

**FLÁVIO GUIMARÃES CARDOSO**

SISBI/UFU



1000214811

**POLÍTICAS DE FINANCIAMENTO ÀS  
MICRO E PEQUENAS EMPRESAS  
NO ESTADO DE MINAS GERAIS:  
UMA ANÁLISE DO PERÍODO RECENTE**

**UNIVERSIDADE FEDERAL DE UBERLÂNDIA  
INSTITUTO DE ECONOMIA  
2003**

**FLÁVIO GUIMARÃES CARDOSO**

**POLÍTICAS DE FINANCIAMENTO ÀS  
MICRO E PEQUENAS EMPRESAS  
NO ESTADO DE MINAS GERAIS:  
UMA ANÁLISE DO PERÍODO RECENTE**

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Economia, Curso de Mestrado em Desenvolvimento Econômico do Instituto de Economia da Universidade Federal de Uberlândia, como requisito parcial a obtenção do título de mestre.  
Linha de pesquisa: Desenvolvimento Econômico.  
Orientação: Profa. Dra. Marisa dos Reis Azevedo Botelho.

**UBERLÂNDIA – MG  
UNIVERSIDADE FEDERAL DE UBERLÂNDIA  
2003**

## AGRADECIMENTOS

À minha orientadora, Marisa dos Reis Azevedo Botelho agradeço pelo exemplo de competência, pela atenção, presteza e dedicação na orientação desta dissertação.

Aos professores e colegas do Instituto de Economia da Universidade Federal de Uberlândia, em especial aos Professores Drs. José Flores Fernandes Filho e Vanessa Petrelli Corrêa pela paciência, orientação e pela minha formação acadêmica.

A minha esposa Jane Braga, pela paciência, estímulo e companheirismo que foram de grande importância para a concretização deste trabalho.

A minha família, pelo apoio, compreensão e incentivo.

Aos meus colegas de Mestrado, que foram grandes companheiros no período que participei deste curso.

Ao pessoal do SEBRAE/Uberlândia, pela amizade, companheirismo, grande atenção e ajuda que me foi dada possibilitando a realização deste trabalho.

Ao pessoal do BDMG/Belo Horizonte, em atenção ao Sr. Wander Lage e Srta. Daisy Filocre, que com grande presteza me atenderam e forneceram dados e informações de grande importância para o desenvolvimento desta dissertação.

A Secretaria do Estado da Fazenda de Minas Gerais/Uberlândia, em atenção ao Sr. Arthur, que me atendeu com muita presteza e atenção.

## SUMÁRIO

LISTA DE TABELAS .....	06
LISTA DE QUADROS .....	08
LISTA DE GRÁFICOS .....	08
INTRODUÇÃO .....	09
<b>CAPÍTULO 1</b>	
<b>A Participação das Micro e Pequenas Empresas no Brasil .....</b>	<b>11</b>
1.1 A Importância das Pequenas e Médias Empresas .....	11
1.2 O Segmento das Micro e Pequenas Empresas no Brasil e as Mudanças Recentes .....	14
1.3 As Micro e Pequenas Empresas no Estado de Minas Gerais .....	22
1.4 Os Sistemas de enquadramento das Micro e Pequenas Empresas no Brasil .....	27
1.4.1 Sistema Tributário Federal SIMPLES .....	28
1.4.2 Sistema Tributário Estadual MICRO GERAES .....	29
1.4.3 Classificação pelo SEBRAE .....	30
1.4.4 Classificação pelo Estatuto da micro e Pequena Empresa Brasileira .....	31
1.4.5 Classificação segundo o BNDES .....	31
1.4.6 Classificação pelo Ministério do trabalho e Emprego .....	32
<b>CAPÍTULO 2</b>	
<b>Principais Fontes de Financiamento as Micro e Pequenas Empresas no Brasil nos Anos 90 .....</b>	<b>34</b>
2.1 Breve Panorama do Crédito no Brasil .....	34
2.2 Breve Histórico do Crédito para MPEs no Brasil .....	40
2.3 Principais Linhas de Crédito as MPEs no Brasil .....	42
2.3.1 Banco do Brasil .....	43
2.3.1.1 MIPEM – OURO .....	43
2.3.1.2 BB GIRO .....	44
2.3.1.3 MIPEM PROGER URBANO EMPRESARIAL .....	45
2.3.1.4 PROGER INFORMAL .....	46
2.3.1.5 Financiamentos com Recursos do BNDES .....	47
2.3.2 Caixa Econômica Federal .....	47
2.3.2.1 GIRO CAIXA .....	47
2.3.2.2 PROGER CAIXA .....	48

2.3.2.3 Financiamentos Com Recursos do BNDES .....	49
2.3.3 Financiamento do BNDES para as MPes .....	50
2.3.3.1 BNDES Automático .....	51
2.3.3.2 FINAME .....	52
2.3.3.3 BNDES EXIM .....	52
2.4 Fundos de Aval .....	56
2.4.1 FAMPE – Fundo de Aval a Micro e Pequenas Empresas .....	56
2.4.2 FGPC – Fundo de Garantia Para Promoção da Competitividade .....	59
2.4.3 Fundo de Aval para Geração de Emprego e Renda do FAT .....	62
2.5 Os Programas de Financiamento e Seus Resultados .....	64
2.5.1 Programa Brasil Empreendedor .....	64
2.5.2 – Programas Ofertados pelo Banco do Brasil .....	66
2.5.3 – Programas Ofertados pela Caixa Econômica Federal .....	68
2.5.4 – PROGER/FAT .....	70
2.5.5 – Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social .....	75
2.6 Principais Dificuldades de Acesso ao Crédito e o Papel do SEBRAE .....	79
<b>CAPÍTULO 3</b>	
<b>O BDMG como Agente Financeiro das Micro e Pequenas Empresas no Estado</b> .....	83
3.1 Minas Gerais e Sua Legislação Tributária para as MPes .....	83
3.2 O Estado de Minas Gerais e o Papel do BDMG .....	89
3.3 Linhas de Crédito a Micro e Pequenas Empresas disponibilizadas pelo BDMG .....	90
3.3.1 BDMG/BNDES/PMPE .....	90
3.3.2 BDMG/FUNDESE/GERAMINAS .....	91
3.3.3 BDMG/FUNDESE APOIAR .....	93
3.3.4 BDMG/FUNDESE/GERACONTÁBIL .....	94
3.3.5 BDMG/FUNDESE Base Tecnológica .....	95
3.3.6 BDMG/CREDPOP .....	96
3.4 Programas de Financiamento do BDMG e seus Resultados .....	97
CONSIDERAÇÕES FINAIS .....	109
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS .....	113
LISTA DE ABREVIATURAS .....	120

## LISTA DE TABELAS

1 – Pessoal ocupado por setor de atividade – Brasil – 1990/1999 .....	16
2 – Constituição de Empresas e de Micro Empresas – Brasil .....	18
3 – Criação e fechamento de firmas no Brasil – 1995/1997 .....	19
4 – Número de Empresas Exportadoras e Valor Exportado segundo o Tamanho da Firma – Brasil – 1990/2000 .....	20
5 – Empresas constituídas em Minas Gerais .....	22
6 – Evolução do Número de estabelecimentos e empregados segundo o tamanho da firma – Minas Gerais – 1990/2000 .....	23
7 – Pessoas Ocupadas por setor de atividade econômica – Brasil e Minas Gerais	23
8 – Bancos Múltiplos privados – Principais contas do ativo e sua participação sobre o total .....	35
9 – Resultados FAMPE/SEBRAE .....	58
10 – Aprovações do FGPC por programa e por porte – 1998/2001 .....	62
11 – Banco do Brasil – Programa Brasil Empreendedor – Dados Brasil 1999 .....	66
12 – Principais volumes de negócios do Banco do Brasil .....	67
13 – Recursos destinados pela CAIXA por programas – BRASIL - 1998-2001 .....	68
14 – Linhas de crédito CAIXA – Pessoa Jurídica .....	69
15 – Empréstimos e financiamentos CAIXA – Carteira Comercial Brasil .....	70
16 – PROGER – Período Jan./1995 a Jun./1997 .....	71
17 – Operações realizadas por agente financeiro de Janeiro/1995 a novembro/1997 – PROGER .....	72
18 – PROGER – Participação por região no acesso ao crédito .....	72
19 – PROGER – Análise por programa – 1995 a 1999 .....	73
20 – PROGER – Análise por Agente – 1995 a 1999 .....	73
21 – Histórico de desembolsos totais – BNDES .....	76
22 – Valores liberados por porte – BNDES .....	77
23 – Número de operações por porte – BNDES .....	77
24 – Histórico de desembolso total do BNDES comparativo com os Valores destinados ao estado de Minas Gerais .....	78
25- Desembolso BNDES por região .....	78
26 – PIB – Minas Gerais e Brasil – 1985/1998 .....	83

27 – Estrutura setorial do Brasil e de Minas Gerais – Conforme dados do PIB ....	84
28 – Numero de empresas contribuintes de ICMS no estado de Minas Gerais por regime de recolhimento e por regional da SEF-MG .....	86
29 – Evolução da receita arrecadada – FUNDESE .....	87
30 – Evolução da receita arrecadada – ICMS/MG .....	88
31 – Arrecadação de ICMS – Principais estados .....	88
32 – Financiamentos liberados e investimentos realizados por região – BDMG – 1995 a 1998 .....	97
33 – Empregos gerados e numero de empresas atendidas por região – BDMG – 1995 a 1998 .....	98
34 – Empregos gerados e numero de empresas atendidas por setor – BDMG – 1995 a 1998 .....	99
35 – Financiamentos liberados e investimentos realizados por setor – BDMG – 1995 a 1998 .....	100
36 – Financiamentos totais liberados e clientes atendidos – BDMG – 1999 a 2001	101
37 – Numero de clientes atendidos e liberações de recursos pelo BDMG por regiões – 1999 a 2001 .....	101
38 – Recursos liberados pelo BDMG por setor de atividade – 1999 a 2001 .....	102
39 - Financiamentos liberados pelo BDMG as MPEs - 1995 a 2001 .....	103
40 – Financiamentos liberados pelo BDMG as MPEs segundo o setor – 1999 a 2001 .....	104

## LISTA DE QUADROS

1 – Indicadores de participação das PMEs – OCDE .....	12
2 – Participação de Minas Gerais em relação ao Brasil no número de empresas, pessoal ocupado e salários .....	24
3 – Mortalidade das micro e pequenas empresas – M.G. ....	24
4 – Causas de insucesso empresarial – Minas Gerais .....	25
5 – Principais dificuldades na condução do negócio no primeiro ano de vida – Minas Gerais .....	26
6 – Escolaridade dos Micro e Pequenos empreendedores – M.G. ....	27
7 – SIMPLES – Faixa de enquadramento da ME e EPP e suas alíquotas .....	28
8 – MICRO GERAES – Percentual de contribuições – Empresa de pequeno porte	29
9 – Classificação de porte das empresas por número de funcionários – SEBRAE ..	31
10 – Classificação de porte de empresas por nº de funcionários – MTE .....	32
11 – Principais formas de enquadramento das MPEs .....	33
12 – Resumo das principais linhas de financiamento do BNDES as PMEs – Região sudeste .....	54
13 – Principais linhas de crédito para Capital de giro a PMEs – M.G. ....	54
14 – Principais linhas de Crédito para investimento ou mistas para PMEs .....	55
15 – Taxas cobradas pelo FAMPE .....	57
16 – Risco máximo do FGPC no valor financiado .....	60
17 – Regime de recolhimento de ICMS no Estado de Minas Gerais .....	84
18 – Linhas de Crédito ofertadas pelo BDMG as micro e pequenas empresas .....	96
19 – Informações sobre as linhas BDMG/BNDES/PMPE e GERAMINAS .....	106
20 – Informações sobre o GERAMINAS .....	106

## LISTA DE GRÁFICOS

1 – Evolução do PROGER em quantidades de operações .....	74
2 – Volume de liberações do BDMG por porte – 1999 a 2001 .....	105



## INTRODUÇÃO

Objetiva-se neste trabalho apresentar as principais políticas de financiamento às Micro Empresas (ME) e Empresas de Pequeno Porte (EPP)<sup>1</sup> ofertadas dentro do estado de Minas Gerais, de forma a identificar os problemas centrais que estas empresas encontram no acesso ao crédito e os efetivos resultados destas políticas para esse segmento de empresas.

Neste sentido, o objetivo é avaliar os programas específicos de crédito a micro e pequenas empresas (MPEs) ofertados principalmente pelos bancos governamentais que, tradicionalmente, são os maiores ofertantes de recursos ao setor. Para este estudo é dado destaque especial ao papel do BDMG (Banco de Desenvolvimento de Minas Gerais)<sup>2</sup>, onde é analisada a amplitude da sua atuação, as linhas de crédito disponíveis e os processos de solicitação dos recursos e suas exigências.

A hipótese principal que norteia este trabalho é a de que, apesar da existência de várias linhas de crédito voltadas para o segmento das micro e pequenas empresas, os tipos de contratos, exigências, prazos e taxas cobradas existentes no mercado estão em desacordo com as necessidades e possibilidades das mesmas. Os juros praticados são, em grande parte, altos para a realidade do setor e poucas instituições financeiras oferecem linhas com juros mais “baratos” que os praticados corriqueiramente no mercado, o que compromete seriamente a capacidade de pagamento das empresas que captam estes recursos. Mesmo nas instituições governamentais, a liberação de crédito é complexa, pois as mesmas não querem correr riscos e assim buscam se acobertar com garantias reais que na maioria das vezes pode chegar a ser de mais de 200% do valor do financiamento solicitado.

Há várias ações de políticas de apoio aos pequenos empreendimentos, tais como: formação profissional (capacitação), regimes tributários diferenciados, políticas ativas de geração de emprego e políticas de apoio creditício. As MPEs têm sua importância estratégica no sentido de reduzir a taxa de desemprego que vem crescendo no país e no mundo. Observa-se que, tanto nos países desenvolvidos quanto nos subdesenvolvidos, desde os anos 80, o segmento vem crescendo e ficando cada vez mais representativo nas economias, assim nota-se que as MPEs não só no Brasil, mas em grande parte dos países do globo, são responsáveis por significativa parcela da geração de emprego e renda nestas economias.

---

<sup>1</sup> Existem várias formas de conceituação de Micro e Pequenas Empresas, sendo as mais tradicionais definidas pelas Receita Federal e pelo SEBRAE. As principais definições serão apresentadas na seqüência do trabalho.

<sup>2</sup> O BDMG é um Banco de Desenvolvimento mantido pelo estado de Minas Gerais, com o objetivo de promover o desenvolvimento econômico e social do Estado através de incentivo creditício a diversos setores da economia.

O presente trabalho buscará mostrar o quanto este segmento é importante na economia nacional e para tal observa-se uma grande divulgação, principalmente de órgãos governamentais de políticas e sistemas de apoio às MPEs, especialmente no que tange a políticas de crédito. O que buscamos discutir é se efetivamente tais apoios estão chegando as MPEs, focando a questão do crédito nas empresas do estado de Minas Gerais.

Este trabalho também objetiva apresentar as principais políticas voltadas as MPEs, a partir de uma perspectiva prática, ou seja, analisar as proposições e discursos dos agentes financeiros e órgãos governamentais versus a realidade do crédito nacional, principalmente no estado de Minas Gerais. Sabe-se que o discurso dos agentes financeiros, governo federal e estadual, conforme será apresentado, é de sistemático apoio ao acesso do crédito por parte das micro e pequenas empresas, mas apresentaremos dados estatísticos demonstrando o que é este “efetivo” apoio ao segmento.

Sabemos que os problemas das MPEs não estão ligados exclusivamente ao acesso ao crédito, há outros grandes problemas como a falta de orientação e capacitação do empreendedores, falta 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.

O trabalho primeiramente apresenta as características das micro e pequenas empresas no âmbito nacional e no estado de Minas Gerais e discute a questão do crédito em nível federal. No segundo capítulo destacam-se as principais linhas de crédito ofertadas em nível nacional e no estado de Minas Gerais, apresentando processos e exigências para que as MPEs tenham acesso às mesmas. Também são apresentados os fundos de aval e sua real importância na solicitação, aprovação e acesso das MPEs ao crédito.

Por fim, apresenta-se no capítulo 3 um estudo das linhas de crédito de Minas Gerais com ênfase no BDMG, apresentado os resultados obtidos pelas principais linhas voltadas às MPEs na década de 90 e anos 2000 e 2001, com apresentação de alguns dados estatísticos.

Neste trabalho analisaremos mais detalhadamente o desempenho das políticas de financiamento as MPEs conforme dados fornecidos pelos agentes financeiros e os resultados econômicos gerados, tais como: geração de desenvolvimento, empregos e renda no país e, especialmente, no estado de Minas Gerais.

# CAPITULO 1 – A Participação das Micro e Pequenas Empresas no Brasil

## 1.1 – A Importância das Pequenas e Médias Empresas

O segmento das PMEs (pequenas e médias empresas) é reconhecido mundialmente pelo seu potencial de geração de empregos, renda e de exportações. Em vários países o apoio ao desenvolvimento de pequenos empreendimentos engloba uma série de ações que, tradicionalmente, são incluídas nas políticas ativas de emprego, ou seja, aquelas políticas direcionadas a atuar sobre o desemprego para gerar maior nível de ocupação. O apoio aos pequenos empreendimentos, sejam implementados por trabalhadores autônomos, cooperativas ou pequenas firmas do setor formal ou informal, foi observado nos países da OCDE (Organização de Cooperação para o Desenvolvimento Econômico), especialmente na Europa continental, a partir da crise do emprego dos anos 80, como um setor com grande potencial de geração de emprego e renda. Em conjunto com a formação e reciclagem profissional, o incentivo ao crescimento dos pequenos empreendimentos integra hoje o menu corriqueiro em matéria de políticas de emprego em diversos países.

No contexto atual de intensas transformações da economia mundial, são claros os efeitos sobre as PMEs, seja em termos de novas oportunidades de mercado, seja em termos de restrições à sua continuidade. A competitividade das PMEs e sua tradicional caracterização de absorvedora de mão-de-obra, tendem a atrelar-se cada vez mais, tendendo a ocupar posições de subordinação e dependência nas cadeias de relações interempresas (Souza, 2001).

Relatório recente da OCDE (2000) mostra a importância que as pequenas e médias empresas apresentam na economia em geração de emprego e renda dos países membros:

“Small and medium-sized enterprise (SME) over 95% of enterprises in the OECD area are SME, which account for 60% -70% of jobs in most countries.” (OCDE,2000:07)

O quadro 1 apresenta dados sobre a importância das PMEs<sup>3</sup> na geração de emprego e renda nos países membros. A partir desses dados, poderemos visualizar melhor em que medida essas unidades de produção podem contribuir para elevar a renda e a ocupação.

---

<sup>3</sup> Para classificação de porte, a OCDE define que até 10 funcionários é uma micro empresa, de 10 a 99 pequena empresa, de 100 a 499 média e acima de 500 funcionários grande empresa. Assim, PMEs são empresas com até 500 funcionários. Alguns países membros da OCDE classificam o porte como grande acima de 250 funcionários, que é o caso de: Alemanha, Dinamarca, Irlanda, Holanda, Portugal e Espanha.

QUADRO 1 - Indicadores de Participação das PME — OCDE

Países	Participação das Micro Empresas no Total de Empresas (%)	Participação das PMEs no Total de Empresas (%)	Participação das PMEs no Emprego (%)	Contribuição das PMEs ao PIB (%)
Austrália	n.d.	96,0	45,0	23,0
Bélgica	n.d.	99,7	72,0	n.d.
Canadá	93,2	99,8	60,0	57,2
Dinamarca	89,5	98,8	77,8	56,7
Finlândia	n.d.	99,5	52,6	n.d.
França	96,6	99,9	69,0	61,8
Alemanha	87,8	99,7	65,7	34,9
Grécia	n.d.	99,5	73,8	27,1
Irlanda	85,1	99,2	85,6	40,0
Itália	n.d.	99,7	48,96	40,5
Japão	n.d.	99,5	73,8	57,0
Holanda	89,4	99,8	57,0	50,0
Portugal	93,32	99,0	79,0	66,0
Espanha	94,76	99,5	63,7	64,3
Suécia	95,6	99,8	56,0	n.d.
Suíça	94,5	99,0	79,3	n.d.
Inglaterra	n.d.	99,9	67,2	30,3
Estados Unidos	89,54	99,7	53,7	48,0

Fonte: OCDE (1996).

Obs.: Dados correspondentes a 1991, exceto Espanha e Irlanda (1989); Dinamarca (1992); Alemanha, Grécia e Itália (1988); Japão (1992); e Holanda e França (1990).

Segundo dados da OCDE (2000), a maior participação das PMEs no emprego dos países membros pode ser observada no comércio varejista e nos serviços pessoais. Contrariamente, as menores participações apresentam-se na indústria extrativa mineral e no setor de transportes e comunicações. Esses últimos dados parecem coincidir com o intuitivamente esperado: em certos espaços do setor terciário, tradicionalmente mais intensivos em trabalho, predominam as pequenas unidades de produção.

Em termos de estrutura produtiva, as PMEs constituem a absoluta maioria das firmas desses países — variam de 96% (Austrália) até 99,9% (França e Inglaterra). Essa importância em termos de unidades produtivas (empresas) cai acentuadamente quando observamos a contribuição das PMEs ao emprego total e ao PIB. Em termos de emprego total, verificamos a maior contribuição na Irlanda (85,6%) e a menor taxa é observada na Austrália (45%). Em termos de contribuição ao PIB, a perda de importância é ainda maior: máximo de 66%, em Portugal, e mínimo de 23%, na Austrália (quadro 1). Desse modo, apesar de constituir a imensa maioria das firmas (mais de 99%, em média), a contribuição à geração de renda e

emprego é mais modesta, fato que sugere produtividade menor do que a das grandes unidades, mas, se analisada em um contexto macroeconômico, é um setor de fundamental importância.

Em seu estudo sobre as PMEs, Sengenberger e Loveman (1990) analisam a participação no emprego por tamanho da empresa em séries temporais para a indústria, onde constatam que países como Japão, Estados Unidos, França, Alemanha, Reino Unido, Suíça e Itália entre os anos de 1972 a 1983 apresentam um aumento significativo da participação deste segmento na geração do emprego. A análise deste estudo, em conjunto com os dados apresentados indica que, em termos evolutivos, as PMEs têm ampliado significativamente sua participação na geração de empregos, em detrimento das grandes empresas.

Verifica-se que em 1995 existiam na União Européia (UE) cerca de 18,5 milhões de PMEs (99,8% do total de empreendimentos) que geravam 2/3 de todo o emprego na região e 55% do faturamento total das empresas, o que expressa a relevância dessas empresas na estrutura produtiva dos diversos países constituintes da UE. A relevância é confirmada quando se observa a participação das PMEs na estrutura produtiva de países selecionados da Europa. No Reino Unido, por exemplo, dos cerca de 3,7 milhões de negócios 99% empregam menos de 50 pessoas. Essas empresas são responsáveis por 46% do emprego não governamental. Em 1999, mais de 450 mil pessoas começaram seus próprios negócios ou se tornaram autônomos. Estima-se que das quase 300 mil empresas escocesas, mais de 98% são pequenas (menos de 50 empregados), respondendo por 46% do emprego (OCDE, 2000).

Ainda no que se refere aos países membros da OCDE, as empresas de micro, pequeno e médio porte estão presentes majoritariamente nos setores de serviços e manufatura, chegando próximo de 99% nos EUA, União Européia e Japão, aparecendo com maior destaque em atividades como: construção, comércio por atacado e varejo, hotéis e restaurantes. É crescentemente visível também a participação deste segmento em serviços associados a setores de alta tecnologia, como o desenvolvimento de *software* e processamento de informações, pesquisa e desenvolvimento e ensaios técnicos.

Segundo relatório da OCDE (2000), as empresas de menor porte enfrentam uma série de restrições conjunturais e estruturais à sua permanência continuada no mercado, o que conduz a uma elevada rotatividade (natalidade e mortalidade) das unidades de pequeno capital. É especialmente acentuada a alta mortalidade das empresas nos primeiros 5 anos de existência; menos da metade sobrevive e adquire certo volume de negócio. A inegável importância para a estrutura econômica e as fragilidades inerentes ao pequeno capital justificam a atuação dos governos, não para proteger indiscriminadamente, mas para

fomentar e apoiar o desenvolvimento dessas empresas como parte integrante da economia de seus países.

Ramos (1998) observa, em estudo sobre a América Latina, que a preocupação com a viabilidade das pequenas unidades de produção é muito importante, pois integra o elenco de medidas de apoio ao denominado setor informal — segmento do mercado de trabalho que sempre concentrou parcela significativa da população ativa nessas regiões<sup>4</sup>.

Outro ponto de destaque é o potencial exportador do segmento, a título de ilustração as exportações das PME's japonesas (definida com até 300 funcionários) em 1986 representavam cerca de 13% do total exportado (MITI, 1987 citado por Botelho, 1999:135). Já na Coreia do Sul, entre 1989 e 1991 as exportações (também definida com até 300 funcionários) foram em média, 41% das exportações totais (Baek, 1993 citado por Botelho, 1999:135). No final dos anos 90 observa-se que na Itália existiam cerca de 200 mil empresas exportadoras, das quais 165 mil eram de pequeno ou médio porte, na União Européia, as pequenas e médias empresas são responsáveis por 61% das exportações; na Espanha, 44% e na Itália, 38% (OCDE, 2001).

Em suma, as PME's tanto nos países da OCDE quanto na América Latina, são de grande importância para suas economias no que tange à geração de emprego e renda, mas observa-se várias dificuldades para a sua sobrevivência no mercado devido às debilidades estruturais do pequeno capital.

## **1.2 O Segmento das Micro e Pequenas Empresas no Brasil e as Mudanças Recentes<sup>5</sup>**

A ruptura do padrão de acumulação dominante na primeira metade dos anos 70<sup>6</sup> na América Latina e os seus desdobramentos (desequilíbrio das contas externas, crise fiscal, aceleração da inflação, dentre outros), resultaram na submissão de vários países da região aos ditames do receituário preconizado pelo Fundo Monetário Internacional e Banco Mundial

---

<sup>4</sup> Quanto à questão do emprego, Samuelson (1997) observa uma progressiva deterioração, na medida em que se verifica que cerca de 56% do total de empregos existentes nos centros urbanos da América Latina estão no setor informal, o que é agravado pelo fato de que para dez novas vagas de emprego que surgem nestes centros, oito estão no setor informal. Ainda segundo esta fonte, pesquisa feita pela OIT nas principais cidades latino-americanas em fins de 1995 apurou que de 75% a 80% dos postos do setor informal são ocupados por pessoas de baixa renda.

<sup>5</sup> A análise que será empreendida neste trabalho considerará, em especial, as MPEs (micro e pequenas empresas), dado que são o conjunto de empresas apoiadas pela principal instituição de apoio a este segmento no Brasil (SEBRAE) e também as enquadradas no sistema tributário especial de Minas Gerais (MICROGERAES).

para o refinanciamento da dívida externa e a conseqüente recuperação da confiança por parte do capital externo (aporte de novos investimentos).

Associado ao receituário característico destas instituições (ajuste fiscal, ancoragem cambial e políticas monetárias restritivas vinculadas à elevação da taxa de juros interna) para situações deste gênero, foram incorporadas novas políticas recomendadas aos países para o sucesso da política de estabilização. Consubstanciadas na doutrina do neoliberalismo, o FMI e o Banco Mundial propugnavam mudanças estruturais nas economias dos países periféricos. A seqüência dessas medidas preconizadas pelo “Consenso de Washington”, associadas ao inevitável processo de globalização da economia, resultou em condições bastante adversas para a geração de emprego. No caso brasileiro, segundo análise feita por Mattoso<sup>7</sup>:

“(...) a ampliação do desemprego e da precarização das condições de trabalho têm como pano de fundo:

- a) a forma passiva da inserção da economia nacional (que vem favorecendo a ruptura da estrutura produtiva);
- b) a desregulação (que favoreceu uma reestruturação produtiva predatória com o fim das câmaras setoriais e de políticas industriais e agrícolas);
- c) as políticas macroeconômicas ancoradas na sobrevalorização da moeda e em elevados juros (criando ainda maiores dificuldades à competitividade nacional) ”.

Uma das evidências mais significativas desta afirmação é dada pelo acelerado processo de reestruturação de vários importantes grupos empresariais, com o objetivo de adequarem-se aos padrões de concorrência globalizada. Levantamento feito pela revista Exame junto a 20 empresas de grande porte do Brasil, constatou que houve enxugamento de seus quadros de pessoal no período 1990/94, e apontou a demissão de cerca de 170 mil funcionários, a maioria expressiva ao nível de gerência e de trabalhadores especializados. Botelho & Camargo (2002) analisam em seu estudo a tendência de redução dos postos de trabalho do setor industrial, e um novo direcionamento desta força de trabalho para o setor terciário, onde relatam que:

---

<sup>6</sup> Segundo Gremaud *et alli* (1999), a primeira metade da década de 70 caracterizou-se pelas maiores taxas de crescimento do PIB na história recente do Brasil, com relativa estabilidade dos preços, período denominado “Milagre Econômico”.

“Entre os anos de 1990 e 1999, cerca de 1.000.000 de postos de trabalho foram fechados na indústria brasileira. Considerando-se que foram gerados nesse período em torno de 1.800.000 empregos no total da estrutura produtiva, verificou-se uma diminuição da participação relativa da indústria e uma ampliação da participação dos setores comércio e serviços, onde pode-se destacar que tais mudanças deveram-se, em grande medida, à ampliação do processo de externalização de atividades (“terceirização”) por parte das empresas industriais como uma das estratégias para a redução de custos, o que determinou mudanças importantes intra-indústria – com o aumento da participação das empresas de pequeno porte no total de estabelecimentos e na geração de empregos – e entre os setores – com a ampliação da participação do setor de serviços na estrutura produtiva.” (Botelho & Camargo, 2002:06)

Como observado, parte desta mão de obra acaba por ser absorvida através de serviços terceirizados ou empreendendo em pequenos negócios. Souza *et alli* (1997) relatam que, em busca de redução de custos, muitas grandes empresas passaram a terceirizar atividades, mantendo, no entanto, o controle do empreendimento, dado a elevada participação nos mercados e o maior poder econômico das grandes empresas. Como resultado deste processo têm-se a criação de novas MPEs, principalmente na área de serviços.

No setor de comércio e serviços, principalmente após a implementação do Plano Real em 1994, há um grande crescimento na sua participação na geração de emprego, ou seja, uma transferência do pessoal ocupado do setor industrial para outros setores (tabela 1).

**Tabela 1 – Pessoal ocupado por setor de atividade (Brasil – 1990/1999)**

	1990		1993		1997		1999	
<b>Indústria</b>	5.918.703	25,51	5.197.399	22,44	5.141.637	21,33	5.014.367	20,06
<b>Construção civil</b>	959.341	4,14	890.334	3,84	1.162.045	4,82	1.047.891	4,19
<b>Comércio</b>	2.979.260	12,84	2.732.735	11,80	3.668.782	15,22	3.937.911	15,76
<b>Serviços</b>	11.728.902	50,56	10.673.102	46,07	13.104.067	45,36	13.955.693	55,84
<b>Agropecuária</b>	372.960	1,61	506.334	2,19	997.892	4,14	1.035.374	4,14
<b>Outros/ignorados</b>	1.239.490	5,34	3.165.123	13,66	30.005	0,12	2.029	0,01
<b>Total</b>	23.198.656	100,00	23.165.027	100,00	24.104.428	100,00	24.993.265	100,00

Fonte: RAIS/MTE (apud Botelho & Camargo, 2001)

De acordo com dados da RAIS/MTE as MPEs são cada vez mais responsáveis pela absorção da mão de obra descartada pelas empresas de porte médio e grande. Segundo Souza & Bacic (2000:17):

<sup>7</sup> Texto retirado de reportagem do jornal Folha de São Paulo, Caderno Mais! 03/03/1996.



“ Pode-se afirmar a partir da análise dos dados da RAIS que os estabelecimentos de menor porte estão ganhando importância acelerada na geração de emprego e são – segundo os dados de 1997 - a principal fonte de geração de emprego no Brasil. De fato, essa evolução aparentemente surpreendente expressa, em grande medida, as mudanças que marcaram a dinâmica do período recente da economia brasileira e seus reflexos sobre o tecido produtivo.”

Em que pese o aspecto do crescimento da terceirização com relação ao processo de reestruturação das empresas, é preciso considerar que:

- A lógica do processo de reestruturação está centrada na diminuição de custos mediante a adoção de novas tecnologias e sistemas poupadores de mão-de-obra, o que limita o alcance da terceirização enquanto fator de compensação desta significativa redução do emprego;
- Com a terceirização, os gerentes e trabalhadores qualificados demitidos pelas empresas têm em geral uma redução real de seus vencimentos, dado que nesta nova situação (a de funcionários /empresários terceirizados) não conseguem manter os salários indiretos (assistência médica, seguro saúde, seguro de vida, etc.) percebidos em seus empregos de origem.

Pesquisa realizada pelo BNDES/CNI/SEBRAE (1996) mostra que a estratégia da terceirização difundiu-se entre todos os segmentos de empresas, em especial, entre as de maior porte, onde 33% das empresas praticavam a terceirização em médio e alto grau, enquanto para as pequenas e médias esse percentual cai para 23% e 31%, respectivamente.

Verifica-se, portanto, que o processo competitivo vivenciado pelas grandes empresas força as mesmas a buscar soluções para manter sua rentabilidade, o que determina a criação de novos campos de atuação para as micro e pequenas empresas.

Segundo o SEBRAE (1999), com base em informações do IBGE (1994)<sup>8</sup>, o Brasil apresentava, aproximadamente, 4,9 milhões de micro e pequenas empresas. Este segmento, segundo dados do Instituto, é responsável por 40% do total da mão-de-obra ocupada no país. As micro empresas representam no Brasil, em média, 54,3% do total de empresas constituídas e absorvem 22,87% da mão de obra. Cabe destacar que, conforme tabela 2, anualmente há a

---

<sup>8</sup> O IBGE não faz a classificação das micro ou pequenas empresas nacionais. Nesse estudo, o SEBRAE através de dados do IBGE e com base no seu padrão de classificação (por número de funcionários), classificou as informações colhidas pelo Instituto.

constituição de aproximadamente 495.000 empresas. A criação de estabelecimentos é em geral uma dinâmica desejável, na medida que permite gerar novos empregos, oportunidades de desenvolvimento social e contribui para o aumento da competitividade e da eficiência econômica.

