

ESTUDOS DE REDUÇÃO DA MORTALIDADE DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS ATRAVÉS DE UM INSTRUMENTO DE CRÉDITO ESPECÍFICO PARA ESSE SEGMENTO.

UALISON RÉBULA DE OLIVEIRA, M.Sc.

Associação Educacional Dom Bosco
Estrada Resende Riachuelo 2535, Campo de Aviação
Resende/RJ, CEP: 27501-970
E-mail: ualison@superig.com.br

HENRIQUE MARTINS ROCHA, M.Sc.

Associação Educacional Dom Bosco
Estrada Resende Riachuelo 2535, Campo de Aviação
Resende/RJ, CEP: 27501-970
E-mail: hmartins@eng.aedb.br

RESUMO

A dificuldade de acesso ao crédito figura entre os principais fatores apontados pelos micro e pequenos empresários, em todas as pesquisas e encontros empresariais, como principal fator limitativo para o crescimento dos negócios. A falta de capital de giro, também tem sido apontada como uma das principais causas de mortalidade de empresas. Diante dessa situação, o presente estudo objetiva-se a chamar a atenção para a necessidade da criação de um instrumento de concessão de crédito específico para as micro e pequenas empresas, de forma a permitir a redução da mortalidade desse tipo desse segmento.

1. INTRODUÇÃO

No Brasil o crédito sempre foi escasso e, devido a políticas mal concebidas e processo inflacionário pernicioso do passado, a cultura do crédito como instrumento de alavancagem de negócios ainda é incipiente. Entretanto, em consequência da maior estabilidade da economia brasileira desde o advento do Plano Real em 1994, as empresas têm percebido o crédito como um gerador de riquezas e de novos negócios, capaz de rentabilizar seus investimentos. Segundo Marques (2003), até esta época, o Brasil vivia em uma economia fechada, protegida por barreiras alfandegárias, com um mercado interno era cartelizado, dominado por oligopólios e, em alguns casos, até mesmo por monopólios. O regime inflacionário mascarava as ineficiências de empresas, sem preocupação com produtividade ou qualidade. Segundo o mesmo autor, o lucro advindo das vendas era apenas uma parte (não raras vezes até menor) e a decisão de compra pelo cliente freqüentemente era tomada muito mais como forma de escapar à inflação galopante pois, deixar para amanhã, sempre trazia o risco de uma nova tabela de preços (o maior argumento de vendas da época).

Marques (2003) destaca que, com a abertura econômica, passamos a conviver com um cenário de regime aberto, mercado globalizado, com a presença de players internacionais, detentores de tecnologia de ponta e saúde financeira de primeiro mundo, o que levou muitos empresários a decidir entre:

- a) "fazer a lição de casa", vale dizer, enxugar os custos, derrubar os muros, diminuir os níveis hierárquicos, adotar estratégias de marketing para conquistar e fidelizar os clientes, implantar sistemas de qualidade total, terceirizar serviços não essenciais, etc.;
- b) buscar sócios que injetassem moeda forte a fim de garantir a continuidade dos negócios;
- c) passar o negócio adiante.

Infelizmente o custo do crédito no Brasil ainda é muito alto, sob qualquer parâmetro de comparação internacional. Segundo o Instituto de Estudos para o Desenvolvimento Industrial (2005), a taxa média de juros do crédito em termos reais (já descontada a inflação, portanto) foi de 40,3% ao ano no Brasil, em 2003, a mais alta entre 93 países analisados em 2004. Esse alto custo limita a capacidade de crescimento das empresas por duas razões: primeiro por não terem acesso ao capital de terceiros à altura de suas necessidades e, segundo pela transferência significativa da parcela de sua renda ao setor financeiro na rolagem de suas dívidas por conta das taxas de juros muito elevadas (SANTOS, 2004). Corrêa (2004) analisa o setor automotivo no Brasil, indicando a elevada taxa de juros, junto às deficiências na área de infra-estrutura, a carga tributária e reduzido prazo para financiamento de carros no país como fatores que dificultam a alavancagem desta indústria no Brasil.

Essa situação é pior ainda para as Micro e Pequenas Empresas (MPEs). Segundo Figueiredo (2001), existem vários motivos que provocam dificuldades no acesso das empresas de menor porte aos financiamentos e fontes de investimentos, das quais cita-se:

- As grandes empresas têm a preferência dos Bancos por representarem menor relação risco/retorno;
- Os Bancos não dispõem de instrumentos eficientes para avaliar as condições das empresas de menor porte e para entender as características do setor;
- Para minimizar o risco de crédito os Bancos adotam uma linha de corte que exclui, em função do porte, muitas pequenas empresas que teriam condições de obter financiamentos.

Uma pesquisa do SEBRAE (2004), vai de encontro com as afirmações de Figueiredo. Tal pesquisa, realizada entre 1999 e 2004, envolveu 450 empresas do Estado de São Paulo, distribuídas de forma homogênea entre indústria, comércio e serviços, constatou que o acesso ao crédito bancário é muito menor do que o exigido pelas necessidades de financiamento das atividades empresariais. Verificou-se que apenas, aproximadamente, 10% das necessidades de crédito das MPEs são atendidas pelo sistema financeiro com base em operações tradicionais de capital de giro, modalidade que vem tendo sua participação reduzida. As elevadas taxas de juros e as incontáveis exigências burocráticas são alguns dos motivos que justificam essa redução. Das empresas que tiveram sua solicitação de crédito negada, 36% atribuíram à falta de garantias, 23% à falta de documentos e à burocracia e 11% ao cadastro negativo (restrições). Quase metade das empresas pesquisadas recorreram a empréstimos como pessoas físicas em substituição ao crédito negado a pessoa jurídica.

