

**UNIVERSIDADE ESTADUAL DE CAMPINAS**

**INSTITUTO DE ECONOMIA**

**UM ESTUDO SOBRE O FINANCIAMENTO PARA PEQUENAS E  
MICROEMPRESAS NO BRASIL**

**LEANDRO DE PAULA YAMAKAWA**

Monografia apresentada no Curso de Graduação em Ciências Econômicas da Universidade Estadual de Campinas como requisito para a obtenção do título de Bacharel em Ciências Econômicas.

Orientadora: Prof<sup>a</sup>. Dr<sup>a</sup>. Maria Carolina A. F. De Souza



**UNICAMP**

CAMPINAS  
2011

## SUMÁRIO

INTRODUÇÃO.....	1
CAPÍTULO 1: CARACTERIZAÇÃO E ESPECIFICIDADES DAS PEQUENAS E MICROEMPRESAS.....	5
1.1 – Características Gerenciais das Pequenas Empresas.....	5
1.2 – Dificuldades de Sobrevivência das MPEs: a Abordagem de Steindl.....	7
1.3 – Formas de Inserção das Pequenas e Microempresas na Estrutura Produtiva.....	13
1.3.1 – Pequenas empresas em mercados competitivos.....	14
1.3.2 – Pequenas empresas independentes em estruturas industriais dinâmicas.....	15
1.3.3 – Pequenas empresas inseridas em aglomerações setoriais sem liderança de grandes empresas.....	15
1.3.4 – Pequenas empresas integrantes de redes comandadas por grandes empresas.....	16
CAPÍTULO 2: MPEs NA ESTRUTURA PRODUTIVA DO BRASIL.....	18
2.1 – Definição e Classificação das Pequenas e Microempresas.....	18
2.1.2 – A questão da informalidade.....	20
2.2 – A importância das pequenas e microempresas.....	21
2.2.1 – A parcela das MPEs na Geração do Emprego.....	23
CAPÍTULO 3: FONTES DE FINANCIAMENTO PARA MPEs.....	29
3.1– Tipos e Características das Fontes de Financiamento.....	29
3.2 – Fontes Alternativas de Financiamento.....	31
3.2.1 – Cooperativas de Crédito.....	31
3.2.2 – Investimento em Capital de Risco - Venture Capital, Privaty Equity, Seed Capital e Investidores Angels.....	33

3.2.3 – Chamadas Públicas por meio da Financiadora de Estudos e Projetos (FINEP).....	35
CAPÍTULO 4: FINANCIAMENTO VIA OPERAÇÕES DE CRÉDITO.....	40
4.1 – Análise do Panorama de Crédito no Brasil.....	40
4.2 – Análise do Panorama de Crédito para MPEs.....	43
4.3 – As Linhas de Crédito.....	46
4.3.1 – Linhas de Financiamento do BNDES.....	47
4.3.2 – Linhas de Financiamento da Caixa Econômica Federal.....	49
4.3.3 – Linhas de Financiamento do Banco do Brasil.....	51
4.3.4 – Linhas de Financiamento provenientes de Bancos Privados.....	53
4.3.4.1 – Linhas de Financiamento do Itaú Unibanco.....	53
4.3.4.2 – Linhas de Financiamento do Bradesco.....	54
4.3.4.3 – Linhas de Financiamento do Santander.....	55
4.4 – Divulgação de resultados da pesquisa de campo: Taxas de crédito praticadas pelas maiores instituições financeiras do Brasil.....	56
CAPÍTULO 5: CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	62
CAPÍTULO 6: REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	64
ANEXO 1: Instituição de Apoio – Sistema SEBRAE.....	67
ANEXO 2: O processo de inovação nas pequenas e microempresas do Brasil .....	69

