizonte, com 11,7%. Os formulários de difícil compreensão e preenchimento foi o fator que obteve com maior discrepância das respostas entre clientes, 3,1%, e potenciais clientes, 11,8%. Além disto, 10,6% destes últimos também indicaram a falta de pessoal técnico para auxiliá-los no pedido. Estes dados podem indicar que a criação ou aprimoramento de postos que atendam ao Programa poderia, além de disseminá-lo, facilitar o acesso aos recursos ofertados pela linha Fundese/Geraminas, em outras palavras, pode-se afirmar que a maior capilaridade do Banco auxiliaria o maior número de aprovações.

No que tange às garantias exigidas, 23,7% dos clientes afirmaram que têm condições de oferecer o aval de terceiros, 23,1% o aval dos sócios principais e 17,5% a garantia real. Em contrapartida, apenas 5,3% dos potenciais clientes citaram o aval de terceiros como uma garantia que eles têm condições de oferecer para a obtenção dos recursos do Programa, assim conclui-se que este tipo de aval é um dos principais fatores que os potenciais clientes assumem como entrave da aprovação do pedido. Para eles é o aval dos sócios, com 30,7%, a principal garantia que podem oferecer, seguido pela garantia real com 21,3% e o estoque de mercadorias com 16%. Estes resultados estão presentes na tabela 7.

A participação dos potenciais clientes foi encerrada nesta etapa da análise, visto que as questões seguintes referem-se aos resultados da aprovação do crédito para as MPEs.

A maioria dos respondentes, 62,3%, nos levantamentos realizados sobre a adequação do valor do financiamento às necessidades das empresas afirmou que o valor da aprovação foi condizente com o necessário. No que diz respeito ao prazo de carência, o percentual de 80,9% dos respondentes afirmaram que os três meses de carência que o Programa oferece foram suficientes para se iniciar o pagamento da amortização. Já com relação à satisfação ao prazo de amortização de 24 a 36 meses, o percentual subiu para 82,3%. Estes resultados sugerem que as atuais condições do Programa atendem as necessidades dos micro e pequenos empresários que obtiveram o financiamento, indicando que estes três fatores estão em concordância com suas expectativas. Outro resultado que confirma esta satisfação é a parcela de 44,9% dos clientes entrevistados já terem obtido dois ou três financiamentos da linha.

Nos levantamentos realizados sobre o aumento do número de funcionários e do faturamento, constatou-se que os recursos do Programa realmente auxiliaram na consolidação das MPEs, e conseqüentemente no desenvolvimento local, uma vez que 62,8% afirmaram que houve incremento do número de funcionários e 56,8% que houve aumento do faturamento em até 20% do valor do exercício anterior à liberação dos recursos.

De acordo com a tabela 8, como principais impactos para a economia local 31,8% dos clientes disseram que foi verificada geração de empregos, 27,5% maior competitividade da economia local, 23,8% geração de renda e 14,5% geração de tributos. Estes resultados mostram o papel essencial que as MPEs possuem para a redução da desigualdade regional e para um melhor desenvolvimento econômico da região.

E, como pergunta final, foi questionado aos clientes do Programa Fundese/Geraminas se eles solicitariam outro financiamento com recursos da linha, e 93,6% afirmaram que sim, visto que as condições do Programa, em especial os juros, os satisfazem.

5. Conclusões

Neste estudo foi discutida a importância que as MPEs representam para o desenvolvimento econômico do país e as dificuldades que vêm enfrentando para se consolidarem no mercado. Neste sentido, o estabelecimento de um esquema de oferta de crédito mais acessível às MPEs, como o Programa Fundese/Geraminas, mostra-se essencial, uma vez que mesmo o Brasil apresentando ampla sofisticação da atividade financeira o crédito bancário é caro e de difícil acesso. É sabido também que grande parte dos problemas das MPEs não serão solucionados com o acesso ao crédito, mas é um aspecto de grande relevância para dar suporte, caso necessário, a este segmento de empresas na sua consolidação e crescimento, e, como consequência, o desenvolvimento local.

Conforme destacado anteriormente, os questionários foram direcionados aos micro e pequenos empresários mineiros, cujas questões foram separadas para clientes e potenciais clientes do Programa Fundese/Geraminas. O bloco de questões direcionado aos potenciais clientes também apresentou subdivisões de acordo com o que cada empresário poderia responder: empresários que não conhecem o Programa; empresários que o conhecem, mas que nunca solicitaram o financiamento e, por último, empresários que solicitaram financiamento, mas que não tiveram suas propostas aprovadas.

Como resultados da pesquisa de campo, foi verificado que as condições satisfatórias oferecidas às MPEs, como as baixas taxas de juros, os adequados prazos de carência e amortização e as parcelas fixas, que facilitam o planejamento a longo prazo das empresas que obtiveram crédito do Fundese/Geraminas, foram os principais pontos positivos destacados pelos micro e pequenos empresários entrevistados.