Em suma, as informações da pesquisa do SEBRAE reiteram que o sistema bancário brasileiro pouco contribui para financiar novos negócios, não se associa aos empresários na partilha de riscos e drena parte significativa dos ganhos obtidos pelas empresas que dele dependem para seus negócios.

Nestas condições, a demanda por crédito tende a ser baixa, pois o empresário sabe que o acesso a financiamentos bancários pode comprometer a saúde de sua empresa e faz o possível para contar com capital próprio na gestão de suas atividades. É claro que esta é uma limitação à própria expansão dos negócios e, portanto, ao crescimento econômico como um todo.

Além disso, quando a demanda por crédito tende a aumentar devido a causas conjunturais, principalmente nos momentos de crise econômica, o corte de crédito e a elevação dos juros é uma realidade para as MPEs, ou seja, nos momentos em que esse segmento mais necessita de mecanismos de refinanciamento e de apoio financeiro para enfrentar as flutuações acentuadas nos mercados em que operam, ocorre justamente o contrário. Detecta-se aí um dos principais fatores de propagação da instabilidade econômica e

de mortandade elevada dos pequenos empreendimentos, fenômeno que destrói capacidade empresarial.

2. O PROBLEMA

O problema da pesquisa consiste no prejuízo imputado às micro e pequenas empresas pelas altas taxas de juros ou até mesmo pela reprovação de concessão de crédito devido à falta de informações e de um instrumento de coleta de dados que viabilize as instituições financeiras concederem crédito financeiro e aos fornecedores concederem crédito comercial com menos risco e melhores resultados.

Na análise de grandes empresas é possível coletar informações advindas de suas demonstrações financeiras, tais como balanço patrimonial, demonstrações de resultado de exercício, entre outros, onde se é possível extrair índices, medidas de giro e de rentabilidade, ciclo de caixa e ciclo operacional, etc., o que favorece na criação de um panorama geral sobre a empresa pesquisada, reduzindo o risco e os custos de crédito.

Já nas MPEs, a análise para concessão de crédito é embasada, principalmente, em consulta à órgãos como o SERASA e SISBACEN. Nesses órgãos são consultados, respectivamente, restrições financeiras e o nível de endividamento. Outras informações também são levantadas, tais como faturamento anual, ramo de atividade, produtos e serviços vendidos e informações de fornecedores passados quanto a atrasos ou inadimplência. A partir dessas informações mede-se o quanto e o como do crédito, ou seja, o valor a ser concedido e a forma de pagamento.

Conforme Soares (2001), muitos dos gestores das pequenas empresas não possuem formação que permita compreender a importância de um planejamento estratégico e de sistemas de medição. Estão acostumados a utilizar suas experiências para resolver os problemas que surgem, acreditando que isso seja suficiente.

Observa-se, também, que muitas instituições financeiras e fornecedores não possuem uma ferramenta apurada que meça o quanto o risco de uma operação de crédito é impactado pelo tomador quanto à produtividade, o produto vendido, o lucro potencial, o sistema de custos, o ramo de atividade, a data de constituição, o nicho de mercado, a localização, a sazonalidade, o faturamento, o ciclo operacional e o ciclo de caixa, o controle de estoques, as necessidades de capital de giro, a experiência dos sócios, a estratégia, os valores e a missão da organização, considerações legais, entre outras informações relevantes, convertendo-as em um instrumento de análise para concessão de crédito que indique o valor, a modalidade e o prazo indicado para o tomador de crédito ou comprador.

Dessa forma, propõe-se a confecção de um instrumento de análise de comportamento de crédito para as MPEs com a finalidade de permitir um melhor acompanhamento das operações de crédito, beneficiando as empresas tomadoras com recursos que se adaptem as suas necessidades e beneficiando as instituições financeiras e fornecedores com a minimização do risco e com a alavancagem de seus negócios, bem como o benefício à sociedade pelo crescimento da produção.

3. A LEI DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS (MPES)

Para efeito de denominação e classificação quanto ao porte das MPEs o parâmetro a ser utilizado será o volume do faturamento bruto anual das mesmas como disposto na Lei 9.841, de 05.10.99 (Estatuto da Microempresa e Empresa de Pequeno Porte):

- Microempresa – a pessoa jurídica e a firma mercantil individual que tiver receita bruta anual igual ou inferior a R\$ 244.000,00;

- Empresa de pequeno porte – a pessoa jurídica e a firma mercantil individual que, não enquadrada como micro empresa, tiver receita bruta anual superior a R\$ 244.000,00 e igual ou inferior a R\$ 1.200.000,00.

Ressalva-se, ainda, que esses valores foram atualizados pelo Decreto nº 5.028/2004, de 31 de março de 2004, que corrigiu os limites máximos originalmente estabelecidos (R\$ 244.000,00 e R\$ 1.200.000,00, respectivamente para as micro e as pequenas empresas) para os valores máximos de R\$ 433.755,14 e R\$ 2.133.222,00 (REVISTA DO NEGÓCIO INDUSTRIAL, 2004).

4. RELEVÂNCIA DO TEMA

Essa pesquisa se justifica pela importância das empresas de pequeno porte no contexto econômico. Elas representam a grande maioria das empresas brasileiras. A Figura 1 mostra que de um universo de 4,1 milhões de empresas formais, 98% são micro e pequenas empresas (SEBRAE, 2004).