## GRÁFICOS, TABELAS E QUADROS

Quadro 1 – Principais características das pequenas e médias empresas.....	6
Quadro 2 – Relação entre custo total e as vendas entre economias de escala, concorrência imperfeita e oligopólio.....	11
Quadro 3 - Definições de MPEs, segundo as principais instituições.....	19
Tabela 1 – Distribuição das empresas do setor informal por número de pessoas ocupadas – Brasil 2003 (%).....	20
Gráfico 1 - Distribuição das empresas do setor informal, segundo as classes de valores e receita - Brasil 1997 - 2003 (%).....	21
Tabela 2 – Número de estabelecimentos por setor e porte (%).....	22
Tabela 3 – Taxa de crescimento do emprego por porte de empresa.....	23
Tabela 4 – Distribuição de empregados por grau de instrução em 2006 (%).....	24
Gráfico 2 - Distribuição de pessoal ocupado por horas de treinamento (2003).....	25
Tabela 5 – Remuneração média dos empregados, por porte e setor de atividade no Brasil 2006 (R\$).....	26
Tabela 6 – Distribuição do saldo anual de empregos no mercado formal de trabalho por setor de atividade segundo porte do estabelecimento – Brasil 2007.....	27
Tabela 7 – Movimentação do emprego e saldo anual de vagas no mercado formal de trabalho por porte do estabelecimento – Brasil 2007.....	27
Quadro 4 - Dados Consolidados dos sistemas SICOOB, SICREDI, UNICRED, CONFESOL e SECREED ano 2010 (R\$).....	32
Quadro 5 - Participação das Cooperativas de Crédito em alguns países em 2007.....	33
Tabela 8 - Oferta, Demanda e Aprovação de Propostas FINEP.....	37
Quadro 6 - Distribuição por porte das empresas contratadas pelo projeto de Subvenção Econômica FINEP.....	38
Tabela 9 - Evolução de crédito no Brasil 2003 – 2009.....	41
Tabela 10 - Evolução do Crédito no Brasil - Recursos Livres 2007 –2009.....	42

Tabela 11 - Evolução de Crédito no Brasil - Recursos Direcionados 2007 – 2009.....	43
Tabela 12 - Participação da MPEs no crédito bancário à indústria, comércio e serviços no Brasil - 2009 (em milhões de reais).....	45
Tabela 13 - Participação das MPEs no crédito bancário, excluindo empréstimos para capital de giro - 2010 (em milhões de reais).....	46
Quadro 7 - Tipos e características das linhas de crédito para MPEs disponíveis no BNDES, Caixa Econômica Federal, Banco do Brasil, Itaú-Unibanco, Bradesco, Santander e FINEP.....	57

## INTRODUÇÃO

As micro e pequenas empresas (MPEs) possuem características comuns entre si, que as distinguem das grandes empresas (GEs); essas peculiaridades se expressam desde o relacionamento com o cliente até a forma organizacional. Contudo, não é possível identificar os micro e pequenos empreendimentos como um bloco homogêneo, apesar de apresentarem características gerenciais semelhantes. Quando se analisa propriedades não gerenciais encontra-se marcante heterogeneidade, com diferenças quantitativas e qualitativas da mão-de-obra, nos produtos e processos e na forma de inserção na estrutura produtiva. As MPEs estão presentes nos diversos os setores da economia, desde empresas com tecnologia simples de trabalho intensivo, até empresas de tecnologia de ponta. Isso significa que existe uma profunda heterogeneidade que caracteriza o segmento de MPEs.

Esta monografia tem por objetivo analisar e averiguar se as condições de financiamento das pequenas e microempresas (MPEs) estão adequados à sua realidade. Pretende estudar se as linhas de financiamento atendem essa heterogeneidade característica no segmento e se são eficientes para o universo estudado. Essas empresas possuem papel bastante importante na economia nacional e a construção dos argumentos deste estudo procuram demonstrar a importância de políticas de fomento e criação de linhas de financiamento específicas para esse segmento. Para tanto, estruturou-se 5 capítulos.

**O primeiro capítulo** tem por objetivo caracterizar as especificidades das pequenas e microempresas (MPEs) e descreve a forma como se inserem na estrutura produtiva. Neste capítulo serão discutidas as peculiaridades das MPEs quando comparada com as grandes empresas (GEs).

As grandes empresas têm vantagens, tais como economia de escala e acesso ao financiamento, inatingíveis para as pequenas, fato que dificulta o crescimento destas. Dentre os fatores que influenciam a posição das pequenas e médias empresas, as economias de escala ocupam papel central e mesmo que, por ventura, as vantagens advindas do aumento do tamanho da planta pudessem se minimizar ao longo do tempo, as vantagens conquistadas através da pesquisa são exclusivas às grandes empresas. Steindl (1990) explica que as pequenas e grandes empresas coexistam devido a fatores sem muito prestígio como a atitude de “jogador” do pequeno empresário, o desemprego e às imperfeições de mercado derivadas de fatores irracionais.