**Tabela 2 – Constituição de Empresas e de Micro Empresas – Brasil - (1990 a 1999)**

<b>Período</b>	<b>Empresas<sup>1</sup></b>	<b>Micro Empresas</b>	<b>% ME</b>
1990	526.757	342.853	65,09%
1991	498.493	327.681	65,73%
1992	430.665	283.976	65,94%
1993	497.204	239.139	48,10%
1994	511.772	193.946	37,90%
1995	519.487	245.064	47,17%
1996	482.692	242.412	50,22%
1997	533.221	239.459	44,91%
1998	467.128	287.423	61,53%
1999	475.005	267.525	56,32%
<b>Total</b>	<b>4.942.424</b>	<b>2.669.478</b>	<b>54,01%</b>

Fonte: SEBRAE (2001), elaborado a partir de dados do DNRC - Departamento Nacional de Registro do Comércio.

(1) Dados parciais, no que se refere aos estados de São Paulo (1994 a 1998), Rio de Janeiro (1994 a 1998), Paraná (1994 a 1997) e Santa Catarina (out/94).

No que se refere à absorção de mão de obra, como observado nos países da OCDE, as MPEs do Brasil também absorvem grande parte dos trabalhadores empregados. Souza (2001) relata que dos 5.918.713 trabalhadores empregados na indústria em 1990, aproximadamente 33% encontravam-se em MPEs; já em 1999, 46% do total de 5.014.367 trabalhadores empregavam-se em MPEs no país, percentual que expressa a citada transferência da mão de obra das médias e grandes empresas para as MPEs.

Frente ao volume de natalidade, há também que se considerar a problemática da mortalidade das empresas. O quadro de elevada mortalidade é indicado por pesquisa do SEBRAE (2001) e confirmado por informações do Ministério do Trabalho e Emprego (MTE), de que do total de empresas constituídas formalmente no Brasil são efetivamente acrescidas no total do número de firmas<sup>9</sup> uma variação líquida de natalidade da ordem de 5 a 8% ao ano.

<sup>9</sup> Para sabermos o número de empresas que foram acrescidas em um ano tem-se que somar ao total de empresas já constituídas o número de novas empresas abertas no exercício menos o total de empresas que encerraram suas atividades.

TABELA 3 – Criação e Fechamento de Firms no Brasil – 1995/1997

	Micro (0-19)	Pequenas (20-99)	Médias (100-499)	Grandes (500 +)	Total
<b>Número de Firms em Dez/95</b>	<b>1.626.982</b>	<b>112.342</b>	<b>25.176</b>	<b>5.016</b>	<b>1.769.516</b>
Natalidade em 96	339.208	8.832	1.403	205	349.648
Mortalidade em 96	-269.106	-4.593	-913	-164	-274.776
Varição Líquida em 96	70.102	4.239	490	41	74.872
<b>Número de Firms em Dez/96</b>	<b>1.697.084</b>	<b>116.581</b>	<b>25.666</b>	<b>5.057</b>	<b>1.844.388</b>
Natalidade em 97	552.469	11.330	1.635	237	565.671
Mortalidade em 97	-429.530	-10.458	-1.567	-228	-441.783
Varição Líquida em 97	122.939	872	68	9	123.888
<b>Número de Firms em Dez/97</b>	<b>1.820.023</b>	<b>117.453</b>	<b>25.734</b>	<b>5.066</b>	<b>1.968.276</b>

Fonte: Najberg *et alli* (2000:11) (Elaborado a partir de dados do MTE).  
 Varição Líquida = natalidade - mortalidade

A utilização dos dados da RAIS (MTE) permitiram a Najberg *et alli* (2000) mostrar que cerca de 41% do número de estabelecimentos existentes em dezembro de 1997 não existiam 2 anos antes e que as MEs foram os principais agentes de mudança no conjunto de firmas brasileiras pois, dentre os estabelecimentos surgidos em 1996, 92% eram micro empresas, correspondendo a uma taxa de natalidade de 20,8%, enquanto a criação de novas grandes unidades foi de apenas 4%. A mortalidade das MEs foi também significativamente maior, chegando a 16,5% contra 3,2% no caso das grandes (tabela 3).

A problemática da elevada mortalidade no segmento das MPEs apresenta-se, portanto, como estrutural a este perfil de empresas. Steindl<sup>10</sup> já apresentava em seu trabalho clássico sobre a problemática do tamanho das empresas, a existência de uma correlação negativa entre a taxa de mortalidade e o tamanho das empresas, confirmada por uma pesquisa realizada em 1939 nos Estados Unidos da América.

Quanto ao potencial exportador das MPEs brasileiras, os resultados do segmento ainda se apresentam de forma tímida. Apesar do número de micro e pequenas empresas que exportam ter se ampliado na última década, a sua participação no valor bruto total exportado vem caindo (tabela 4).

<sup>10</sup> Steindl, 1990, publicação original de 1945.

**Tabela 4 - Número de Empresas Exportadoras e Valor Exportado Segundo o Tamanho da firma – 1990/2000**

(Em %)

Tamanho da Firma	1990		1991		1992		1993		1994		1995		1996		1997		1998		1999		2000	
	No (%)	\$ (%)	No (%)	\$ (%)	No (%)	\$ (%)	No (%)	\$ (%)	No (%)	\$ (%)	No (%)	\$ (%)	No (%)	\$ (%)	No (%)	\$ (%)	No (%)	\$ (%)	No (%)	\$ (%)	No (%)	\$ (%)
Micro	19,7	10,1	20,9	8,7	22,1	8,1	24,1	8,4	25,9	8,7	27	7,4	28,2	6,9	29,8	5,3	39,8	6,5	41,8	6,4	34,2	5,4
Pequena	19,7	7,9	21,6	9,2	24,7	9,3	25,7	10,7	27,1	11,6	26,9	9,4	27,6	9,1	28,7	10,4	29,4	8,7	29,3	8,5	29,5	7
Média	24,1	19,3	25,3	19,3	24,9	20,3	23,9	21,7	23,9	22,7	22,8	19,3	22,3	19,1	22	18	21,3	19,1	20,4	19	19,6	18,3
Grande	10,4	51,6	9,9	56,3	8,8	57,6	8,6	56,4	8,4	55,7	8,8	63	8,9	64,3	8,7	65,9	8,1	65,6	7,4	65,9	6,9	68,7
Não Classificado	26,2	11,1	22,3	6,5	19,6	4,7	17,7	2,8	14,6	1,2	14,5	1	13,1	0,6	10,9	0,5	1,4	0,1	1,1	0,2	9,8	0,7
<b>TOTAL</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados do Rais/MTE (1993, 1997, 1998, 1999 e 2000 [Preliminar]) e Cadastro do IBGE.

Conforme os dados da tabela 4, cada vez mais as MPEs nacionais buscam se adequar aos padrões de exigência internacionais a fim de explorar novos mercados, mas sua participação comparativamente às grandes empresas ainda é pequena em 1990, 43,8% das empresas que exportavam eram MPEs, já em 2000 63,7% são micro ou pequenas empresas. No que se relaciona à participação do segmento em valores exportados, em 1990 18% do valor bruto total exportado pelo Brasil era advindo das MPEs e, em 2000, esta participação é de apenas 12,4%.

Dentre os vários pontos de destaque do segmento na economia nacional, observa-se que as micro, pequenas e médias empresas, para se manterem no mercado, enfrentam muitas dificuldades, tais como: obter retorno a partir do valor que geram, possuir reduzido poder de compra, reduzida competitividade no mercado consumidor, acesso restrito ao oferecimento do produto ampliado (pacote completo de benefícios acoplado ao produto, tais como crédito, distribuição e etc.) e, ainda, a obtenção de empréstimos junto às instituições financeiras.

Os fatores limitantes do crescimento das MPEs podem ser internos e/ou externos. Os internos estão relacionados à gestão da empresa e os externos com aspectos mais gerais como, por exemplo, a política governamental.

Podemos citar como fator limitante interno das MPEs a própria administração. Normalmente, o empresário centraliza toda a atividade da empresa, não possui formação acadêmica, tem visão e preocupação imediatista, não investe em auto desenvolvimento e não dissocia o patrimônio pessoal do da empresa. Como fatores limitantes externos, destacam-se a dificuldade de obtenção de crédito, de investir em tecnologia, de participar das compras governamentais, de ter acesso às fontes de informação, as obrigações tributárias e jurídicas e a qualificação da mão-de-obra.

A avaliação das condições econômicas e seus impactos sobre o desempenho do empreendimento é um dos passos mais importantes nas decisões de investimento e, ao mesmo tempo, um dos menos considerados pelos pequenos empreendedores, tanto no momento de se decidir pelo início de uma empresa, quanto ao longo da vida do empreendimento. O argumento usual para tal descuido é que o empresário de pequenas empresas mal consegue dar conta da administração cotidiana da empresa e, assim, não pode se dedicar ao planejamento para um futuro que talvez nem exista para a empresa.

Segundo Souza e Coelho (2000), a falta de dedicação ao acompanhamento da economia e das decisões macroeconômicas pode conduzir a decisões inadequadas em gestão e do próprio produto/serviço definido para o investimento. O micro e pequeno empresário acaba por se tornar mais dependente de orientações de gerentes de bancos ou contadores para suas aplicações ou negociação de condições (juros e prazos) de operações financeiras. O recorrente argumento de que em uma economia até recentemente muito instável não há espaço para muito planejamento de longo prazo estratégico, tornando-o mesmo inútil, é indevido, até porque o planejamento, por sua própria natureza, não deve ser imutável. A constante revisão e atualização faz parte desse importante instrumento de gestão dos investimentos. O descuido com esses aspectos vem se revelando um erro fatal para muitas pequenas empresas pois que o planejamento para o futuro pode propiciar a identificação de oportunidades em seu nascedouro ou ainda em estado potencial. O planejamento, portanto, pode ser o caminho para uma mudança do posicionamento estratégico da empresa e, até mesmo, do setor.

O desempenho de uma empresa deve permitir a permanência continuada no mercado, taxa de retorno que permita a acumulação interna e que os custos e benefícios sejam contabilizados e compartilhados por todas as partes envolvidas. As partes envolvidas são, além dos investidores, empregados, fornecedores e compradores, o governo (nos três níveis), a comunidade local, a família dos empregados e todos aqueles que possam ser de alguma forma afetados pelo empreendimento como um resultado dos impactos sociais, econômicos ou ambientais. Note-se que as partes envolvidas também provocam impactos sobre o desempenho da empresa<sup>11</sup>, constituindo um complexo fluxo de interações de mão dupla.

---

<sup>11</sup> Penrose (1959:44), já citava o fato de que: "... a firma é uma instituição complexa que incide na vida social e econômica de várias maneiras, e que compreende atividades numerosas e diversas, que toma um grande número de decisões significativas influenciadas por variados e imprevisíveis desejos ou direcionamentos humanos, que na sua maioria são baseados em motivos racionais", ou seja, as pessoas buscam algum tipo de reconhecimento ou retorno, e para tal se arriscam e dedicam ao ideal do seu negócio instituído.

### 1.3 – As Micro e Pequenas Empresas no Estado de Minas Gerais

As MPEs têm importância crescente na economia nacional e na economia mineira, em particular. A maior importância desse segmento de empresas, como já apresentado, encontra-se sobretudo no seu potencial de geração de empregos.

Buscaremos fazer nesta seção uma apresentação geral sobre a participação das MPEs no Estado de Minas Gerais. Para tal, apresentaremos dados da importância das MPEs para a economia mineira no que se refere principalmente à dinâmica da geração de postos de trabalho.

Segundo o DNRC (Departamento Nacional de Registro do Comércio), entre os anos de 1994 e 1999, foram criadas no Brasil, em média, 495.000 empresas ao ano, sendo que aproximadamente 54% são micro empresas (tabela 2). No mesmo período, no estado de Minas Gerais houve uma abertura em média anual de 54.000 empresas.

**TABELA 5 – Empresas Constituídas em Minas Gerais**

Período	Minas Gerais		
	Total de Empresas Constituídas	Microempresas Constituídas <sup>1</sup>	Participação das microempresas no total de empresas constituídas (%)
Ano			
1994	54.951	23.797	43,31
1995	57.316	48.708	84,98
1996	53.562	46.908	87,58
1997	58.235	49.840	85,58
1998	52.460	48.576	92,60
1999	52.142	35.799	68,66
<b>Média</b>	<b>54.778</b>	<b>42.271</b>	<b>77,12</b>

(1) O conceito de microempresa é estabelecido pela lei do SIMPLES

Fonte: DNRC – Departamento Nacional de Registro do Comércio e compilação pelo SEBRAE-MG.

As MPEs são grandes geradoras de emprego e renda em nível mundial. No Brasil, segundo dados da RAIS, no período de 1995 a 2000 as empresas de 100 ou mais funcionários criaram apenas 88.100 novos empregos, enquanto no mesmo período as empresas com até 100 empregados criaram 1,9 milhões de novos postos de trabalho, ou seja, o crescimento do emprego nas MPEs foi de 19,2% e nas médias e grandes empresas de 0,6%.

Segundo Botelho e Camargo (2002), o fenômeno da ampliação da participação das MPEs na geração de empregos também se verifica no estado de Minas Gerais. Em 1990, 38,1% dos

postos de trabalho encontravam-se nas MPEs, e, no ano de 2000, 52,2% dos trabalhadores encontravam-se empregados em empresas de pequeno porte nesse Estado (crescimento de 37% na participação das MPEs na geração de empregos ao longo desses 10 anos).

Os dados da tabela 6 permitem observar a evolução da participação das MPEs na geração de emprego no estado de Minas Gerais.

**Tabela 6 – Evolução do número de estabelecimentos e empregados segundo o tamanho da firma (Minas Gerais – 1990/2000)**

	1990		1993		1997		2000	
	Estab	Empr	Estab	Empr	Estab	Empr	Estab	Empr
<b>0 empregado</b>	2.629	-	2.859	-	3.454	-	3.518	-
<b>De 1 a 4</b>	12.102	23.103	11.707	21.487	13.999	27.597	15.207	30.504
<b>De 5 a 9</b>	4.265	26.119	3.875	23.535	5.681	34.735	6.290	38.818
<b>De 10 a 19</b>	2.632	32.831	2.472	31.032	3.474	43.600	4.174	52.608
<b>De 20 a 49</b>	1.812	50.188	1.622	45.232	2.308	63.258	2.736	76.383
<b>De 50 a 99</b>	600	38.029	642	40.628	865	54.591	922	58.193
<b>De 100 a 249</b>	463	65.714	399	55.880	509	69.195	535	76.245
<b>De 250 a 499</b>	187	59.462	186	57.054	191	58.676	188	60.011
<b>De 500 a 999</b>	85	51.57	73	48.223	76	45.561	64	37.474
<b>1000 ou mais</b>	51	99.499	43	88.183	35	81.188	32	61.040
<b>Total</b>	24.826	446.502	23.878	411.254	30.592	478.401	33.666	491.276

Fonte: RAIS/MTE (apud Botelho e Camargo, 2002)

Observa-se uma migração dos empregos das empresas que tinham em seu quadro de funcionários mais de 500 pessoas para um perfil de empresa que absorve até 50 funcionários, ou seja, as MPEs como grande geradoras de emprego na última década.

Observa-se, segundo dados do IBGE (tabela 7), que o setor serviços tanto no Brasil quanto em Minas Gerais é o que mais gera empregos, dado que 40,29% das pessoas ocupadas no Brasil e 38,9% do estado de Minas Gerais trabalham neste setor.

**Tabela 7 – Pessoas ocupadas por setor de atividade econômica – Brasil e Minas Gerais**

Pessoas Ocupadas	Brasil		MG	
	Nº	%	Nº	%
Indústria	13.864.789	20	1.628.230	20,83
Serviços (1)	27.937.096	40,29	3.040.620	38,9
Agricultura	16.770.675	24,19	2.123.865	27,17
Outras Atividades	10.758.947	15,52	1.023.221	13,09
<b>Total</b>	<b>69.331.507</b>	<b>100</b>	<b>7.815.936</b>	<b>100</b>

Fonte: IBGE/ PNAD - Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios – 1997

(1) Inclui comércio de mercadorias, prestação de serviços, serviços auxiliares da atividade econômica e transporte/comunicação.

Fazendo um paralelo entre geração de emprego pelo porte das empresas e pessoas ocupadas por atividade, observados nas tabelas 6 e 7, podemos concluir que entre 1990 e 2000

a participação de estabelecimentos com até 100 funcionários se manteve entre 96,5% a 98% do total de estabelecimentos do estado. A análise das pessoas ocupadas por setor indica que a maioria dos empregos são da área do comércio e serviços, ou seja, podemos deduzir que a maior parte das empresas de Minas Gerais são MPEs e atuam em maior concentração no setor comercial ou prestador de serviços gerando a maioria dos empregos.

O estado de Minas Gerais é responsável por cerca de 13,02% do total de empresas constituídas no Brasil, sendo que, segundo dados da IBGE (1994), a participação das MEs de Minas Gerais no Brasil é da ordem de 12,4% e das pequenas empresas 10,4%.

### Quadro 2 – Participação de Minas Gerais em Relação ao Brasil no Número de Empresas, Pessoal Ocupado e Salários

Especificação	MG/BR (%)
Empresas Totais	13,02
Micro empresas	12,4
Empresas de Pequeno Porte	10,4
Pessoal Ocupado*	10,21
Salários, retiradas, e outras remunerações*	7,87

(\*) Com base no critério de número total de estabelecimentos (unidades locais)  
Fonte: IBGE/ Estrutura Produtiva Empresarial Brasileira - 1994

Um dos pontos de destaque em Minas Gerais é o fato de que 77,12% em média das empresas constituídas são micro empresas (tabela 5), o que é uma média maior que a nacional observada na tabela 2, onde no Brasil das empresas constituídas aproximadamente 54% são MEs.

Apesar do elevado número de empresas constituídas, a taxa de mortalidade também é elevada. Conforme pesquisa realizada pelo SEBRAE-MG, através do estudo dos fatores condicionantes da mortalidade das empresas (1998), concluiu-se que entre 30% e 40% das empresas mineiras “morrem” antes de completar um ano de vida e de 40% a 50% não completam o segundo ano (quadro 3).

### Quadro 3 - Mortalidade das Micro e Pequenas empresas – Minas Gerais

Período	Mortalidade (%)
Primeiro Ano	36%
Segundo Ano	47%

Fonte: SEBRAE (1998)

Apesar de ser alta a natalidade das empresas é também alta a mortalidade. A investigação dos motivos desta mortalidade pelo SEBRAE-MG (1998) indicam que a principal causa é a



dificuldade para se ter acesso a capital de giro (crédito), ou seja, cerca de 26% dos negócios que encerraram suas atividades em Minas Gerais tiveram com principal motivo a falta de capital de giro (quadro 4).

**QUADRO 4 - Causas do Insucesso Empresarial – Minas Gerais**

Motivo (*)	Participação (%)
Falta de Capital de Giro	26,3
Falta de Clientes (vendas)	21,1
Carga Tributária Elevada	17,5
Recessão Econômica	14,0
Maus pagadores (Inadimplência)	12,3
Concorrência predatória	10,5
Problemas Financeiros	8,8
Falta de Crédito	7,0
Ponto Inadequado	5,3
Falta de Mão-de-obra Qualificada	5,3
Instalações inadequadas	3,5
Falta de Conhecimentos Gerenciais	3,5
Outros	28,1

Fonte: SEBRAE (1998)

\* Permitiu-se múltiplas respostas

Mas o que leva o micro e pequeno empresário fechar suas portas por falta de capital de giro? Se observarmos que a falta de clientes, carga tributária elevada e recessão econômica são os 3 principais itens após a questão de falta de capital de giro, podemos inferir que, para se buscar soluções no que tange a redução da taxa de mortalidade deste segmento, um dos principais destaques dados pelo SEBRAE (1998) é o fato dos empreendedores terem um baixo ou nenhum instrumento de planejamento, baixa capacitação, baixo investimento em tecnologia e trabalharem com margens de lucro achatadas que acabam por levar as MPEs a necessidade de capital de giro devido ao seus altos custos, grandes prazos para recebimento e o fato de algumas vezes trabalharem e não atingirem seu ponto de equilíbrio financeiro.

Outro ponto importante é o fato de que os dois principais problemas citados no quadro 4 estão, apenas parcialmente, dentro da esfera de competência da empresa. Para evitá-los seria necessário, entre outras coisas, uma boa gestão financeira e uma estratégia agressiva de vendas caso exista espaço no mercado para o desenvolvimento do negócio.

Outro fato interessante pode ser observado nas respostas à pesquisa que aparecem no quadro 5, onde as dificuldades enfrentadas na condução dos negócios é bastante semelhante entre as empresas de sucesso e as extintas. Mais uma vez, o ponto de destaque é a falta de capital de giro tanto nas empresas de sucesso quanto nas extintas. A falta de capital de giro pode ter como embrião vários fatores como a falta de planejamento, a inadimplência, prazos

alongados de recebimento, prazos curtos de pagamento a fornecedores e outros, mas é de se supor que se as MPEs obtiverem apoio creditício e de orientação gerencial, principalmente na fase inicial, pode-se conseguir reduzir as altas taxas de mortalidade verificadas atualmente.

**QUADRO 5 – Principais Dificuldades na Condução do Negócio no Primeiro Ano de Vida – Minas Gerais**

Principais Dificuldades (*)	Empresas de Sucesso (%)	Empresas Extintas (%)
Falta de capital de giro	35,6	32,5
Concorrência	28,2	22,9
Carga tributária elevada	28,2	25,3
Maus pagadores (inadimplência)	20,7	19,3
Falta de crédito	16,0	12,1
Falta de clientes	11,2	26,5
Problemas financeiros	8,5	6,0
Recessão econômica do país	5,3	4,8
Falta de mão-de-obra qualificada	4,8	4,8
Falta de conhecimentos gerenciais	2,7	2,4
Instalações inadequadas	1,1	0,0
Ponto inadequado	1,1	3,6
Fiscalização	1,1	0,0
Outras	17,0	15,7

Fonte: SEBRAE (1998) / Permitiu-se múltiplas respostas.

A pesquisa do SEBRAE (1998) indicou que as empresas de sucesso, em grande parte, têm como empresário aquele que tem maior escolaridade, ou seja, que tem mais informação e melhor noção da realidade empresarial (quadro 6). Reportagem do jornal Gazeta Mercantil (1999) também trata deste tema, ao indicar o quanto a falta de capacitação de empreendedores acaba por trazer insucesso aos negócios, pois sem conhecimentos mínimos de gestão e do ramo de atividade do negócio, o empreendedor acaba por cometer vários erros que seriam relativamente banais e tendo, assim, um processo de aprendizado lento que proporciona maiores custos ou até inviabiliza o empreendimento.

A alta mortalidade de pequenas empresas está em grande parte ligada ao descuido ou a impossibilidade quanto à uma análise da viabilidade do empreendimento e de suas reais exigências de capital fixo e, especialmente, de capital de giro. No início, a empresa não tem grande possibilidade de acesso a créditos, sejam bancários, sejam de fornecedores, necessitando em peso de capital de giro. Assim, prever uma certa quantia para suportar, com recursos próprios os primeiros meses do novo negócio pode representar a diferença entre uma pequena empresa bem sucedida ou mais uma das que irão engrossar as estatísticas sobre o alto índice de mortalidade.

### QUADRO 6 - Escolaridade dos Micro e Pequenos Empreendedores – Minas Gerais

ESCOLARIDADE Empresários (MG)	Empresas de Sucesso (%)	Empresas Extintas (%)
Analfabeto / primário incompleto	4,4	14,6
Primário completo / ginásial incompleto	15,1	20,7
Ginásial completo/colegial incompleto	17,6	17,1
Colegial completo/superior incompleto	32,1	28,1
Superior/pós-graduação	30,8	19,5
TOTAL	100,0	100,0

Fonte: SEBRAE-MG (1998)

A partir das informações apresentadas, o objetivo central deste trabalho é a discussão da problemática do acesso ao crédito das MPEs. O capítulo 2 apresenta uma situação geral do crédito a MPEs no Brasil, onde é dada ênfase às principais linhas de crédito e fundos de avais disponíveis no Brasil e seus resultados, enquanto no capítulo 3 discute-se o financiamento às MPEs de Minas Gerais, com foco no papel do BDMG como agente de fomento para este segmento, apresentando seu desempenho e analisando seus resultados.

#### 1.4 Os sistemas de enquadramento das Micro e Pequenas Empresas no Brasil

É possível identificar diversas formas de enquadramento das MPEs no Brasil por órgãos públicos e privados, que tentam responder às deliberações mais gerais colocadas pela Constituição Federal e pelo estatuto da ME e da EPP. Nos termos dos artigos 170 a 179 da Constituição Federal Brasileira de 1988, é assegurado às micro empresas e às empresas de pequeno porte do Brasil tratamento jurídico diferenciado e simplificado nos campos administrativo, tributário, previdenciário, trabalhista, creditício e de desenvolvimento empresarial.

Bonelli (2001) destaca que o progressivo reconhecimento da importância econômica das MPEs ganhou mais destaque no Brasil quando da promulgação da Lei nº 9.841, de 5 de outubro de 1999, que instituiu o Estatuto da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte, dispondo sobre o “tratamento jurídico diferenciado, simplificado e favorecido previsto nos artigos 170 e 179 da Constituição Federal”.

Existem atualmente várias formas de enquadramento para as empresas de micro e pequeno porte no Brasil. Apresentaremos as mais importantes para este trabalho.

#### 1.4.1 - Sistema Tributário Federal SIMPLES

O SIMPLES - Sistema Integrado de Pagamento de Impostos e Contribuições das Microempresas e Empresas de Pequeno Porte (Lei 9.317 de 05/12/1996) é uma regulamentação dos artigos 170 a 179 da Constituição Federal de 1988 que tem como principal objetivo estabelecer um regime tributário diferenciado e integrado para as microempresas e para as empresas de pequeno porte. O estabelecimento do SIMPLES foi uma tentativa de reduzir custos relacionados com a burocracia, dado que todos os impostos e contribuições federais existentes passaram a ser pagos por meio de uma única guia.

Para efeito de enquadramento no SIMPLES, são consideradas MEs aquelas que auferirem uma receita bruta anual igual ou inferior a R\$ 120 mil. Para as EPPs o limite foi definido em R\$ 1,2 milhões anuais. As faixas de enquadramento das MEs e das EPPs segundo a legislação do SIMPLES estão descritas no quadro 7.

A legislação tributária federal SIMPLES tem algumas vedações<sup>12</sup>, ou seja, alguns setores da economia não podem fazer opção pelo mesmo, mas mesmo sem enquadramento destes setores nesta legislação tributária não deixam de se caracterizarem como MPes (se forem analisadas com base em outras formas de caracterização como as apontadas na seqüência).

**QUADRO 7 - SIMPLES - Faixa de Faturamento da Micro e Pequena Empresa e suas Alíquotas**

Receita Bruta Anual (R\$)	Receita Mensal (R\$)	Alíquota para Comércio/Serviço (%)	Creches, pré-Escola e Ensino Fundamental (%)	Alíquota para Indústria (%)
Até 60.000	até 5.000	3	4,5	3,5
De 60.000 até 90.000	de 5.000 até 7.500	4	6,0	4,5
De 90.000 até 120.000	de 7.500 até 10.000	5	7,5	5,5
De 120.000 até 240.000	de 10.000 até 20.000	5,4	8,1	5,9
De 240.000 até 360.000	de 20.000 até 30.000	5,8	8,7	6,3
De 360.000 até 480.000	de 30.000 até 40.000	6,2	9,3	6,7
De 480.000 até 600.000	de 40.000 até 50.000	6,6	9,9	7,1
De 600.000 até 720.000	de 50.000 até 60.000	7,0	10,5	7,5
De 720.000 até 840.000	de 60.000 até 70.000	7,4	11,1	7,9
De 840.000 até 960.000	de 70.000 até 80.000	7,8	11,7	8,3
De 960.000 até 1.080.000	de 80.000 até 90.000	8,2	12,3	8,7
de 1.080.000 até 1.200.000	de 90.000 até 100.000	8,6	12,9	9,1

FONTE: Receita Federal

<sup>12</sup> As vedações do SIMPLES são principalmente para empresas sociedades anônimas, bancos, financeiras, serviço de locação de mão de obra, prestadoras de serviço profissionais com habilitação profissional legalmente exigida e outras encontradas na Lei 9.317/96, Capítulo V, Art. 9º.

### 1.4.2 - Sistema Tributário Estadual MICRO GERAES

O MICRO GERAES<sup>13</sup> é a legislação do Estado de Minas Gerais, aplicável aos contribuintes do ICMS deste Estado, com tratamento diferenciado às Microempresas e Empresas de Pequeno Porte, Cooperativas e Associações.

A ME é a pessoa jurídica ou a firma individual regularmente constituída e a esse título inscrita no Cadastro de Contribuintes do ICMS, que promova operações relativas à circulação de mercadorias ou prestações de serviços de transporte interestadual ou intermunicipal, ou de comunicação, com receita bruta anual igual ou inferior ao valor de R\$ 107.900,00. O estado define que a ME deve recolher mensalmente o valor fixo de R\$ 35,00 e mais a diferença de ICMS da compra de mercadoria de outros estados (caso ocorra).

A EPP é a pessoa jurídica ou firma mercantil individual regularmente constituída e a esse título inscrita no Cadastro de Contribuintes do ICMS, que promova operações relativas à circulação de mercadorias ou prestação de serviços de transporte interestadual ou intermunicipal, ou de comunicação, com receita bruta anual superior ao valor de R\$ 107.900,00 e igual ou inferior a R\$ 1.440.900,00. As EPPs recolhem o ICMS conforme descrição no quadro 8 e mais o valor da diferença de ICMS da compra de mercadoria de outros estados (caso ocorra).

**QUADRO 8 - Percentual de Contribuições Empresa de Pequeno Porte (MICRO GERAES)**

Código	FAIXA	RECEITA BRUTA ANUAL (R\$)	PERCENTUAL (%)
42	1	De 107.900,01 a 216.100,00	5,0
43	2	De 216.100,01 a 360.200,00	6,5
44	3	De 360.200,01 a 504.200,00	7,0
45	4	De 504.200,01 a 648.400,00	8,0
46	5	De 648.400,01 a 792.500,00	8,5
47	6	De 792.500,01 a 864.500,00	9,0
48	7	De 864.500,01 a 1.008.600,00	9,5
49	8	De 1.008.600,01 a 1.152.800,00	10,0
50	9	De 1.152.800,01 a 1.296.800,00	10,5
51	10	De 1.296.800,01 a 1.440.900,00	11,5

Fonte: SEF-MG

Uma característica da legislação de ICMS MICRO GERAES é o fato de conceder incentivos às EPPs e MEs através da opção pelo FUNDESE (Fundo de Fomento e Desenvolvimento Sócio-Econômico do Estado de Minas Gerais). As MEs podem recolher mensalmente um valor pré fixado de R\$ 35,00 e as EPPs podem descontar na alíquota total o percentual de 1,3% sobre a diferença a maior entre a venda e a compra, apurado mensalmente.

O FUNDESE<sup>14</sup> é um fundo coordenado pelo BDMG com o objetivo de financiar este segmento da economia.

As EPPs têm os seguintes benefícios na legislação do MICRO GERAES (não acessíveis as MEs):

A) Dedução por Número de Funcionários: poder-se-á deduzir o percentual entre 4 e 30% do imposto a recolher em função do número de empregados que estejam em situação regular na empresa, ou seja, empregados devidamente registrados nos termos da CLT.

B) Aplicação em Investimentos: a EPP poderá abater do ICMS a recolher, mensalmente, 35% do valor investido na aquisição de bens destinados à melhoria de sua capacidade produtiva, inclusive investimentos em novas tecnologias (exemplo: geladeiras e freezers para uma empresa com atividade de restaurante, veículos utilitários para empresas de transporte, *software* para gerenciamento de programas e implantação de novas tecnologias, etc.).

C) Aquisição de Equipamento Emissor de Cupom Fiscal (ECF): Poder-se-á deduzir também 100% do valor investido na aquisição do ECF.

D) Capacitação de Funcionários: Poder-se-á deduzir também 50% do valor investido em capacitação no ICMS devido a recolher.

Para que as EPPs tenham a concessão de todos estes benefícios, estão sujeitas a autorização prévia pela Secretaria de Estado da Fazenda de Minas Gerais. Deve-se ressaltar que as deduções estão limitadas a 50% (cinquenta por cento) do ICMS devido em cada mês. Os saldos remanescentes serão transferidos para os meses seguintes.

### 1.4.3 – Classificação pelo SEBRAE

De acordo com o SEBRAE (Serviço Brasileiro de Apoio as Micro e Pequenas Empresas), que é a principal instituição de apoio ao setor em nível nacional, caracteriza-se as micro e pequenas empresas de acordo com o número de funcionários (quadro 9).

---

<sup>13</sup> O Micro Geraes era regulamentado pela Lei 13.437/99, assim as informações apresentadas são referentes a tal lei. Sabe-se que houve uma alteração em 07/2002 através da lei 14.360/02, mas os dados a serem apresentados e analisados neste trabalho são de data anterior a esta alteração e, por isso, não utilizaremos esta nova atualização.

<sup>14</sup> As características do FUNDESE e da linha de financiamento serão apresentadas e qualificadas no capítulo 3 desta dissertação.

## QUADRO 9 - Classificação de Porte de Empresas Por Número de Funcionários

Setor/Porte	Micro	Pequena	Média	Grande
Indústria	0 a 19	20 a 99	100 a 499	Acima de 500
Comércio e Serviços	0 a 9	10 a 49	50 a 99	Acima de 100

Fonte: SEBRAE (2000)

### 1.4.4 – Classificação pelo Estatuto da Micro e Pequena Empresa

A lei federal nº 9.841 do dia 5 de outubro de 1999 instituiu o Estatuto da Micro Empresa e da Empresa de Pequeno Porte, com o objetivo de facilitar a constituição e o funcionamento das MPEs de modo a assegurar o fortalecimento de sua participação no processo de desenvolvimento econômico e social do país.

De acordo com este estatuto, a ME é a pessoa jurídica ou a firma mercantil individual que tiver receita bruta anual igual ou inferior a R\$ 244.000,00. A EPP é a pessoa jurídica ou a firma mercantil individual, que tem receita bruta anual superior a R\$ 244.000,00 e igual ou inferior a R\$ 1.200.000,00.

### 1.4.5 – Classificação Segundo o BNDES

A classificação de porte de empresa adotada pelo BNDES e aplicável à indústria, comércio e serviços, é a seguinte:

**Microempresas:** receita operacional bruta anual de até R\$ 900 mil (novecentos mil reais).

**Pequenas Empresas:** receita operacional bruta anual superior a R\$ 900 mil (novecentos mil reais) e inferior ou igual a R\$ 7.875 mil (sete milhões e oitocentos e setenta e cinco mil reais).