O excesso de documentação, as garantias exigidas, em especial o aval de terceiros, a centralização do BDMG em Belo Horizonte, os formulários de difícil compreensão e preenchimento, foram alguns dos principais problemas citados pelos empresários. Estes resultados sugerem que a criação de um Fundo de Aval para os usuários dos recursos do Fundese poderia facilitar o acesso ao crédito e reduzir empecilhos no que tange à exigência de garantias. Além disso, o aprimoramento e o aumento do número de postos que atendam ao Programa poderia, além de disseminá-lo, facilitar o acesso aos recursos ofertados pela linha, ou seja, pode-se afirmar que a maior capilaridade do Banco auxiliaria no maior número de aprovações e no incremento do desenvolvimento local.

Também foi visto que algumas empresas que já obtiveram o financiamento deixaram de contribuir ao Fundese e para os potenciais clientes verificou-se que há uma grande demanda reprimida que poderia usufruir o benefício de solicitar o crédito do Programa se contribuíssem ao Fundo. Além disso, a potencialidade da linha seria aumentada devido à ampliação dos recursos repassados ao BDMG com o objetivo de ofertar crédito a este segmento de empresas.

A identificação de fatores que possam melhorar o acesso a recursos financeiros contribuirá para o aperfeiçoamento da linha de crédito e, conseqüentemente, para o aumento da competitividade das MPEs. Assim, políticas públicas que visem o apoio a este segmento de empresas em todo o país são essenciais para que elas alcancem maiores índices de produtividade, de qualidade e de eficiência. E, para alcançar tal objetivo é imprescindível que, além do Programa em estudo, as demais Instituições Financeiras, públicas e privadas, ampliem seus programas destinados ao fortalecimento das MPEs.

Como limitação do estudo, pode-se citar que os resultados obtidos são referentes à dinâmica de apenas um programa de financiamento destinado às MPEs, assim eles não podem ser estendidos para a realidade de todas as linhas de crédito que possuem este público alvo. Ademais, os resultados alcançados podem propiciar bases para estudos futuros, uma vez que podem ser feitos estudos similares e comparativos. Os fatos ora levantados também podem ser analisados com a inclusão de variáveis e pressupostos tais



como o desempenho das MPEs que obtiveram o financiamento, com fatores causadores de sucesso e de insucesso dos empreendimentos financiados. Além disto, este estudo pode auxiliar na reflexão de políticas de apoio às MPEs ao levar-se em conta um Programa que pode ser considerado um caso de sucesso em Minas Gerais.

6. Referências

- Banco de Desenvolvimento de Minas Gerais. **Linhas de crédito**. Disponível em: <<http://www.bdmg.mg.gov.br/>>. Acesso em março de 2006.
- Banco Mundial, A Copublication of The World Bank and Oxford University Press. **A Better Investment Climate for Everyone**. World Development Report, 2004.
- CARVALHO, C. E. e ABRAMOVAY R. **O Difícil e Custoso Acesso ao Sistema Financeiro**. Sebrae. Brasília/DF, 2004.
- CHU, V.Y.T. **A Game-Theory Analysis of Information in Bank Lending**. Banco Central do Brasil, *mimeo*, 2003.
- DURANTE, Demetrius B. S. **Volume de operações deve aumentar a médio prazo no Brasil. Retrospectiva 2001**. Associação Nacional das Instituições do Mercado Financeiro . 2002.
- GIL, Antônio Carlos. **Como elaborar projetos de pesquisa**. 3ª edição. São Paulo: Atlas, 1991.
- LELAND, H. E. e PYLE D. H. **Informational Asymmetries, Financial Structure and Financial Intermediation**. The Journal of Finance 32:371-387. 1977.
- LEVITSKY, J.; PRASAD, R. N. **Credit Guarantee Schemes for Small and medium enter Prices**. Washigton, D. C.: Banco Mundial, (World Bank Technical Paper, 58, Industry and Finance Series), 1989.
- LONGENECKER, Justin Gooderl; MOORE, Carlos W; PETTY, J. William. **Administração de Pequenas Empresas**. São Paulo: Makron Books, 1998.
- MALHOTRA, Naresh k. **Pesquisa de marketing**. Porto Alegre: Bookman, 2001.
- MARCONI, Marina de Andrade; LAKATOS, Eva Maria. **Técnicas de pesquisa: planejamento e execução de pesquisas, amostragens e técnicas de pesquisas, elaboração, análise e interpretação de dados**. 4.ed. rev. ampl. São Paulo: Atlas, 1999.
- NETO, Alexandre Assaf. **Mercado Financeiro**. 4ª edição. São Paulo: Atlas, 2001.
- PAIVA, Carlos Alberto de Carvalho. **Administração do risco de crédito**. Rio de Janeiro: Qualitymark Ed., 1997.
- PARENTE, S; ZAPATA, T. **Parceria e articulação institucional para o desenvolvimento local integrado e sustentável**. Série Cadernos Técnicos, Recife, n.4, 1998.
- SAHLMAN, W.A. **The financial perspective: what should entrepreneurs know? Maning Venture Growth**. Harvard Business School Publication. Boston: Mass, 1995.
- Sebrae, **Fatores Condicionantes e Taxa de Mortalidade de Empresas no Brasil**. Brasília/DF, 2004.
- Secretaria do Estado da Fazenda. **Simplex Minas**. Disponível em: <http://www.fazenda.mg.gov.br/empresas/legislação_tributária/>. Acesso em abril de 2006.
- SILVA, José Pereira da. **Gestão e análise de risco de crédito**. São Paulo: Atlas, 1997.
- SILVEIRA, C. Sistema Ceape: Programa de apoio a pequenos empreendedores. In: CAMAROTTI, I.; SPINK, P. (Orgs.) **Redução da pobreza e dinâmicas locais**. Rio de Janeiro: FGV, 2001.
- SHANE, S.; CABLE, D. **Network Ties, Reputation, and the Financing of New Ventures**. **Management Science**. Vol. 48, nº 3, p. 364-381. Março de 2002.
- TIMMONS, J. A. **New Venture Creation: Entrepreneurship for the 21º Century**. New York: Irwin, 1999.
- VERGARA, Sylvia Constant. **Projetos e Relatórios de Pesquisa em Administração**. São Paulo: Editora Atlas, 2003.