Com as recentes mudanças ocorridas na economia brasileira e mundial, as micro e pequenas empresas passaram exercer um papel de maior destaque, funcionando de forma articulada com o grande capital, complementando direta ou indiretamente a grande empresa, ou até de forma independente em mercados mais dinâmicos ou delimitados, chegando até a concorrer em preços com as grandes empresas (Souza, 1993).

**O segundo capítulo** desta monografia trata de dimensionar as MPEs no país, mostrando a do segmento para economia brasileira, e assim, mostra a importância e a necessidade de políticas públicas específicas voltadas para essas empresas. De acordo com o Sebrae (2008), no Brasil cerca de 97,5% dos 2.241.071 estabelecimentos com empregados, para o ano de 2006, eram micro ou pequenos negócios. Apesar desse número extremamente significativo, as MPEs não apresentam o mesmo impacto quando se analisa seu impacto no PIB Brasileiro. De acordo com o último estudo realizado pelo IBGE (2003), usando como base os dados de 2001, nos setores de comércio e serviços, as MPEs foram responsáveis por 22,3% do Produto Interno Bruto (PIB) do setor enquanto no segmento indústria essa participação equivale a de menos de 15% do PIB do setor, de acordo com dados da Confederação Nacional da Indústria (CNI). No entanto, são números bastante significativos.

No que tange ao emprego, as MPEs brasileiras demonstram muita importância. Esse conjunto de empresas absorve pouco mais de metade da força produtiva brasileira (50,8%), o que corresponde a um total de 13.248.527 trabalhadores segundo pesquisa do SEBRAE de 2006. A contribuição sócio-econômica das pequenas e microempresas com relação ao emprego, portanto, é bastante pujante, afinal, são responsáveis por metade dos postos de trabalho do país, fato esse que por si só já garante a legitimidade de medidas de estímulo a essas empresas, elas ainda são responsáveis pela criação da maioria dos postos de trabalho. Contudo, há diferenças entre grandes empresas e MPEs com relação à qualidade do emprego. Nas MPEs os postos de trabalho, em sua maioria, não precisam de trabalhadores especializados, fato justificado pelo alto índice de trabalhadores sem ensino superior e poucos postos com alta carga de treinamento. Dessa forma, as pequenas e microempresas tendem a absorver uma faixa diferente de mão-de-obra, menos especializada, e marginalizada pelas empresas maiores. Conseqüentemente, os salários pagos pelas MPEs são, em média, bastante inferiores aos praticados pelas empresas de médio e grande porte. Cabe ressaltar que políticas de estímulo as MPEs são importantes para manter, ou mesmo ampliar, o nível de emprego da economia.

**O capítulo 3** vai discutir as opções de financiamento das empresas, que podem ser via endividamento (crédito), aumento do capital da empresa (capital de risco) ou ainda via investimento governamental (chamadas públicas). Neste capítulo vão-se discutir as formas alternativas de financiamento disponíveis no mercado para as MPEs, como as chamadas públicas, o venture capital e as cooperativas de crédito que são opções mais viáveis de financiamento dado o menor custo, isto é, apresentam taxas melhores ou até inexistentes. No Brasil, a oferta ainda é muito limitada e incipiente, fato que torna essa opção pouco representativa para a análise.

**O capítulo 4** lista e analisa todas as linhas de crédito destinadas as MPEs das principais instituições financeiras e de fomento do país: BNDES, Banco do Brasil, Caixa Econômica Federal, Bradesco, Itaú e Santander, feito através de um trabalho de pesquisa de campo junto às instituições com objetivo de definir características das linhas de crédito disponíveis para o pequeno capital.

Analisou-se 35 linhas de financiamento destinadas à ampliação da capacidade produtiva da empresa. Este número foi considerado suficiente para atender às necessidades da MPEs, afinal, são linhas de financiamento que englobam todas as necessidades que as empresas possam vir a enfrentar.