**Médias Empresas:** receita operacional bruta anual superior a R\$ 7.875 mil (sete milhões e oitocentos e setenta e cinco mil reais) e inferior ou igual a R\$ 45 milhões (quarenta e cinco milhões de reais).

**Grandes Empresas:** receita operacional bruta anual superior a R\$ 45 milhões (quarenta e cinco milhões de reais)<sup>15</sup>.

<sup>15</sup> Em 09/2002 o BNDES alterou sua classificação onde as MEs são enquadradas com faturamento bruto anual de até R\$ 1.200.000,00 e as EPPs são aquelas com faturamento bruto anual de até R\$ 10.000.000,00, mas como os

Na hipótese de início de atividades no próprio ano-calendário, os limites acima referidos serão proporcionais ao número de meses em que a pessoa jurídica ou firma individual houver exercido atividade. Nos casos de empresas em implantação, o BNDES considera a projeção anual de vendas utilizada no empreendimento, levando-se em conta a capacidade total instalada apresentada através de projeto de viabilidade econômico-financeira.

Quando a empresa for controlada por outra empresa, pertencer a um grupo econômico ou tiver filiais, a classificação do porte se dará considerando-se a receita operacional bruta consolidada.

#### 1.4.6 – Classificação pelo Ministério do Trabalho e Emprego

De acordo com o Ministério de Trabalho e Emprego (MTE), que é órgão que acompanha e institui políticas de geração de emprego no país, através do Relatório Anual de Informações Sociais (RAIS), caracteriza-se as micro e pequenas empresas de acordo com o número de funcionários (quadro 10).

**QUADRO 10 - Classificação de Porte de Empresas Por Número de Funcionários**

<b>Descrição</b>	<b>Micro</b>	<b>PEQUENA</b>	<b>Média</b>	<b>Grande</b>
Empresa	0 a 19	20 a 99	100 a 499	Acima de 500

Fonte: RAIS/MTE

As definições de ME e EPP apresentadas encontram-se resumidas no quadro 11.



**QUADRO 11 – Principais Formas de Enquadramento das MPEs**

<b>Descrição</b>	<b>Micro Empresa (ME)</b>	<b>Empresa de Pequeno Porte (EPP)</b>
Legislação Tributária Federal <b>SIMPLES</b>	Faturamento Bruto Anual entre R\$ 1,00 a R\$ 120.000,00	Faturamento Bruto Anual entre R\$ 120.000,01 a R\$ 1.200.000,00
Legislação Tributária Estadual <b>MICRO GERAES (MG)</b>	Faturamento Bruto Anual entre R\$ 1,00 a R\$ 107.900,00	Faturamento Bruto Anual entre R\$ 107.900,01 a R\$ 1.440.900,00
<b>RAIS/MTE</b>	0 a 19 Funcionários	20 a 99 Funcionários
<b>SEBRAE - Setor Indústria</b>	0 a 19 Funcionários	20 a 99 Funcionários
<b>SEBRAE – Setor Comércio e Serviços</b>	0 a 9 Funcionários	10 a 49 Funcionários
Estatuto da Micro e Pequena Empresa	Faturamento Bruto Anual entre R\$ 1,00 a R\$ 244.000,00	Faturamento Bruto Anual entre R\$ 244.000,01 a R\$ 1.200.000,00
<b>BNDES</b>	Faturamento Bruto Anual entre R\$ 1,00 a R\$ 900.000,00	Faturamento Bruto Anual entre R\$ 900.000,01 a R\$ 7.875.000,00

Fonte: Elaboração Própria

Com o objetivo de padronização os dados e informações sobre as MPEs apresentados neste trabalho terão como referência a legislação Tributária Federal SIMPLES. Em alguns casos para análise de informações de Minas Gerais será adotada a caracterização da legislação tributária Estadual MICRO GERAES.

## CAPITULO 2 – Principais Fontes de Financiamento as Micro e Pequenas Empresas no Brasil nos Anos 90

### 2.1 – Breve Panorama do Crédito no Brasil

O crédito tem um papel fundamental para o desenvolvimento das empresas. Hilferding (1985)<sup>16</sup> refere-se ao papel do sistema bancário como de fundamental importância na centralização de capital. No Brasil esperava-se, desde o início do Plano Real, implementado em julho de 1994, que o novo ambiente de estabilização de preços trouxesse modificações consideráveis para o sistema financeiro brasileiro, uma vez que, com a estabilização da economia, todas as instituições deixariam de ganhar com a inflação. Como o ganho inflacionário do setor financeiro era obtido principalmente nos depósitos à vista, a estrutura operacional dessas instituições estava montada para maximizar a captação de depósitos<sup>17</sup>. Os bancos, ao perderem a vantagem financeira proporcionada pelos depósitos, teriam de reduzir a estrutura de captação e adaptar a estratégia operacional para recompor a perda de lucratividade.

Esperava-se, portanto, que a lucratividade dos bancos deixaria de depender da captação de depósitos e passaria a depender do crescimento das operações de crédito, principalmente em bancos privados. Segundo Corrêa & Almeida Filho (2001), no período 1994-95 os bancos se ajustaram rapidamente buscando a manutenção de lucratividade via expansão do crédito de curto prazo e também através da cobrança de serviços bancários como elevação das tarifas, taxas de juros mais altas<sup>18</sup> e cobrança de serviços que anteriormente não eram cobrados.

Conforme pode ser visto na tabela 8, o volume de operações de crédito em bancos múltiplos pós Plano Real se manteve estável inicialmente e, a partir de 1997, há uma redução na sua participação e ampliação nas operações em aquisição de títulos públicos, ou seja, onde se esperava ampliação de operações de crédito, há sim, opção por operações menos arriscadas e com rentabilidade garantida, como é o caso da aquisição de títulos públicos.

---

<sup>16</sup> Hilferding (1985) destaca em seu estudo a diferença entre o crédito comercial (crédito de circulação), como o que tem função de substituto de moeda corrente, e o crédito de capital (ou de investimento), que converte o “dinheiro ocioso” em capital ativo.

<sup>17</sup> Segundo Corrêa (1996), durante o período de inflação elevada os bancos trabalhavam com grande rede de agências para captar o máximo de recursos não-remunerados, no intuito de ganhar com o *floating* inflacionário.

<sup>18</sup> As taxas de juros mais altas se comparadas com as taxas cobradas em períodos anteriores.

**Tabela 8 – Bancos Múltiplos Privados – Principais Contas do Ativo e sua Participação sobre o Total – (em %)**

<b>Ativo</b>	<b>Dez. 1994</b>	<b>Dez. 1995</b>	<b>Dez. 1996</b>	<b>Dez. 1997</b>	<b>Out. 1998</b>
Tit. e Val. Mob.	15,8	12,6	19,4	19,7	24,9
. Tít. Pub	5,4	7,0	16,4	15,3	16,4
. Outros Tit.	10,4	5,7	3,0	4,4	8,6
Op. De Crédito	46,6	44,1	45,1	41,2	34,9
HaverExterno Cp	3,5	3,3	3,7	3,4	3,0
Op. Cambiais	9,7	10,9	9,8	8,6	12,3

Fonte: Corrêa & Almeida Filho (2001:225) (Elaborado a partir do Boletim do BACEN)

A expectativa de expressivo aumento do crédito com a queda inflacionária proporcionada pelo Plano Real era reforçada pelo fato de que o estoque de crédito bancário brasileiro equivalia a apenas 29% do PIB no período que antecede o lançamento do Plano. Essa relação atinge 160% nos Estados Unidos, 143% no Japão, 130% na média dos principais países da Europa, 73% em alguns países asiáticos e 39% na América Latina, com destaque para os 60% observados no Chile (Cintra, 2000).

Após o Real, alguns estudos constataram um crescimento do crédito, como afirmam Corrêa & Almeida Filho (2001), mas em pequeno volume. Cerqueira (1998) também mostra um crescimento do crédito como consequência do Plano Real, mas também apresenta o fato de que há uma ampliação da inadimplência, que ocorreu em virtude de procedimentos inadequados dos bancos. Segundo o autor:

“Dentre os desdobramentos que se seguiram à estabilização, um dos mais importantes foi, sem dúvida, o reaparecimento do crédito, em especial do crédito para consumo. Esse crescimento, por um lado, atendia a uma demanda reprimida por quase duas décadas de inflação elevada, ao mesmo tempo em que respondia à necessidade dos bancos de encontrarem um substituto para as transferências inflacionárias, que eram responsáveis até então por parcela expressiva dos seus ganhos. (...) tal crescimento das operações de crédito, contudo, deu-se sobre uma base de informações bastante precária, como decorrência do longo período em que as instituições financeiras estiveram concentradas quase exclusivamente em atividades de tesouraria. Assim, a relativa falta de experiência na concessão do crédito acabou produzindo uma situação em que a qualidade dos mesmos não acompanhou, em princípio, a sua expansão.” (Cerqueira, 1998:17).

Entretanto, Troster (1998) apresenta uma análise diferenciada da crise de inadimplência que afetou o setor bancário no início do Plano Real. Para ele, a crise que se seguiu:

“... foi uma combinação de três causas: i) a elevação do capital mínimo absoluto; ii) o enxugamento da liquidez provocado pelo aumento dos compulsórios; e iii) o afloramento de problemas anteriores ao Plano (problemas com os bancos Bamerindus, Nacional e Econômico)” (Troster, 1998:15).

Segundo o artigo de Paula *et alli* (1999), que analisam as principais mudanças na estrutura patrimonial e no padrão de rentabilidade do setor bancário privado brasileiro no período 1994/1998:

“...no primeiro momento do Real os bancos, no contexto de forte crescimento da demanda por crédito, compensaram as perdas das receitas inflacionárias expandindo crédito e adotando uma postura financeira mais ousada; no segundo momento, a partir da crise bancária de 1995 e, posteriormente, com a crise externa de 1997/1998, passaram a adotar uma postura mais defensiva, expressão de sua maior preferência pela liquidez e aversão ao risco.” (Paula *et alli*, 1999:1).

Um fator a destacar é que, segundo Soares (2001), havia a preocupação do governo de evitar a explosão do crédito. O crescimento exagerado do crédito poderia fragilizar os bancos e criar uma bolha de consumo ameaçando a estabilização de preços. Para evitar esse crescimento, o Banco Central estabeleceu uma política rigorosa de depósitos compulsórios sobre depósitos à vista, a prazo e sobre outras operações, e adotou normas mais restritivas para a concessão de créditos.

Neste contexto, a questão relevante é se no período pós Plano Real em que a economia se estabilizou ocorreu um crescimento do crédito superior ao do período anterior. Pelos dados apresentados constata-se uma pequena ampliação após a implementação do Plano Real e, posteriormente, uma redução do total de operações de crédito.

Segundo Adati (2002), em 1994, com a estabilização inflacionária, os bancos perderam sua principal fonte de ganho – o *floating*. Uma conjuntura de estabilidade causou, então, logo nos primeiros anos do Plano Real uma crise bancária que foi superada através de ajustes focando suas formas de ganho em operações de menor risco com a aplicação em títulos públicos. A autora observa que:

“... com a estabilidade econômica conquistada se esperava aumentar o volume de crédito. No entanto, este reduzia nos momentos em que essa estabilidade era ameaçada por turbulências no mercado internacional. Observamos que justamente nestes momentos é que os bancos obtiveram grandes lucros. Constatamos que foi em período de crise que as instituições bancárias tiveram bons resultados, principalmente via aplicações em títulos e valores mobiliários.” (Adati, 2002:129).

No período de 1989 a 1999, em termos da tendência, pode-se inferir que o crédito total apresentou tendência à estabilidade, e não ao crescimento como previsto inicialmente. É importante destacar que, segundo Soares (2001), as variações do crédito na década de 90 apresentam três fases. Na primeira, o crédito caiu rapidamente, mais de 30%, no primeiro semestre de 1990 em virtude do Plano Collor. Na segunda, o crédito apresentou tendência de crescimento durante os anos de 1992, 1993 e início de 1994. Na terceira, de meados de 1994 a meados de 1999, apesar de o crédito efetivo descolar-se do normal, ambas as séries apresentam pequenas variações ao redor da média, ou seja, apresentaram tendência à estabilidade.

Por outro lado, ainda segundo Soares (2001), alguns analistas consideram que no início do Plano Real boa parte do crescimento do crédito deu-se fora do setor bancário, por exemplo, por meio de *leasing* e outras formas de crédito.

Assim, segundo este autor, o Plano Real, em termos de crédito, afetou negativamente os bancos privados ao inibir o crescimento que se observava antes do Real. Por outro lado, o Plano não afetou o volume de crédito dos bancos públicos porque desde meados de 1990 seus créditos já se apresentavam estagnados. Em outras palavras, os bancos privados, de janeiro de 1989 a junho de 1994, ampliaram sua participação no mercado de crédito, respectivamente, de 10% para 42% e, após o Real, deixaram de ganhar participação nesse mercado.

Entretanto, a tendência do crédito setorial é diferente, segundo dados do BACEN apresentados por Soares (2001). O crédito concedido ao setor privado apresentou relativo crescimento contínuo, ou seja, tendência crescente. Em compensação, diminuiu a participação do crédito concedido ao setor público (governos federal, estaduais, municipais e suas empresas). Relatórios do BACEN indicam que o setor privado recebia ao redor de 65% do crédito total e no final da década de 90, ao redor de 93%. Desde 1997, o crédito ao setor privado está ao redor de 93% do total, o que indicaria que esse processo de re-direcionamento do crédito do setor público para o privado pode ter se esgotado.

Cabe destacar também que, nos cinco primeiros anos do Plano Real, foram eliminados 238.191 postos de trabalhos nos bancos, que, em junho de 1999, empregavam 408.209 bancários (Dieese, 1999). Entre as novas fontes de receitas, cabe citar as provenientes de tarifas bancárias, dado que os bancos elevaram-nas e passaram a cobrar por serviços que, no período de inflação elevada, eram gratuitos. Tal elevação proporcionou uma remuneração crescente para os bancos, entre junho de 1994 a junho de 1996, quando passaram de 7,2% para 32% do total das receitas (Puga, 1999).

No plano teórico, segundo Soares (2001) a explicação de que os bancos atuaram com uma restrição de oferta (um limite) não é aceitável. Tanto na teoria convencional neo-clássica da firma bancária quanto na teoria pós-keynesiana, considera-se, em resumo, que os bancos não teriam dificuldades para elevar a oferta de crédito. Na abordagem neoclássica, que pode ser dividida em duas visões, em ambas os bancos atendem à demanda. Na "visão velha", os bancos são vistos como criadores "quase técnicos" de moeda, tal como expresso na análise do multiplicador bancário. Na "visão nova", os bancos comerciais funcionam como firmas gerenciadoras de portfólio neutras ao risco, procurando, de forma geral, atender às demandas dos tomadores e emprestadores de recursos até o ponto em que o benefício marginal se iguale ao custo marginal de assim proceder. Por outro lado, na perspectiva pós-keynesiana, os bancos são vistos como entidades que, mais do que meras intermediadoras passivas de recursos, são capazes de criar crédito independentemente da existência de depósitos prévios por meio da criação ativa da moeda bancária. Para esses autores, a oferta de crédito é perfeitamente elástica, o que pressupõe que os bancos comerciais atendem a toda demanda de empréstimos à taxa de juros de mercado, não sendo nunca constrangidos quantitativamente em termos de reservas.

Assim, ao se considerar que os bancos não têm dificuldade em ampliar a oferta de crédito, a explicação para o comportamento do crédito estaria na demanda. Ou seja, o volume das operações de crédito não cresceu porque a demanda não cresceu. Entretanto, em princípio, não se pode aceitar que a demanda de crédito não cresceu, especialmente a demanda de crédito do setor privado, como do setor produtivo e de serviços, tanto pelas elevadíssimas taxas de juros praticadas pelos bancos no período (se a demanda não tivesse crescido, as taxas de juros não poderiam ter aumentado) quanto pela incessante grita dos tomadores de que não tinham acesso ao crédito.

Ao admitir que nem a oferta nem a demanda explicam o comportamento do crédito, podemos considerar a hipótese de que, após o Real, surgiu um fato novo que teria indicado aos bancos um limite para as suas operações de crédito, que podem ser explicadas por duas

políticas do governo que afetaram expressivamente o setor bancário. Uma, o saneamento do setor financeiro com a privatização de muitos bancos estatais. A outra, o crescimento da dívida pública, que ampliou as oportunidades de aplicações dos bancos.

Todavia, aparentemente, nenhuma dessas políticas poderia ainda ter limitado o crédito, uma vez que o saneamento do setor financeiro fortaleceu o setor bancário pela capitalização dos bancos privados e públicos e pela eliminação de problemas em grandes bancos que vinham de há muito tempo. O saneamento foi detalhado e analisado por Puga (1999), que mostra que o número de bancos diminuiu, mas o tamanho do setor bancário, em termos dos seus ativos e dos depósitos, aumentou. Em suma, o setor saneado e capitalizado tenderia a aumentar o crédito e não a diminuí-lo. Assim, o saneamento, em vez de estabelecer um limite às operações de crédito, aumenta a capacidade de o setor conceder empréstimos.

Por outro lado, a dívida do governo tem elevada liquidez, mas baixa rentabilidade em relação às outras aplicações ativas dos bancos. Por isso, os bancos que, na perspectiva pós-keynesiana, têm como principal objetivo a obtenção do lucro, como qualquer firma capitalista, tomam suas decisões de *portfólio*, ou seja, as formas pelas quais eles dividem seus recursos entre os diferentes tipos de aplicação, ocorrem de acordo com suas expectativas de rentabilidade e de riscos e sua preferência pela liquidez. Em suma, as estratégias bancárias procuram explorar o *trade-off* entre rentabilidade e liquidez.

Por isso, o crescimento da dívida do governo pode afetar o volume de crédito, desde que os bancos apresentassem elevada preferência pela liquidez. Nesse caso, eles procurariam comprar ativos com grande liquidez, como os papéis do governo, em detrimento de outros ativos mais rentáveis mas de maior risco.

Soares (2001) observou que a pouca importância na concessão de crédito pelas instituições financeiras está relacionada com a busca de maior rentabilidade e o menor risco possível, encontrando nas operações com papéis do governo a situação ideal, ou seja, boa rentabilidade, alta liquidez e risco baixo. O alto grau de aversão ao risco por parte do sistema financeiro têm impactos, sobretudo, no segmento das MPEs, que é considerado de risco e com altos índices de inadimplência<sup>19</sup> (principalmente os novos negócios). Nas operações de crédito, principalmente as de longo prazo, os bancos comerciais só enfrentarão o risco da operação se houver uma perspectiva de bons ganhos e uma alta rentabilidade para o negócio, assim para o setor das MPEs os bancos acreditam que as operações são de risco, realizando grandes exigências para concessão de crédito.

---

<sup>19</sup> As MPEs tem um índice de mortalidade alto e os volumes solicitados são relativamente baixos, o que gera um risco alto e uma rentabilidade baixa, assim não sendo de interesse principalmente dos bancos privados.

As instituições financeiras privadas sempre direcionaram seus recursos para segmentos menos arriscados, o que levam as mesmas se interessarem pouco em empréstimos para o segmento de pequenos negócios.

Considerando que o segmento das MPEs é grande gerador de empregos e renda, cresce a importância de políticas governamentais de apoio aos pequenos e micro empreendimentos, pois pela atual política as instituições financeiras (principalmente as privadas) não têm interesse em atender o segmento e, sim, de investir em operações de menor risco e de maior liquidez, que não geram aquecimento na economia.

A oferta de financiamento às MPEs no Brasil está concentrada nas instituições governamentais, dado que as instituições privadas vêem o segmento como de elevado risco. À luz dessas considerações, as seções seguintes serão dedicadas à análise da oferta de crédito às MPEs brasileiras.

## **2.2 – Breve Histórico do Crédito para as Micro e Pequenas Empresas no Brasil**

Em termos da oferta de crédito para as empresas de micro e pequeno porte, Vieira (1998) destaca que nas últimas décadas o governo brasileiro implantou algumas políticas de crédito direcionadas, porém de maneira intermitente e em condições não compatíveis com o perfil destas, o que é um dos motivos do comprometimento do crescimento deste segmento na economia nacional.

Segundo relatório do BNDES (2000), uma das primeiras iniciativas explícitas de apoio voltadas às MPEs foi o FIPEME – Fundo de Financiamento Para Pequena e Média Empresa, criado na década de 60 e que se destinava a financiamentos de investimento fixos e capital de giro associado. As primeiras ações de apoio as MPEs no período são descritas por Botelho & Mendonça (2002) :

“ De abril de 1965 a setembro de 1966, foram financiados pelo FIPEME um total de 119 projetos, totalizando cerca de US\$ 5,6 milhões. Embora não estejam disponíveis dados dos períodos subsequentes, segundo o BNDE avalia-se que este número foi muito inferior ao esperado, dado que supunha-se, à época, que um universo de 100 mil pequenas e médias empresas poderia ser alcançado pelo Programa. As principais causas desta baixa participação foram atribuídas à dificuldade de acesso das empresas e ao despreparo da maior parte dos empresários para confeccionar a proposta de solicitação de financiamento e adequar-se às exigências técnicas necessárias à obtenção dos recursos. A dificuldade na



preparação das propostas, a incipiente organização contábil-administrativa e a resistência em apresentar documentos legais (muitas vezes inexistentes) contribuíam para restringir o número de empresas aptas, de acordo com as normas técnicas do BNDE, a obter os recursos. Acrescente-se que o Programa foi pouco acionado em função também das políticas de contenção financeira e creditícia que caracterizaram esse período.” (Botelho e Mendonça, 2002:16)

No período subsequente, em 23 de junho de 1974, através da resolução nº 295, o Banco Central do Brasil determinou que os bancos aplicassem pelo menos 4% do total de seus depósitos sujeitos ao recolhimento compulsório, em financiamento de capital de giro às PMEs<sup>20</sup>, sendo neste período uma das principais fontes de recursos para empréstimos a essas empresas (esta resolução foi revogada em 31 de outubro de 1990). Também na década de 70, o Banco Central estabeleceu a possibilidade de os bancos comerciais privados abrirem linhas de crédito dirigidas às pequenas empresas. Por intermédio da Portaria nº 130, do BACEN, foram liberados parte dos recursos, depositados compulsoriamente pelas instituições financeiras junto às Autoridades Monetárias, para viabilizar uma ampliação do crédito para essas empresas. Neste contexto, a aplicação de recursos do FIPEME e do PROGIRO, programa da Caixa Econômica Federal (CEF) que financiava o capital de giro de pequenas empresas, significavam a ampliação do volume de crédito ofertado.

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

Nos empréstimos do sistema BNDES, ocorreram na década de 90 alterações onde o *spread* de risco e os prazos de carência e amortização ficaram a critério do agente financeiro. Essa alteração propiciou às PMEs melhores condições de negociação, pois, por razões de mercado, muitas vezes suas operações só se viabilizariam a um *spread* de risco superior ao teto anteriormente fixado. Assim, a intenção de tornar a operação mais barata para essas empresas acabava conduzindo à sua não realização. Com um *spread* de risco flexível, muitas operações passaram a ser viáveis, do ponto de vista das empresas e dos agentes financeiros.

Posteriormente, a lei nº 7.998, de 11/01/90, criou o Fundo de Amparo ao Trabalhador, determinando que os recursos do Programa de Integração Social (PIS), a partir de então,

---

<sup>20</sup> Neste período, as ações governamentais para as empresas de menor porte englobavam o conjunto das pequenas e médias (PMEs), caracterizadas como empresas com até 500 empregados.

fossem destinados a compor o patrimônio do fundo e que, do total arrecadado anualmente, 40% seria destinado ao BNDES para financiamentos de projetos geradores de emprego e renda. Essa regulamentação propiciou o surgimento do Programa de Geração de Emprego e Renda (PROGER).

Assim, no ano de 1994, o Conselho Deliberativo do Fundo de Amparo ao Trabalhador – CODEFAT, órgão tripartite e paritário, composto por representações do Governo, das organizações de trabalhadores e de empregadores, instituiu o PROGER, através da Resolução de nº 59, de 25/03/94.

O Ministério do Trabalho é responsável pela administração, junto com outros representantes do governo, dos trabalhadores e dos empresários, do orçamento do Fundo do Amparo ao Trabalhador (FAT), por meio do Conselho Deliberativo (CODEFAT). Esses recursos, oriundos das contribuições do PIS/PASEP, permitiam gerar excedentes sobre as despesas, fato que possibilitava superar uma das limitações de implantação do programa, qual seja, as disponibilidades financeiras.

Outra característica do PROGER é sua descentralização. As linhas gerais de seu desenho poderiam ser estabelecidas em nível central (no âmbito do conselho tripartite do CODEFAT), porém, as especificidades locais são contempladas por meio da criação de conselhos ou comissões estaduais e municipais de trabalho, compostos também de forma igualitária e tripartite, os quais definiriam as formas específicas de implementação de ações e aplicação de recursos do FAT em cada local.

Na seção seguinte, iremos apresentar as principais linhas de crédito disponibilizadas em nível nacional, com as características ofertadas no estado de Minas Gerais, dado que pode haver variações nas características das linhas de crédito (como prazos e juros) de acordo com a região do país. Na sequência serão apresentados os fundos de aval que estão à disposição destas linhas e cujo objetivo explícito é o de facilitar o acesso ao crédito às MPes. Para finalização do capítulo apresentaremos uma breve análise do papel do BNDES e de outras linhas de crédito governamentais que são ofertadas no mercado às MPes com seus volumes de liberações e operações, tendo como referência o número de MPes existentes e as liberações para as médias e grandes empresas.

### **2.3 - Principais Linhas de Crédito as Micro e Pequenas Empresas**

Dado o objetivo de analisar as linhas de crédito de bancos governamentais que atuam no estado de Minas Gerais, serão apresentados dados e informações dos três principais bancos

que atuam com o segmento das MPEs, que são a Caixa Econômica Federal, o Banco do Brasil e o Banco de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES), destacando as características de suas linhas como, prazo, taxas, exigências e garantias necessárias para acesso a tais recursos. As linhas de crédito do estado de Minas Gerais que são disponibilizadas pelo BDMG às MPEs serão analisadas no capítulo 3.

As informações contidas nas seções seguintes foram obtidas através das próprias instituições por meio de relatórios de atividades e desempenho disponibilizados ao público por meio impresso ou na internet nos *sites* das respectivas instituições.

### **2.3.1 – Banco do Brasil**

#### **2.3.1.1 - MIPEM – OURO**

O MIPEM Ouro é uma linha de crédito antiga que estava fechada desde 1985 e foi reaberta em março de 1992. Trata-se de uma linha disponível às MPEs com prazo para pagamento de trinta e seis meses, com seis meses de carência, atualizada pela TR e com juros de 12% ao ano sobre o saldo devedor. O principal objetivo da reativação do MIPEM Ouro foi o de contribuir para o alcance dos objetivos da política industrial de estímulo à modernização e competitividade das empresas nacionais, voltando-se no caso para o segmento de empresas de pequeno porte.

A importância dessa linha de crédito é o direcionamento para a capitalização e atualização tecnológica de MPEs. Dentro do MIPEM Ouro, é preciso ressaltar a importância do MIPEM Investimento, que contava inicialmente com recursos do Fundo Nacional de Desenvolvimento, e o MIPEM Custeio, com recursos do Fundo de Amparo ao Trabalhador (FAT). Visando a efetivação dessas linhas de crédito, o Banco do Brasil mantém convênios com instituições como o SEBRAE, Confederação Nacional da Indústria, Confederação Nacional do Comércio e com diversas federações estaduais de indústria.

O MIPEM Investimento, atualmente é oferecido com recursos do FAT e tem o objetivo de financiar MPEs que queiram implantar sistemas ou programas de qualidade total, aquisição de móveis, construção civil, aquisição de máquinas e equipamentos. O MIPEM Investimento financia projetos até o limite de R\$ 50 mil, com prazo de pagamento de até 36 meses, incluído período de carência de até 12 meses.

A empresa solicitante começa a ter dificuldades ao acesso, primeiramente, pela exigência de documentação e certidões negativas de todos os órgãos como: INSS, FGTS, Receita Federal, Cartório de Protesto, Dívida Ativa da União e outros.

Após o cadastro ser aprovado, o empresário deve apresentar um projeto de viabilidade econômico-financeiro que pode ser elaborado e assessorado tecnicamente pelo SEBRAE. Com a entrega do projeto, o Banco realiza análise de crédito e define ou não a concessão do crédito. Com a aprovação, há a exigência de garantias como aval dos sócios, aval de terceiros, alienação fiduciária de veículos, fundo de aval ou hipoteca de imóvel do sócio ou da empresa, ou seja, os custos são mais elevados para o pequeno empreendedor, pois apenas o custo de hipoteca de um imóvel é de aproximadamente 2% do valor do mesmo e para retirar o imóvel da hipoteca ao final do pagamento do empréstimo são mais 2% de custos de cartório. No caso de outras garantias, há também seus custos, o que ao final aumenta o custo do financiamento.

### 2.3.1.2 - BB-GIRO

O BB Giro Rápido é um empréstimo relativamente simplificado<sup>21</sup> e para clientes tradicionais é automatizado<sup>22</sup>. O crédito pode ser parcelado de uma só vez ou em até 12 vezes, na medida em que o empresário necessitar, sendo que pode ser renovado a cada utilização, inclusive na reutilização dos valores já pagos. Para ter acesso ao crédito é necessária a apresentação de garantias como: aval, fiança, alienação, caução de recebíveis ou assinatura de promissória.

Os limites de crédito são definidos pelo Banco do Brasil (BB), mas segundo cartilha de linhas de crédito do BB os valores vão de R\$ 2.000,00 até R\$ 30.000,00 com taxas de TR + 2,15% a.m., exceto as taxas administrativas e o IOF descontados no ato da liberação dos recursos.

O BB Giro também é dividido nas seguintes modalidades:

---

<sup>21</sup> Simplificado se comparado com os processos de solicitação de financiamento para investimento, onde é exigido projeto de viabilidade econômico-financeiro, visita técnica de vistoria e garantias de até 200% do valor solicitado e, com isso, o processo de análise até a liberação tem um período maior que as linhas de crédito específicas para capital de giro, que não exigem projeto e visita técnica.

<sup>22</sup> Automatizado no sentido que devido ao histórico do cliente e definição do limite de crédito com o banco, a utilização do crédito fica a critério do cliente, ou seja, o crédito fica disponível em conta corrente ao empresário, sendo que o mesmo pode contratar a hora que desejar (pode ser feito por via *Bank Fone*, por caixas eletrônicos ou via internet *Bank*).

- **BB Giro Rápido:** o pagamento é parcelado em 12 meses e o débito da prestação é automático na conta corrente. O crédito poderá ser reutilizado após a amortização de valor equivalente a, no mínimo, três parcelas. Os encargos financeiros são pós-fixados: TR + encargos adicionais.
- **Cheque Especial:** Cheque Ouro Empresarial - utilizado a partir da emissão do cheque no valor que o empresário precisar, até o limite estabelecido. Os encargos financeiros são pré-fixados e divulgados diariamente pelo BB, mas o que se observa são juros elevados em torno de 7 a 10% mensais.

### 2.3.1.3 - MIPEM – PROGER URBANO EMPRESARIAL

No âmbito do PROGER Urbano Empresarial, as MPEs (indiferente o período de existência), aprovadas pelas exigências de cadastro, garantia e análise de projeto, podem financiar projetos de investimento, ou investimento com capital de giro associado, até o limite de R\$ 50 mil, com prazo de pagamento de até 60 meses, incluído período de carência de até 12 meses. Os recursos são provenientes do Fundo de Amparo ao Trabalhador (FAT) e o financiamento é destinado especificamente para MPEs que proporcionem a geração ou manutenção de emprego e renda.

O limite para o financiamento é de 80% (para microempresas) ou de 70% (pequenas empresas) do valor total do projeto, respeitando o valor máximo de R\$ 50 mil. Os encargos financeiros são pós-fixados, com base na TJLP (encargos básicos) + 5,33% a.a. (encargos adicionais).

Para acesso ao crédito, há a exigência de apresentação de projeto de viabilidade econômico-financeiro com o objetivo final de mostrar que o investidor em seu empreendimento tem possibilidades de sucesso e de rentabilidade.

A elaboração dos planos de negócios para operações de até R\$ 25 mil pode ser feita pelo próprio proponente<sup>23</sup> ou com a participação de entidade ou técnico qualificado, que prestará assessoramento para o desenvolvimento do projeto.

Para os financiamentos acima de R\$ 25 mil, a elaboração do projeto de viabilidade econômico-financeiro e o assessoramento gerencial devem ser realizados por entidade

---

<sup>23</sup> O BB disponibiliza roteiro simples de preenchimento ao empresário com o objetivo de fornecimento de dados econômicos e financeiros do negócio atuais e projeção com os investimentos a serem realizados.

qualificada, tais como: SEBRAE, SINE, Centro Cape, Universidades ou Consultorias Júnior em Universidades (o BB disponibiliza roteiros também para este tipo de projetos).

O BB, com o lançamento do Programa Brasil Empreendedor (PBE)<sup>24</sup> em 1999, criou nas capitais dos estados e algumas grandes cidades do interior do Brasil, salas de orientação a micro e pequenos empreendedores, chamadas de "Sala do Empreendedor", que são espaços do BB em parceria com entidades como CDL, Associação Comerciais, SEBRAE e outros, onde é oferecido pessoal qualificado para orientação dos micro e pequenos empresários na solicitação de recursos das linhas disponibilizadas pelo BB. É oferecido também treinamento em parceria com as entidades e acompanhamento às empresas que efetivamente obtiveram acesso a alguma linha de crédito do BB.

Para a contratação do financiamento são necessárias garantias reais (bens móveis e/ou imóveis) e/ou garantias pessoais (aval), que podem ser complementadas, caso não sejam suficientes para viabilizar o financiamento do empreendimento com as coberturas complementares dos Fundos de Aval (FAMPE ou FUNPROGER), que garantem até 80% do valor da operação.

A forma de pagamento é em parcelas mensais e sucessivas e durante o período de carência, paga-se o valor referente aos encargos adicionais do período.

#### **2.3.1.4 - PROGER INFORMAL**

O Proger Setor Informal é uma linha de crédito destinada a pessoas físicas, trabalhadores autônomos, empreendimentos de caráter domiciliar, artesãos e proprietários de pequenos e micro negócios familiares sem registro, ou seja, que atuam no mercado informalmente. Com ele, o empreendedor financia investimentos fixos (aquisição de máquinas e equipamentos novos), serviços indispensáveis ao empreendimento e capital de giro associado.