IFBAE
Instituto Franco-Brasileiro
de Administração de
Empresas

4^o

Congresso do Instituto Franco-Brasileiro de Administração de Empresas - IFBAE
Congrès de l'Institut Franco - Brésilien d'Administration des Entreprises - IFBAE
24 e 25 de maio de 2007
PORTO ALEGRE – RS BRASIL

7. Anexos

Neste item constam as tabelas indicadas na parte quatro *Resultados*.

Tabela 3 – Fontes de Créditos Utilizadas pelos Micro e Pequenos Empresários Clientes ou Não Clientes do Programa Fundese/Geraminas - Minas Gerais – 2004 - 2005

FONTES DE CRÉDITO	CLIENTES		POTENCIAIS CLIENTES								TOTAL		
	Empresários que tiveram o pedido de financiamento o aprovado	Empresários que não conhecem o Programa	Empresários que não solicitaram o Financiament o		Empresários que não tiveram o pedido de financiament o aprovado		Total		Abs.	%			
			Abs.	%	Abs.	%	Abs.	%			Abs.	%	Abs.
Cheques													
Pré-Datado	254	19,9	57	22,7	86	21,5	23	21,7	166	21,9	420	20,6	
Especial	182	14,3	37	14,7	58	14,5	16	15,1	111	14,7	293	14,4	
Cartão de Crédito	131	10,3	21	8,4	34	8,5	11	10,4	66	8,7	197	9,7	
Desconto de Duplicatas	54	4,2	12	4,8	20	5,0	8	7,5	40	5,3	94	4,6	
Agiotas	9	0,7	2	0,8	6	1,5	-	-	8	1,1	17	0,8	
Empréstimos com													
Parentes/amigos	46	3,6	12	4,8	20	5,0	3	2,8	35	4,6	81	4,0	
Bancos	259	20,3	34	13,5	63	15,8	16	15,1	113	14,9	372	18,3	
Factoring	32	2,5	4	1,6	6	1,5	3	2,8	13	1,7	45	2,2	
Leasing/Financeira	14	1,1	4	1,6	4	1,0	3	2,8	11	1,5	25	1,2	
Prazo oferecido pelos fornecedores	281	22,0	60	23,9	85	21,3	17	16,0	162	21,4	443	21,8	
Nenhuma das opções	15	1,2	8	3,2	18	4,5	6	5,7	32	4,2	47	2,3	
Total	1277	100,0	251	100,0	400	100,0	106	100,0	757	100,0	2034	100,0	

Fonte: Dados da Pesquisa

Tabela 4 – Tipo de Financiamento Solicitado pelos Micro e Pequenos Empresários ao Programa Fundese/Geraminas - Minas Gerais - 2004-2005