As taxas praticadas no mercado apresentam grande variação entre si. Já as taxas praticadas pelo BNDES são bastante inferiores quando comparadas às taxas dos bancos privados ou públicos. Contudo, os recursos do BNDES são limitados e direcionados, em grande parte, para as GEs, tornando o processo de empréstimo mais demorado e rigoroso, fator limitante para uma parcela significativa das MPEs, no geral, as linhas do BNDES se destinam àquelas com melhor estrutura produtiva e saúde financeira. Cabe ressaltar que somente o BNDES apresenta diferentes linhas de financiamento adaptadas à realidade de diferentes setores. São linhas completas e ideais para o desenvolvimento das empresas de pequeno capital.

A realidade é diferente no que concerne aos bancos. Com algumas exceções, estes apresentam linhas de capital de giro e investimentos marginais. São linhas que visam financiar a operação das empresas. Caracterizam-se, portanto, em linhas gerais, com custos elevados e que não levam em conta as peculiaridades das empresas ou do setor.

**O capítulo 5**, por fim, apresenta as conclusões que se chegou a partir do desenho dos argumentos. Chega-se à conclusão de que existem linhas de financiamento suficientes para as

MPEs, porém as condições que elas apresentam não se enquadram com a realidade dos empreendimentos de pequeno capital.

## **CAPÍTULO 1 – CARACTERIZAÇÃO E ESPECIFICIDADES DAS PEQUENAS E MICROEMPRESAS**

Neste capítulo busca-se mostrar a importância socioeconômica das pequenas e microempresas (MPes) na estrutura produtiva. Para tanto, a análise está estruturada mostrando as especificidades e a maneira como as MPes se inserem na cadeia produtiva.

No primeiro momento, serão tratadas as características gerenciais das MPes, uma vez que partindo dessas características surge a capacidade de flexibilidade dos pequenos negócios. Em seguida, será realizada uma discussão sobre a Grande Empresa versus a Pequena Empresa, em que se vai debater a abordagem de Marshall e a crítica de Steindl. Por fim, serão abordadas as formas de inserção das MPes na estrutura produtiva e a peculiaridade da inovação nos pequenos empreendimentos.

### **1.1 – Características Gerenciais das Pequenas Empresas**

As MPes possuem, no geral, características comuns próprias que as distinguem das grandes empresas. Essas características compreendem desde a forma de relacionamento com o cliente até a sua forma organizacional, caracterizando, assim, um padrão “homogêneo”. Esse padrão foi identificado por Torrès e Julien (2005) como sendo uma espécie de “paradigma orientador da pesquisa em pequenas empresas” e posteriormente denominado de “tese da especificidade gerencial”. Essa concepção pode ser útil para contrapor pequena e grande empresa e, conseqüentemente, seu papel no sistema econômico. O quadro a seguir apresenta as principais características, consideradas homogêneas, dos pequenos empreendimentos.

### **Quadro 1 – Principais características das pequenas e médias empresas**

- Estrutura organizacional simples
- Limitação de recursos humanos
- Ausência de burocracia interna
- Baixo grau de diversificação produtiva
- Limitação de recursos financeiros
- Produção para mercados locais ou especializados
- Proximidade do mercado e do cliente
- Rapidez de resposta
- Flexibilidade e adaptabilidade à mudanças do entorno

Fonte: Elaboração própria, a partir de Fundación Cotec, Estudios 7 [199-]: 60

Para Leone (1999), as pequenas empresas apresentam três tipos de especificidades: organizacionais, decisórias e individuais. As especificidades organizacionais compreendem a gestão e a organização da empresa, em geral com estruturas simples e centralizadas na figura do proprietário define o processo decisório e a gestão. As especificidades decisórias dizem respeito ao processo da tomada de decisão, que não é marcado somente pela racionalidade econômica, mas também pela racionalidade política e familiar, além de ter como base a experiência, o julgamento ou a intuição do proprietário-dirigente. As especificidades individuais dizem respeito ao fato da pessoa física tender a se confundir com a pessoa jurídica. Dessa forma, para entender o funcionamento da empresa é necessário analisar as atitudes, competências, motivações e comportamento do proprietário-dirigente. Em suma, a “tese da especificidade gerencial” tenta agrupar as MPEs como se fossem um único bloco, com as mesmas características, problemas e necessidades. Entretanto, não é possível identificar os micro e pequenos empreendimentos como um bloco homogêneo, apesar de características gerenciais semelhantes. Ao analisar outras características, que não gerenciais, é possível encontrar, na realidade, uma forte heterogeneidade, com diferenças no número e qualidade da mão-de-obra, nos produtos e processos e na forma de inserção na estrutura produtiva.