No que tange as garantias, é exigido aval e outras garantias reais, sendo que para a essa linha de crédito pode-se utilizar complementarmente o FUNPROGER. O limite da linha é de R\$ 5.000,00 por beneficiário e são cobrados encargos financeiros: taxa de juros de 3% ao ano + TJLP (Taxa de Juros de Longo Prazo). O prazo máximo é de 24 meses, admitindo-se carência de até 6 meses e, para solicitar o recurso, é necessário elaborar projeto juntamente com entidades qualificadas, tais como SEBRAE, universidades, etc., contendo os aspectos

---

<sup>24</sup> O Programa Brasil Empreendedor lançado em 1999 pelo governo federal é apresentado na seqüência deste trabalho.

técnico, econômico, financeiro, administrativo, de capacitação gerencial, qualificação de mão-de-obra e de comercialização do empreendimento. Onde há “salas do empreendedor” o projeto pode ser orientado pelos agentes de crédito do próprio BB. Na apresentação do projeto ao Banco, o empreendedor deverá preencher uma carta-consulta e documentação para análise cadastral.

### **2.3.1.5 – Financiamentos com Recursos do Banco de Desenvolvimento Econômico e Social**

O BB também oferece às MPEs linhas de crédito para investimento e capital de giro associado com recursos do BNDES. Financiamentos com recursos do BNDES são para situações não contempladas nas linhas acima descritas, ou seja, para valores superiores a R\$ 50.0000,00.

Para financiamento com recursos do BNDES as características são as definidas pelo próprio BNDES que são apresentadas na próxima seção.

## **2.3.2 - CAIXA ECONÔMICA FEDERAL**

### **2.3.2.1 - GIRO CAIXA**

O Giro CAIXA é um tipo de empréstimo que objetiva atender às necessidades de capital de giro de microempresas e empresas de pequeno e médio portes, sejam elas dos setores industrial (inclusive agroindústria), comercial ou de serviços.

Os valores máximos de crédito são de até R\$ 100.000,00 com um prazo mínimo de pagamento de 1 mês e máximo de 24 meses, sem carência. Os encargos são de juros remuneratórios de TR + 0,8333% (no caso de recursos do PIS) ou TR + 2,00% ao mês (recursos da própria CAIXA), mais IOF, taxa de Abertura ou Renovação de Crédito e Seguro de Crédito, descontados no ato da contratação.

Observa-se, no caso de Minas Gerais que, para valores solicitados de até R\$ 10.000,00, a taxa utilizada é de TR + 0,8333% e, no caso de valores superiores a R\$ 10.000,00, a taxa utilizada é de TR + 2,00%, conforme informe da central da CAIXA de Belo Horizonte em 09/08/2002. As garantias exigidas são de aval dos sócios, podendo ser solicitadas garantias adicionais como alienação fiduciária, caução de recebíveis ou hipoteca de imóvel.

As prestações são mensais, calculadas pelo sistema Francês de Amortização (Tabela Price) e descontadas em forma de débito automático em conta corrente, ou seja, o solicitante

se não for cliente da CAIXA deve abrir uma conta na mesma. Para fazer a solicitação, a empresa deve ter no mínimo 1 ano de atividade comprovada, preencher um formulário e anexar a documentação solicitada, não havendo a necessidade de projeto de viabilidade econômico-financeiro.

### 2.3.2.2 - PROGER CAIXA

Por meio do PROGER, micros e pequenos empresários (inclusive agroindústrias, cooperativas e associações de produção) obtêm financiamento através da apresentação e aprovação de seus planos de negócios (projetos de viabilidade econômico-financeiro), com o objetivo de gerar emprego e renda.

A CAIXA exige que as empresas estejam legalmente constituídas e em atividade há mais de 12 meses, ou seja, a CAIXA não financia empresas novas (com menos de 1 ano de funcionamento). O empresário interessado dirige-se a uma agência da CAIXA e preenche um cadastro. Depois de ter o cadastro aprovado, deve apresentar o projeto de viabilidade econômico-financeiro que pode ser desenvolvido por entidades parceiras do banco, como o SEBRAE, e será posteriormente analisado por equipe técnica. São consideradas a viabilidade, a capacidade de pagamento e as garantias oferecidas no projeto.

Esse fluxo pode sofrer pequenas variações, conforme entendimento entre os agentes regionais envolvidos no processo. São financiáveis no PROGER Micro e Pequenas Empresas:

- Investimentos fixos representados por bens e serviços inerentes à atividade da proponente, previstos no Plano de Negócios;
- Capital de giro associado, destinado a suprir as necessidades de execução das atividades previstas no Plano de Negócios;
- Investimentos para implantação de sistemas de gestão empresarial, quando previstos no Plano de Negócios, exceto para cooperativas e associações de produção;
- Veículos, desde que obedeçam às seguintes condições: estar inserido no contexto do projeto; ser utilitário; modelo básico; ser novo ou usado com até 5 anos de fabricação, quando nacional; ser novo, quando importado; motocicletas nacionais, novas de até 200cc.

O PROGER na CAIXA é dividido em duas faixas:



**PROGER Faixa I** - Limita o financiamento em até 90% do projeto, com valor máximo de R\$ 30.000,00. Inclui-se nesses limites a parcela de capital de giro associado, quando houver, não excedendo a 50% do valor do financiamento. O prazo do financiamento é de até 36 meses, incluindo carência de até 6 meses. Serão pagos os seguintes encargos: 100% da TJLP + 4% ao ano para Micro e Pequenas Empresas ou 5% para Cooperativas ou Associações de Produção, tarifas e IOF conforme legislação vigente. Durante o período de carência, é devido o pagamento mensal da parcela de juros e TJLP.

**PROGER Faixa II** - Limita o financiamento em até 90% do projeto, com valor máximo de R\$ 50.000,00. Inclui-se nesses limites a parcela de capital de giro associado, quando houver, não excedendo a 50% do valor do financiamento. O prazo do financiamento é de até 48 meses, incluindo carência de até 6 meses. Serão pagos os seguintes encargos: 100% da TJLP + 5% ao ano, tarifas e IOF conforme legislação vigente. Durante o período de carência, é devido o pagamento mensal da parcela de juros e TJLP.

As garantias exigidas para o PROGER da CAIXA são negociadas em cada solicitação, mas é disponibilizado o FUNPROGER que pode cobrir parcela das garantias exigidas pelo banco caso o cliente tenha interesse de utilizar<sup>25</sup>. As demais garantias exigidas poderão ser através de aval de terceiros, alienação fiduciária e/ou hipoteca.

### **2.3.2.3 - Linhas com Recursos do Banco de Desenvolvimento Econômico e Social**

A CAIXA também oferece às MPEs, linhas de crédito para investimento e capital de giro associado com recursos do BNDES. Financiamentos para investimentos com recursos do BNDES são para situações não contempladas na linha do PROGER, ou seja, para valores superiores a R\$ 50.000,00.

Para financiamento com recursos do BNDES, as características básicas são as definidas pelo próprio BNDES, apresentadas na seção seguinte. Mas, por definição interna da CAIXA, as linhas disponibilizadas com recursos do BNDES em Minas Gerais, têm algumas características especiais, como o fato de o valor máximo de financiamento junto a CAIXA ser

---

<sup>25</sup> Os fundos de aval são alternativas para complementação de garantias exigidas pelos bancos. Deve-se destacar que todos estes fundos quando utilizados cobram uma taxa que é debitada no valor solicitado pelo cliente, assim é importante saber se é vantajoso ou não a utilização do mesmo.

de até R\$ 1 milhão de reais, com prazo de pagamento em até 60 meses e juros de até 8,5% ao ano mais TJLP.

As linhas do BNDES/CAIXA têm como itens financiáveis, bens e serviços inerentes à atividade da empresa e capital de giro associado, destinadas a suprir as necessidades de execução das atividades previstas em um projeto elaborado para a solicitação do financiamento. O percentual de capital de giro associado é definido em relação à viabilidade do projeto e o total de investimento fixo a ser realizado.

### **2.3.3 - Financiamento do Banco de Desenvolvimento Econômico e Social para Micro e Pequenas Empresas**

Em função da forma de enquadramento das pequenas empresas definida pelo BNDES<sup>26</sup>, a instituição não realiza operações diretamente entre o solicitante e o banco, necessitando assim de instituições credenciadas como intermediárias para se ter acesso a tais recursos. A Caixa Econômica Federal e o Banco do Brasil são as principais instituições governamentais credenciadas junto ao BNDES para repassar recursos com valores de financiamento de até R\$ 7 milhões de reais, pois acima deste valor já é possível se negociar diretamente o solicitante com o BNDES.

Com o perfil das MPEs brasileiras apresentado no capítulo 1, sabe-se que nenhum pedido de financiamento de empresas de micro e pequeno portes serão superiores ao valor de 7 milhões de reais, assim toda e qualquer MPE interessada em recursos do BNDES tem que fazer pedido através de intermediários. Ademais, dado os montantes dos valores envolvidos, é razoável supor que as empresas candidatas aos financiamentos dessas instituições são principalmente as de médio e grande porte.

Para o BNDES, são financiados os investimentos destinados à implantação, expansão, modernização ou re-localização da empresa, bem como projetos de capacitação tecnológica e de qualidade e produtividade, incluindo, entre outros, os seguintes itens:

- Construção ou reforma em imóveis e instalações diversas, vinculados ao objetivo do negócio;
- Aquisição de máquinas e equipamentos de fabricação nacional;
- Aquisição ou desenvolvimento de *softwares*;
- Treinamento de pessoal; pesquisas, estudos e projetos; taxa de franquia e publicidade de inauguração do empreendimento;

---

<sup>26</sup> Ver subseção 1.4.5 deste trabalho.

- Comercialização de bens e serviços para exportação;
- Uma parcela do capital de giro, quando associado aos demais investimentos financiados.

Serão exigidas normalmente pelas instituições credenciadas garantias reais (ex.: hipoteca e alienação fiduciária) e pessoais (fiança ou aval) dos sócios controladores da empresa. A critério das instituições financeiras que operam o Programa, poderá ser utilizado o FGPC (Fundo de Garantia de Promoção a Competitividade), assim como dispensada a garantia real em operações de até R\$ 500 mil com cobertura do FGPC. As principais linhas são o FINAME, BNDES Automático e BNDES EXIM, detalhadas a seguir.

### 2.3.3.1 - BNDES Automático

São financiamentos de até R\$ 7 milhões para a realização de projetos de implantação, expansão, modernização ou re-localização de empresas, incluída a aquisição de máquinas e equipamentos novos de fabricação nacional credenciados pelo BNDES, e capital de giro associado, através de instituições financeiras credenciadas pelo BNDES.

Incidem sobre os empréstimos TJLP mais *spread* básico mais *spread* do agente financeiro. O *spread* do agente é negociado entre a instituição financeira credenciada e o cliente; nas operações garantidas pelo FGPC (Fundo de Aval) o cliente pode solicitar o uso do fundo ao agente e o mesmo cobrará a taxa de utilização do fundo de aval e pode reduzir a sua taxa de *spread* devido ao uso do fundo.

O prazo total é determinado em função da capacidade de pagamento do empreendimento, da empresa, ou do grupo econômico, mas tradicionalmente no segmento das MPEs o prazo total de financiamento utilizado pelas instituições financeiras credenciadas pelo BNDES em Minas Gerais é de 60 meses sendo até 12 meses de carência.

O nível de participação do financiamento por parte do BNDES no caso de microempresas, pequenas empresas e empreendimentos localizados nas áreas de abrangência dos programas regionais<sup>27</sup> é de até 90% do investimento total a realizar.

O BNDES relaciona os seguintes itens como não financiáveis: reestruturação empresarial, empreendimentos imobiliários, motéis, terrenos e benfeitorias existentes, máquinas e equipamentos usados (exceto para microempresas), animais para revenda,

---

<sup>27</sup> O BNDES oferece para determinadas regiões programas especiais como no caso das regiões norte, nordeste e centro oeste, que é de interesse de desenvolvimento regional, com apoio de programas como PAI, PNC e PCO que são linhas de crédito com prazo de até 10 anos e juros de apenas TJLP, mas não se aplicam à região sudeste.

formação de pastos em áreas de preservação ambiental, veículos, capital de giro para exportação, agropecuária e serviços.

As garantias são negociadas entre a instituição financeira credenciada e o cliente, sendo observada tradicionalmente pelos agentes credenciados a exigência de garantias de 130% a 200% do valor financiado em forma de hipoteca de imóveis, alienação fiduciária de bens, aval e também podendo ser utilizado o FGPC.

### **2.3.3.2 - FINAME**

São financiamentos, sem limite de valor, para aquisição isolada de máquinas e equipamentos novos de fabricação nacional credenciados pelo BNDES, e para capital de giro associado, através de instituições financeiras credenciadas.

As características das taxas de juros, garantias e *spread* são semelhantes às aplicadas na linha BNDES automático. Para financiamentos de até R\$ 7 milhões o prazo total é de até 60 meses para pagamento, exceto para o setor de transporte de passageiros e de transportadores autônomos de carga, onde o prazo de pagamento se estende para até 48 e 72 meses, respectivamente. Para o FINAME, o BNDES tem um nível de participação de até 90% para microempresas e pequenas empresas em qualquer região do país. Para transportadores autônomos de carga a participação é de até 80%.

O encaminhamento deve ser feito junto a uma instituição financeira credenciada, com a especificação técnica (orçamento ou proposta técnico-comercial) do bem a ser financiado. A instituição informará qual a documentação necessária, analisará a possibilidade de concessão do crédito e negociará as garantias. Após aprovação pela instituição, a operação será encaminhada para homologação e posterior liberação dos recursos pelo BNDES.

### **2.3.3.3 – BNDES-EXIM**

O BNDES-Exim foi criado em 1991, inicialmente com o nome de FINAMEX, com o objetivo de apoio e incentivo às exportações e importações. O mecanismo passou por várias modificações, como a ampliação da abrangência setorial do programa que, a princípio, contemplava apenas o apoio à indústria de bens de capital. Este programa apresenta as modalidades pré-embarque e pré-embarque especial. O crédito pós-embarque é destinado à

comercialização de bens e serviços no exterior através do refinanciamento ao exportador, ou do financiamento ao importador. O crédito pré-embarque trata do financiamento à produção de bens a serem exportados vinculados a embarques específicos. No crédito pré-embarque especial é financiado o incremento das exportações das empresas apoiadas, sem vinculação com embarques específicos, mas por um período pré-determinado. As especificações são:

- Pré-Embarque: financia a produção de bens a serem exportados e que apresentem índice de nacionalização, em valor igual ou superior a 60%. Prazo de pagamento de até 30 meses, não podendo o último embarque ultrapassar o prazo de 24 meses.
- Pré-Embarque Curto Prazo: financia a produção de bens a serem exportados com prazo de pagamento de até 180 dias, a produção de bens deve apresentar índice de nacionalização, em valor igual ou superior a 60%. Os prazos de pagamento são de até 6 meses.
- Pós-Embarque: financia a comercialização de bens e serviços no exterior, através de refinanciamento ao exportador, ou através da modalidade *buyer's credit*. O exportador pode utilizar de desconto de títulos de crédito (notas promissórias ou letras de câmbio) ou a cessão dos direitos creditórios (cartas de crédito) relativos à exportação. Os bens, cuja comercialização seja financiada, deverão apresentar índice de nacionalização, em valor igual ou superior a 60%, segundo critérios do BNDES. O prazo de pagamento é de até 12 anos.

Os instrumentos de garantia podem ser os recebíveis, o FGPC e outras formas de garantia negociadas com as instituições financeiras parceiras. A taxa de juros é a TJLP mais *spread* básico mais *spread* do agente.

O quadro 12 apresenta um resumo das principais linhas de crédito do BNDES destinadas às pequenas empresas na região sudeste.

**QUADRO 12 - Resumo das Principais Linhas de Financiamento do BNDES às Pequenas e Médias Empresas - Região Sudeste**

<b>Linhas de Crédito</b>	<b>Características</b>
BNDES ATOMÁTICO	Financiamentos de até R\$ 7 milhões, por empresa/ano, para investimento fixo e parcela do capital de giro associado.
FINAME	Financiamentos para compra e <i>leasing</i> de máquinas e equipamentos novos de fabricação nacional mais capital de giro associado de até R\$ 7 milhões.
BNDES-EXIM	Financiamento à produção e comercialização de bens e serviços destinados à exportação, de qualquer valor.

Fonte: Elaboração Própria

As informações apresentadas estão consolidadas nos quadros 13 e 14, onde no quadro 13 observa-se as principais linhas para capital de giro disponibilizadas e no quadro 14 as principais linhas de crédito com objetivo de investimento ou mistas<sup>28</sup> para MPEs.

**Quadro 13 – Principais Linhas de Crédito para Capital de Giro as Pequenas e Médias Empresas de Minas Gerais\***

<b>Banco/Linha</b>	<b>Prazo</b>	<b>Carência</b>	<b>Taxas</b>	<b>Valor Máximo</b>
CEF/CAIXA Giro (Recursos do PIS)	24	0	TR+0,8333%/ Mês	R\$ 10.000,00
CEF/CAIXA Giro (Recursos da CEF)	24	0	TR+2%/Mês	De R\$ 10.000,01 a R\$ 100.000,00
BB/BB Giro	12	0	TR+2,15%/Mês	De R\$ 2.000,00 a R\$ 30.000,00

Fonte: Elaboração Própria / \* Excluído BDMG

<sup>28</sup> Linhas de crédito mistas são aquelas destinadas a investimentos mais parcela do crédito em forma de capital de giro associado ao investimento a ser realizado.

**Quadro 14 – Principais Linhas de Crédito para Investimento ou Mistas para as Pequenas e Médias Empresas de Minas Gerais\***

Banco/Linha	Prazo	Carência	Taxas	Valor Máximo
CEF/Proger Micro Empresa – FAIXA I	36	6	TJLP+4%/Ano	R\$ 30.000,00
CEF/Proger Peq. Empresa – FAIXA II	48	6	TJLP+5%/Ano	R\$ 50.000,00
CEF/BNDES Automático	60	12	TJLP+ <i>Spread</i> / <i>Ano</i>	Acima de R\$ 50.000,00 até R\$ 1.000.000,00
BB/BNDES Automático	60	12	TJLP+ <i>Spread</i> / <i>Ano</i>	Acima de R\$ 50.000,00
BB/Mipem Proger	60	12	TJLP+5,33%/A no	R\$ 50.000,00
BB/Mipem Ouro	36	6	TR + 12%/Ano	R\$ 50.000,00
BB/ Proger Informal	24	6	TR + 3%/Ano	R\$ 5.000,00
BB/BNDES FINAME	60	12	TJLP+ <i>Spread</i> / <i>Ano</i>	N.I.
CEF/BNDES FINAME	60	12	TJLP+ <i>Spread</i> / <i>Ano</i>	N.I.
BB/BNDES Exim	D.P.	D.P.	D.P.	D.P.

Fonte: Elaboração Própria / N.I. = Não foi informado / D.P. = Depende do Projeto / \* Excluído BDMG

As linhas de crédito acima são identificadas como as principais voltadas às MPEs devido aos prazos e taxas oferecidos. Sabe-se que há também vários bancos privados que ofertam linhas de crédito as MPEs com relativa facilidade para obtenção, mas em sua grande maioria tem juros de no mínimo o dobro das apresentadas nos quadros 13 e 14 e prazos mais curtos também. Optou-se então por não citá-las, dado que são linhas de crédito inadequadas à realidade das MPEs e que, ao invés de contribuir para o seu desenvolvimento, acabam por prejudicar o segmento com taxas excessivamente altas e prazos curtos.

De acordo com as características das principais linhas de crédito às MPEs disponíveis na região sudeste, podemos observar que todas as linhas destinadas a investimento fixo ou mistas têm como opção no quesito garantia a utilização dos fundos de aval. A utilização deste mecanismo será detalhada a seguir.

## 2.4 – Fundos de Aval

### 2.4.1 – FAMPE (Fundo de Aval a Micro e Pequenas Empresas)

O FAMPE foi criado em 1996 pelo SEBRAE com a finalidade de facilitar a concessão de garantias complementares necessárias à contratação de financiamentos por Microempresas e Empresas de Pequeno Porte junto aos agentes financeiros, com as seguintes destinações:

- a) Investimentos fixos e mistos;
- b) Implantação de novos empreendimentos;
- c) Aquisição/absorção de tecnologia e assistência técnica;
- d) Desenvolvimento e aperfeiçoamento de produtos e processos;
- e) Aquisição de equipamentos de controle de qualidade;
- f) Aquisição de veículos utilitários;
- g) Contratação de consultoria para implantação de programas de Qualidade Total;
- h) Cobertura de custos com processos de habilitação e certificação nas Séries de Normas ISO 9000/NBR-19000 e ISO 14000/NBR-14000;
- i) Produção e comercialização de bens destinados ao mercado externo, na fase pré-embarque.
- j) Outras que vierem a ser definidas pelo SEBRAE.

Os beneficiários são as MPEs pertencentes aos setores industrial (inclusive agroindústria), comercial e de serviços, enquadradas nos parâmetros estabelecidos pelo art. 2o. da Lei no. 9.317, de 5 de dezembro de 1996 (Lei do SIMPLES).

Segundo regulamento de operações do FAMPE (1996), o patrimônio do Fundo constitui-se de recursos oriundos do SEBRAE, receitas provenientes da cobrança da Taxa de Concessão de Aval (TCA), recursos originários dos rendimentos das aplicações financeiras do Fundo, recursos provenientes de parcerias com instituições financeiras, recursos originários das recuperações de valores de avais honrados pelo FAMPE e de doações de qualquer natureza que possam ser incorporadas ao patrimônio do Fundo.



Terão direito de utilização dos recursos do FAMPE aquelas operações com fins de desembolsos exclusivamente para honrar garantias complementares dadas em operações de financiamentos<sup>29</sup> às MPEs, junto aos agentes financeiros credenciados<sup>30</sup>.

O FAMPE tem limite de operação de, no máximo, 10 (dez) vezes o seu patrimônio e, no que se refere a participação e atualização da garantia complementar, são de aplicação e cumprimento obrigatório pelos agentes financeiros a cobrança da taxa de concessão de aval (TCA) nas operações que utilizem o fundo de aval. O FAMPE tem como participação máxima de garantia 50% do valor a ser financiado no caso de financiamento para investimento fixo ou investimento fixo com capital de giro associado (misto). No caso de financiamento para exportações o limite de participação máxima de garantia pode chegar a 80% do valor a ser financiado. A diferença entre o garantido pelo FAMPE e o exigido pelo banco credenciado deverá ser coberta com a apresentação de garantias complementares. As taxas cobradas pelo FAMPE são de acordo com o período do financiamento contratado, variando de 2% a 5% sobre o valor garantido (quadro 15).

**Quadro 15 - Taxas Cobradas pelo FAMPE**

<b>Prazo do Financiamento</b>	<b>Taxa cobrada pelo FAMPE</b>
Até 24 meses	2,0%
De 24 a 36 meses	3,0%
De 36 a 60 meses	5,0%

Fonte: Elaboração Própria

Para a utilização do FAMPE, as instituições financeiras credenciadas podem cobrar encargos financeiros dos financiamentos concedidos às MPEs de, no máximo, 8% ao ano acrescidos da TJLP, ou 12% ao ano, acrescidos da TR, ou outros indicadores que venham a substituí-los por decisão das autoridades monetárias do País.

Ocorrendo a inadimplência financeira por parte do mutuário, o agente financeiro, para pleitear junto ao SEBRAE a honra do aval, deverá previamente proceder à execução judicial contra a empresa devedora.

O FAMPE, apesar de ser uma alternativa de simplificação do processo de concessão e de acesso ao crédito, tem suas exigências, morosidades e custos. Segundo relatório do

<sup>29</sup> O FAMPE poderá ser utilizado apenas em financiamento para investimento e misto voltados exclusivamente para MPEs.

<sup>30</sup> Os agentes financeiros credenciados são bancos que trabalham com financiamentos do BNDES e linhas de crédito com recursos do FAT, exclusivamente para MPEs.

SEBRAE (1998) de acompanhamento e avaliação do FAMPE, dos entrevistados que obtiveram acesso ao FAMPE 70% afirmaram que a utilização do aval simplificou o processo junto ao banco, mas constatou-se também que o tempo médio de solicitação até a liberação dos recursos giraram em torno de dois meses.

Ainda no relatório de avaliação do FAMPE, constatou-se que das garantias exigidas pelos bancos conveniados cerca de 60% atingiram até 130% do valor pleiteado, ou seja, além da utilização do fundo de aval os bancos exigiram mais garantias complementares aos solicitantes.

A tabela 9 mostra os resultados obtidos pelo FAMPE no período de 1995 a 2001.

**Tabela 9 – Resultados FAMPE/SEBRAE\***

<b>Região</b>	<b>Nº de Operações</b>	<b>Financiamentos (R\$ Mil)</b>	<b>Avais (R\$ Mil)</b>
Sul	2.145	65.438	31.645
Sudeste	4.772	163.543	79.721
Centro-Oeste	1.637	53.520	24.496
Norte	451	17.357	8.349
Nordeste	4.836	151.734	70.021
<b>TOTAL</b>	<b>13.841</b>	<b>491.592</b>	<b>214.232</b>

Fonte: Elaboração Própria a partir do relatório mensal do fundo de aval FAMPE (2001)

\* Dados referentes ao período de julho de 1995 à maio de 2001

No período de quase 6 anos foram realizadas apenas 13.841 operações com a utilização do FAMPE, o que significa uma média de 198 operações mensais em nível nacional. Segundo pesquisa do SEBRAE (1998), 88% dos clientes que obtiveram o benefício do FAMPE relataram que o fundo de aval foi imprescindível para a obtenção do financiamento e, destes, 64% relataram que o FAMPE foi importante pois não tinham o total de garantias necessárias para obtenção do financiamento e 24% afirmaram que, mesmo dispondo de garantias, o banco ainda exigiu a utilização do FAMPE.

#### 2.4.2 – Fundo de Garantia para a Promoção da Competitividade

O Fundo de Garantia para a Promoção da Competitividade (FGPC) foi instituído pela Lei 9.531 de 10/12/97, passando a vigorar nova regulamentação em 6/07/99, através do Dec. n° 3.113. Trata-se de um fundo criado com recursos do Tesouro Nacional, administrado pelo BNDES. Tem como finalidade, assim como o FAMPE, garantir parte do risco de crédito das instituições financeiras nas operações com microempresas e pequenas empresas, e de médias empresas exportadoras que venham a utilizar as linhas de financiamento do BNDES, especificamente BNDES Automático, FINAME e BNDES Exim.

As operações que vierem a utilizar o FGPC, segundo o BNDES (1998), poderão ter reduzida a exigência de garantias reais na parcela do crédito coberta por este Fundo. As instituições financeiras credenciadas, a seu critério, poderão também dispensar a exigência dessas garantias nos créditos cujo valor garantido pelo FGPC seja de até R\$ 500 mil, concedidos a empresas enquadradas como MPEs.

Será admitida a constituição de garantia com provimento de recursos do FGPC juntamente com a de outros recursos públicos, desde que o montante máximo garantido com fontes de recursos públicos não ultrapassem o limite estabelecido de 80% do total do financiamento (quadro 16).

Em cada operação de financiamento com garantia de provimento de recursos pelo FGPC, deverá ser exigida a constituição de garantia fidejussória pela totalidade da dívida. Poderá ainda ser exigida, a critério do gestor do FGPC, a constituição de garantias reais.

O custo (Comissão de Garantia) cobrado pela utilização do FGPC é de 0,15%, calculado sobre o valor garantido pelo FGPC, multiplicado pelo prazo da operação (em meses), o que no caso da maioria das linhas ofertadas pelo BNDES na região sudeste chega a um custo de 9% do valor garantido<sup>31</sup> (80% do financiamento no caso das MPEs), o que é uma taxa altíssima. A decisão quanto às garantias, inclusive a utilização do FGPC, é da instituição financeira ao aprovar a operação.

---

<sup>31</sup> Para se calcular o valor a pagar de taxa de utilização do FGPC podemos buscar o exemplo da linha de crédito BNDES Automático que tem como prazo total 60 meses. Assim,  $60 \text{ meses} \times 0,15\% = 9\%$  do valor garantido, se

**QUADRO 16 - Risco Máximo do FGPC no Valor Financiado**

<b>Porte e Região de Localização da Empresa</b>	<b>Risco Máximo Assumido pelo FGPC</b>
Microempresas e Pequenas Empresas em qualquer região do país, nas operações FINAME, BNDES Automático e BNDES-exim Pré-Embarque.	80%
Médias Empresas Exportadoras ou Fabricantes de Insumos, localizadas nas regiões abrangidas pelos Programas de Desenvolvimento Regional: PAI, PNC, PCO e Reconvertul, nas operações FINAME, BNDES Automático, FINEM e BNDES-exim Pré-Embarque.	80%
Médias Empresas Exportadoras ou Fabricantes de Insumos, localizadas nas regiões do país não abrangidas por Programas de Desenvolvimento Regional (PAI, PNC, PCO e Reconvertul), nas operações FINAME, BNDES Automático, FINEM e BNDES-exim Pré-Embarque.	70%
Operações de financiamento à exportação - BNDES-exim Pré-Embarque Especial, realizadas com Micro e Pequenas Empresas em qualquer região do país.	80%
Operações de financiamento à exportação - BNDES-exim Pré-Embarque Especial, realizadas com Médias Empresas em qualquer região do país.	70%

Fonte: BNDES (1998)

Obs: Somente poderão utilizar o FGPC empresas que não tenham apresentado atrasos acumulados nos pagamentos à instituição financeira por mais de 90 dias, nos últimos 12 meses anteriores à data de contratação da operação. O apoio do FGPC a exportações não se aplica às empresas em processo de implantação.

O FGPC proverá recursos para garantir o risco de operações realizadas com:

a) microempresas e empresas de pequeno porte cujas receitas operacionais brutas anuais não ultrapassem a R\$ 900.000,00 e a R\$ 7.875.000,00, respectivamente;

b) médias empresas, cuja receita operacional bruta anual não ultrapasse a R\$ 45.000.000,00, e que sejam exportadoras ou fabricantes de insumos utilizados diretamente nos processos produtivos, de montagem ou de embalagem de mercadorias destinadas à exportação.

Na hipótese de início das atividades no próprio ano-calendário, os limites referidos nos itens acima serão proporcionais ao número de meses em que a pessoa jurídica houver exercido atividade, desconsideradas as frações de meses.

A garantia de provimento de recursos de que trata o item acima será concedida a operações de financiamento para:

i - o aumento de competitividade por meio da implantação, expansão, modernização ou re-localização;

---

o financiamento é de R\$ 100.000,00 o FGPC garante R\$ 80.000,00 e cobra 9% de taxa sobre os R\$ 80.000,00, isso é igual a 7,2% de R\$ 100.000,00 (valor total financiado).

ii - produção destinada à exportação.

Compete ao BNDES, na qualidade de gestor do FGPC:

I - encaminhar, anualmente, ao Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio, nos prazos legalmente estabelecidos, a proposta orçamentária do FGPC;

II - encaminhar, à Secretaria do Tesouro Nacional do Ministério da Fazenda, o balanço anual do FGPC;

III - disciplinar e implementar sistema de acompanhamento das operações com garantia de provimento de recursos pelo FGPC, realizadas pelas instituições financeiras repassadoras, adotando as medidas cabíveis com vistas a manter os níveis de inadimplemento do conjunto das operações garantidas pelo provimento dentro dos limites estabelecidos pelo gestor do FGPC.

O valor máximo do saldo devedor das operações com garantia de provimento de recursos do FGPC será limitado a oito vezes o montante dos recursos transferidos pelo Poder Público, para compor o patrimônio do FGPC, incluídos o resultado correspondente às aplicações financeiras desses recursos e as comissões.

Segundo Blumenschein (2002), o FGPC está voltado para garantir o risco de operações de financiamento ao investimento e à exportação (pré-embarque) realizadas direta ou indiretamente pelo BNDES e pelo FINAME. O objetivo do programa é facilitar acesso a investimentos de ampliação e modernização, bem como promover a inserção dessas empresas no comércio exterior e, em consequência, reduzir o grau de concentração da atividade exportadora detido pelas grandes empresas.

Blumenschein (2002) relata que, em tese, existiriam externalidades positivas associadas a este mecanismo de seguro na forma de aumento da exportação do país, melhorias distributivas e fortalecimento da competitividade industrial.

A Tabela 10 mostra, para o período 1998-2001, o número de operações, assim como os valores desembolsados pelo FGPC, por porte das empresas e por programas de financiamento.

Tabela 10 - Aprovações do FGPC Programas/Porte 1998-2001 (R\$ mil correntes)

Período	Produtos - BNDES						Porte				TOTAL	
	FINAME		Automático		Exim		MPes		Média		Valor	Nº op.
	Valor	Nº op.	Valor	Nº op.	Valor	Nº op.	Valor	Nº op.	Valor	Nº op.		
1998	1.615	13	25.138	237	4.389	31	20.519	245	10.623	36	31.142	281
1999	35.269	321	108.701	745	26.453	26	123.732	1.055	46.691	37	170.423	1.092
2000	161.281	1.758	342.434	1.590	59.443	59	465.301	3.292	97.857	115	563.158	3.407
2001	215.847	2.265	371.169	1.313	37.700	30	534.941	3.463	89.775	145	624.716	3.608

Fonte: BNDES

Para o FINAME, o total de operações no período totalizou 4.357, o que correspondeu ao desembolso total no período 1998-2001 de R\$ 414 milhões. Para o BNDES-Automático, estes valores foram, respectivamente, 3.885 operações e R\$ 847 milhões. De forma contrária ao BNDES-Exim, ambos os programas mostraram um crescimento bastante pronunciado da abrangência do FGPC, especialmente para o caso do FINAME que passou de 13 operações em 1998 para 2.265 operações em 2001, correspondendo, respectivamente a desembolsos de R\$ 1,6 milhões e R\$ 216 milhões. Entretanto, o BNDES-Exim apresentou uma performance consideravelmente inferior aos demais. Portanto, o insucesso do FGPC em prover garantias para as atividades exportadoras não está necessariamente relacionado com uma deficiência inerente ao mecanismo, haja vista o contraste de sua performance com as operações FINAME e BNDES-Automático.

Desde o surgimento do FGPC em 1997 até o final de 2001 foram aprovados R\$ 624 milhões em operações com garantia de risco pelo FGPC, sendo 85,7% destinados às micro e pequenas empresas, e o número de operações garantidas pelo FGPC cresceu apenas 6% de 2000 para 2001, chegando a 3.608 operações em 2001.

#### 2.4.3 - Fundo de Aval para a Geração de Emprego e Renda

O FUNPROGER tem por finalidade avaliar as pessoas físicas e jurídicas tomadoras de financiamentos através das linhas de crédito do PROGER Urbano, complementando as garantias da operação de crédito quando o mutuário não as possui em valor suficiente para a garantia solicitada.