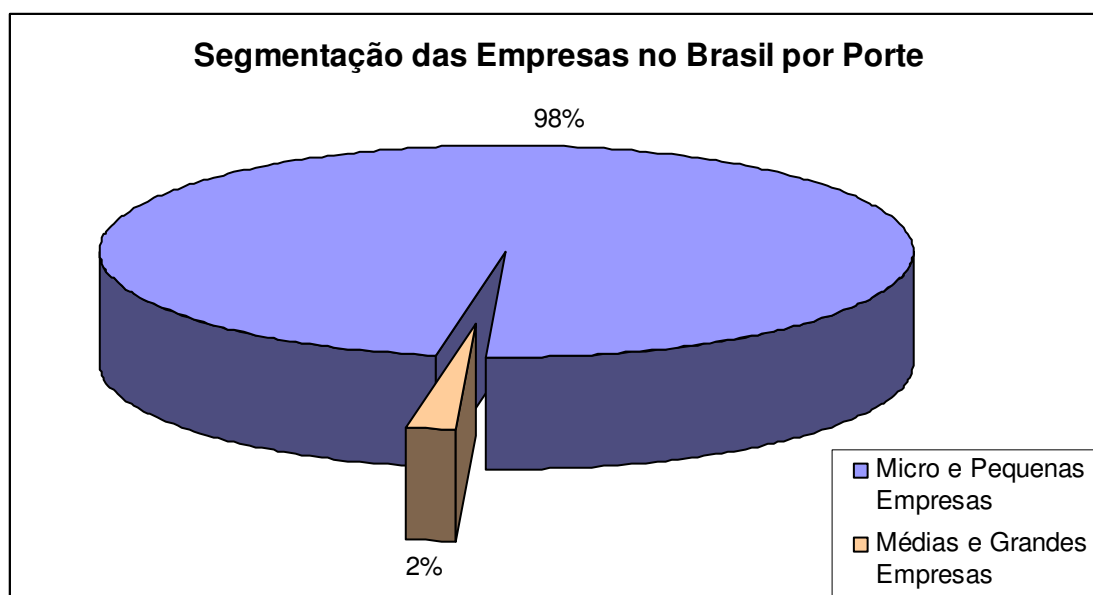


Figura 1 – Segmentação das empresas brasileiras por porte
Fonte: SEBRAE, 2004

Além disso, segundo Figueiredo (2001), as MPEs respondem por 20% do PIB e empregam 45% da força de trabalho que possui carteira assinada. A importância de pequenas empresas no mundo é evidenciada por Passos (1996 apud BUENO, 2003), através dos seguintes índices de participação na geração de empregos: na Inglaterra 34%; na Alemanha 40%; nos Estados Unidos 50%; na França 51%; no Japão 67%; em Portugal 68% e na Espanha 69%. No Brasil, este índice chega a 60%, aí incluídos os trabalhadores sem carteira assinada.

Muitos estudos tem sido desenvolvidos enfocando os mais variados aspectos dessas empresas. Alguns analisaram, mais particularmente, as dificuldades de gestão que os dirigentes enfrentam no cotidiano (CHER, 1991); os fatores condicionantes das pequenas empresas e a consequência na sua taxa de mortalidade (REGO, 1999); Outros trabalhos empíricos foram realizados tendo como alvos a motivação dos empreendedores e a identificação dos problemas ligados à sucessão de suas empresas (LEONE, 1999).

De acordo com Leone (1999), a maioria dos pesquisadores consideram que uma grande dificuldade ao se estudar as MPEs é a extrema heterogeneidade existente entre elas. O autor ainda acrescenta que essa heterogeneidade “explicaria, em parte, o atraso dos estudos e

pesquisas voltados a esse tipo de empresas e a dificuldade de propor-se teorias e conclusões adequadas e diferentes daquelas aplicadas à grande empresa”.

Atualmente as organizações vêm enfrentando grandes turbulências em seu dia-a-dia de vida. Seja por variáveis macro e microeconômicas, por tendências econômicas e sociais, pela concorrência acirrada e avassaladora, pela baixa perspectiva de retorno sobre o investimento, pela alavancagem financeira nula e em até certos casos negativa, em prol das altas taxas de juros e pelo achatamento do poder de compra dos consumidores.

Não obstante todos esses problemas, as MPEs ainda possuem grandes dificuldades de crédito junto às instituições financeiras e fornecedores. Essa dificuldade se apresenta em termos de avaliação do potencial que a empresa possui como capacidade de pagamento e de geração de caixa. Isso implica em taxa de juros com altos *spreads*, inviabilizando a alavancagem financeira e em valores inferiores as reais necessidades de investimento dos tomadores.

Segundo SEBRAE (2004), em sua pesquisa sobre a causa da mortalidade das empresas no Brasil, “o crédito está cada vez mais caro e difícil. Sem poder de barganha, comprar insumos ou formar estoques é um sufoco só, reduzindo as chances de sair na frente da concorrência”.

A falta de um instrumento eficiente e singular capaz de medir o risco e a capacidade de pagamento também prejudica os bancos, uma vez que aprovam créditos de valores reduzidos, impossibilitando a maximização de seus resultados.

Com essa ferramenta de crédito torna-se perfeitamente possível:

- a) Permitir que as empresas trabalhem em sua capacidade máxima de investimento, aumentando sua alavancagem operacional e financeira;
- b) Permitir a redução de risco para as empresas detentoras de crédito, minimizando suas perdas com créditos duvidosos;
- c) Aumentar a produtividade das MPEs, o que viabilizaria a contratação de uma quantidade maior de mão de obra;
- d) Aumento do consumo por parte das pessoas, uma vez esse processo influenciar em melhoria de renda dos trabalhadores;
- e) Reduzir as taxas de juros praticadas e conseqüentemente os custos financeiros, melhorando a margem de lucro das organizações;
- f) Aumentar a arrecadação de impostos para o Estado, em prol de um aumento na produtividade;
- g) Melhorias sociais em vista do crescimento do Produto Interno Bruto.