TIPO DE FINANCIAMENTO	CLIENTES		POTENCIAIS CLIENTES		TOTAL	
	Empresários que tiveram o pedido de financiamento aprovado		Empresários que não tiveram o pedido de financiamento aprovado			
	Abs.	%	Abs.	%	Abs.	%
Capital de Giro	201	44,9	19	52,8	220	45,5
Investimento Fixo	46	10,2	4	11,1	50	10,3
Misto	201	44,9	13	36,1	214	44,2
						100,
Total	448	100,0	36	100,0	484	0

Fonte: Dados da Pesquisa

Tabela 5: Valor Total de Recursos do Programa Fundese/Geraminas solicitado pelos Micro e Pequenos Empresários - Minas Gerais - 2004-2005

VALOR (R\$)	CLIENTES		NÃO-CLIENTES		TOTAL	
	Empresários que tiveram o pedido de financiamento aprovado		Empresários que não tiveram o financiamento aprovado			
	Abs.	%	Abs.	%	Abs.	%
Até 10.000,00	83	19,8	5	13,5	88	19,3
10.000,01 a 20.000,00	100	23,9	15	40,5	115	25,2
20.000,01 a 30.000,00	52	12,4	2	5,4	54	11,8
30.000,01 a 40.000,00	44	10,5	3	8,1	47	10,3
40.000,01 a 50.000,00	28	6,7	-	-	28	6,1
50.000,01 a 60.000,00	14	3,3	-	-	14	3,1
60.000,01 a 70.000,00	13	3,1	-	-	13	2,9
70.000,01 a 80.000,00	20	4,8	2	5,4	22	4,8
80.000,01 a 90.000,00	8	1,9	-	-	8	1,8
Acima de 90.000,00	27	6,4	6	16,2	33	7,2
Não informado	30	7,2	4	10,8	34	7,5
Total	419	100,0	37	100,0	456	100,0

Fonte: Dados da pesquisa

Tabela 6 – Fatores que Dificultam a Obtenção de Financiamento do Programa Fundese/Geraminas segundo os Micro e Pequenos Empresários - Minas Gerais - 2004-2005

FATORES DIFICULTADORES	CLIENTES		POTENCIAIS CLIENTES		TOTAL	
	Empresários que tiveram o pedido de financiamento aprovado		Empresários que não tiveram o pedido de financiamento aprovado			
	Abs.	%	Abs.	%	Abs.	%
Excesso de documentação	170	29,2	23	27,1	193	28,9

Formulários de difícil compreensão	18	3,1	10	11,8	28	4,2
Garantias exigidas	151	25,9	23	27,1	174	26,0
Centralização do BDMG em BH	70	12,0	8	9,4	78	11,7
Falta de postos de atendimento no interior	57	9,8	7	8,2	64	9,6
Falta de pessoal técnico	38	6,5	9	10,6	47	7,0
Licenciamento ambiental	11	1,9	1	1,2	12	1,8
Outro	68	11,7	4	4,7	72	10,8
Total	583	100,0	85	100,0	668	0

Fonte: Dados da Pesquisa

Tabela 7 – Tipos de Garantias que as Empresas têm Condições de Oferecer ao BDMG no Programa Fundese/Geraminas segundo os Micro e Pequenos Empresários - Minas Gerais - 2004-2005

TIPOS DE GARANTIA	CLIENTES		POTENCIAIS CLIENTES		TOTAL	
	Empresários que tiveram o pedido de financiamento aprovado		Empresários que não tiveram o pedido de financiamento aprovado			
	Abs.	%	Abs.	%	Abs.	%
Garantia real	166	17,5	16	21,3	182	17,8
Fiança bancária	21	2,2	3	4,0	24	2,3
Máquinas e equipamentos	111	11,7	11	14,7	122	11,9
Estoques de mercadoria	149	15,7	12	16,0	161	15,7
Alienação fiduciária de bens imóveis	50	5,3	5	6,7	55	5,4
Aval						
Sócios principais	219	23,1	23	30,7	242	23,6
Terceiros	225	23,7	4	5,3	229	22,3
Outro	9	0,9	1	1,3	10	1,0
Total	950	100,0	75	100,0	1025	0

Fonte: Dados da Pesquisa

Tabela 8 – Principais Impactos do Programa Fundese/Geraminas para a Economia Local segundo os Micro e Pequenos Empresários - Minas Gerais - 2004-2005

IMPACTO	CLIENTES	
	Empresários que tiveram o pedido de financiamento aprovado	
	Abs.	%
Geração		
Renda	167	23,8
Empregos	223	31,8
Tributos	102	14,5
Maior competitividade da economia local	193	27,5
Outro	17	2,4
Total	702	100,0



4º Congresso do Instituto Franco-Brasileiro de Administração de Empresas - IFBAE
Congrès de l'Institut Franco - Brésilien d'Administration des Entreprises - IFBAE
24 e 25 de maio de 2007
PORTO ALEGRE – RS BRASIL

Fonte: Dados da pesquisa