O FUNPROGER foi criado pela Lei 9.872, de 23.11.1999 e regulamentado pela resolução nº 231, de 23.12.1999 do Ministério do Trabalho e Emprego/CODEFAT. Constituído com recursos do Fundo de Amparo ao Trabalhador - FAT, faz parte das medidas

adotadas pelo Governo Federal no âmbito do Programa Brasil Empreendedor objetivando levar o crédito bancário a um maior número de empreendedores.

As características do Fundo são:

- O FUNPROGER pode cobrir até 80% do valor financiado;
- A garantia compreende todo o prazo do financiamento, inclusive o período de carência;
- O mutuário paga ao FUNPROGER uma Comissão de Concessão da Aval que corresponde a 0,1% do valor garantido multiplicado pelo prazo do financiamento em meses, ou para facilitar o cálculo, costuma-se utilizar uma taxa de 0,08% vezes o número de meses do financiamento pretendido vezes o valor do financiamento.

Deve-se destacar que o Banco do Brasil é responsável pela prestação de serviços na gestão do FUNPROGER.

Desde sua implementação, em junho de 2000 até dezembro de 2002, o FUNPROGER viabilizou a contratação de 66 mil financiamentos no Banco do Brasil totalizando R\$ 425 milhões. Deste total, R\$ 321 milhões foram garantidos pelo FUNPROGER (Relatório BB, 2002).

Em suma, os fundos de aval que existem no Brasil têm como objetivo facilitar o acesso das MPEs ao crédito. Entretanto, o que podemos observar é que para a utilização dos mesmos há uma cobrança de taxas relativamente altas que são descontadas na liberação dos recursos ou são embutidas nos juros (*spread*), o que encarece o financiamento.

Por outro lado, os fundos de aval acabam por facilitar no que diz respeito ao volume de garantias exigidas ao solicitante do financiamento. Principalmente para quem tem dificuldades de apresentar garantias, os fundos de aval são uma possível solução mas, como foi observado, o micro e pequeno empresário que utiliza o fundo de aval está pagando um seguro de crédito para o banco, ou seja, em caso de inadimplência o fundo paga para o agente financeiro responsável o valor avalizado, mas a dívida é repassada ao administrador do fundo que continuará a executar a empresa. O fundo de aval é uma evolução, mais ainda está em processo experimental, e espera-se que sofra melhorias.

## **2.5 – Os Programas de Financiamento e Seus Resultados**

### **2.5.1 - Programa Brasil Empreendedor**

O Governo Federal criou o Programa Brasil Empreendedor (PBE) em 5 de outubro de 1999, com o objetivo de estimular o desenvolvimento das micro, pequenas e médias empresas e de empreendedores dos setores formal e informal.

O incentivo efetiva-se por meio da capacitação gerencial e tecnológica, concessão de crédito e de assessoria técnica e visa promover a geração e a manutenção de postos de trabalho, elevar o nível de capacitação empresarial dos empreendedores em todo o país e, assim, contribuir para a geração de renda.

Desde a sua criação, segundo o SEBRAE (2002), foram realizadas 2.550.000 operações de crédito, num valor de R\$ 20,0 bilhões (de outubro/1999 até novembro/2001).

O Programa tem abrangência nacional e articula diversas ações de organismos governamentais e não-governamentais. Atua em quatro grandes eixos, de forma unificada: Promoção, Capacitação, Assessoria Técnica e Crédito. A convergência destes eixos dá-se por meio da parceria entre os governos federal, estadual e municipal e as instituições governamentais e outras entidades, como o SEBRAE.

A promoção, que consiste na etapa de 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.

A assessoria técnica tem como objetivo possibilitar aos empreendedores o aprofundamento das questões relativas à gestão, produção e mercado, visando o sucesso de seus negócios. São realizadas consultorias, de forma individualizada ou coletiva, para o acompanhamento dos resultados em comparação com o que foi projetado pelo Plano de Negócios. Essa ação consiste em medidas preventivas de caráter orientador, que objetivam não apenas corrigir eventuais distorções como também verificar as possibilidades de alavancagem do empreendimento.

A capacitação consiste na qualificação do empreendedor, antecedente ao crédito, tanto do ponto de vista técnico, quanto de gestão. Como produto desse processo, há a elaboração do Plano de Negócios que surge junto com a proposta de crédito a ser submetida ao agente financeiro de preferência do empreendedor.



O SEBRAE participa do programa com ações voltadas à capacitação empresarial por meio de treinamento, principalmente nas áreas de *marketing*, de análise financeira e de gestão empreendedoras para a preparação de um plano de negócios, o qual possibilita às micro, pequenas e médias empresas mais facilidades para o acesso às linhas de crédito.

A última etapa é o acesso ao crédito, que visa apoiar as atividades produtivas das micro, pequenas e médias empresas dos ramos industrial, comercial, serviços e dos empreendedores que detectada a necessidade, tenham passado pela etapa da capacitação, não apresentem restrições cadastrais e cujo projeto demonstre viabilidade econômica e financeira.

As linhas de crédito bem como os volumes de recursos liberados são os já existentes no país e apresentados na seção anterior, mas o grande diferencial proposto pelo programa é a intenção de ofertar crédito juntamente com capacitação, orientação e acompanhamento do empreendedor que busca tal recurso.

Um dos principais objetivos do Brasil Empreendedor é promover, através dos financiamentos concedidos no âmbito desse Programa, a geração e a manutenção de postos de trabalho em todo o País e melhorar, por meio de treinamento coordenado pelo SEBRAE, a capacitação de empreendedores.

De acordo com o SEBRAE (2000), podem participar do Programa as micro, pequenas e médias empresas, formalmente constituídas, e empreendedores do setor informal, geradores de ocupação que desenvolvam atividades industriais, agroindustriais, comerciais e de prestação de serviços.

O Programa Brasil Empreendedor, financia a implantação, reforma e/ou modernização de empreendimentos formais ou informais, compreendendo: investimentos fixos, aquisição de máquinas e equipamentos, capital de giro associado e isolado, bem como outros itens necessários à viabilização do projeto (SEBRAE, 2000).

Os agentes financeiros federais que estão aptos a realizar as operações com recursos do Programa Brasil Empreendedor são o Banco do Brasil, o Banco do Nordeste, o Banco da Amazônia e a Caixa Econômica Federal.

O Programa Brasil Empreendedor em 2000 foi operacionalizado pelo SEBRAE obedecendo às seguintes fases: promoção, palestra inicial, cadastro, treinamento, plano de negócios, crédito e assessoria técnica, onde apenas a etapa do crédito ficou a cargo dos agentes financeiros credenciados.

A partir do ano 2002, o Programa Brasil Empreendedor se caracteriza mais como uma marca ou *slogan* do que com seu propósito inicial de vinculação do acesso ao crédito à

capacitação e assessoria ao empreendedor. Em 2002, através de pesquisa de campo realizada junto ao SEBRAE-MG, BB e CAIXA, as políticas de acesso ao crédito das linhas do programa não mais exigiam a capacitação junto ao SEBRAE. Também essa instituição deixou de ofertar os treinamentos e o desenvolvimento de plano de negócios aos empreendedores interessados e não realiza os acompanhamentos em forma de assessoria técnica divulgada. O objetivo do programa é interessante, mas o que se apresenta é o fato de que com apenas pouco mais de 2 anos de atividade, o mesmo já não tem mais sustentação ou interesse político para sua manutenção ou desenvolvimento nos moldes propostos.

### 2.5.2 – Programas Ofertados pelo Banco do Brasil

O Banco do Brasil (BB), como principal agente financeiro do Governo Federal é um dos agentes financeiros do Programa Brasil Empreendedor, que disponibiliza linhas de crédito para capital de giro e financiamento de investimentos, além de desenvolver programas de incentivo e apoio às exportações conforme padrões apresentados na seção anterior.

O Banco do Brasil realizou, no âmbito do Programa Brasil Empreendedor em nível nacional no ano de 1999, um total de 110.778 operações (Proger Urbano e Rural), correspondentes a um investimento de R\$ 1.349.715 mil. Segmentando-se esses dados por região e, destacando-se a participação do Sudeste, têm-se 46.437 operações e investimento na ordem de R\$ 575.178 mil.

**Tabela 11 - Banco do Brasil - Programa Brasil Empreendedor – Brasil - 1999**

Região	Norte	Nordeste	Sudeste	Sul	Centro Oeste	BRASIL
Número de Operações	2.658	18.909	46.437	30.745	12.039	110.788
Vr. Investido R\$/Mil	33.407	197.352	575.178	369.116	174.612	1.349.715

Fontes: Relatório Anual Banco do Brasil S.A.

No período subsequente, de outubro de 1999 a dezembro de 2000, o BB contratou, utilizando recursos do FAT, 56.854 operações de PROGER Urbano, no valor de R\$ 433

milhões. Com esse desempenho o programa apoiou empresas que geraram 114.585 empregos diretos e 107.208 empregos indiretos. No PROGER Rural, o volume contratado alcançou R\$ 426 milhões, em 57.374 operações. A atuação do BB contribuiu para o Programa efetivar mais de 162 mil empregos diretos e 324 mil indiretos. O número de operações totais no período de outubro de 1999 a dezembro de 2000 ficou na ordem de 114.228, que se comparado com o ano de 1999, não houve crescimento.

A linha BB Giro Rápido, conforme relatório de desempenho do Banco do Brasil, cresceu em volume de recursos emprestados de um montante de R\$ 349 milhões, em 1999, para um volume de R\$ 847 milhões no ano 2000, o que significou no período um crescimento de 142,7%.

**Tabela 12 – Principais Volumes de Negócios Banco do Brasil (em R\$ Bi)\***

<b>Negócios (R\$ bilhões)</b>	<b>2001</b>	<b>2000</b>	<b>Var. %</b>
<b>Agronegócios</b>	<b>11,7</b>	<b>13,8</b>	<b>-15,22%</b>
<b>Comercial</b>	<b>11,9</b>	<b>7,9</b>	<b>50,63%</b>
Recebíveis	5,0	3,1	61,29%
Conta Garantida	1,6	0,6	166,67%
<b>Varejo</b>	<b>10,0</b>	<b>7,5</b>	<b>33,33%</b>
Cheques/Contas Especiais	1,8	1,5	20,00%
CDC	6,4	4,7	36,17%
BB Giro Rápido**	1,3	0,9	44,44%
<b>Internacional</b>	<b>5,9</b>	<b>4,5</b>	<b>31,11%</b>

Fonte: Relatório Anual Banco do Brasil (2002)

\* Acima apresentam-se os principais volumes de negócios do BB, excluindo-se algumas outras formas como as de pessoa física.

\*\* A partir de 2002 o BB Giro Rápido foi transferido da carteira Comercial para a Varejo.

Segundo relatório anual do Banco do Brasil (2001), as operações de crédito apresentaram expansão de 12% no ano, evolução impulsionada pelos incrementos de 36% no crédito direto ao consumidor – CDC, 44,4% nas operações de BB Giro Rápido e 61% no crédito baseado em recebíveis. Em 2001, o BB encerrou o ano com 908 mil contas correntes de Pessoas Jurídicas, um aumento de 4,2% em relação a 2000. O rol de operações direcionado a esse segmento atingiu R\$ 11,9 bilhões, valor superior em 51% em relação a 2000. Destacam-se as operações com recebíveis que atingiram um montante de R\$ 4,9 bilhões, representando um crescimento de 58,1% no ano, o BB Giro Rápido com volume de R\$ 1,3 bilhão e variação de 44,4% em relação a 2000 e por fim, a Conta Garantida BB, com expansão de 166,7% e saldo de R\$ 1,6 bilhão.

Com os dados apresentados, pode-se observar a tendência do Banco do Brasil em ofertar crédito de curto prazo e com juros mais altos às empresas. Linhas de financiamento como o PROGER tiveram seu volume de operações relativamente estável comparando os anos de 1999 e 2000, enquanto financiamentos de rápido acesso, prazo curto e juros mais altos cresceram a taxas significativas.

### 2.5.3 – Programas Ofertados pela Caixa Econômica Federal

O objetivo dessa seção é analisar a participação da CAIXA na liberação de recursos destinados às MPEs do Brasil. No ano de 1998, a CAIXA investiu o montante de R\$ 722,8 milhões nos programas PROGER e CAIXA Giro (tabela 13).

**Tabela 13 - Recursos Destinados pela CAIXA por Programas  
Brasil - 1998-2001 (valores em R\$ milhões)**

Programas	Período									
	1997		1998		1º Semestre 1999		1º Semestre 2000		1º Semestre 2001	
	Contratos	Valor	Contratos	Valor	Contratos	Valor	Contratos	Valor	Contratos	Valor
PROGER	N.I.	N.I.	9.510	113,0	1.344	19,0	69.599*	248,0	N.I.	N.I.
Programa Caixa Giro	N.I.	N.I.	60.851	609,8	16.001	174,8	48.485	474,9	48.000	519,0
Total	N.I.	N.I.	70.361	722,8	17.345	193,8	118.084	722,9	48.000	519

Fonte: Relatório Semestral Caixa Econômica Federal (1998, 1999, 2000 e 2001) / N.I. – Não Informado

\* No total de contratos no ano 2000 estão computados contratos PROGER pessoa física (Autônomo e Recém formado)

Quanto aos empréstimos concedidos pela CAIXA às MPEs em todo o país, nos anos de 1998 e 1999 estes somaram um total de R\$ 1 bilhão e R\$ 1,7 bilhão, respectivamente. Em 1999, a CAIXA intensificou sua atuação na área de Pessoa Jurídica – PJ, com linhas para pequenas e médias empresas, em apoio ao Programa Brasil Empreendedor (PBE) do Governo Federal. Durante o ano de 1999 foram atendidas 140 mil MPEs com um volume de empréstimos de R\$ 1,7 bilhão, em contrapartida às 110 mil operações realizadas em 1998, com empréstimos da ordem de R\$ 1 bilhão (somatório de todas as formas de crédito disponibilizadas pela CAIXA às MPEs).

No ano 2000, realizou-se 340.527 contratações de empréstimos para o segmento das MPEs, com a liberação de recursos da ordem de R\$ 1,5 bilhão. As operações ligadas a financiamentos para investimento, realizadas no âmbito do PROGER, apresentaram

crescimento de mais de 12 vezes em relação aos números registrados no ano de 1999. Destaca-se, também, a pactuação de 69.599 contratos dentro do Programa de Geração de Emprego e Renda – PROGER no 1º semestre de 2000, no valor aproximado de R\$ 248 milhões (tabela 13).

No 1º semestre de 2001 a carteira de empréstimos à pessoa jurídica da CAIXA foi basicamente composta de microempresas (60,1%) e pequenas empresas (15,5%), sendo que as médias empresas participam com 5,2% da carteira e as grandes com 19,2%. O Giro Caixa, onde foram contratadas 48 mil operações, num montante total de R\$ 519 milhões neste 1º semestre de 2001, representando um crescimento de 9,2% em relação ao primeiro semestre do ano anterior (tabela 13).

**Tabela 14 - LINHAS DE CRÉDITO CAIXA – PESSOA JURÍDICA/2001 (R\$ mil)**

<b>Linha de Crédito</b>	<b>Contratos</b>	<b>VALOR</b>	<b>% Total</b>
BNDES Automático	147	11.389	0,6
Proger	99.086	385.965	21,6
Finame	533	27.680	1,6
GIROCAIXA	109.705	1.183.965	66,4
Operações Rotativas	94.251	169.928	9,5
Demais operações crédito	285	5.571	0,3
<b>T O T A I S</b>	<b>304.007</b>	<b>1.784.498</b>	<b>100,00</b>

FONTE: Relatório Anual CAIXA (2002)

Em 2001, o volume de recursos liberados pela CAIXA chega a mais de 1,7 bilhões com mais de 300.000 contratos assinados, onde se observa que, além de ampliar a sua participação no mercado, a CAIXA tem buscado a cada ano aumentar o volume de recursos emprestados a Pessoa Jurídica (tabela 13 e 14).

De forma geral, o crescimento da participação da CAIXA no mercado de crédito beneficia as micro e pequenas empresas, uma vez que segundo relatório de desempenho do banco, as MPEs representaram cerca de 90% do público atendido pelas linhas de crédito Pessoa Jurídica em 2001.

Apesar da CAIXA ter iniciado um trabalho de apoio ao segmento das MPEs, há ainda muito a desenvolver. Pode-se observar que, por ser um banco de cunho social, o foco da CAIXA ainda é principalmente a pessoa física, mas se observarmos os valores liberados à

pessoa física e jurídica em empréstimos e financiamentos há uma quase equiparação (tabela 15).

**Tabela 15 - Empréstimos e Financiamentos CAIXA – Carteira Comercial (R\$ mil)**

**SEGMENTOS Carteira em DEZ/2001**

<b>Descrição</b>	<b>QUANT.</b>	<b>VALOR</b>	<b>%</b>
PESSOA FÍSICA	2.624.728	1.973.055	52,5
PESSOA JURÍDICA	304.007	1.784.498	47,5
<b>T O T A L</b>	<b>2.928.735</b>	<b>3.757.553</b>	<b>100,00</b>

FONTE: Relatório Anual CAIXA (2002)

A análise das operações da carteira comercial pessoa jurídica da CAIXA em final de 2001 indica que há um crescimento em número de contratos e, como pode ser observado na tabela 13, o maior volume de operações é para capital de giro. Conforme exposto anteriormente, uma das principais dificuldades do empreendedor na condução do negócio no primeiro ano de vida está ligada à necessidade de capital de giro e, a CAIXA tem como característica não atender empresas com menos de 1 ano de atividade. Mesmo assim podemos constatar que as empresas com mais de 1 ano ainda buscam principalmente o capital de giro. Como o processo de solicitação e liberação de recursos da linha de capital de giro da CAIXA tem menor burocracia e não há a necessidade de apresentação de projeto de viabilidade econômico-financeiro, acredita-se que parte destes recursos teoricamente destinados a capital de giro são direcionados a investimento com prazos e taxas não compatíveis com o tipo de operação.

#### **2.5.4 - PROGER/FAT**

A instituição do PROGER originou-se do diagnóstico de que as restrições para viabilizar, consolidar e desenvolver pequenos investimentos são variadas. Há restrições tecnológicas, de recursos humanos, de comercialização, de conhecimentos em gestão e mercado e outras. As limitações financeiras são uma destas. O financiamento constitui uma limitação importante dado que, em geral, os pequenos empreendimentos encontram sérias dificuldades em ter acesso às linhas de crédito tradicionais no país (Vieira, 1998).

O PROGER, em seu desenho institucional segundo o MTE, levou em consideração essa multi-dimensionalidade das restrições. Dessa forma, as linhas de crédito deveriam estar

vinculadas a outros apoios. As entidades que administrariam o programa em nível local deveriam, na avaliação de cada projeto, identificar essas limitações e combinar a linha de financiamento com outras ações.

O Programa prevê a alocação de recursos em três modalidades:

1. Programa de Geração de Emprego e Renda na Área Urbana - PROGER Urbano;
2. Programa de Geração de Emprego e Renda na Área Rural - PROGER Rural;
3. Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar - PRONAF.

Para o estudo aqui desenvolvido, importam os dados do PROGER Urbano, que é a linha de crédito destinada às MPEs mas, para analisarmos o direcionamento do PROGER urbano, apresentaremos os dados de desempenho das outras duas modalidades de crédito com recursos do FAT.

As instituições financeiras participantes do programa são o Banco do Brasil (BB), o BNDES, o Banco do Nordeste (BN) e, a partir de 1997, a Caixa Econômica Federal (CAIXA), que incorpora aos clientes da área urbana o segmento dos recém-formados.

A tabela 16 apresenta a evolução do PROGER de 1995 a 1997 por instituição financeira credenciada.

**Tabela 16 - Programa de Geração de Emprego e Renda — Período: Jan./95 a Jun./97**

<b>Agente Financeiro</b>	<b>Valor Conveniado (Milhões de R\$)</b>	<b>Valor Aplicado (Contratados)</b>	<b>Quantidade de Operações</b>	<b>Valor Médio por Contrato (R\$)</b>
BN	600	589.453.000	65.396	9.014
BB	390	260.891.330	15.037	17.350
CEF	130	2.048.492	593	3.454
<b>TOTAL</b>	<b>1120</b>	<b>852.392.822</b>	<b>81.026</b>	<b>10.520</b>

Fonte: MTE.

Nota: 1 Valor acumulado de jan. a dez/95, acrescido das contratações mensais de jan./96 a jun./97 (BB e BN).

Os dados disponíveis pelo MTE sugerem que as dificuldades do início, oriundas de um programa pioneiro, foram paulatinamente superadas. De janeiro de 1995 a junho de 1997, por exemplo, foram contratadas 81 mil operações e desembolsados R\$ 852 milhões. Na análise por linha de crédito, podemos observar que na região norte/nordeste, atendida pelo Banco do Nordeste, do total de operações com o PROGER, 90% foi com o PROGER Urbano, enquanto com o Banco do Brasil cerca de 92% das suas contratações foram para o PROGER Rural.

Assim, a principal instituição de crédito que trabalha com recursos do PROGER e que atende a região sudeste tem maior foco na área rural do que para as demais MPEs (tabela 17).

**Tabela 17 - Operações Realizadas por Agente Financeiro no período de Janeiro/95 a Novembro/97 - PROGER**

Agente Financeiro	Programa	Valor Aplicado (em R\$ mil)	Quantidade de Operações	Valor Médio por Contrato (em R\$)
BN	PROGER	683.498,000	75.573	9.044
	PROGER RURAL	48.501,000	7.456	6.505
BB	PROGER	312.663,513	18.253	17.129
	PROGER RURAL	1.746.484,018	225.071	7.760
CEF	PROGER	32.282,805	4.458	7.242
<b>TOTAIS</b>		<b>2.823.429,336</b>	<b>330.811</b>	<b>8.535</b>

Fonte: PROGER/MTE - Dez/97

Com base nas informações da tabela 18 é possível observar a divisão dos recursos aplicados para o financiamento do PROGER, tanto para áreas urbanas e rurais, bem como por região geo-econômica.

**Tabela 18 - PROGER – Participação de Cada Região no Crédito - De Janeiro/95 a Novembro/97**

REGIÃO GEO-ECONÔMICA	PROGER URBANO (Em %)	PROGER RURAL (Em %)
SUL	12,4	63,0
SUDESTE	33,0	19,2
NORDESTE	45,9	8,5
CENTRO-OESTE	7,3	8,1
NORTE	1,4	1,2
<b>TOTAL</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

Fonte: PROGER/MTE - dez/97

No PROGER RURAL, as Regiões Sul e Sudeste detêm 82,2% do total de recursos, enquanto as Regiões Norte e Nordeste detêm apenas 9,7%. Já no PROGER para as áreas urbanas constata-se uma concentração relevante dos recursos na Região Nordeste (45,9%), enquanto a região Sudeste totaliza 33% do total.

As informações do MTE referem-se ao ano de 1997, e indicam que, desde o início do programa, cerca de 64% dos valores liberados foram para o PROGER Rural (70% das



operações) e 36% destinados ao PROGER Urbano (30% das operações), não apresentando uma distribuição proporcional para os setores.

Segundo normativas do FAT, a distribuição dos recursos está relacionada com as características das regiões e formas de atuação dos agentes financeiros do Programa, além da história de cada um, dado que o BB atua tradicionalmente no crédito rural, o BN como banco de desenvolvimento e a CAIXA tem tradição mais urbana. Em uma análise com dados mais recentes, observa-se que continua praticamente inalterado o direcionamento dos recursos e com concentração ainda maior na área rural, que absorvem 79,96% dos recursos do PROGER contra 20,04% da área urbana (Tabela 19).

**Tabela 19 - PROGER : Análise por Programa – 1995 a 1999**

Programa	Qtde. de Operações	Vr. Aplic. (em R\$ mil)	%	Vlr. Médio
Urbano	201.457	1.915.657	20,04	9.509
Rural	342.781	3.010.804	31,49	8.783
PRONAF	1.531.645	4.633.318	48,47	3.025
<b>Total</b>	<b>2.075.883</b>	<b>9.559.779</b>	<b>100,00</b>	<b>4.605</b>

Fonte: CGEM/DES/MTE

Obs: Inclui todos os agentes (BB, BNB, CEF e BNDES)

O Banco do Brasil respondeu por 69,36% do valor total aplicado entre 1995 e 1999, sendo que 47% desse valor corresponde ao PRONAF, 44%, ao PROGER Rural, e 9%, ao PROGER Urbano. Em seguida, aparece o BN, respondendo por 18,77% do valor total aplicado, sendo que 63% desse montante corresponde ao valor aplicado no PROGER Urbano. Em termos de valor médio por contrato, a CAIXA apresenta o maior valor (R\$ 10.741,00), e o BB o menor valor médio (R\$ 4.050,00) (tabela 20).

**Tabela 20 - PROGER : Análise Por Agente – 1995 a 1999**

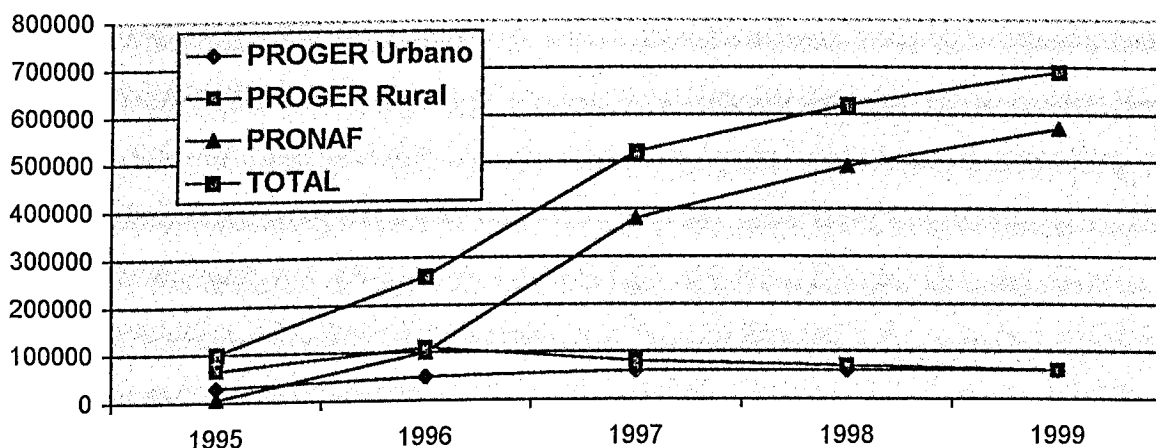
Agentes Financ.	Qtde. de Operações	Vr. Aplic. (R\$ mil)	%	Vlr. Médio
BN	290.915	1.794.592	18,77	6.169
BB	1.637.290	6.630.779	69,36	4.050
BNDES	131.186	957.271	10,02	7.297
CEF	16.492	177.137	1,85	10.741
<b>Total</b>	<b>2.075.883</b>	<b>9.559.779</b>	<b>100,00</b>	<b>4.605</b>

Fonte: CGEM/DES/TEM Obs: Inclui todos os Programas (PROGER Urbano e Rural e PRONAF)

A análise do desempenho do PROGER revela crescimento sistemático da quantidade de operações de todo o programa entre 1995 e 1999, basicamente em função do crescimento

contínuo das operações do PRONAF. O PROGER Urbano apresenta crescimento do número de operações em 1999, comparativamente a 1998, recuperando o nível de operações observado em 1997. Já o PROGER Rural apresenta queda expressiva a partir de 1997 (gráfico 1).

**GRAFICO 1 – Evolução do PROGER – Quantidade de Operações**



Fonte: CGEM/DES/MTE.

Em termos de valores contratados por Unidade da Federação (total do programa e todos os agentes financeiros), tem-se que o estado do Rio Grande do Sul respondeu por 23,06% do valor total aplicado, seguido pelo Paraná (17,54%), Santa Catarina (10,68%), Minas Gerais (10,33%) e Bahia (7,40%). Os demais estados somaram 30,99% do valor total aplicado.

As taxas de inadimplência dos financiamentos do PROGER Urbano até 1999 realizados pelo Banco do Brasil estão relativamente elevadas. Segundo relatório do BB o parâmetro adotado que serve como alerta para o mal desempenho da linha do PROGER é uma taxa de inadimplência<sup>32</sup> na ordem de 2,7% e as informações repassadas pelo Ministério do Trabalho (2000) indicam uma taxa de inadimplência de 6,8% para o PROGER Urbano e 2,4% para o PROGER Rural.

Em termos de avaliação crítica deste programa, deve-se destacar que segundo o argumento de Botelho (1999), o PROGER não passa de mais uma linha de crédito ofertada às MPEs sem grandes diferenças em relação as linhas existentes, em termos de custos do empréstimo e garantias exigidas, ou seja, com as mesmas exigências burocráticas de documentação, garantias e apresentação de projeto de viabilidade econômico-financeiro. A

<sup>32</sup> As taxas de inadimplência apresentadas são médias em termos de Brasil, com alguns estados apresentando taxas com valores bastante superiores e outros taxas mais baixas.

pequena abrangência do PROGER Urbano indica que as características dessa linha de financiamento não representam ampliação de possibilidades de acesso ao crédito das MPes industriais, corroborando com o argumento acima explicitado.

### **2.5.5 – BANCO NACIONAL DE DESENVOLVIMENTO ECONOMICO E SOCIAL**

O Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES), criado em 1952, é a instituição financeira responsável pela execução da política de crédito e investimentos de médio e longo prazos do governo brasileiro, seu acionista controlador.

Por determinação do art. 239 da Constituição Federal (1998), pelo menos 40% do valor das receitas provenientes das contribuições para o PIS e para o PASEP são destinados ao financiamento de programas de desenvolvimento econômico, por intermédio do BNDES. Os recursos devem ser remunerados pelo Banco, preservando-lhes o valor real.

Os recursos transferidos ao BNDES são aplicados de acordo com as políticas Operacionais do Sistema BNDES. Essas políticas sistematizam as várias possibilidades de financiamento que o Banco oferece ao investimento das empresas, bem como suas condições: prazos, taxas de juros, garantias, etc.

Os objetivos dos financiamentos concedidos pelo Banco atualmente podem, resumidamente, ser agrupados nos seguintes itens: ampliação e diversificação das exportações, reestruturação da indústria, expansão e adequação da infra-estrutura, melhoria dos canais de acesso ao crédito para as micro, pequenas e médias empresas, fortalecimento do mercado de capitais, atenuação dos desequilíbrios regionais e gerenciamento dos programas de privatização.

O BNDES tem duas subsidiárias integrais: a Agência Especial de Financiamento Industrial (FINAME), que realiza o financiamento às exportações e à comercialização de máquinas e equipamentos; e a BNDES Participações S.A. (BNDESPAR), cujas atribuições são o fortalecimento da estrutura patrimonial e financeira das empresas privadas e o desenvolvimento do mercado de capitais.

Como o Brasil apresenta, entre suas várias regiões, disparidades de renda, densidade populacional, clima, educação e cultura, o BNDES oferece condições diferenciadas de apoio a programas de financiamento localizados nas regiões economicamente menos desenvolvidas, buscando ainda atrair novos empreendimentos e financiando investimentos na infra-estrutura voltados para o desenvolvimento nessas áreas.

Historicamente, o BNDES tem voltado sua ação para o apoio a projetos estruturantes, com grandes impactos econômicos, notadamente nos setores de infra-estrutura e indústria (Corrêa,1996). Mesmo assim, desde 1965 o banco vem buscando formas de financiar as empresas de menor porte, inicialmente com o programa FIPEME.

Na década de 80, foi implementado, experimentalmente, o PROMICRO (Programa de Apoio à Microempresa) e, passado algum tempo, durante o qual o apoio às pequenas e microempresas foi feito sem uma denominação especial, foi criado o PMPE<sup>33</sup> (Programa de Apoio à Micro e Pequena Empresa) em 1996.

O BNDES nos últimos anos tem aumentado significativamente seu volume de desembolsos, ampliando mais de 23% o volume de desembolsos entre 1998 e 2001 (tabela 21).

**Tabela 21 - Histórico de Desembolso Total BNDES - Valores em R\$ mil**

Ano	Valor Total (R\$)
1998	18.990.894
1999	18.051.513
2000	23.035.830
2001	25.216.524
Média	21.323.690

Fonte:Elaboração Própria a partir de relatórios do BNDES

Conforme analisado anteriormente, os recursos do BNDES são repassados às empresas de menor porte por intermédio de agências bancárias, o que significa que parte importante dos recursos acaba sendo captada por empresas maiores que têm melhores garantias a oferecer aos bancos. A análise das médias de liberações de recursos dos últimos 5 anos indica que os recursos destinados às MPEs<sup>34</sup> não ultrapassaram 12% do total liberado, enquanto as grandes empresas (GEs) ficaram com mais de 83% destes recursos. Entretanto, cabe ressaltar que o desempenho do BNDES em relação às MPEs melhorou a partir dos últimos anos pois, em 1998, as liberações para MPEs eram da ordem de 7,2% do total e já em 2001 os recursos para o segmento foram de aproximadamente 16,7%.

<sup>33</sup> O PMPE atualmente é conhecido como BNDES/MPE (Micro e Pequena Empresa); esta linha de crédito é simplesmente a linha BNDES Automático, mas utilizando este título para caracterizar o financiamento para este segmento.

<sup>34</sup> Deve-se ressaltar que MPE para o BNDES são empresas que faturam até R\$ 7,875 milhões/ano. Tomando como base o enquadramento pelo SIMPLES (faturamento de até 1,2 milhões), o universo considerado pelo BNDES pra as MPEs aparece em outras classificações como englobando médias empresas.

Tabela 22 – Valores liberados por Porte – BNDES (em R\$ milhões)

Porte	1997	1998	1999	2000	2001	Média
MPEs	2.057	1.379	1.735	3.031	4.223	2.485
Média	149	916	1.018	1.375	1.562	1.004
Grande	15.688	16.696	15.299	18.630	19.431	17.151
TOTAL	17.894	18.991	18.052	23.036	25.216	20.640
Participação das MPEs no total	11,50%	7,26%	9,61%	13,16%	16,75%	12,04%

Fonte:Elaboração Própria a partir de relatórios do BNDES

· Critério para classificação de porte de empresa, em relação à receita operacional bruta anual: microempresa- até R\$ 900 mil; pequena - entre R\$ 900 mil e R\$ 7.875 mil; média - entre R\$ 7.875 mil e R\$ 45.000 mil; grande - acima de R\$ 45.000 mil

Além da maior parte dos recursos serem direcionados à GEs, os intermediários financeiros alegam que o financiamento de projetos de pequeno valor possui uma rentabilidade relativamente baixa e que o setor das MPEs tem risco alto, o que contribui para elevar a dificuldade no acesso das MPEs aos programas.