5. OBJETIVO

O objetivo do presente trabalho é propor a criação de uma ferramenta que facilite a análise e concessão de crédito financeiro e comercial para as MPEs dos setores comercial, industrial e de prestação de serviços, de forma a aliar redução de exposição ao risco por parte dos financiadores com a redução de custos financeiros por parte dos tomadores.

Segundo Silva (1988, p. 23) os benefícios que uma ferramenta dessas poderia trazer ao tomador seriam bastante significativos, pois:

O crédito pode ainda fazer com que as empresas aumentem seu nível de atividade; estimular o consumo influenciando a demanda; cumprir uma função social ajudando as pessoas a obterem moradia, bens a até alimentos; facilitar a execução de projetos para os quais as empresas não disponham de recursos próprios suficientes.

6. ANÁLISE DE CRÉDITO PARA AS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS

No que se refere à análise dos riscos dos clientes para a concessão de crédito, por parte do credor, quanto mais rigorosos forem os padrões de análise, menos créditos serão concedidos e mais clientes de menor risco deixarão de utilizar o crédito, reduzindo os ganhos; quanto menos rigorosos forem esses padrões, mais clientes de maior risco receberão o crédito o que aumentará a inadimplência e os prejuízos.

Para Gitman (1997) isso caracteriza o *tradeoff* entre risco e retorno, ou seja, é “... a expectativa de que, por aceitar maior risco, os investidores, devem ser compensados com maiores retornos”.

Nesse sentido também expõe Silva (1988, p. 54) que:

Em termos de política de crédito, numa empresa comercial ou industrial, quanto mais rigorosos sejam seus critérios para seleção de clientes, menor poderá ser o seu volume de vendas a prazo, podendo chegar ao extremo de só vender à vista. Por outro lado, à medida que os seus concorrentes forem mais flexíveis, estes poderão ganhar uma fatia de mercado que seria da empresa. O grau de exigência “ideal” na seleção dos clientes é algo relativamente difícil, pois vender e não receber também levará a empresa à falência.

Segundo o mesmo autor isso também ocorre nos bancos comerciais sob a ótica financeira nos quais o objeto do crédito é o recurso financeiro.

Diante disso, um trabalho criterioso e muito importante para as instituições financeiras e fornecedores é o estabelecimento, dentro de níveis calculados de risco, do limite máximo de crédito a ser concedido para seus clientes. Esse limite deve ser muito bem calculado para que essas instituições não deixem de realizar bons negócios por excesso de zelo ao determinar o nível de risco dos clientes, nem façam maus negócios, que possam se tornar inadimplentes, devido à concessão de empréstimos a clientes com alto nível de risco.

Especificamente para as MPEs, a análise do crédito realizada pelas instituições financeiras é um processo que envolve muitas variáveis. Para se determinar o volume do crédito mais próximo do ideal tanto para o tomador quanto para o financiador é necessário um estudo aprofundado da realidade a que está inserido o pretendente ao crédito. Fatores como os cinco *c*'s do crédito e outros que envolvem a política de crédito das instituições financeiras são relevantes para se chegar ao bom termo dos negócios relacionados ao crédito financeiro.

Por outro lado, para se chegar ao volume adequado de crédito a ser concedido por uma instituição à seus clientes é imprescindível uma criteriosa análise no que se refere a fatores internos e externos dos pretendentes ao crédito.

Qualquer investimento, por mais seguro que seja, sempre haverá algum tipo de risco, por menor que seja. Portanto, quanto maior o risco de um crédito, maior será a exigência de garantias por parte das instituições credoras e maiores serão os *spreads* praticados, como forma de proteção. Em relação ao cliente, quanto maior for o risco, menor será o volume de crédito a ser concedido.

Muita cautela para se definir o limite de crédito pode ser prejudicial tanto para a parte que concede o crédito, pois pode perder bons negócios, como para o tomador do empréstimo que pode precisar de mais crédito em momentos de dificuldades financeiras para garantir a continuidade e sobrevivência de sua empresa.

6.1 TIPOS DE RISCOS

Tanto o ambiente de atuação da empresa como o mercado no qual está inserida devem ser observados na análise do crédito, pois esse conjunto de situações favoráveis e desfavoráveis ao pretendente do crédito é que vai determinar ou não o seu retorno, ou seja, o seu risco. Alguns tipos desse risco estão destacados a seguir.

6.1.1 Riscos internos à empresa

Estes riscos, segundo Santi Filho (1997), são os riscos ligados diretamente à atividade produtiva da empresa, tais como os relacionados à produção e ao produto como a possibilidade de escassez de matéria-prima, dificuldades com a mão-de-obra etc; riscos ligados à administração da empresa: principalmente em relação a empresas familiares; riscos ligados ao nível de atividade: se estiverem operando com uma capacidade muito abaixo do potencial; riscos ligados a sua estrutura de capitais: qual a relação entre capital próprio e de terceiros; riscos ligados à falta de liquidez ou à insolvência: a falta de liquidez é o risco que muito preocupa qualquer analista de crédito, pois é com os recursos líquidos que as empresas saldaram seus empréstimos.

6.1.2 Riscos externos à empresa

Muitos riscos relacionados aos fatores externos têm reflexos diretos na situação econômico-financeira da empresa. Sua atuação depende do mercado local responsável pelo consumo de seus produtos e serviços, depende da situação macroeconômica do País e mesmo das condições da economia mundial, ainda que não dependa diretamente de importações e exportações para sua operacionalização. A economia globalizada requer uma análise muito mais ampla para o bom termo dos negócios de crédito.