As MPEs estão presentes nos diversos os setores da economia, desde empresas com tecnologia simples de trabalho intensivo, até empresas de tecnologia de ponta, fabricante de softwares. De acordo com Torrès e Julian (2005, pág. 357), “a tese de especificidade gerencial, ao pretender uma homogeneidade das empresas que integram o segmento das pequenas empresas, é contraditória com a profunda heterogeneidade que marca o segmento”, apesar de apresentarem algumas características gerais em comum, definidas por Steindl

(1990) como “desvantagens inerentes ao pequeno capital”, que é o objeto de análise do próximo item.

## **1.2 – Dificuldades de Sobrevivência das MPEs: a Abordagem de Steindl**

Steindl (1990) tem como uma das bases de sua análise a crítica à abordagem de Marshall quanto ao processo de crescimento das empresas. Segundo autor, as empresas crescem até um tamanho limite (tamanho “ótimo”) e a partir daí perderiam fôlego e dariam espaço a novas entrantes. Steindl, por outro lado, defende a tese de que dificilmente as pequenas empresas se tornariam grandes. As grandes empresas têm vantagens, tais como economias de escala e acesso ao financiamento, inatingíveis para as pequenas, que dispõem de pouco capital próprio. A coexistência de pequenas e grandes empresas seria explicada por fatores como a atitude de “jogador” do pequeno empresário, o desemprego, as imperfeições de mercado derivadas de fatores irracionais. Além disso, o crescimento do grande capital às custas do pequeno ocorre de forma gradual, firmando um processo lento para que as pequenas empresas percam espaço.

Dentre os fatores que influenciam o tamanho da empresa, as economias de escala ocupam papel central e mesmo que, por ventura, as vantagens advindas do aumento do tamanho da planta fossem reduzidas ao longo do tempo, outras vantagens seriam exclusivas às grandes empresas. Em sua abordagem, Marshall (1890) distingue economias de escala entre internas e externas, as primeira são relativas ao tamanho da empresa, enquanto as segundas a um grupo de empresas.

As economias internas ou de escala, isto é, a redução do custo unitário com o aumento da escala de produção, são ressaltados por Marshall e outros autores (Steindl, 1990, pág. 11). Ao reconhecer a importância das economias de escala em diversas empresas, Marshall analisa se a sua existência levaria a uma vantagem cumulativa das empresas em crescimento, resultando em concentração da produção e no estabelecimento de um monopólio. Para a questão, Marshall oferece duas respostas: a primeira implica o estabelecimento de uma lei sociológica postulada por ele, qual seja, a “involução das habilidades empresariais”, na qual o autor sugere que as empresas não podem crescer indefinidamente porque as aptidões e energia do empresário estão sujeitas a involuir; enquanto a segunda refere-se à dificuldade de se ampliar o mercado da empresa.

Para tanto, Marshall admite ainda que existia concorrência imperfeita ao postular que um limitante às economias de escala seria as dificuldades que a empresa encontraria ao tentar expandir suas vendas e sofrer com alguma restrição do mercado. Tal fato surpreende na análise de Marshall, uma vez que o autor tem por pressuposto a concorrência perfeita, sobretudo quando compara o preço ao custo marginal direto.

Marshall define como empresa representativa àquela que não é jovem, nem crescente, tampouco decadente. Não é uma empresa de porte inesperadamente grande, ou dotada de vantagens incomuns. É a empresa normal, dentro de um grupo, em um determinado ramo de atividades, e neste grupo existem empresas que crescem, simultaneamente à decadência ou morte de outras. A empresa representativa tende a crescer à medida que o ramo de atividades se expande porque um novo mercado se soma ao das empresas que já existem, sem que haja um esforço de vendas por parte dessas empresas, assim, as empresas tornam-se maiores e obtêm novas economias de escala. Segundo ele, até as empresas atingirem o tamanho representativo, as economias de escala superam o custo de aumentar as vendas, ao passarem este tamanho, o contrário acontece.