Nesse sentido, segundo Souza e Botelho (2000) o acesso a recursos do BNDES para as MPEs tem um caráter bastante regressivo. As pequenas empresas, para ter acesso a esses recursos, incorrem em custos relativamente maiores, pois precisam recorrer a intermediários financeiros e, principalmente, precisam pagar taxas *del credere* bastante elevadas, já que estes alegam que essas operações possuem rentabilidade muito baixa. Esse é um fator que eleva significativamente as dificuldades das empresas pequenas em ter acesso aos recursos do BNDES. Tais dificuldades podem ser comprovadas pela análise do número de operações por porte com recursos do BNDES, onde mais de 91% das operações são para MPEs e menos de 5% são para grandes empresas, enquanto 5% das operações são responsáveis por mais de 83% dos valores liberados pelo BNDES (tabelas 22 e 23). Podemos observar que há um relativo aquecimento no número de operações para MPEs em 2000 devido, principalmente, à implementação do Programa Brasil Empreendedor.

Tabela 23 - Número de Operações por Porte – BNDES

Porte	1997	1998	1999	2000	2001
MPEs	41.615	25.679	25.679	94.202	132.214
Média	361	5.407	3.189	3.914	4.611
Grande	14.563	13.617	6.257	6.427	7.150
TOTAL	56.539	44.703	35.125	104.543	143.975

Fonte:Elaboração Própria a partir de relatórios do BNDES

Em relação à participação do estado de Minas Gerais nos recursos desembolsados pelo BNDES, verifica-se que 9,5% em média foram aplicados neste estado (tabela 24). Dado que 13,2% das empresas estão localizadas em Minas (quadro 2) e o estado é responsável por aproximadamente 10% do PIB nacional, há uma certa proporcionalidade de repasse de recursos ao estado por parte do BNDES.

**Tabela 24 - Histórico de Desembolso Total BNDES comparativo para o Estado de Minas Gerais - Valores em R\$ mil**

Ano	Valor para Minas Gerais (R\$)	Valor Total (R\$)	% de MG no total
1998	2.184.000	18.990.894	11,50%
1999	1.803.064	18.051.513	9,99%
2000	2.270.081	23.035.830	9,85%
2001	1.730.221	25.216.524	6,86%
<b>Média</b>	1.996.842	21.323.690	9,55%

Fonte:Elaboração Própria a partir de relatórios do BNDES

Como o objeto do trabalho aqui proposto é analisar políticas de financiamento às MPes, principalmente no âmbito de Minas Gerais, observamos que a região sudeste é responsável por uma absorção de 58,6% dos valores liberados pelo BNDES, em média, entre os anos de 1997 e 2001 (tabela 25). Apesar de ser a região mais privilegiada temos que considerar também que é a mais povoada e que apresenta a grande maioria das empresas nacionais.

**Tabela 25 - Desembolsos BNDES por Região – Valores em R\$ Mil**

	1997	1998	1999	2000	2001	Média
REGIÃO	Valores	Valores	Valores	Valores	Valores	em %
Norte	348.600	607.119	460.453	930.185	859.696	3,11%
Nordeste	2.421.805	1.873.990	1.654.109	2.783.085	3.334.224	11,69%
Sudeste	10.053.108	11.988.810	10.917.457	13.008.061	14.493.742	58,59%
Sul	3.575.383	3.105.390	3.824.297	4.250.645	4.825.463	18,98%
Centro-oeste	1.495.164	1.415.585	1.195.197	2.063.854	1.703.399	7,63%
<b>TOTAL - BRASIL</b>	<b>17.894.060</b>	<b>18.990.894</b>	<b>18.051.513</b>	<b>23.035.830</b>	<b>25.216.524</b>	<b>100,00%</b>

Fonte:Elaboração Própria a partir de relatórios do BNDES

Botelho (1999) cita em sua avaliação sobre a atuação do BNDES junto às MPes, que a mesma é “bastante insuficiente”, considerando que atualmente o BNDES é o principal banco de crédito de longo prazo do país. Um dos grandes problemas é a própria estrutura de crédito ofertada pelo BNDES, onde o mesmo empresta diretamente às empresas que têm projetos acima de 7 milhões de reais e, para valores abaixo disto, os recursos são repassados para os

bancos de varejo, que devem assumir o risco das operações. Portanto, as condições oferecidas às empresas de maior porte por parte do BNDES não se apresentam às MPEs.

## **2.6 – Principais Dificuldades de Acesso ao Crédito e o Papel do SEBRAE**

O principal problema na esfera do financiamento, do ponto de vista dos empresários, é o que se refere às exigências que os bancos, privados ou estatais, impõem para a concessão de empréstimos às MPEs. Entre elas, pode-se relacionar a grande quantidade de documentos exigidos, exigência de projeto de viabilidade econômico-financeiro, exigência de manutenção de um tempo prévio mínimo de conta corrente e, muitas vezes com elevados saldos médios, e a demora na liberação dos recursos (Souza e Bacic, 1998).

Segundo estes autores há vários fatores que podem restringir os micro e pequenos empresários de ter acesso a financiamento, mas conforme observado no capítulo 1, das empresas que fecham e das que estão em seu primeiro ano de funcionamento um dos principais problemas é a necessidade de capital de giro, e este conjunto de restrições impostas pelos agentes financeiros podem dificultar ou impedir o acesso das MPEs às diversas linhas de crédito existentes, sendo que o acesso ao crédito pode em algumas vezes ser o diferencial entre continuar ou fechar suas atividades. Sabemos que parte das empresas que têm problemas e necessitam de capital de giro não será com financiamento que resolverá tais problemas, pois podem ser problemas externos, de gestão ou de planejamento (ou falta dele) como: mudança de política econômica que inviabilizou o negócio, necessidade de ampliação de prazos para recebimento (concorrência), falta de capacitação do empreendedor, falta ou ausência de controles gerenciais e outros.

Outro ponto de destaque é o desinteresse dos bancos, especialmente os privados, em atuar nesse segmento de mercado, dada a sua baixa rentabilidade em comparação a outras formas de aplicação dos recursos como: crédito direto ao consumidor (CDC), cheque especial, desconto de recebíveis e outros serviços que trabalham com taxas de juros de, no mínimo, o dobro das linhas apresentadas neste capítulo.

Vieira (1998) relata que um dos aspectos particulares do período pós Plano Real é a diferença entre o custo do crédito no Brasil com boa parte dos países competidores, onde as

empresas nacionais enfrentam juros médios de 80% a 100% ao ano<sup>35</sup>; enquanto outros países têm taxas inferiores a 20% anuais.

A análise de valores liberados pelas instituições financeiras após o Plano Real permite observar que os bancos não têm interesse em destinar recursos para operações mais complexas (longo prazo), a não ser quando se vêem obrigados através de políticas públicas (Revista Época, 1999).

Segundo relatório do Projeto Crédito Orientado do SEBRAE, foram constatadas grandes dificuldades para o acesso aos recursos pelos pequenos empresários. Um dos pontos é a forte exigência de garantias e contrapartidas para acesso ao crédito, como carteira de cobrança com o banco, saldo médio elevado em conta corrente, compra de seguros, títulos de capitalização e outros produtos do banco. O extremo cuidado e grande nível de exigências é resultado do fato de que os bancos, mesmo que os recursos sejam repasses do BNDES ou do FAT, são responsáveis pelo risco da operação, assim a responsabilidade em caso de inadimplência em uma linha do PROGER ou BNDES é da instituição financeira que intermediou a operação, e não do agente repassador dos recursos. Assim, se analisarmos do ponto de vista do BNDES ou FAT os mesmos estão realizando seu papel de desenvolvimento econômico e social, mas repassam o risco das operações para os intermediários (bancos comerciais).

Para algumas linhas de investimento, os bancos sugerem (em alguns casos exigem) dos clientes que se utilizem do fundo de aval, pois do ponto de vista da instituição financeira o risco é menor, pois se transfere parte do risco para o fundo. Para os pequenos empresários, o custo é mais alto, mesmos quando tenham outra forma de ofertar garantias aos bancos.

A função do SEBRAE atualmente nessas operações é a de tão somente fornecer as informações sobre as linhas de crédito disponíveis ao empresário e desenvolver o projeto econômico e financeiro no caso das linhas de investimento fixo ou misto, sem responsabilidade nenhuma pelo crédito, acompanhamento do processo ou pelo sucesso do empreendimento.

A este respeito destaque-se que a atuação deste órgão é insuficiente para responder aos desafios de melhorar a inserção desse segmento de empresas na economia nacional. A título de exemplo, poder-se-ia citar a criação de mecanismos de apoio como o fundo de aval

---

<sup>35</sup> Deve-se ressaltar que a inflação no período pós Plano Real foi baixa em relação à década de 80 e, no início da década de 90 com o Plano Real, as taxas cobradas para acesso a crédito chegaram a ser 10 vezes maiores que a inflação do período em linhas de crédito com recursos do próprio banco, excluído-se as linhas com recursos do PIS e FAT.



(FAMPE). A instituição financeira que utiliza do fundo de aval cobra as taxas de utilização desse serviço, que são bastante altas para o segmento, e que a despeito de contribuir para o acesso ao crédito, encarece sobremaneira os financiamentos. Ademais, quando há a inadimplência o empreendedor que paga a taxa não tem seu empréstimo liquidado ou perdoado, há sim uma troca de credores do banco para o SEBRAE, ou seja, a dívida passa do banco onde o empreendedor captou o recurso para o SEBRAE e o mesmo cobra do empreendedor sua dívida em atraso. Diante deste fato pode-se argumentar que a utilização do fundo de aval, na forma em que está instituído, tem beneficiado mais os bancos que os empreendedores.

Os bancos comerciais só enfrentarão, portanto, o risco de operação de longo prazo se houver uma perspectiva de alta rentabilidade para o negócio. Como as operações que envolvem as MPEs são de risco mais elevado, os bancos determinam grandes exigências para a concessão de crédito.

Em suma, existem vários programas de incentivo, mas estes não estão atingindo as necessidades das MPEs tendo em vista as altas taxas de juros praticadas, as dificuldades de liberação e as exigências envolvidas. Verifica-se, nos anos recentes, a multiplicação de linhas de crédito e programas de apoio destinados ao segmento das MPEs, mas a despeito desse esforço, ainda não há um conjunto articulado de ações para o segmento das MPEs que considere as especificidades e a realidade de cada uma das categorias de MPEs, e relacioná-las aos objetivos das ações (Souza e Botelho, 2000).

Pesquisa de campo realizada por Souza *at alli* (1988) também constatou grandes dificuldades de acesso ao crédito.

“...foi possível constatar pela pesquisa de campo, que a liberação desses recursos vem sendo realizada com baixa eficácia. Isso se dá principalmente em função das elevadas garantias que vêm sendo exigidas pelos bancos para avalizar os empréstimos, em virtude do acentuado crescimento da inadimplência. O resultado desse processo é o não-cumprimento das metas de destino de recursos por parte de quase todas as instituições financeiras visitadas na pesquisa de campo. Além disso, dois agravantes contribuem para este processo: (i) a inexistência de um sistema mais adequado de análise dos pedidos de crédito; e (ii) a inexperiência e o despreparo do pequeno empresário em mostrar com clareza os propósitos associados aos empréstimos”. (Souza *at alli*, 1998:21).

Ainda com relação à ineficiência das linhas de créditos às MPEs, há que se admitir também a possibilidade de haver problemas do lado da demanda de crédito. A ociosidade verificada dos recursos públicos nos bancos repassadores pode ser fruto também da insegurança dos empresários no que se refere a uma eventual entrada em uma “armadilha do endividamento”. De fato, as perspectivas de vendas futuras aliadas ao elevado patamar dos juros e à instabilidade macroeconômica nos últimos anos não estimula, de modo algum, a elevação do endividamento com vistas a novos investimentos ou novos projetos.

Houve uma melhoria considerável em repasse de recursos ao segmento das MPEs e pelo número de linhas disponibilizadas atualmente em comparação com a década de 70 e 80 mas, segundo Ramos (1998), a grande pergunta é: “Em que medida este sistema pode cumprir os objetivos para os quais foi pensado (combater a pobreza, gerar empregos e distribuir renda)?”, com base neste questionamento entende-se que há muito a se fazer ainda pelo segmento.

À luz dessas referências gerais, o próximo capítulo é dedicado à análise da situação do crédito às empresas de micro e pequeno porte de Minas Gerais, com ênfase no papel do BDMG no financiamento à este segmento.

## CAPITULO 3 – O Banco de Desenvolvimento do Estado de Minas Gerais como Agente Financeiro das Micro e Pequenas Empresas no Estado

### 3.1 – Minas Gerais e a sua Legislação Tributária para as Micro Empresas e Empresas de Pequeno Porte

Segundo relatório da Fundação João Pinheiro (FJP), Minas Gerais é o estado da federação que tem o maior número de municípios com um total de 853. É responsável por 13,2% das empresas constituídas (IBGE,1994), 10,2% do pessoal ocupado no país e, por aproximadamente, 10% do PIB nacional. Na Tabela 26 pode-se observar que nos últimos 12 anos houve um crescimento no valor do PIB mineiro, que foi proporcional ao crescimento do PIB do país.

**Tabela 26 - PIB – Produto Interno Bruto a Preço de Mercado - Minas Gerais e Brasil - Período : 1985 - 1998**

Ano	Minas Gerais	Brasil	MG/BR (%)
1985	60.081.448,84	642.345.447,12	9,35
1986	65.686.558,27	683.051.208,52	9,62
1987	67.320.884,94	702.720.000,00	9,58
1988	65.543.506,53	721.826.134,90	9,08
1989	63.740.073,28	755.299.659,77	8,44
1990	67.931.256,98	698.372.093,02	9,73
1991	69.548.556,55	705.834.146,34	9,85
1992	63.709.417,99	701.726.315,79	9,08
1993	61.427.979,14	736.575.973,21	8,34
1994	72.189.519,92	779.481.023,07	9,26
1995	79.693.309,94	812.376.718,04	9,81
1996	83.755.882,05	833.661.859,35	10,05
1997	86.526.373,52	864.112.000,00	10,01
1998	nd	863.144.043,04	-

Fonte: Dados básicos: CEI/FJP e Banco Central do Brasil.

O estado é tradicionalmente conhecido por suas riquezas naturais como jazidas minerais, pecuária e agricultura, mas a análise setorial revela que os destaques são a indústria de transformação com 19,8% e o comércio com 13,4% do PIB (Tabela 27). A agropecuária,

apesar de ter uma participação em Minas Gerais ainda superior à média nacional, tem sua representatividade no total do PIB mineiro de apenas 10%.

**Tabela 27 - Estrutura Setorial do Brasil e Minas Gerais – PIB - Base - 1996**

Setores	Brasil - 1996 Part. % (1)	MG - 1996 Part. % (1)
Indústria	33,9	36,5
Transformação	21,5	19,8
Construção Civil	8,9	9,1
Outros	3,5	7,6
Serviços	58,4	53,5
Comércio	7,5	13,4
Instituições Financeiras	6	4,5
Aluguéis	13,2	8,6
Administração Pública	15,3	6,7
Transportes	2,9	7,4
Outros	13,5	12,9
Agropecuária	8,7	10

(1) Estrutura percentual ajustada do PIB a preços correntes

Fonte: IBGE, Fundação João Pinheiro/ Perfil de Minas Gerais - 1999

As empresas estabelecidas no estado de Minas Gerais estão sujeitas a uma legislação tributária que é dividida em dois sistemas básicos, que são: o MICRO GERAES e o sistema Débito-Crédito. A Secretaria do Estado da Fazenda de Minas Gerais (SEF-MG) classifica as empresas por regime de recolhimento tributário e por porte (quadro 17).

**QUADRO 17 - REGIME DE RECOLHIMENTO DE ICMS ESTADO DE MINAS GERAIS**

REGIME	Sistema Tributário	Classificação
01	Débito-Crédito	Qualquer Porte
Outros	Débito-Crédito	Regimes Especiais
40	MICRO GERAES	ME
41	MICRO GERAES	ME – Cooperativas e Associações
42	MICRO GERAES	EPP - Faixa I
43	MICRO GERAES	EPP - Faixa II
44	MICRO GERAES	EPP - Faixa III
45	MICRO GERAES	EPP - Faixa IV
46	MICRO GERAES	EPP - Faixa V
47	MICRO GERAES	EPP - Faixa VI
48	MICRO GERAES	EPP - Faixa VII
49	MICRO GERAES	EPP - Faixa VIII
50	MICRO GERAES	EPP - Faixa IX
51	MICRO GERAES	EPP - Faixa X

Fonte: Elaboração própria com informações da SEF-MG

Minas Gerais, em consonância com as ações do governo federal, buscou diferenciar o segmento das MPes criando uma legislação tributária referente a impostos estaduais com vários benefícios às empresas mineiras que se enquadrarem na legislação. Com a legislação do MICRO GERAES, publicada em forma da lei nº 12.708 em 29/12/1997, iniciam-se os recolhimentos com a nova legislação em janeiro de 1998, cujo benefício principal é um sistema de alíquotas mais reduzida de ICMS<sup>36</sup> para as MPes, sendo que para as EPPs ainda há descontos sobre estas alíquotas de acordo com o número de funcionários, se houver realização de investimento em tecnologia e produtividade, e também com investimentos em treinamento e capacitação.

Como visto no capítulo 1, o conceito de micro empresa para o MICRO GERAES é a pessoa jurídica ou a firma individual com receita bruta anual igual ou inferior ao valor de R\$ 107.900,00. O estado define que a micro empresa deve recolher mensalmente o valor fixo de R\$ 35,00 e mais a diferença de ICMS da compra de mercadoria de outros estados (caso ocorra). A EPP é a pessoa jurídica ou firma mercantil individual com receita bruta anual superior ao valor de R\$ 107.900,00 e igual ou inferior a R\$ 1.440.900,00<sup>37</sup>.

Uma característica da legislação de ICMS MICRO GERAES é o fato de conceder incentivos às EPPs e micro empresas (ME) através da opção pelo FUNDESE (Fundo de Fomento e Desenvolvimento Sócio-Econômico do Estado de Minas Gerais). As MEs podem recolher mensalmente um valor pré fixado de R\$ 35,00 e as EPPs podem descontar na alíquota total o percentual de 1,3% sobre a diferença a maior entre a venda e a compra, apurado mensalmente. O FUNDESE é uma opção realizada pelo empresário contribuinte, dado que o mesmo pode direcionar o pagamento de seus impostos em 100% aos cofres públicos estaduais ou, por opção, destinar parte deste recolhimento para o FUNDESE, que é um fundo coordenado pelo BDMG com objetivo de financiar este segmento da economia. Para o BDMG, cabe a responsabilidade de administração do fundo que, por regulamentação da Assembléia Legislativa de Minas Gerais, iniciou as operações de crédito em janeiro de 1999, após formar um fundo inicial.

Com o advento do Micro Geraes, praticamente todas as empresas que podiam ser enquadradas no sistema fizeram sua opção para desfrutar dos benefícios. Atualmente, no estado estão cadastradas na SEF-MG mais de 300.000 empresas. Aproximadamente 65,7%

---

<sup>36</sup> O ICMS é um imposto exclusivamente estadual conforme dito pela Constituição Federal, onde o ICMS tributa a circulação de mercadorias e os serviços essenciais como telefonia, luz, água e serviços de carreto inter municipais e inter estaduais.

<sup>37</sup> Cabe ressaltar que estes valores de enquadramento das micro e pequenas empresa já sofreram alterações em 2003, mas para o estudo aqui evidenciado nos importa os parâmetros que existiam no período analisado.

das empresas mineiras que são contribuintes do Micro Geraes são micro empresas e 81,3% do total são ME ou EPPs contribuintes para o MICRO GERAES (Tabela 28).

**Tabela 28 - Número de empresas contribuintes de ICMS no estado de Minas Gerais por regime de recolhimento e por regional da SEF-MG – Ago/2001**

Regime	SEF I	SEF II	SEF III	SEF IV	SEF V	SEF VI	SEF VII	SEF VIII	SEF XI	Total	%
01	19.461	4.982	1.668	3.168	5.735	1.643	2.518	5.325	7.383	51.883	16,91%
Outros	2.122	385	257	407	604	258	165	492	638	5.442	1,77%
40	52.647	18.892	11.504	17.433	26.582	13.180	7.679	17.986	35.611	201.514	65,67%
41	7	1	4	6	4	0	0	2	1	25	0,01%
42	9.302	3.444	1.199	1.932	3.022	1.308	999	2.437	3.942	27.585	8,99%
43	3.386	1.064	476	709	1.115	461	392	853	1.271	9.727	3,17%
44	1.695	473	205	309	534	171	163	394	595	4.539	1,48%
45	958	258	122	138	252	95	87	239	299	2.448	0,80%
46	648	155	89	122	158	54	57	132	241	1.656	0,54%
47	273	77	27	44	67	39	30	57	76	690	0,22%
48	261	78	34	55	71	38	43	82	88	750	0,24%
49	129	37	18	17	36	11	15	34	45	342	0,11%
50	78	37	8	9	27	6	8	17	29	219	0,07%
51	73	24	8	14	19	3	3	16	13	173	0,06%
<b>Total ME</b>	<b>52.654</b>	<b>18.893</b>	<b>11.508</b>	<b>17.439</b>	<b>26.586</b>	<b>13.180</b>	<b>7.679</b>	<b>17.988</b>	<b>35.612</b>	<b>201.539</b>	<b>65,67%</b>
<b>Total EPP</b>	<b>16.803</b>	<b>5.647</b>	<b>2.186</b>	<b>3.349</b>	<b>5.301</b>	<b>2.186</b>	<b>1.797</b>	<b>4.261</b>	<b>6.599</b>	<b>48.129</b>	<b>15,68%</b>
<b>Total Micro Geraes</b>	<b>69.457</b>	<b>24.540</b>	<b>13.694</b>	<b>20.788</b>	<b>31.887</b>	<b>15.366</b>	<b>9.476</b>	<b>22.249</b>	<b>42.211</b>	<b>249.668</b>	<b>81,36%</b>
<b>Total</b>	<b>91.040</b>	<b>29.907</b>	<b>15.619</b>	<b>24.363</b>	<b>38.226</b>	<b>17.267</b>	<b>12.159</b>	<b>28.066</b>	<b>50.232</b>	<b>306.879</b>	<b>100,00%</b>

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da SEF-MG

Obs.: As SEF são divididas em regionais que são responsáveis por vários municípios do estado, sendo que a SEF I é a regional de Belo Horizonte, SEF II – Divinópolis, SEF III – Teófilo Otoni, SEF IV – Ipatinga, SEF V – Juiz de Fora, SEF VI – Monte Claros, SEF VII – Uberaba, SEF VIII – Uberlândia e SEF XI – Poços de Caldas.

A tabela 29 mostra a evolução de arrecadação para o FUNDESE, onde a cada ano verificou-se um crescimento do total de repasses mensais ao BDMG. Com a constituição da lei do MICRO GERAES em 1998, a micro empresa poderia destinar sua contribuição mensal fixa no valor de R\$ 25,00<sup>38</sup> ao estado ou ao FUNDESE, assim observa-se que em janeiro de 1998 houve apenas uma única contribuição que foi crescendo com o decorrer dos anos.

<sup>38</sup> O valor mínimo de recolhimento com o passar dos anos foi se alterando, sendo que o valor atual (1º Semestre de 2002) a ser recolhido mensalmente pela ME a favor do FUNDESE ou do estado é de R\$ 35,00.

Tabela 29 - EVOLUÇÃO DA RECEITA ARRECADADA – FUNDESE

Regime de Caixa - Valores Correntes (R\$) - Período - 1997 a 2001

Meses/Ano	1998	1999	2000	2001
Janeiro	25	3.972.866,98	4.183.134,70	5.702.146,70
Fevereiro	6.180,91	4.085.153,12	4.264.972,18	4.825.038,76
Março	512.797,81	4.182.880,94	4.440.605,20	4.837.824,87
Abril	1.201.064,82	4.126.529,48	4.543.780,00	4.980.095,64
Mai	3.756.406,16	3.891.659,06	5.005.888,53	4.910.826,31
Junho	3.737.936,52	3.964.977,35	4.931.946,43	5.112.847,54
Julho	3.854.509,34	3.966.011,61	4.888.728,26	5.217.031,78
Agosto	3.931.628,90	4.154.986,34	5.002.189,23	5.234.552,79
Setembro	3.995.793,85	4.147.496,81	4.896.533,37	-
Outubro	3.972.673,40	4.067.852,41	4.893.612,72	-
Novembro	4.031.825,87	4.235.248,75	4.918.301,75	-
Dezembro	3.976.856,51	4.171.801,76	4.839.310,93	-
<b>TOTAL</b>	<b>32.977.699,09</b>	<b>48.967.464,61</b>	<b>56.809.003,30</b>	<b>40.820.364,39</b>

Fonte: RMA-DIEF/SEF-MG

Elaboração: Divisão de Tratamento da Informação-DTI/DIEF/SRE/SEF-MG

Em relação à receita arrecadada com o FUNDESE, pode-se constatar um valor médio mensal de recolhimento de R\$ 5.102.545,55 no ano de 2001 e, de acordo com os dados SEF-MG apresentados na tabela 25, o número de contribuintes ativos micro empresas e empresas de pequeno porte que estão no sistema MICRO GERAES são de 249.688, o que geraria uma média de contribuição de R\$ 20,43<sup>39</sup>.

Como o FUNDESE é um sistema opcional ao empresário, o valor de recolhimento pode ser parte destinado ao FUNDESE ou totalmente destinado aos cofres públicos estaduais. Atualmente, são contribuintes para o MICRO GERAES com opção para o FUNDESE aproximadamente 163.000 micro ou pequenas empresas mineiras (BDMG, 2002), ou seja, de aproximadamente 250.000 empresas optantes, 35% destas não recolhem ou não fizeram a opção para contribuição junto ao FUNDESE<sup>40</sup>, não tendo assim, o direito de usufruir do benefício.

Merece destaque a análise da evolução da receita arrecadada de ICMS com a implementação do sistema Micro Geraes, uma vez que com a redução de alíquotas a receita do estado poderia cair. Entretanto, observa-se um pequeno crescimento de janeiro para fevereiro de 1998, exatamente o período de implementação do MICRO GERAES, além de um

<sup>39</sup> Sabe-se que o valor mínimo de contribuição para MEs é de R\$ 35,00, mas as EPPs contribuem ao FUNDESE sobre a diferença entre a compra e a venda, assim quando no período há maior volume de compra que de venda a EPP fica isenta de recolhimento.

<sup>40</sup> Há várias MPes que não fizeram sua opção ao FUNDESE, pois o número de empresas cadastradas é superior ao número de empresas optantes por recolhimento para o fundo, assim há um potencial ainda maior de aumento do valor a recolher a favor do FUNDESE, caso haja uma ampliação da opção de recolhimento para o fundo.

crescimento contínuo nos anos de 1998 a 2001 (tabela 30). A implementação do sistema parece estar cumprindo um dos objetivos para o qual foi criado, qual seja, a ampliação da base de arrecadação com a redução da informalidade no estado.

**Tabela 30 - EVOLUÇÃO DA RECEITA ARRECADADA - ICMS/MG**

**Regime de Caixa - Valores Correntes (R\$) - Período - 1998 a 2001**

Meses/Ano	1998	1999	2000	2001
Janeiro	331.130.684,41	378.839.549,98	522.968.611,80	692.801.958,03
Fevereiro	408.831.840,12	432.638.619,88	515.522.009,12	676.833.415,48
Março	439.983.308,15	454.924.326,17	548.378.366,22	694.217.106,75
Abril	472.391.543,09	478.372.306,00	569.011.645,87	735.875.230,75
Maiο	454.770.988,72	508.894.142,37	609.462.538,19	738.047.424,81
Junho	472.321.888,57	498.908.594,18	623.953.677,09	744.139.433,79
Julho	487.187.872,99	517.618.165,83	623.039.160,30	755.697.220,01
Agosto	480.990.866,15	660.079.348,73	682.413.800,36	772.331.833,59
Setembro	494.460.529,68	600.170.457,07	687.910.568,96	-
Outubro	480.074.587,74	564.084.487,76	689.372.288,32	-
Novembro	481.265.479,06	584.721.274,84	716.210.131,93	-
Dezembro	575.352.547,10	791.874.294,62	774.114.595,19	-
<b>TOTAL</b>	<b>5.578.762.135,78</b>	<b>6.471.125.567,43</b>	<b>7.562.357.393,35</b>	<b>5.809.943.623,21</b>

Fonte: RMA-DIEF - RFGAW243-SCT/SEF-MG

Elaboração: Divisão de Tratamento da Informação-DTI/DIEF/SRE/SEF-MG

A fim de fazer uma análise comparativa, podemos observar na tabela 31 que o estado de Minas Gerais possui a terceira maior arrecadação de ICMS do Brasil, praticamente se equiparando ao segundo maior arrecadador, o estado do Rio de Janeiro. Mesmo com a implementação do sistema MICRO GERAES, a evolução da arrecadação em crescimento real foi superior à dos principais estados, São Paulo e Rio de Janeiro.

**Tabela 31 - ARRECADAÇÃO ICMS - PRINCIPAIS ESTADOS**

**Regime de Caixa - Valores Constantes - Consolidado 2000 – Valores em R\$ mil**

Descrição da Receita	Arrecadação 2000	% Total	Arrecadação 1999	% Total	Crescimento Real (%) 2000/1999
Minas Gerais (1)	7.878.486	12,64	6.918.684	12,49	13,87
São Paulo	31.695.426	50,87	28.065.397	50,66	12,93
Rio de Janeiro	8.466.939	13,59	8.040.057	14,51	5,31
Rio Grande do Sul	5.846.297	9,38	5.179.325	9,35	12,88
Paraná	4.509.236	7,24	3.838.478	6,93	17,47
Bahia	3.911.091	6,28	3.362.368	6,07	16,32
<b>TOTAL</b>	<b>62.307.475</b>	<b>100,00</b>	<b>55.404.310</b>	<b>100,00</b>	<b>12,46</b>

Fonte: MEFP-COTEPE/ICMS

Nota: IPCA-IPEAD - Base: Janeiro/2001=1



A Legislação do MICRO GERAES nestes cinco anos de funcionamento já foi alterada de forma marginal a fim de adequação das faixas de enquadramento, alteração de alíquotas e outras mudanças realizadas, principalmente com a lei estadual nº 13.437 de 30/12/1999 e a lei 14.360 de 17/07/2002. Mesmo com estas alterações, na lei do MICRO GERAES o FUNDESE sempre foi foco de grande importância, mantendo sua participação na arrecadação e crescimento do fundo.

### **3.2 – O estado de Minas Gerais e o Papel do Banco de Desenvolvimento de Minas Gerais**

No estado de Minas Gerais são constituídas em média 55.770 empresas por ano, sendo que destas 77% são micro empresas<sup>41</sup>. Pensando neste universo e sabendo das principais dificuldades que este segmento tem para o seu desenvolvimento buscamos analisar as principais formas de oferta de crédito às MPEs de Minas Gerais.

O Banco de Desenvolvimento de Minas Gerais S.A. (BDMG) tem sua trajetória de quase quatro décadas de atividades voltada para o desenvolvimento mineiro. O BDMG é o principal agente executivo dos projetos do Governo Estadual, o que tornou viáveis vários empreendimentos de maior impacto na economia de Minas Gerais.

O BDMG atende às micro e pequenas empresas em várias linhas de crédito diferentes que são apresentadas a seguir, com recursos do FUNDESE ou do BNDES, conforme a linha solicitada. O BDMG define o porte das empresas conforme padrões adotados pelos fundos repassadores e programas específicos<sup>42</sup>.

Segundo relatório de atividades do BDMG, o órgão historicamente contribuiu para o desenvolvimento de Minas Gerais em seus aspectos econômico, social e cultural, estabelecendo as bases para uma economia diversificada e auto-sustentável. O BDMG tem como agência apenas seu endereço de Belo Horizonte, para onde as empresas que solicitam recursos têm que se dirigir. Com o implemento de linhas de crédito para MPEs, o BDMG buscou parceiros para aumentar sua capilaridade, assim para as linhas destinadas a MPEs pode-se solicitar os recursos através de balcões SEBRAE, Associações Comerciais ou Câmara de Dirigentes Lojistas (CDL), mais próximos da empresa interessada.

---

<sup>41</sup> Ver capítulo 1, seção 1.3.

<sup>42</sup> Nos casos de implantação, a classificação do porte é feita com base na projeção da receita operacional bruta utilizada no projeto.

### 3.3 – Linhas de Crédito à Micro e Pequenas Empresas Disponibilizadas pelo BDMG

Nesta seção apresentaremos as principais linhas de crédito disponibilizadas pelo BDMG às micro e pequenas empresas de Minas Gerais. Buscaremos apresentar as características e exigências de acesso para cada linha apresentada.

#### 3.3.1 – BDMG/BNDES/PMPE

A linha BDMG/BNDES/PMPE tem como objetivo estimular e apoiar técnica, administrativa e financeiramente a modernização e a reestruturação da indústria, comércio e serviços, proporcionando a geração de emprego, renda, o desenvolvimento sustentável e o crescimento econômico de micro e pequenos empreendimentos do estado.

Para solicitação dos recursos o empreendedor deve dirigir-se a uma das entidades conveniadas<sup>43</sup> para obter orientações, pegar formulários e, posteriormente, entregar a documentação. Para solicitação dos recursos, a empresa deve estar enquadrada como micro ou pequena empresa conforme padrão do BNDES já apresentado.

É exigido das MPES interessadas nos recursos: estar em dia com tributos federais, estaduais e municipais, não ter restrições cadastrais, apresentar formulário de Solicitação de Financiamento e em caso de empresa em implantação, apresentar Plano de Viabilidade Econômica-Financeira (Plano de Negócio). A documentação exigida é: Contrato Social e Alterações, cópia do IRPJ, Certidão Negativa de Débito do INSS, FGTS e de Tributos Municipais e orçamentos dos investimentos fixos a realizar.

A linha de crédito BDMG/BNDES/PMPE tem as mesmas características da linha BNDES Automático<sup>44</sup>, mas o BDMG buscou diferenciar sua linha de crédito em alguns pontos, como estabelecendo limites para as MPES solicitantes com valores de R\$ 20 mil a R\$ 90 mil, limitados a financiar 90% dos investimentos propostos<sup>45</sup>. O prazo total é de até 60 meses, incluindo até 12 meses de carência, com pagamento trimestral de juros durante o período de carência. Os juros são de 5% ao ano mais TJLP (Taxa de Juros de Longo Prazo).