Nesse sentido, para Silva (1988), esses riscos externos a atividade da empresa são: os riscos ligados a medidas políticas e econômicas como a intervenção do governo na economia através de suas medidas políticas e econômicas e alterações nos níveis de faturamento e lucratividade das empresas devido aos ciclos de recessão e expansão econômica; riscos ligados aos fenômenos naturais e a eventos imprevisíveis que não possam ser protegidos com apólices de seguros: riscos ligados ao tipo de atividade, por exemplo, atividade que tem ciclo de vida muito curto: riscos ligados ao mercado com estratégias dos concorrentes quanto à competitividade e inovações tecnológicas refletidas em seus produtos; riscos ligados ao tipo de operação de crédito: a tendência é que os riscos se elevem na medida em que aumentem os prazos das operações de crédito.

6.2 CUSTO DO DINHEIRO

Em uma economia livre, o capital é alocado pelo sistema de preço. A taxa de juros é o preço pago pela dívida por tomar capital emprestado. Segundo Brigham et al (2001) os principais fatores que afetam a oferta e a demanda por capital para investimento, portanto o custo do dinheiro, são quatro, sendo: (1) oportunidades de produção, ou seja da taxa de retorno que os produtores esperam obter sobre o capital investido, (2) preferências temporais de consumo versus consumo futuro, (3) do risco do empréstimo e (4) da taxa de inflação esperada no futuro.

Os retornos esperados pelos produtores sobre seus investimentos no negócio estabelecem um limite máximo de quanto eles podem pagar pelas poupanças, enquanto as preferências dos consumidores pelo tempo de consumo estabelecem quanto consumo eles estão disposto a adiar, ou quanto pouparão em diferentes taxas de juros oferecidas pelos produtores. Um risco mais alto e uma inflação mais alta também conduzem a taxas de juros mais altas.

Quanto a variável risco e analisando de forma aprofundada somente esse fator na presente pesquisa, sabe-se que se um tomador se tornar inadimplente com relação a um empréstimo, o que significa não pagar os juros ou o principal, isso afetará diretamente o custo

do dinheiro, ou seja, a taxa de juros. Dessa forma, quanto maior o risco de inadimplimento, mais alta será a taxa de juros.

As instituições financeiras e os fornecedores, por sua vez, buscam através de uma política de crédito eficiente minorar as perdas potenciais oriundas do inadimplimento dos tomadores de financiamento. O estabelecimento de padrões de crédito exige que se meça a qualidade de financiamento, que é definida em termos de probabilidade de insolvência de um tomador. Entretanto, segundo Brigham et al (2001) “a estimativa de probabilidade de insolvência de um determinado cliente é, na maioria das vezes, um julgamento subjetivo”.

7. PRINCIPAIS MOTIVOS DE DIFICULDADE DE ACESSO A CRÉDITO PELAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS

Vários são os motivos pelos quais as MPEs possuem dificuldades de acesso à crédito. Um desses motivos se concerne ao fato de que as MPEs utilizam poucas ferramentas de gestão financeiras, além de apresentar carência de um sistema de informações gerenciais que possibilite aos seus proprietários tomada de decisão mais segura (SILVA, 1988).

Outro fator preponderante, conforme pesquisa realizada por Rego (1999) em doze Unidades da Federação, é que a grande maioria das MPE recorreram, principalmente, ao contador para conduzir ou gerenciar as seus negócios financeiros.

Por sua vez, Gonçalves e Koprowski (1995), em duas pesquisas sobre competitividade industrial realizadas pelo SEBRAE entre novembro de 1990 e julho de 1993, envolvendo, cada uma, aproximadamente 1000 micro e pequenas empresas de todos os estados brasileiros, detectaram que:

- 35% não utilizavam planejamento de produção;
- 37% não realizavam apuração de custos;
- 39% não utilizavam controle de estoques;
- 41% não faziam fluxo de caixa;
- 43% não utilizavam planejamento de vendas;
- 50% não buscavam informações sobre processos produtivos e tecnologia;
- 53% não praticavam qualquer tipo de controle de qualidade;
- 72% não tinham *lay-out* planejado;
- 75% não programavam investimentos;
- 77% não estavam atentas à avaliação de produtividade e não tinham planejamento financeiro;
- 80% não faziam treinamento de recursos humanos;
- 83% não utilizavam técnicas de *Marketing*.

Verificou-se, também, nessas empresas que o balanço contábil tem uma função gerencial praticamente nula, pois o seu maior objetivo é apenas servir de instrumento fiscal. O reflexo concreto dessas informações repercute e vai de encontro com estatísticas comumente encontradas na literatura, que dão conta de um índice de mortalidade de pequenas empresas em torno de 35% a 70% até o final do primeiro ano, chegando a mais de 95% no quinto ano de existência, dependendo da região de localização das empresas.

8. CONSTATAÇÃO DA DIFICULDADE DE ACESSO A CRÉDITO PELAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS ATRAVÉS DO ESTUDO EMPÍRICO EM UMA INSTITUIÇÃO FINANCEIRA

Com a finalidade de constatar a realidade sobre o assunto em questão, efetuou-se uma entrevista com um funcionário de um Banco. O respectivo funcionário é gerente de negócios

pessoa jurídica há mais de cinco anos, trabalhando com uma carteira composta por mais de 250 empresas, das quais aproximadamente 95% são micro e pequenas empresas. A entrevista foi realizada em setembro de 2004, onde efetuou-se o seguinte questionamento:

- a) No Banco em que você trabalha existe algum programa específico para a concessão de crédito para as micro e pequenas empresas?
- b) Como é feita a análise e o deferimento do crédito?
- c) Para a concessão de crédito às micro e pequenas empresas, quais são as informações que são coletadas, ou seja, que tipo de dados o Banco tabula para liberar o crédito?
- d) O Banco concede empréstimos para micro e pequenas empresas recém constituídas? Se positivo, qual é o percentual de empresas que são atendidas?
- e) O Banco exige alguma garantia para a concessão de empréstimos para as micro e pequenas empresas? Se positivo, quais são as garantias normalmente exigidas?
- f) As taxas de juros para a concessão de empréstimos para as micro e pequenas empresas são diferentes daquelas praticadas para médias e grandes empresas?