O BDMG cobra como despesas de análise 1% sobre o valor total do financiamento, descontado na liberação da 1ª parcela, mais a taxa do FGPC ou FAMPE, aval do(s) sócio(s) e

<sup>43</sup> As entidades conveniadas ao BDMG são o SEBRAE-MG, FEDERAMINAS, CDL, FCEMG e FIEMG/CRDI

<sup>44</sup> No que se refere a itens financiáveis e exigências, pode-se ver as características no item 2.3.3.1 do capítulo 2.

<sup>45</sup> Atualmente (2002) essa linha de crédito com recursos do BNDES tem nome de BDMG/MPE e tem limites que variam entre R\$ 20 mil e R\$ 100 mil.

respectivo(s) cônjuge(s) e aval de terceiro(s), com patrimônio de no mínimo uma vez e meia o valor do financiamento solicitado<sup>46</sup>.

O BDMG por não ter agências bancárias intermediadoras adota junto aos parceiros o seguinte fluxo operacional de solicitação da linha:

1. A entidade conveniada presta informações ao cliente e entrega o formulário "Solicitação de Financiamento";
2. O cliente preenche a página 1 do formulário (dados cadastrais) e entrega à entidade conveniada, para que seja enviado ao BDMG;
3. O BDMG elabora o cadastro e comunica o resultado à entidade conveniada, que repassa as informações ao cliente;
4. Se não houver restrições cadastrais, o cliente preenche e entrega à entidade conveniada as demais páginas do formulário, juntamente com toda a documentação.
5. A entidade conveniada encaminha o processo completo ao BDMG<sup>47</sup>.

O BDMG recebe o processo completo, elabora a análise técnica da solicitação e, se aprovada, contrata e providencia o depósito dos recursos na conta corrente da empresa.

### 3.3.2 – BDMG/FUNDESE/GERAMINAS

Segundo o BDMG o objetivo da linha é dar o suporte creditício às MPEs que participam do programa MICRO GERAES e que são optantes pelo FUNDESE. Os beneficiários são microempresas, empresas de pequeno porte, cooperativas enquadradas no MICRO GERAES e depositantes de doações a favor do FUNDESE.

As características do financiamento do GERAMINAS são divididas em duas modalidades:

1. Para financiamentos destinados a investimentos fixos ou mistos (fixo e giro), os limites de financiamento são de até 20% do faturamento contábil conforme última declaração

<sup>46</sup> O aval de terceiros só é requisitado quando os sócios não têm as garantias mínimas necessárias comprovadas.

<sup>47</sup> Entre 1996, com o lançamento da linha BDMG/BNDES/PMPE, até o ano 2000 o BDMG contratava e credenciava consultores por regiões no estado com objetivo de realização de visita técnica à empresa, emitindo parecer técnico e encaminhando ao BDMG o processo. Atualmente a análise é realizada sobre informações contábeis como: declaração de IRPJ, recolhimento de impostos e demonstrativos contábeis.

do Imposto de Renda da empresa, respeitado o mínimo de R\$ 2.000,00 e o máximo de R\$ 100.000,00;

2. Para financiamentos destinados a capital de giro puro, os limites de financiamento são de até 10% do faturamento contábil, conforme última declaração do Imposto de Renda da empresa, respeitado o mínimo de R\$ 2.000,00 e o máximo de R\$ 80.000,00.

O BDMG financia até 80% de todos os tipos de investimentos cobertos pelo Programa, sendo os valores sempre múltiplos de R\$1.000,00. Os financiamentos para capital de giro são concedidos somente às empresas com mais de 2 anos de atividade. Para empresa em implantação<sup>48</sup> é considerada, para efeito de faturamento do último exercício a média mensal com projeção anual do seu faturamento até a data do pedido.

O BDMG/GERAMINAS trabalha com um grande atrativo que são os encargos financeiros de 12% a.a.(pré-fixados) e cobra uma taxa de abertura de crédito de 1% sobre o valor do financiamento. Os prazos para o pagamento do financiamento são de 24 ou 36 meses incluindo-se 3 meses de carência, sendo que para solicitação de capital de giro puro e para investimentos fixos ou mistos com valores de até R\$ 20.000,00 adota-se o prazo de 24 meses, e para financiamentos fixos ou mistos de valores superiores a R\$ 20.000,00, o prazo é de 36 meses.

A linha de financiamento tem como destaque também o fato de financiar itens que outras linhas não privilegiavam como a aquisição de imóveis e de máquinas e equipamentos usados, bem como processos menos burocráticos como o fato de não exigir projeto de viabilidade econômico-financeiro e orçamentos dos itens a serem financiados.

As garantias exigidas são aval dos sócios principais e respectivos cônjuges e aval de até duas pessoas físicas não ligadas à empresa com patrimônio, excluindo o imóvel residencial, de no mínimo uma vez e meia o valor do financiamento. Não se pode utilizar, segundo o BDMG, qualquer fundo de aval, hipoteca de imóvel ou qualquer outra forma de garantia tradicional.

É exigido das MPEs interessadas nos recursos estar em dia com tributos federais, estaduais e municipais, não ter restrições cadastrais e apresentar formulário de Solicitação de Financiamento. A documentação exigida é: Contrato Social e Alterações, cópia do IRPJ, Certidão Negativa de Débito do INSS, FGTS e de Tributos Municipais, cópia das três últimas

---

<sup>48</sup> É considerada empresa em implantação aquela que tem no mínimo de 3 e máximo de 12 meses de existência.

guias de recolhimento para o FUNDESE e cópia da solicitação de enquadramento no MICRO GERAES.

O BDMG por não ter agências bancárias intermediadoras adota junto aos parceiros o mesmo fluxo de solicitação de recursos da linha BDMG/BNDES/PMPE.

### 3.3.3 - FUNDESE-APOIAR

O FUNDESE-APOIAR é caracterizada como a linha GERAMINAS, apenas com características especiais para a região norte do estado. Cabe ao BDMG o apoio às empresas do Norte de Minas e Vale do Jequitinhonha que é uma área de grandes problemas de seca e pobreza. O Decreto do governador Itamar Franco, publicado em final de 2001, institui no âmbito do Fundo de Fomento e Desenvolvimento sócio-econômico do Estado de Minas Gerais - FUNDESE, o Programa Emergencial de Apoio Financeiro a Empresas e Cooperativas do Norte de Minas e Vale do Jequitinhonha - FUNDESE-APOIAR. Através dessa iniciativa, o governo estadual propõe-se apoiar médias, pequenas e micro empresas das duas regiões.

O programa é uma versão mais flexível do FUNDESE/GERAMINAS. De acordo com o decreto que o institui, o FUNDESE-APOIAR dispensa as pequenas e microempresas do Norte de Minas e do Jequitinhonha da pré-condição de contribuintes do FUNDESE para terem acesso aos financiamentos.

Para efeito de enquadramento no novo programa, são consideradas microempresas quaisquer pessoas jurídicas ou firmas individuais regularmente constituídas, com receita bruta anual ou anualizada conforme legislação do MICRO GERAES.

O FUNDESE-APOIAR proporciona às empresas do Jequitinhonha e Norte de Minas financiamentos de R\$ 2 mil a R\$ 100 mil, a critério do BDMG, observada a capacidade de pagamento da tomadora, não podendo o valor do financiamento ultrapassar os 20% do faturamento contábil anual ou anualizado do estabelecimento; os financiamentos serão liberados em uma ou mais parcelas, em conformidade com o cronograma do projeto e as disponibilidades financeiras do programa. Os encargos correspondem a juros de 12% ao ano, com prazos de até 36 meses, incluídos seis meses de carência.

O FUNDESE-APOIAR tem caráter emergencial e, por isso mesmo, teve um horizonte definido para sua implementação. O prazo para que as empresas interessadas pudessem fazer os seus pedidos de financiamento no BDMG foram até 31 de junho de 2002. Cabe destacar que para o BDMG, o FUNDESE-APOIAR é caracterizado como a mesma linha

FUNDESE/GERAMINAS para efeito de processo, contrato, liberação de recursos e análise estatística.

### **3.3.4 – BDMG/GERACONTÁBIL**

O objetivo é propiciar melhoria nas condições de atendimento às micro e pequenas empresas do Estado de Minas Gerais, através do apoio financeiro à modernização e reestruturação de Escritórios de Contabilidade localizados no Estado, com recursos do FUNDESE.

Os beneficiários são Escritórios de Contabilidade cuja carteira de clientes seja composta de pelo menos 60% de microempresas e empresas de pequeno porte constituídas no estado de Minas Gerais. As condições de financiamento são de, no mínimo, R\$2.000,00 e, no máximo, de R\$10.000,00, com comprometimento de, no máximo, 3 meses do faturamento médio mensal do estabelecimento beneficiário e que apresente documentação de acordo com as normas do BDMG/FUNDESE/GERAMINAS.

O valor do financiamento é de até 80% do valor do investimento a ser realizado, com taxa de juros de 12% (pré-fixados) ao ano, e com taxa de abertura de crédito de 1% sobre o valor do financiamento. O prazo total é de 24 meses, sendo 3 meses de carência e amortização em 21 parcelas mensais.

O objetivo é financiar itens que busquem o desenvolvimento dos escritórios de contabilidade, pois segundo pesquisa do SEBRAE (1999), 56% dos micro e pequenos empresários quando têm dúvidas em gestão e querem orientação para seus negócios buscam o contador. Para tal, os itens financiáveis são capacitação e treinamento dos profissionais da área de contabilidade, cursos de informática, aquisição de livros e publicações técnicas relativas à função do estabelecimento, equipamentos de telecomunicações e informática e adequação de instalações.

Exige-se como garantias o aval dos sócios majoritários e respectivos cônjuges e de uma pessoa física não ligada à empresa, com patrimônio de no mínimo 1,5 vezes o valor do financiamento. Cabe destacar que para o BDMG, em nível administrativo, o FUNDESE/GERACONTÁBIL é caracterizado como a mesma linha FUNDESE/GERAMINAS para efeito de processo, contrato, liberação de recursos e análise estatística.

### 3.3.5 – BDMG/FUNDESE Base Tecnológica

O FUNDESE Base Tecnológica foi regulamentado pelo Decreto Lei nº 40.123, de 04.12.98, e alterado pelos Decretos nº 40.557 e nº 41.222 e, efetivamente, as primeiras contratações ocorreram a partir de fevereiro de 2000. O objetivo da linha é financiar micro, pequenas e médias empresas de base tecnológica localizadas no Estado de Minas Gerais. Entende-se por empresas de base tecnológica aquelas que empregam intensamente conhecimento nas áreas de computação, microeletrônica, biotecnologia, química fina, mecânica de precisão, novos materiais, automação industrial, isoladamente ou em combinação.

São caracterizadas como MPEs as empresas com limites de faturamento conforme a legislação do MICROGERAES e médias empresas aquelas com faturamento inferior a R\$ 8 milhões. Observada a capacidade de pagamento da empresa, as MPEs podem solicitar valores entre R\$ 10 mil e R\$ 100 mil e as médias empresas entre R\$ 10 mil e R\$ 500 mil. Os limites de financiamento são para investimento fixo até 80% do valor do investimento fixo a realizar, e para capital de giro associado, até 70% do valor do investimento fixo total ( a realizar + realizado nos últimos 6 meses). O BDMG exige contrapartida mínima de 10% do valor do investimento total para micro e pequenas empresas e de 20% para médias empresas.

As taxas de juros são de 4% a.a. (para MPEs) e de 6% a.a. (para médias empresas) mais a atualização monetária corrigida pelo IGP-M (FGV). O BDMG cobra uma taxa de abertura de crédito de 1% do valor do financiamento, descontada na primeira liberação. O prazo total é de até 60 meses, incluindo até 24 meses de carência. São itens financiáveis pela linha BDMG/FUNDESE Base Tecnológica: máquinas e equipamentos, instalações, obras civis, veículos, móveis e utensílios, informatização, pesquisas e desenvolvimento e infra-estrutura, capital de giro associado aos investimentos fixos. As garantias exigidas são aval dos sócios principais, para as operações até R\$ 100 mil garantias reais<sup>49</sup> de 1,3 vezes do valor do financiamento ou aval de terceiros com patrimônio de 1,3 vezes do valor do financiamento pleiteado e, para operações acima de R\$ 100 mil, exigem-se garantias reais de 1,3 vezes o financiamento pretendido.

Para pleitear a linha do BDMG/FUNDESE Base Tecnológica, deve-se apresentar a mesma documentação da linha BDMG/BNDES/PMPE mais um projeto de viabilidade econômico-financeiro, conforme modelo disponibilizado no *site* do BDMG.

---

<sup>49</sup> Garantias reais são hipoteca de imóvel ou alienação fiduciária de bens.

### 3.3.6 – BDMG/CREDPOP

O Programa Estadual de Crédito Popular - CREDPOP foi criado pela Lei Estadual nº 12.647, de 21 de outubro de 1997, com o objetivo de possibilitar o acesso a financiamento para pequenos e micro empreendimentos formais/informais, visando a expansão econômica de Minas Gerais.

O financiamento do CREDPOP não é liberado diretamente para o cliente final, mas sim para as associações de crédito popular<sup>50</sup> que são entidades civis não-governamentais, sem fins lucrativos, auto-suficientes, regidas por estatuto e pela legislação em vigor, constituídas de entidades organizadas e representativas da comunidade: Sindicatos, Comissões Municipais de Emprego, Associações Empresariais, Clubes de Serviço, Prefeitura, entidades públicas e privadas, nacionais e internacionais.

O CREDPOP é mantido com 10% do total dos recursos resultantes de retornos de financiamentos concedidos pelo FUNDESE, segundo Lei nº 13.667/00. A linha de crédito tem como prazo um total de até 72 meses, sendo até 12 meses de carência e amortização de até 60 meses. Os juros são o equivalente à TJLP. As garantias são a caução ao BDMG dos direitos creditórios provenientes dos financiamentos efetuados aos beneficiários finais<sup>51</sup>. O valor máximo a financiar para as associações são de 3 vezes o valor integralizado pelos parceiros que geralmente são entidades organizadas e representativas da comunidade.

As características das principais linhas de crédito disponibilizadas pelo BDMG às MPes de Minas Gerais estão sumarizadas no quadro 18:

**Quadro 18 - Linhas de Crédito pelo BDMG as MPes**

Banco/Linha	Tipo	Prazo	Carência	Taxas	Valor Máximo
GERAMINAS	Giro	24	3	12%/Ano	R\$ 80.000,00
GERAMINAS	Mista	36	3	12%/Ano	R\$ 100.000,00
FUNDESE - APOIAR	Mista	36	6	12%/Ano	R\$ 100.000,00
GERACONTÁBIL	Mista	24	3	12%/Ano	R\$ 10.000,00
FUNDESE- Base Tec.	Mista	60	24	IGP-M+4%/Ano	R\$ 100.000,00
BDMG/BNDES/PMPE	Mista	60	12	TJLP+5%/Ano	R\$ 100.000,00
CREDPOP	Giro	72	12	TJLP/Ano	D.P.

Fonte: Elaboração Própria / D.P. = Depende do Projeto

<sup>50</sup> Associações de Crédito Popular são ONGs com objetivo de facilitar acesso ao crédito a pessoas que atuam principalmente como informais, instituições essas, na sua maioria, sem fins lucrativos. Muitas destas ONGs são chamadas de Banco do Povo.



### 3.4 – Os Programas de Financiamento do BDMG e Seus Resultados

Devido ao crescimento da participação dos pequenos negócios na geração de emprego e renda, como apresentado no capítulo 1, o apoio aos pequenos empreendimentos converteu-se em um elemento contemplado em diversas alternativas de políticas sociais da federação e também do estado de Minas Gerais. O BDMG, como o agente de desenvolvimento do Estado, começa a direcionar seus esforços de apoio às MPEs observando as tendências da economia e também devido à definição das políticas estaduais de apoio a este segmento.

Podemos observar que houve um crescente aumento do volume de financiamentos liberados pelo BDMG, sendo que, entre os anos de 1995 a 1998, houve um aumento de 285%. Entretanto, no total de investimentos realizados no estado com projetos contemplados com financiamentos do banco, o BDMG participa em média com 40% dos investimentos totais realizados (tabela 32).

**Tabela 32 – BDMG - Financiamentos Liberados e Investimentos Realizados  
Distribuição Regional - 1995-1998 - Valores em Mil R\$**

Regiões	Financiamentos				Investimentos			
	1995	1996	1997	1998	1995	1996	1997	1998
I - Central	94.547	193.786	244.667	378.897	209.416	675.930	562.714	1.086.076
II - Mata	6.710	129.206	26.914	45.737	16.078	869.765	38.221	138.545
III - Sul de Minas	39.534	60.552	66.786	150.411	67.431	286.095	205.386	416.708
IV - Triângulo	23.949	65.951	39.594	72.251	64.848	45.531	11.366	228.495
V - Alto Paranaíba	2.187	14.329	7.639	31.804	2.916	21.895	9.253	55.785
VI - Centro Oeste de Minas	23.460	15.925	15.221	19.364	45.340	21.328	36.750	53.291
VII- Noroeste de Minas	114	26.534	630	11.756	123	27.398	1.067	17.944
VIII-Norte de Minas	7.955	9.840	37.238	40.588	6.572	2.040	97.058	97.699
IX - Jequitinhonha/Mucuri	1.000	5.665	1.013	13.740	1.926	7.573	1.450	17.191
X - Rio Doce	5.783	25741	15.774	26.835	26.498	59.686	159.581	19.251
<b>Totais</b>	<b>205.239</b>	<b>547.529</b>	<b>455.476</b>	<b>791.383</b>	<b>441.148</b>	<b>2.017.241</b>	<b>1.122.846</b>	<b>2.130.985</b>

Fonte: BDMG - Relatório de Desempenho 1996, 1997, 1998 e 1999.

Um destaque importante, ainda com referência a tabela 32, é o fato de que entre 35 e 45% dos recursos liberados foram direcionados à região central, onde localiza-se a capital do

<sup>51</sup> Os beneficiários finais na sua maioria são pessoas físicas ou micro empresas que atuam informalmente e dificilmente tem acesso ao sistema tradicional de crédito, mas geram ocupações e renda

estado e também a sede do banco. Na região mineira com maiores problemas de desenvolvimento, que é a região norte e o vale do Jequitinhonha, a participação de recursos do BDMG destinados a esta área corresponde a menos de 2% do total.

A tabela 33, com informação para o mesmo período, mostra a geração de empregos nos projetos apoiados pelo banco, onde cerca de 46.000 empregos foram criados em 4 anos. Sabe-se, segundo dados do MTE (2000), que o Brasil possui cerca de 28 milhões de empregados no setor formal da economia, sendo que cerca de 10% destes empregados estão localizados no estado de Minas Gerais (2,8 milhões). Portanto, o BDMG contribuiu para a geração de novos postos de trabalho em 4 anos com cerca de 1,6% do total, sem considerarmos o número de demissões no período.

**Tabela 33 – BDMG - Empregos Gerados e Número de Empresas Atendidas  
Distribuição Regional - 1995-1998**

Regiões	Empregos				Empresas Atendidas			
	1995	1996	1997	1998	1995	1996	1997	1998
I - Central	3.368	3.458	7.548	2.825	84	173	262	469
II - Mata	106	1.556	924	2.369	14	21	116	242
III - Sul de Minas	821	2.384	3.993	3.268	38	86	467	524
IV - Triângulo	791	1.214	566	875	17	42	102	234
V - Alto Paranaíba	0	196	370	581	5	25	111	172
VI - Centro Oeste de Minas	538	193	718	1.146	41	45	142	291
VII- Noroeste de Minas	0	94	17	285	2	102	8	46
VIII-Norte de Minas	6	30	827	968	9	10	21	123
IX - Jequitinhonha/Mucuri	30	0	107	507	2	9	46	172
X - Rio Doce	50	526	1.280	1.643	6	8	49	155
<b>Totais</b>	<b>5.710</b>	<b>9.651</b>	<b>16.350</b>	<b>14.467</b>	<b>218</b>	<b>521</b>	<b>1.324</b>	<b>2.428</b>

Fonte: BDMG - Relatório de Desempenho 1996, 1997, 1998 e 1999.

O direcionamento dos recursos para a região central do estado também aparece na geração de novos postos de trabalho. Quanto ao número de empresas atendidas, pode-se observar que houve um crescimento de 1995 a 1998 devido à implementação da linha BDMG/BNDES/PMPE em 1996. Atendeu-se, com essa linha, uma maior quantidade de empresas e também houve uma maior pulverização por regiões no estado, sendo que regiões como a Sul, Centro Oeste de Minas e Triângulo Mineiro começaram a aumentar suas participações em operações do BDMG.

Da análise do volume total de financiamentos liberados entre 1995 e 1998 e do número de empresas atendidas, podemos deduzir que o valor médio de financiamento por empresa girou em torno de R\$ 445 mil reais, que é um valor alto tendo-se em conta as características das MPes, o que nos faz concluir que as empresas tipicamente atendidas neste período pelo BDMG foram médias empresas. As linhas de crédito até o ano de 1998 são, em sua maioria, aportadas com recursos de repasses do BNDES e, apenas, em 1999 inicia-se o uso dos recursos do FUNDESE.

**Tabela 34 – BDMG - Empregos Gerados e N° de Empresas Atendidas  
Relatório Setorial - 1995-1998**

SETORES	EMPREGOS GERADOS				EMPRESAS ATENDIDAS			
	1995	1996	1997	1998	1995	1996	1997	1998
IND.METALÚRGICA	192	162	178	2.047	9	14	22	30
IND. MECÂNICA	968	1.721	76	884	15	22	18	19
IND.MATERIAL DE TRANSPORTE	776	2.630	6.029	1.355	13	12	18	39
IND.PROD.MATERIAL PLÁSTICO	126	88	1.077	127	11	13	14	17
IND.TÊXTIL	0	441	2.012	479	16	11	18	30
IND.VEST., CALÇADOS, ARTEF. E TECIDOS	49	1.277	2.324	982	22	97	109	105
IND.PRODUTOS ALIMENTARES	269	107	820	973	17	35	69	151
IND.AGR.SILVIC.CRIAÇÃO ANIMAL	573	640	209	180	10	115	771	694
COMERCIO	0	36	351	1.934	1	9	101	718
SANEAMENTO BÁSICO (1)	0	0	0	0	27	1	1	1
ENTIDADES PÚBLICAS (1)	0	0	0	31	1	96	4	30
SUB-TOTAL	2.953	7.102	13.076	8.992	142	425	1.145	1.834
OUTROS SETORES	2.757	2.549	3.274	5.475	76	96	179	594
<b>TOTAL</b>	<b>5.710</b>	<b>9.651</b>	<b>16.350</b>	<b>14.467</b>	<b>218</b>	<b>521</b>	<b>1.324</b>	<b>2.428</b>

Fonte: BDMG/ Relatório de Desempenho 1996, 1997, 1998 e 1999.

(1) Os financiamentos a entidades públicas e a prefeituras, para saneamento básico, não registram os empregos criados quando os tomadores contratam as respectivas obras, no desenvolvimento de seus projetos.

A análise da tabela 34 indica que os setores que mais se destacaram na geração de postos de trabalho foram os do ramo industrial, mas os setores mais atendidos em número de operações são a agropecuária e o comércio. Os ramos onde as MPes têm maior participação, como visto no capítulo 1, são o do comércio e dos serviços. Os dados da tabela 35, por sua vez mostram que, do total de financiamentos liberados entre 1995 e 1998, os setores comércio e outros setores compreendem apenas 20% do total, sendo que se analisarmos apenas o comércio, o mesmo não representou 2% do total das operações do banco. Sabe-se que a

grande demanda por recursos é naturalmente do setor industrial, pois é mais intensivo em capital, tem que realizar investimentos periodicamente em pesquisa e desenvolvimento e atualização tecnológica para ser competitivo, o que leva a tal direcionamento.

**Tabela 35 – BDMG - Financiamentos Liberados e Investimentos Realizados  
Relatório Setorial - 1995-1998**

SETORES	FINANCIAMENTO				INVESTIMENTO			
	1995	1996	1997	1998	1995	1996	1997	1998
IND.METALÚRGICA	6.462	6.435	12.590	39.007	56.523	33.951	12.510	196.212
IND. MECÂNICA	18.837	13.965	14.258	40.617	51.277	70.520	8.016	109.337
IND.MATERIAL DE TRANSPORTE	12.252	134.577	104.047	209.118	20.714	884.476	405.944	869.832
IND.PROD.MATERIAL PLÁSTICO	12.751	3.489	15.102	4.530	29.093	6.316	62.544	6.042
IND.TÊXTIL	10.619	11.641	57.159	77.112	15.486	56.217	139.189	192.055
IND.VEST., CALÇADOS, ARTEF. E TECIDOS	7.480	7.665	18.515	6.802	7.367	13.189	26.275	12.718
IND.PRODUTOS ALIMENTARES	18.388	21.471	28.437	126.532	21.681	12.066	51.739	320.216
IND.AGR.SILVIC.CRIAÇÃO ANIMAL	4.315	28.478	18.522	28.484	9.260	7.635	22.937	37.875
COMÉRCIO	25	2.488	3.365	34.086	35	4.265	4.349	51.704
SANEAMENTO BÁSICO	15.508	66.681	79.925	89.989	17.123	72.175	85.791	97.028
ENTIDADES PÚBLICAS	41.312	120.960	3.826	40.825	56.710	164.087	4.866	54.565
SUB-TOTAL	147.949	417.852	355.746	697.102	285.269	1.324.896	824.159	1947584
OUTROS SETORES	57.290	129.672	99.732	94.281	155.876	692.346	298.687	183.400
<b>TOTAL</b>	<b>205.239</b>	<b>547.524</b>	<b>455.478</b>	<b>791.383</b>	<b>441.145</b>	<b>2.017.242</b>	<b>1.122.846</b>	<b>2.130.984</b>

Fonte: BDMG/ Relatório de Desempenho 1996, 1997,1998 e 1999. – Valores em R\$ mil

Dados para os anos mais recentes indicam modificações importantes nas operações do BDMG após a implementação da linha BDMG/GERAMINAS. Embora, o valor total liberado pelo banco na forma de financiamento não tenha sofrido alterações relevantes entre 1999 e 2001, o número de clientes atendidos cresceu cerca de 47% e a média dos valores financiados caiu para R\$ 118.835 em 1999, constatando um novo direcionamento do banco para o setor das MPes, pois há um aumento no número de empresas atendidas e também uma redução no valor médio de liberação (tabela 36).

**Tabela 36 - Recursos de Financiamentos Totais Liberados pelo BDMG e Clientes Atendidos\*  
Minas Gerais 1999 - 2001**

Variáveis	1999	2000	2001
<b>Recursos liberados totais (R\$ 1,00)</b>	427.214.824,67	469.997.626,45	540.121.305,69
<b>Total de clientes atendidos com liberações</b>	3.595	3.501	3.676
<b>Valor Médio dos Financiamentos (R\$)</b>	118.835,83	134.246,68	146.931,80

Fonte: BDMG / D.TI e D.PE

\*Pode ocorrer a liberação de recursos para um mesmo cliente em anos diferentes (parcelas diferentes de um mesmo financiamento ou um novo financiamento para um mesmo cliente). Portanto, a soma do número de clientes nos 3 anos poderá resultar em dupla contagem de um mesmo cliente.

As informações constantes na tabela 37 mostram o crescimento da capilaridade do BDMG no estado, onde as regiões do norte do estado de Minas e Vale do Jequitinhonha começam a ter acesso às linhas de crédito do BDMG. Em 2001, a região central do estado foi responsável por 21,4% do total das empresas atendidas pelo BDMG e regiões como norte de Minas e o Vale do Jequitinhonha representavam 14,7%, comprovando um real redirecionamento de ações do banco para regiões não centrais do Estado.

**Tabela 37 - Número de clientes atendidos com liberação de recursos de  
financiamento, pelo BDMG, segundo Regiões\*  
Minas Gerais - 1999-2001**

Regiões	1999	2000	2001
Central	900	792	787
Mata	312	264	385
Sul de Minas	629	1.058	724
Triângulo Mineiro	250	140	256
Alto Paranaíba	203	119	141
Centro-Oeste de Minas	417	344	487
Noroeste	87	74	122
Norte de Minas	238	241	286
Jequitinhonha	317	273	254
Rio Doce	258	185	233
Não identificado	1	12	3
<b>Total</b>	<b>3.612</b>	<b>3.502</b>	<b>3.678</b>

Fonte: BDMG / D.TI e D.PE

\* Observa-se diferenças entre os totais deste quadro (somatório do número de clientes por regiões) e os dados do quadro 33 (número total de clientes atendidos por ano). Isso se explica pelo fato de que pode haver clientes atendidos, no mesmo ano, em mais de uma região, por terem estabelecimentos em localizações diferentes.

A maior participação das atividades do BDMG no estado se deve principalmente à parceria com as instituições representativas da classe empresarial nas regiões. O processo de

solicitação de recursos pela linha do programa GERAMINAS é realizado através dos parceiros, como associações comerciais, federação das indústrias, CDL e outras entidades sediadas em todas as regiões do estado, aumentando assim a capilaridade de atuação do BDMG com um custo baixo.

Em termos setoriais, observa-se que o maior volume de recursos é direcionado à indústria de transformação, ou seja, cerca de 80% dos financiamentos liberados são para o setor secundário (tabela 38).

**Tabela 38 - Recursos de Financiamentos Liberados pelo BDMG, por setores de atividade Minas Gerais - 1999-2001**

Setores de Atividade*	(R\$ 1,00 a preços correntes)		
	1999	2000	2001
ADMINISTRACAO PÚBLICA, DEFESA E SEGURIDADE SOCIAL <sup>1</sup>	22.799.293,67	18.564.134,21	13.188.744,87
AGRICULTURA PECUÁRIA SILVICULTURA E EXPLORACAO FLORESTAL	16.966.462,55	9.997.004,30	14.555.794,58
ALOJAMENTO E ALIMENTAÇÃO	3.998.977,64	2.578.836,94	2.612.507,00
ATIVIDADES IMOBILIÁRIAS, ALUGUÉIS E SERVIÇOS PRESTADOS AS EMPRESAS	2.329.807,46	2.865.821,00	1.739.652,00
COMÉRCIO; REPARAÇÃO DE VEÍCULOS AUTOMOTORES, OBJETOS PESSOAIS E DOMÉSTICOS	32.711.394,00	35.248.112,48	48.138.542,98
CONSTRUÇÃO	269.350,00	484.061,00	73.332,80
EDUCAÇÃO	224.525,00	227.400,00	2.096.410,00
INDÚSTRIA DE TRANSFORMAÇÃO	328.303.962,33	373.160.642,51	442.570.012,94
INDÚSTRIA EXTRATIVAS	2.560.468,47	2.371.642,02	2.342.123,00
INTERMEDIACÃO FINANCEIRA	-	2.000,00	-
OUTROS SERVIÇOS COLETIVOS, SOCIAIS E PESSOAIS	1.780.854,91	1.370.186,45	1.131.260,19
PESCA	26.433,00	-	-
PRODUÇÃO E DISTRIBUIÇÃO DE ELETRICIDADE, GÁS E ÁGUA	12.565.010,43	22.022.118,98	8.836.661,05
SAÚDE E SERVIÇOS SOCIAIS	2.198.285,21	598.989,56	615.546,60
TRANSPORTE, ARMAZENAGEM E COMUNICAÇÕES	480.000,00	506.677,00	2.220.717,68
<b>Total</b>	<b>427.214.824,67</b>	<b>469.997.626,45</b>	<b>540.121.305,69</b>

\*Refere-se à classificação do IBGE de atividades

Fonte: BDMG / D.TI e D.PE

1 - Nesta classificação estão incluídas prefeituras municipais, que, pela sua própria natureza, não são classificadas segundo o porte.

No período entre 1999 a 2001, financiamentos para MPEs representaram, em média, 18% do total dos recursos liberados pelo BDMG, enquanto entre 1995 a 1998 a média destinada ao segmento foi de 9,8%. Estes dados comprovam que, com a implementação do GERAMINAS em 1999, o BDMG conseguiu destinar uma maior participação dos seus

recursos para o segmento das MPEs em Minas Gerais (tabela 39).

Os recursos liberados as MPEs de Minas Gerais pelo BDMG, comparando-se o triênio 1996 a 1998 com 1999 a 2001, tiveram um acréscimo médio real de 33% no volume de financiamentos liberados destinados ao segmento.

**Tabela 39 – BDMG - Financiamentos Liberados**  
**Minas Gerais - 1995-2001 (Valores em R\$ mil)**

Descrição	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Total de Financiamento Liberados	205.239	547.524	455.478	791.383	427.215	469.998	540.121
Total de Financiamento Liberados as MPE's*	21.901	57.750	32.779	84.714	92.102	78.864	90.561
Participação das MPE's N° total Liberado (%)	10,67%	10,55%	7,20%	10,70%	21,56%	16,78%	16,77%

Fonte: BDMG / DPE

\* No relatório Geral do BDMG para definição de enquadramento como MPE é utilizado para recursos liberados como fonte o BNDES o padrão do mesmo, e para recursos oriundos do GERAMINAS enquadramento conforme padrão MICROGERAES.

A análise das liberações por setores indica que o setor que mais se destacou em 1999 foi o industrial de transformação, mas com uma participação de 44% do total liberado e reduzindo sua participação em 2001 para aproximadamente 33% do total. Esta queda se deu, principalmente, com o incentivo e direcionamento dos esforços do Banco para a linha GERAMINAS, pois em 1999 se iniciam os processos de solicitação dos recursos dessa linha. Anteriormente, a linha de crédito mais utilizada para MPEs era do BDMG/BNDES/PMPE, cujo sistema de classificação das MPEs seguia os padrões do BNDES, que propiciava a empresas com faturamentos superiores a 1,4 milhões de reais anuais<sup>52</sup> terem acesso a recursos e serem consideradas MPEs.

O setor comércio, reparo de veículos automotores, objetos pessoais e domésticos tinham uma participação em 1999 de aproximadamente 28% dos recursos liberados, mas em 2001 já observamos uma representatividade sobre o total de 48%, demonstrando ser o setor que mais cresceu em oferta de crédito pelo BDMG nos últimos 3 anos (tabela 40).

<sup>52</sup> Ver classificação do porte das empresas por faturamento segundo o MICROGERAES no item 1.4 do capítulo 1.