8.1. RESPOSTAS DA PESQUISA EMPIRICA

As respostas estão na mesma ordem das perguntas, ou seja, a resposta “a” equivale a pergunta “a”, a resposta “b” equivale a pergunta “b” e assim sucessivamente. As respostas foram as seguintes:

- a) Não.
- b) A análise e o deferimento de crédito é realizada por um único programa, tanto para as micro e pequenas empresas quanto para as médias e grandes empresas. Nesse sistema são informados os dados cadastrais da empresa, tais como faturamento, data de constituição, CNPJ, entre outras informações. Com base no faturamento, o programa concede o valor do crédito e a modalidade de empréstimo.
- c) As informações principais são data de constituição, ramo de atividade, faturamento médio mensal e restrições financeiras.
- d) Não. A empresa deve possuir, no mínimo, 90 dias de constituição, caso contrário a mesma não consegue levantar empréstimos.
- e) Sim. Tanto para as micro e pequenas empresas como para as grandes empresas o banco exige garantias que vão desde aval até uma garantia real.
- f) Sim. Isso ocorre porque as grandes empresas possuem poder de barganha e normalmente possuem conta corrente em diversos bancos. Com isso essas empresas fazem leilões de taxa, conseguindo taxas relativamente menores quando comparadas com as taxas concedidas para as micro e pequenas empresas.

9. UMA OPORTUNIDADE PARA AS INSTITUIÇÕES FINANCEIRAS ALAVANCAREM SUA CARTEIRA DE CRÉDITO

Após o plano real, observa-se um crescimento das operações de crédito, e da maior disposição dos Bancos em direcionar suas aplicações para empréstimos. A partir do ano 2000 esse fato pode ser constatado através da figura 2.

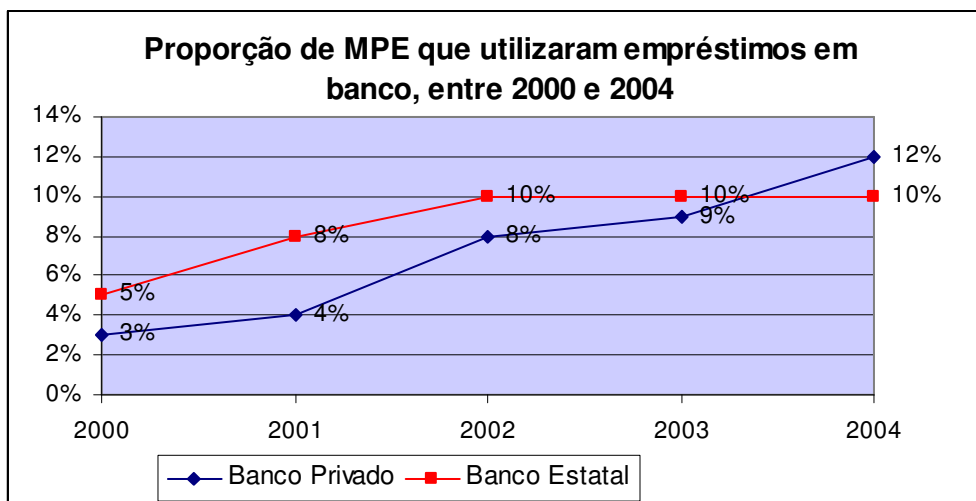


Figura 2 – Proporção de MPEs que utilizaram empréstimos em banco, entre 2000 e 2004
Fonte: SEBRAE, 2004

Não obstante o crédito estar crescendo nos últimos anos, o total ofertado pelo sistema financeiro oscilou dentro da faixa de 25% do PIB a pouco mais de 35% do PIB a partir de 1991, percentuais considerados muito reduzidos em comparação com outros países. Embora haja controvérsias sobre a comparabilidade das medidas de volume de crédito em diferentes economias, o nível observado no Brasil é muito baixo. Os números das economias em desenvolvimento mais dinâmicas oscilam entre 60% e 80% do PIB e em geral ultrapassam 100% do PIB (SEBRAE, 2004).

O Brasil apresenta a combinação paradoxal de ampla demanda não atendida de crédito e financiamento com um sistema financeiro sólido e sofisticado, capaz de avançar e recuar em ordem diante de flutuações conjunturais, capaz de preservar sempre seus interesses e seus lucros e de transferir os custos dos ajustamentos para os setores mais frágeis. Em situações favoráveis, o sistema aumenta o crédito com rapidez, mas sem romper as barreiras da exclusão financeira, ou seja, as MPEs ficam excluídas mesmo em situação de crescimento econômico. Em momentos de crise, o sistema amplifica os efeitos da instabilidade e concentra seus custos sobre os segmentos mais frágeis, pelo encarecimento e corte do crédito nas situações em que se torna ainda mais crucial obtê-lo (SANTOS, 2004).