**Tabela 40 - Recursos de Financiamentos Liberados pelo BDMG para micro e pequenas empresas, segundo setores de atividade - 1999-2001**

Setores de Atividade*	(R\$ 1,00 a preços correntes)		
	1999	2000	2001
AGRICULTURA PECUÁRIA SILVICULTURA E EXPLORAÇÃO FLORESTAL	12.061.341,00	7.801.040,00	7.365.960,00
ALOJAMENTO E ALIMENTAÇÃO	3.998.978,00	2.578.837,00	2.612.507,00
ATIVIDADES IMOBILIÁRIAS, ALUGUEIS E SERVIÇOS PRESTADOS AS EMPRESAS	1.669.807,00	2.065.821,00	1.739.652,00
COMERCIO; REPARAÇÃO DE VEÍCULOS AUTOMOTORES, OBJETOS PESSOAIS E DOMÉSTICOS	26.707.179,00	31.832.042,00	43.404.723,00
CONSTRUÇÃO	269.350,00	484.061,00	73.333,00
EDUCAÇÃO	224.525,00	227.400,00	451.410,00
INDUSTRIAS DE TRANSFORMAÇÃO	41.090.119,00	29.637.254,00	30.776.409,00
INDUSTRIAS EXTRATIVAS	2.240.671,00	1.871.642,00	1.842.123,00
OUTROS SERVIÇOS COLETIVOS, SOCIAIS E PESSOAIS	1.135.259,00	1.260.557,00	953.440,00
PESCA	26.433,00	-	-
SAÚDE E SERVIÇOS SOCIAIS	2.198.285,00	598.990,00	615.547,00
TRANSPORTE, ARMAZENAGEM E COMUNICAÇÕES	480.000,00	506.677,00	726.000,00
<b>TOTAL</b>	<b>92.101.947,00</b>	<b>78.864.321,00</b>	<b>90.561.104,00</b>

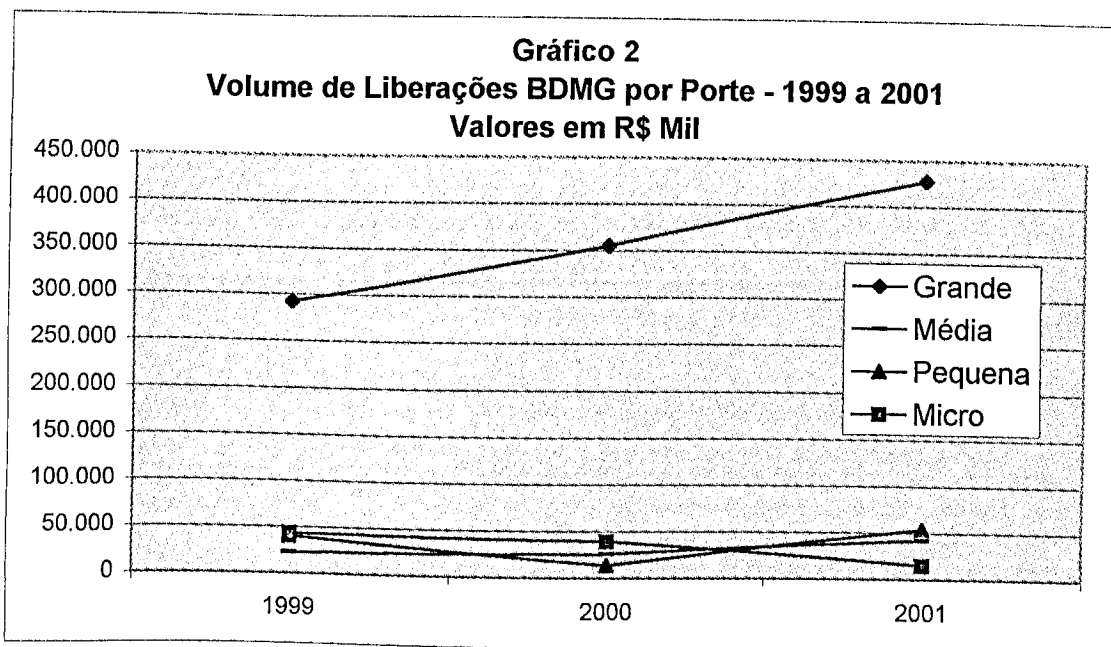
\*Refere-se à classificação do IBGE para setores de atividade

Fonte: BDMG / D.TI e D.PE

Segundo relatório de desempenho do BDMG, a análise por porte versus o número de operações indicou que as MPes foram responsáveis por 91% das operações do Banco, enquanto no ano de 2000 este número foi da ordem de 93%, o que significa que em volume de operações o principal segmento atendido é o dos micro e pequenos negócios, mas em volume de recursos liberados a participação é relativamente pequena, da ordem de 18% do total em média.

O gráfico 2 revela que há um direcionamento do ano de 1999 para o ano 2001 dos recursos das MEs para as EPPs, mas não muito significativo, enquanto o direcionamento de recursos para as GEs estiveram em franco crescimento nestes 3 anos.





Fonte:Elaboração Própria a partir de dados do BDMG

A linha BDMG/BNDES/PMPE no período de 1996 e 1999 foi a mais utilizada pelas MPEs. A linha de destaque para o Banco se deu com a criação do FUNDESE, dado ser o próprio BDMG o controlador dos recursos do Fundo e apresentando assim maior autonomia para a tomada de decisões, previsões de caixa e definição de políticas para direcionamento do crédito.

Podemos observar que o volume de liberações de recursos para a linha GERAMINAS tem sido crescente. Em um período de 35 meses, os recursos liberados através da linha PMPE foram na ordem de R\$ 86 milhões atendendo 1.843 empresas, enquanto em um período de 21 meses o GERAMINAS liberou R\$ 44 milhões e atendeu 4.500 empresas, um volume 145% maior de empresas atendidas pelo GERAMINAS em relação ao PMPE em um espaço de tempo menor de operação da linha (quadro 19).

Outro ponto de destaque é o fato de que os valores médios liberados pela linha PMPE são mais de quatro vezes superiores ao da média do GERAMINAS, fato este possivelmente vinculado ao prazo de pagamento da linha PMPE que pode ser de até 60 meses e do GERAMINAS de até 36 meses para pagamento, levando investimentos de maior porte a buscarem linhas com maior prazo para pagamento.

**QUADRO 19 - Informações sobre as linhas PMPE e GERAMINAS**

Descrição	BNDES/PMPE <sup>1</sup>	GERAMINAS <sup>2</sup>
Investimento Total	133.342.000	58.000.000
Valores Totais Financiados	86.443.000	44.000.000
Valor Médio Financiados	46.903	9.777
Empregos Gerados	12.960	9.361
Nº de empresas Atendidas	1.843	4.500
Período de funcionamento	35 meses	21 Meses

FONTE: Relatório BDMG 2001 / <sup>1</sup> Informações de 10/1996 até 09/1999 / <sup>2</sup> Informações de 01/99 até 09/2000

Quanto à evolução das liberações dos recursos da linha GERAMINAS, em um período de 12 meses foram liberados financiamentos na ordem de R\$ 56 milhões (média mensal de R\$ 4,7 milhões) e o número de empresas atendidas foi de 3.035 (quadro 20). Se considerarmos que no ano de 2001 foram atendidos 3.678 clientes independentes do porte ou setor (tabela 37), temos que apenas a linha do GERAMINAS foi responsável por aproximadamente 82% das empresas atendidas. Até o final de agosto de 2002, na linha FUNDESE/Base Tecnológica haviam sido contratadas apenas 44 operações, com 37 empresas, num montante de investimentos de R\$ 6.705 mil e financiamentos de R\$ 5.049 milhões, ou seja, um valor médio de financiamento por empresa de R\$ 136 mil. Linhas como o GERACONTÁBIL e o FUNDESE APOIAR tiveram um desempenho mais modesto, para o GERACONTÁBIL no período de janeiro de 1999 a setembro de 2001 foram liberados R\$ 166 mil para 23 empresas, e para o FUNDESE APOIAR também no mesmo período foram financiadas 322 empresas com um montante total de R\$ 4.279 milhões em valores liberados.

**QUADRO 20 - Informações sobre GERAMINAS**

Descrição	GERAMINAS <sup>1</sup>	GERAMINAS <sup>2</sup>
Investimento Total (R\$ mil)	58.000	132.400
Valores Totais Financiados (R\$ Mil)	44.000	100.600
Valor Médio Financiados	9.777,00	13.351,03
Empregos Gerados	9.361	15.097
No de empresas Atendidas	4.500	7.535
Período de funcionamento	21 Meses	33 Meses

FONTE: Relatório BDMG 2001 / <sup>1</sup> Informações de 01/99 até 09/2000 / <sup>2</sup> Informações de 01/99 a 09/2001

Se compararmos os valores liberados no âmbito do GERAMINAS com os valores médios depositados a favor do FUNDESE (tabela 29) podemos constatar que o Banco não consegue, ainda, emprestar o valor total arrecadado. Outro ponto de destaque é que se fizermos um fluxo de caixa<sup>53</sup> de recursos da linha FUNDESE/GERAMINAS podemos constatar que as contribuições para o FUNDESE são creditadas mensalmente para o Banco, o BDMG ainda recebe mensalmente os empréstimos contratados mais os juros, o que faz com que a disponibilidade de caixa para empréstimos do BDMG esteja relativamente alta.

Foram creditados ao BDMG, de 1999 a agosto de 2001, um valor de aproximadamente R\$ 180 milhões e liberados no mesmo período aproximadamente R\$ 100 milhões. É de se questionar a função de tantos recursos estarem disponíveis e não haver melhores formas de repasse dos mesmos para as MPEs. Qual será o motivo de não estar havendo maiores repasses destes recursos ao segmento? Será por falta de divulgação, por dificuldade de apresentação de garantias por parte do empresário ou por o BDMG estar com sua estrutura limitada e “engessada”? O fato é que se em Minas Gerais atualmente existem aproximadamente 500.000 empresas e destas 95% são MPEs, o volume de empresas atendidas pelo BDMG com a linha GERAMINAS é de menos de 1% do total.

Sabendo que apenas as optantes pelo MICRO GERAES podem ter acesso aos recursos do FUNDESE, aproximadamente 250.000 empresas estão escritas no MICRO GERAES e destas, segundo o BDMG, 163.000 estão contribuindo para o FUNDESE, o que significa que do total de empresas que contribuem para o fundo apenas 1,8% estão desfrutando deste benefício. Sabe-se que os recursos são limitados, mas o que se observa são grandes sobras de caixa que poderiam aumentar a participação do número de empresas nos recursos ou talvez até criar um Fundo de Aval para o FUNDESE/GERAMINAS, de modo a facilitar o acesso ao crédito por parte dos empreendedores.

Não podemos considerar que apenas a capacidade de análise e liberação do BDMG está limitada, há também problemas conjunturais vividos na economia do país e do estado, onde se observa que no período recente o nível de atividade econômica foi baixa, contribuindo para que os empreendedores se mantenham receosos em relação a realização de novos investimentos, abertura de novos negócios e assumir compromisso com relativo grau de incerteza das condições de honrar seu contrato até a quitação do financiamento solicitado, o que leva a uma demanda relativamente mais baixa por novos empréstimos.

---

<sup>53</sup> O fluxo de caixa significa que além do fato de todos os meses estar entrando novos recursos do FUNDESE no caixa do BDMG, também há os recebimentos de empréstimos anteriormente contratados.

Pode-se concluir que o BDMG efetivamente está direcionando esforços para o desenvolvimento do setor das MPEs no estado de Minas Gerais, inclusive com ótimos resultados conseguidos nos últimos 3 anos, mas ainda sua atuação se dá de forma tímida e com potencialidade de conseguir aumentar bastante sua carteira e buscar atender ainda mais este segmento de grande importância para a economia mineira.

## Considerações Finais

As empresas de pequeno porte apresentam participação relevante não somente na geração de empregos, mas também na geração de divisas, na proposta de inovações, na redução dos desequilíbrios regionais e na melhora da distribuição de renda. A taxa de mortalidade dessas empresas, no entanto, é significativamente mais elevada do que a das grandes empresas. A existência de dificuldades decorrentes de problemas financeiros (entre eles, a falta de crédito), condições econômicas adversas, motivos internos (perda de clientes e má administração) e elevada carga tributária são os principais motivos que levam as MPEs à falência.

O estabelecimento de um esquema de oferta de crédito mais acessível às MPEs é um desafio essencial. Os bancos comerciais tradicionalmente, como comprovado neste trabalho, adotam critérios que acabam por dificultar os micro e pequenos empreendedores de terem acesso ao crédito dado que, em geral, operam com financiamentos de curto e médio prazos e com grande aversão ao risco.

No Brasil, existem atualmente diversas políticas de apoio creditício, mas a mortalidade do segmento, mesmo com tais políticas, se mantém praticamente inalterada. Cabe então refletir, ao pensar políticas de apoio para as MPEs, sobre a necessidade de mapear suas características e avaliar suas potencialidades, entender suas formas de inserção, analisar as condições para sua sobrevivência, no sentido de sugerir instrumentos que possam efetivamente alavancar o seu desenvolvimento.

Não se pode argumentar que há falta de linhas de crédito para pequenas empresas no Brasil ou no estado de Minas Gerais. Há um grande número de linhas de crédito "especialmente pensadas" para tais empresas; o que se constata, no entanto, é que há grandes exigências para acesso a tais recursos e a grande disponibilidade de recursos não implica que haja atendimento das necessidades das MPEs.

Apesar das mudanças ocorridas para facilitar o acesso ao crédito há ainda muito espaço a ser ocupado pelas MPEs no mercado, principalmente na área de exportação, por isso é necessário que a atuação do governo e dessas instituições mantenha um acompanhamento contínuo das ações desenvolvidas com o objetivo de tornar as MPEs auto-sustentáveis no mercado, de acordo com seu segmento, promovendo geração de emprego e renda para o Brasil.

Portanto, na definição de políticas de apoio para as MPEs é fundamental ter clareza quanto ao fato de que nem sempre o segmento a ser beneficiado acaba captando para si o benefício, devido a processos burocráticos, exigências e enquadramentos de empresas que muitas vezes não têm real necessidade de acesso aos recursos, mas os utilizam pelas características ofertadas. Sabe-se 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 no seu desenvolvimento e crescimento natural.

Quando observamos as linhas citadas neste trabalho e, principalmente quando destacamos os recursos do BDMG advindos dos repasses do FUNDESE, podemos afirmar que tais políticas de financiamento têm como *funding* recursos compulsórios, ou seja, são recursos já direcionados para o segmento e não políticas dos bancos destinadas especificamente às MPEs.

O formato institucional apresentado no estado de Minas Gerais, com a legislação do MICRO GERAES, indica que através de vontade política pode-se desenvolver leis que acabam por beneficiar as MPEs, gerando *funding* para que um banco de desenvolvimento estadual tenha como efetivamente apoiar o segmento e, com isso, acaba-se por envolver de forma profícua vários outros setores da sociedade, como associações, cooperativas e entidades representativas de classe.

Entretanto, mesmo com a destinação de fundos compulsórios e medidas de efetivo apoio ao segmento<sup>54</sup> o que se observa é que não há ainda uma real adequação das características dos financiamentos ofertados às MPEs e suas necessidades. Os sinais de melhora não são ainda os necessários para atender a realidade destas empresas.

No que se refere a Minas Gerais, destacamos que sua legislação tributária estadual é um sistema mais justo que o sistema federal e concede reais incentivos a MPEs que investem em tecnologia, treinamento e geração de emprego. O BDMG com os seu 40 anos de mercado ainda atua de forma tímida junto às MPEs, mas tem contribuído para a implementação de programas de apoio consistentes capazes de atender este segmento em Minas Gerais com bom desempenho.

---

<sup>54</sup> O Governo Federal e o governo do estado de Minas Gerais vêm desenvolvendo diversas ações de apoio às MPEs na última década, tais como: regulamentar o setor, conceder incentivos fiscais, destinar recursos para programas especiais, simplificar as obrigações tributárias, facilitar a regularização de débitos fiscais etc. Além disso, disponibiliza recursos através dos bancos oficiais para programas de incentivo ao desenvolvimento desse segmento.

O programa GERAMINAS ofertado pelo BDMG, com recursos do governo estadual, apresentou desempenho relevante nos seus três primeiros anos de existência, pois o volume de empresas atendidas foi significativamente maior que o número médio de MPEs atendidas pelo BDMG anteriormente e houve um real direcionamento de recursos do Banco para o segmento das micro e pequenas empresas.

A potencialidade da linha GERAMINAS é grande dado que, conforme observamos, boa parte das MPEs mineiras recolhem impostos pelo sistema tributário MICRO GERAES e não fizeram sua opção para o recolhimento a favor do FUNDESE, fazendo com que haja uma grande capacidade de ampliação de recursos repassados ao BDMG a fim de ofertar crédito a este segmento.

Um elemento negativo a ser destacado é a pouca abrangência do atendimento do BDMG. O Banco, apesar de trabalhar com parcerias com Associações Comerciais, Câmara de Dirigentes Lojistas, Federação da Indústria e outras instituições representativas, tem sua capilaridade muito restrita, pois há apenas um ponto central localizado na capital Belo Horizonte para atender 853 municípios no estado.

Entretanto, houve, de fato, um salto qualitativo para as MPEs do estado de Minas Gerais com a criação da legislação do MICRO GERAES e do FUNDESE, propiciando oferta de recursos menos burocratizados à essas empresas. O grande diferencial dessa linha ofertada pelo BDMG, em comparação a outras citadas neste trabalho, é sua taxa de juros de 12% ao ano pré-fixada e as características dos itens passíveis de financiamento que, em alguns casos, não são financiáveis por outras linhas, tais como: aquisição de imóveis, aquisição de máquinas e equipamentos usados e recursos para capital de giro com prazo de carência.

Com estes diferenciais, são ofertados às MPEs recursos com características mais próximas às suas necessidades, levando o banco a atingir o segmento com maior positividade. O BDMG demonstra claro direcionamento de seus esforços para facilitar o acesso das MPEs às suas linhas de financiamento, mas para ampliação do seu atendimento e também melhorias em seus processos é possível sugerir, com base na análise desenvolvida neste trabalho, as seguintes mudanças:

- 1) Criação de um Fundo de Aval para os usuários dos recursos do FUNDESE, buscando facilitar o acesso ao crédito e reduzindo empecilhos no que tange à exigência de garantias;
- 2) Criar postos avançados em cidades pólos regionais com o intuito de disseminar e facilitar o acesso aos recursos ofertados pelo BDMG;

- 3) Ampliar a divulgação dos benefícios dos recursos ofertados pelo banco e incentivar as MPEs optantes pelo MICRO GERAES que façam sua opção pelo FUNDESE (as que ainda não tenham feito);
- 4) Criar uma sistemática para iniciar um programa de financiamento com recursos do FUNDESE que atenda empresas em implantação.

Por fim, cabe destacar que as melhorias efetivamente obtidas pelo BDMG no atendimento às MPEs ainda são inexpressivas quando analisamos o universo de empresas constituídas em Minas Gerais e o número de atendimentos, o que confirma a necessidade de políticas mais agressivas. Outro ponto de destaque da linha GERAMINAS é o fato de que a mesma não consegue romper a problemática da exigência de garantias, acabando por solicitar aval de terceiros, o que é uma das mais difíceis modalidades de garantia para o empreendedor buscar.

Apesar do crescimento do número de empresas atendidas pelo BDMG entre 1999 e 2001, o que se observa foi um salto em 1999 e uma estabilização a partir deste ano, assim outro ponto de questionamento é o por que de tal estabilidade? Será pelas exigências ao acesso? Pela falta de divulgação? O fato é que a atuação em número de clientes atendidos pelo BDMG estabilizou e o volume de recursos cresce a cada ano, o que gera um caixa positivo, situação indefensável em um contexto em que as empresas de pequeno porte demandam recursos para o seu desenvolvimento.

Não buscamos neste trabalho encontrar uma resposta ou uma resolução para os problemas do crédito às MPEs, mas sim realizar uma análise crítica dos processos já existentes a fim de questionar seus reais resultados e suas potencialidades. Sabe-se que há várias políticas creditícias para apoio às MPEs, mas há ainda muito o que fazer para que tais ações efetivamente atendam a demanda conforme as necessidades do segmento.



## Referências Bibliográficas

- ADATI, F. M. **Mudanças recentes no sistema bancário nacional – Impactos sobre sua forma de atuação.** 2002. Dissertação de mestrado apresentada ao programa de pós-graduação em Desenvolvimento Econômico. IE/UFU. Uberlândia.
- BACEN. **Boletins** - Vários Números.
- BAPTISTA, M. **Uma enfoque neo-shumpteriano da firma.** 1997. IE/UNICAMP. Campinas/S.P..mimeo
- BDMG. **Relatórios de Desempenho.** Vários Números.
- BLUMENSCHHEIN, F. **Uma análise do desempenho e da segmentação do sistema de crédito à exportação no Brasil.** 2002. texto especial. BNDES. Rio de Janeiro/R.J.
- BNDES, CNI e SEBRAE. **Qualidade e produtividade na indústria brasileira.** 1996. Rio de Janeiro/R.J.
- BNDES. **Apoio do sistema BNDES às Micro Pequenas e Médias empresas.** 2000. Texto especial. Rio de Janeiro/R.J..
- BNDES. **Regulamento de utilização do FGPC.** 1998. Rio de Janeiro/R.J.
- BNDES. **Relatórios de Atividades.** Vários Números.
- BNDES. **Tudo o que você precisa saber sobre o FGPC.** 1998. Texto Especial. Rio de Janeiro/R.J..
- BONELLI, R.. **Políticas de Competitividade Industrial no Brasil, 1995 – 2000.** 2001. CEPAL-Série Desenvolvimento Produtivo N° 116. Santiago, Chile. – Disponível site <<http://www.elcac.org>>.
- BOTELHO, M. R. A. & CAMARGO, M. **Reestruturação produtiva e migração intra e intersetorial: impactos sobre os salários dos trabalhadores na indústria de Minas Gerais na década de 90.** 2002. IE/UFU. Uberlândia/M.G. mimeo.

BOTELHO, M. R. A. & MENDONÇA, M. **As Políticas de Apoio à Geração e Difusão de Tecnologias para as Pequenas e Médias Empresas no Brasil**. CEPAL – Série Desenvolvimento produtivo No 127. Santiago, Chile. 2002. Disponível site <<http://www.elcac.org>>.

BOTELHO, M.R.A. **Políticas de apoio às pequenas empresas industriais no Brasil: Uma avaliação a partir da experiência internacional**. 1999. Tese de Doutorado, IE/Unicamp. Campinas/SP.

CERQUEIRA, D. R. de C. **Crédito e Inadimplência no sistema financeiro nacional: Evolução recente**. 1998. Boletim conjuntural nº 42. IPEA. Brasília/D.F.

CINTRA, M. A. M. **Sistema financeiro**. Indicadores DIESP, nº 79, Jul./Ago. 2000.

CÓDIGO COMERCIAL. Lei n.9.841, de 5 de outubro de 1999. Institui o Estatuto da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte, dispendo sobre o tratamento jurídico diferenciado, simplificado e favorecido, previsto nos arts.170 e 179 da Constituição Federal. Brasília: Brasília: Saraiva, 2000.

CÓDIGO TRIBUTÁRIO ESTADUAL. Lei n. 13.437/99. Dispõe sobre o Regime Tributário das Microempresas e das Empresas de Pequeno Porte do estado de Minas Gerais, regulamentação do Sistema de Pagamento de Impostos sobre circulação de mercadorias e serviços (ICMS) – o MICROGERAES. Disponível em: <<http://www.almg.mg.gov.br>>. Acesso em maio 2000.

CÓDIGO TRIBUTÁRIO NACIONAL. Lei n.9.317, de 5 de dezembro de 1996. Dispõe sobre o Regime Tributário das Microempresas e das Empresas de Pequeno Porte, institui o Sistema Integrado de Pagamento de Impostos e Contribuições das Microempresas e das Empresas de Pequeno Porte – SIMPLES e dá outras providências. Brasília: Saraiva, 1998.

CONSTITUIÇÃO DA REPÚBLICA FEDERATIVA DO BRASIL. Brasília: Atlas, 1988.

CORRÊA, V. P. & ALMEIDA FILHO, N. **Mudanças fundamentais na estrutura de financiamento brasileira nos anos 90: Alteração da prioridade e constituição da lógica especulativa**. Economia Ensaios, Vol. 15, nº 2, 2001. IE/UFU, Uberlândia.

CORRÊA, V.P. **A estrutura de financiamento brasileira e a oferta de financiamento a longo prazo ao investimento**. 1996. Tese de Doutorado. IE/Unicamp. In Economia Teses e Dissertações. Uberlândia, IE/UFU.

DIEESE. **Bancos (e finanças) no Brasil: Reestruturação e Tendências**. Boletim estudos e pesquisas, n° 213, Maio/Jun, 1999.

Fundação João Pinheiro (FJP). **Perfil do Estado de Minas Gerais**. Vários Números.

GAZETA MERCANTIL. *Falta formação ao empreendedor brasileiro*. São Paulo: Caderno por Conta Própria, 8/12/1999.

GREMAUD, A. P. , VASCONCELOS, M. A. S. & TONETO JÚNIOR, R. **Economia brasileira e contemporânea**. 1999. Ed. Atlas. São Paulo/S.P.

HILFERDING, R.. **O Capital Financeiro**. 1985. São Paulo/SP. Ed. Nova Cultural.

IBGE . **Estrutura Produtiva Empresarial Brasileira**. 1994.

IBGE. **Relatório do Cadastro Central de Empresas**. 2000. Disponível em: <http://www.ibge.gov.br>. Acesso em agosto 2002.

Jornal Folha de São Paulo. Vários Números

KEYNES, J. M.. **A Teoria Geral do Emprego, Juro e da Moeda**. 1982. São Paulo/SP. Ed. Atlas.

MATTOSO, J. Mobilização social pode evitar desastre. Folha de São Paulo, caderno mais!.03/03/1996.

MTE. **Relatórios de Desempenho PROGER**. Vários Números.

NAJBERG, S, OLIVEIRA, P. A. S. & PUGA, F. P. **Criação e fechamento de firmas no Brasil: Dez/1995 a dez/1997**. 2000. Texto para discussão n° 79. BNDES. Rio de Janeiro/R.J.

OECD. **OECD Small and Médium Enterprise Outlook**. 2000. Disponível em: <http://www.oecd.org>. Acesso em outubro 2002.

OECD. **The Development Dimensions of Trade**. 2001. Disponível em: <http://www.oecd.org>. Acesso em Março 2003.

- PAULA, L. F. R., Júnior, A. J. A. & Marques, M. B. L. **Ajuste patrimonial e padrão de rentabilidade dos bancos privados no Brasil durante o plano real**. 1999. Grupo de estudo da moeda e sistema financeiro da UFRJ. Rio de Janeiro/RJ.Mimeo.
- PENROSE, E. T. **The theory of the growth of the firm**. 1959. Oxford: Brasil Blackwell. (Tradução para o Espanhol: Teoria del crecimiento de la empresa. Madrid:aguilla, 1962)
- PUGA, F. P. **Sistema Financeiro brasileiro: Reestruturação recente, comparações internacionais e vulnerabilidade à crise cambial**. 1999. Texto para discussão BNDES nº 68. Rio de Janeiro/R.J.
- RAMOS, C. A. **Programas federais de apoio aos pequenos investimentos: Justificativas, características e balanço preliminar**. 1998. Texto para discussão nº 546. IPEA. Brasília/D.F.
- Revista Época. **Dinheiro tem. Chegar, não chega**. 05/04/1999, pág 89.
- Revista Você S.A. **A Migração do Emprego**. Abr./2002, Pág. 22.
- SEBRAE **Regulamento de Operações do FAMPE/SEBRAE**. 1996. Brasília/DF.
- SEBRAE **Acompanhamento e avaliação do Fundo de Aval as Micro e Pequenas empresas - FAMPE**. 1998. Brasília/DF.
- SEBRAE. **Coletânea estatística das micro e pequenas empresas**. 1999. Brasília/DF.
- SEBRAE. **Manual do Programa Brasil Empreendedor**. 2000. Brasília/DF.
- SEBRAE. **Coletânea estatística das micro e pequenas empresas**. 2001. Brasília/DF.
- SEBRAE/MG. **Fatores Condicionantes da Mortalidade de Empresas**. 1998. Belo Horizonte/MG.
- SEBRAE/MG. **Perfil das Micro e Pequenas Empresa de Minas Gerais**. 1997.. Belo Horizonte/MG.
- SEBRAE/MG. **Relatório projeto Crédito Orientado**. Vários Números. Belo Horizonte/MG.
- Secretaria do Estado da Fazenda de Minas Gerais (SEF-MG). **Divisão de Tratamento da Informação-DTI. Dados estatísticos de arrecadação**. Vários Números.

SENGENBERGER, W. e LOVEMAN, G. Economic and Social reorganization in the small and medium-sized enterprise sector. **The re-emergence of small enterprises: Industrial restructuring in industrialised Countries**. Genova: ILO, 1990.

SILVA, H. E. **Concessão de serviços públicos no Brasil**. 1994. IPEA. Brasília/D.F.

SOARES, R. P. **Evolução do crédito de 1994 a 1999: Uma Explicação**. Texto para discussão nº 808. IPEA. Jul, 2001. Brasília/D.F..

SOUZA, M. C. A. F. **Proposição de políticas para produção de sistemas produtivos locais de Micro, Pequenas e Médias empresas Brasileira**. 2001. Instituto de Economia. Unicamp. Campinas/S.P. mimeo.

SOUZA, M. C. A. F. & BACIC, M. J. **Evolução dos empregos e do número de estabelecimentos segundo o porte no Brasil: 1986-1997. Uma análise a partir dos dados da Rais**. 2000. Trabalho apresentado no IV seminário de rede de PMEs do Mercosul. Fortaleza/CE.

SOUZA, M. C. A. F. & BACIC, M. J. **Pensando políticas para as PEs: Importância das formas de inserção e das condições de apropriação dos benefícios**. 1998. Trabalho apresentado no III seminário de rede de PMEs do mercosul. IE/UNICAMP. Campinas/S.P.

SOUZA, M. C. A. F. & BOTELHO, M.R.A.. **Políticas de Apoio**. Artigo publicado no IV Seminário de Rede de PMEs do Mercosul. 2000. Fortaleza/CE.

SOUZA, M. C. A. F. & COELHO, J. M.. **Gestão empresarial e desempenho das pequenas empresas**. Artigo publicado no IV Seminário de Rede de PMEs do Mercosul. 2000. Fortaleza/CE.

SOUZA, M. C. A. F., GARCIA, R. C. & GORAYEB, D. S.. **Quadro institucional voltado para as pequenas empresas brasileiras**. 1998. Artigo publicado no III Seminário de rede de PMEs do Mercosul. IE/UNICAMP. Campinas/S.P.

SOUZA, M. C. A. F. , MAZZALI, L. & BACIC, M. J. **Relações de cooperação com as grandes empresas: oportunidades e limites para o desenvolvimento de pequenas e médias empresas – reflexões para o caso Brasil**. 1997. Ensaio FEE, v. 18, nº 2, ap. 201-234. Porto Alegre/R.S.

STEINDL, J. **Maturidade e estagnação no capitalismo americano**. 1983. Ed. Abril Cultural (coleção os Economistas). São Paulo/S.P.

STEINDL, J. **Pequeno grande capital: Problemas econômicos do tamanho das empresas**. 1990. Ed. Hucitec. UNICAMP. Campinas/SP.

TROSTER, Roberto L. **Over Banking no Brasil**. São Paulo/S.P. Ed. Makron Books, 1998.

VIEIRA, E. R.. **A Problemática do Financiamento às micro e Pequenas empresas: O plano Real e Suas Implicações ao Financiamento Institucional**. 1998. Monografia de Graduação. IE/UFU. Uberlândia/MG.

#### Informações Eletrônicas:

Banco do Brasil S/A. **Créditos para Investimento**. Disponível na internet: <<http://www.bancodobrasil.com.br>>. Acesso em fevereiro 2002.

Banco do Brasil S/A. **Relatórios de Desempenho (Vários Anos)**. Disponível na internet: <<http://www.bancodobrasil.com.br>>. Acesso em novembro 2002.

Banco do Brasil S/A. **Portfólio**. Disponível na internet: <<http://www.bancodobrasil.com.br>>. Acesso em fevereiro 2002.

Banco do Brasil S/A. **Relatório de desempenho Programa Brasil Empreendedor**. Disponível na internet: <<http://www.bancodobrasil.com.br>>. Acesso em fevereiro 2002.

Banco de Desenvolvimento do Estado de Minas Gerais. **Produtos e Serviços**. Disponível na internet: <<http://www.bdmg.mg.gov.br>>. Acesso em junho 2001.

Banco Nacional de Desenvolvimento Sócio Econômico. **Relatório de desempenho do FGPC**. Disponível na internet: <<http://www.bndes.gov.br>> Acesso em Janeiro 2002

Banco Nacional de Desenvolvimento Sócio Econômico. **Produtos e Serviços**. Disponível na internet: <<http://www.bndes.gov.br>>. Acesso em agosto 2002.

Banco Nacional de Desenvolvimento Sócio Econômico. **Programa Brasil Empreendedor**. Disponível na internet: <<http://www.bndes.gov.br>>. Acesso em agosto 2002.

Caixa Econômica Federal. **Portfólio**. Disponível na internet: <http://www.caixa.gov.br>. Acesso em agosto 2002.

Caixa Econômica Federal. **Relatório de Desempenho**. Disponível na internet: <http://www.caixa.gov.br>. Acesso em agosto 2002.

SEBRAE Nacional. **O Papel do SEBRAE**. Disponível na internet: <<http://www.sebrae.org.br>>. Acesso em agosto 2002.

SEBRAE/MG. **Dados estatísticos das MPEs de Minas Geras**. Disponível na internet: <<http://www.sebraenet.com.br>>. Acesso em agosto 2002.

Ministério do Planejamento. **Programas de desburocratização**. Disponível na internet: <<http://www.planejamento.gov.br/gestao/conteudo/programas/desburocratizacao>>. Acesso em março de 2003.

## **Lista de Abreviaturas**

**BDMG** – Banco de Desenvolvimento de Minas Gerais

**BNDES** – Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social

**EPP** – Empresa de Pequeno Porte

**FAMPE** – Fundo de Aval as Micro e Pequenas Empresas

**FGPC** – Fundo de Garantia para Promoção da Competitividade

**FUNDESE** - Fundo de Fomento e Desenvolvimento Sócio-Econômico do Estado de Minas Gerais

**FUNPROGER** – Fundo de Aval para a Geração de emprego e Renda

**ICMS** – Impostos Sobre Circulação de Mercadorias e Serviços

**ME** – Micro Empresas

**MPEs** – Micro e Pequenas Empresas

**OCDE** – Organization for Economic Co-Operation and Development

**PIS** – Programa de Integração Social

**PMEs** – Pequenas e Médias Empresas

**PROGER** – Programa de Geração de Emprego e Renda

**SEBRAE** – Serviço Brasileiro de Apoio as Micro e Pequenas Empresas

**SEF-MG** – Secretaria do Estado da Fazenda de Minas Gerais

**SIMPLES** – Sistema Simplificado de Impostos para Micro e Pequenas Empresas