Apesar das MPEs responderem por aproximadamente 20% do PIB, 60% dos empregos gerados no País e 98% do total de empresas no Brasil, as MPEs recebem apenas 11% dos créditos concedidos pelo sistema financeiro, conforme pode ser constatado na figura 3:

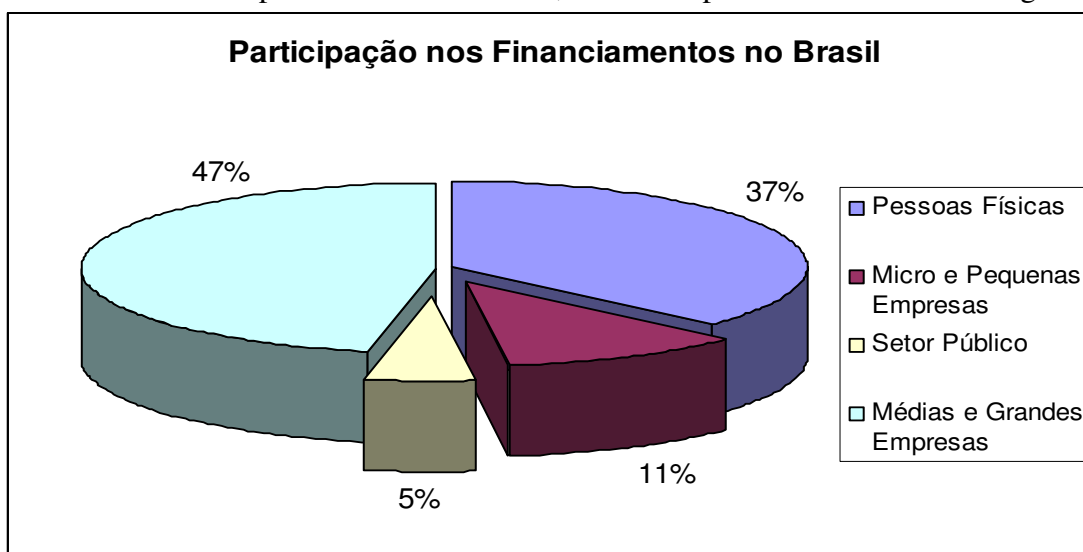


Figura 3 – Participação das MPEs dos financiamentos no Brasil

Fonte: SEBRAE, 2004

Como 98% de todas as empresas no Brasil é composto de Micro e Pequenas Empresas e como esse segmento é responsável somente por, aproximadamente, um décimo de toda a carteira de empréstimo do país, constata-se que existe um grande mercado a ser explorado pelas instituições financeiras, que com a criação de uma ferramenta de análise de crédito específica para esse nicho de mercado se tornará possível e viável.

10. UMA OPORTUNIDADE PARA AS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS CRESCEREM E FAVORECEREM A ECONOMIA E A SOCIEDADE

As MPEs formam 98% das empresas no Brasil e, desse universo, somente 11% possuem acesso a crédito. O que mais tem impedido o acesso ao crédito, segundo a percepção das MPEs, pode ser visualizado na figura 4, a seguir:

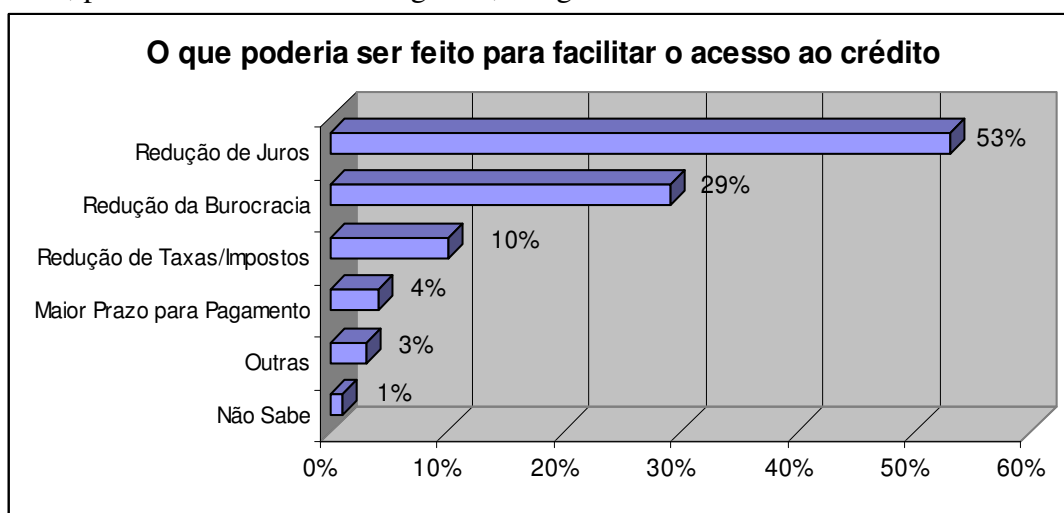


Figura 4 – O que poderia ser feito para facilitar o acesso ao crédito para as MPEs

Fonte: Santos, 2004

Segundo o SEBRAE (2004):

A falta de crédito é um dos principais obstáculos para a criação e o desenvolvimento dos pequenos negócios no Brasil. Há muito tempo as micro e pequenas empresas enfrentam diversas dificuldades de acesso ao crédito, principalmente no que diz respeito as altas taxas de juros e excesso de garantias. [...] se as exigências impostas pelos bancos e a burocracia fossem reduzidas de forma significativa, permitiria um aumento de 46% no número total de empresas tomadoras de empréstimos.

Já Santos (2004) vê o lado positivo da dificuldade de crédito às MPEs. O autor afirma que ainda se tem muito para crescer e que “o fortalecimento do empreendedorismo de pequeno porte é um dos mais importantes caminhos estratégicos de luta contra a pobreza no Brasil”.

Dessa forma, o crédito estando acessível e com um custo significativamente menor para às MPEs, vários autores e pesquisadores julgam possível a alavancagem financeira e o crescimento nos negócios desse segmento, uma maior contratação de mão de obra e o crescimento do PIB. Todos ganhariam, ou seja, as Micro e as Pequenas Empresas, a sociedade, o governo e as instituições financeiras.

11. CONCLUSÃO

Segundo o Sebrae (2004), de cada dez empresas abertas, seis fecham antes de completar o quinto ano de atividade. Esta taxa de mortalidade é elevada em termos internacionais, pelo menos para economias com renda *per capita* mais alta que a do Brasil. Por outro lado, o Brasil também é considerado um país com alto grau de empreendedorismo.

Há, portanto, uma questão crucial a ser resolvida, que é como aproveitar esse potencial empreendedor no processo de desenvolvimento do País, em especial, na geração de postos de trabalho.

O grande desafio é mudar o panorama restritivo de acesso ao crédito e aos serviços financeiros que afeta o universo dos 13 milhões de pequenos negócios formais e informais. O processo de geração de soluções coletivas através do aprofundamento do estudo sobre o tema possibilitará a identificação de uma ferramenta capaz de permitir as instituições financeiras concederem mais crédito e com menos risco às MPes.

Deve-se destacar, contudo, que embora a disponibilidade de capital de terceiros melhore as condições de operação das empresas, ela não garante, sozinha, a sobrevivência das MPes. Um bom planejamento antes da abertura e uma boa gestão financeira do negócio são elementos indispensáveis para a sobrevivência das MPes. Isso é particularmente relevante durante os primeiros anos de atividade desses negócios, quando o risco de fechamento é maior. Em função disso, recomenda-se que a ampliação da disponibilidade de empréstimo bancário seja, sempre que possível, acompanhada por ações de capacitação dos empreendedores para o desenvolvimento de suas habilidades de gestão empresarial.

Também é relevante identificar qual o papel que o crédito pode desempenhar nesse processo. De acordo com o SEBRAE (2004), a dificuldade de acesso ao crédito figura entre os principais fatores apontados pelos micro e pequenos empresários em todas as pesquisas e encontros empresariais como principal fator limitativo para o crescimento dos negócios ou para criação de empresas. A falta de capital de giro, também tem sido apontada como uma das principais causas de mortalidade de empresas.

Por fim, acredita-se que uma ferramenta que analise o potencial de crédito das MPes possa contribuir tanto para esse segmento de empresas, como para as instituições financeiras, sociedade e governo.

BIBLIOGRAFIA

BRIGHAM, Eugene et al. **Administração Financeira: Teoria e Prática**. São Paulo: Atlas, 2001.

BUENO, Valmor de Fátima Ferreira. **Avaliação de risco na concessão de crédito bancário para Micros e Pequenas Empresas**. 2004. 187f. Dissertação (Mestrado em Engenharia de Produção) – Programa de Pós-Graduação em Engenharia de Produção, Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis. 2003.

CORREA, Cristiane. **As Dificuldades de quem produz carros**. *Revista Exame*, São Paulo, v.38, n. 19, p.92-97, set 2004.

CHER, Rogério. **A gerência das pequenas e médias empresas: o que saber para administrá-las**. 2ª. ed. São Paulo: Maltese, 1991.

INSTITUTO DE ESTUDOS PARA O DESENVOLVIMENTO INDUSTRIAL. **Crédito e Juros: Sem uma política definida, os juros do crédito só aumentam**. Disponível em <http://www.iedi.org.br/cgi/cgilua.exe/sys/start.htm>. Acesso em 06/07/2005.

FIGUEIREDO, Rubens. **Temas fundamentais para as Micro e Pequenas Empresas**. SEBRAE, 2001.

GITMAN, Lawrence J. **Princípios de Administração Financeira**. 7ª edição. São Paulo: Harbra. 1997

GONÇALVES, A.; KOPROWSKI, S. O. **Pequena empresa no Brasil**. EDUSP, São Paulo, 1995.

LEONE, Nilda M.C.P. **As especificidades das pequenas e médias empresas**. Revista de Administração de Empresas. São Paulo. V. 34, n° 2, p. 91-94, abr/jun. 1999.

MARQUES, Américo, **Fusões e Incorporações - Mudança, Sempre Mudança**, Instituto MVC. Disponível em http://www.institutomvc.com.br/costacurta/artam01_fusoesincorpor.htm. Acesso em 16/08/2003.

REGO, Araguacy Affonso, et al. **Fatores condicionantes e taxa de mortalidade de empresas**. Brasília: Ed. SEBRAE, 1999.

REVISTA DO NEGÓCIO INDUSTRIAL. **Empresas têm novos valores para enquadramento no país**. Disponível em <http://www.revistanep.com.br/artigo.php3?codartigo=93>. Acesso em 02.09.2004.

SANTI FILHO, Armando. **Avaliação de Riscos de Crédito**. São Paulo: Atlas. 1997.

SANTOS, Carlos A. (Organizador). **Sistema financeiro e as Micro e Pequenas Empresas: Diagnósticos e perspectivas**. Disponível em <http://www.sebrae.com.br>. Acesso em 02.09.2004.

SEBRAE. **Serviço brasileiro de apoio às micro e pequenas empresas**. Disponível em <http://www.sebrae.com.br>. Acesso em 07.08.2004.

_____. **Fatores condicionantes e taxa de mortalidade de empresas no Brasil**. Disponível em <http://www.sebrae.com.br>. Acesso em 02.09.2004.

_____. **Estatuto de microempresas de pequeno porte - Lei nº 9.841 de 05.10.99**. Disponível em http://www.ms.sebrae.com.br/informacoes/legislacao/view2.htm?ma_id=37. Acesso em 02.09.2004.

SILVA, José Pereira da. **Análise e decisão de crédito**. São Paulo: Atlas, 1988.

SOARES, CRISTINA, **Desenvolvimento de uma Sistemática de Elaboração do Balanced Scorecard para Pequenas Empresas**, 2001. Dissertação (Mestrado em Engenharia de Produção). Escola de Engenharia, Universidade Federal do Rio Grande do Sul. Porto Alegre.