Na concepção de Marshall as empresas menores coexistem com as empresas representativas e, aquelas estão sujeitas a crescer até o tamanho destas. A limitação da empresa representativa é devida aos limites de mercado e ao fato de as economias de escala se tornarem menos importantes a partir de determinado tamanho. Caso o número de empresas representativas seja limitado e possa haver algum tipo de vantagens permanentes sob forma de lucros extraordinários, Marshall, esclarece que, no longo prazo, a oferta de capacidade empresarial é elástica, ou seja, “(...) a oferta de aptidão para os negócios acomoda-se, via de regra, à sua demanda” (MARSHALL, 1890, pág. 313). E a explicação sobre como as empresas pequenas possam não só existir, como também crescer, a despeito do fato de as empresas representativas usufruírem das economias de escala, consiste na aptidão do empresário mais jovem.

Devem ser feitas duas grandes objeções devem ser feitas à teoria de Marshall: a primeira é superestimar a importância da aptidão pessoal do empresário; e a segunda é a facilidade e a rapidez com que novos grandes empresários, surgidos de camadas inferiores, entrariam no mercado (Steindl, 1990, pág. 17).

De acordo com Steindl (1990), a mortalidade das pequenas empresas é muito mais alta que a mortalidade das grandes empresas. Além disso, as pequenas empresas deveriam

crescer tão rapidamente para atingir o tamanho de grandes empresas que a teoria de Marshall se torna impossível de ser vista na prática. Assim, a decadência de grandes empresas deve ser lenta, caso contrário, não haveria o que as substituísse. A partir deste argumento, Steindl, assume que “o declínio das habilidades empresariais não pode desempenhar o papel preponderante que lhe é atribuído por Marshall” (Steindl, 1990, pág. 18).

Os riscos comerciais levam a perdas e esse fator também explica porque as pequenas empresas estão em pior situação quando comparadas às grandes empresas. Contrariamente ao que pensava Marshall, há limitações quanto ao crédito para os pequenos empresários. Também existem evidências que mostram que os prejuízos são mais freqüentes e mais graves nas empresas de pequeno porte. Tal fato corrobora a tese da existência de uma correlação negativa entre o tamanho da empresa e a taxa de mortalidade, ou seja, a taxa de mortalidade diminui com o aumento do tamanho da empresa.

Marshall sugeria que havia um amplo movimento de baixo para cima, isto é, pequenas empresas se tornavam grandes empresas e isso acontecia com alta freqüência. No entanto, Steindl sugere que é mais realista considerar que a maior parte das pequenas empresas desaparece antes que tenham tempo de crescer. O desaparecimento destas empresas seria compensado pelo grande número de novos entrantes. Isso indica que existe uma alta rotatividade, justificando a afirmação de que a oferta dos pequenos empresários é, de fato, elástica. Porém, no que se refere aos grandes empresários, a oferta é bastante inelástica e, por isso, eles podem manter sua taxa de lucros acima da taxa “normal” de lucros.

Em se tratando de um oligopólio, caso a empresa detenha o controle de quase metade da produção de um mercado, então, sua política de preços sobre os demais produtores – se estes forem pequenos – é extremamente alta. O aumento na venda dos demais produtores será aproximadamente igual à queda nas vendas da grande empresa. Por outro lado, uma variação no preço de uma das pequenas empresas afetará muito pouco proporcionalmente nas vendas da grande. A partir daí se estabelece uma “liderança de preços”, isto é, a grande empresa fixa um preço e as demais empresas se ajustam a ele (Steindl, 1990, pág. 27). O fator que limita estas condições oligopolistas é a entrada potencial de novos concorrentes.

Por fim, conclui-se que a oferta dos grandes empresários é, de fato, inelástica e o pressuposto de Marshall de que existe uma oferta elástica que mantém baixa a taxa de lucro só existe para pequenas empresas.

Para Steindl (1990), as economias de escala proporcionam vantagens para as

empresas com grande capital usando de uma simples lógica. Ele afirma que se determinadas economias de escala são acessíveis somente às empresas que possuem o capital necessário para investir e valer-se destas, então, quaisquer menores empresas - em capital - não terão condições para arcar com o investimento. Por outro lado, caso existam economias de escala disponíveis ao pequeno capital, estas também estarão disponíveis para o grande, afinal não há nenhum impedimento que as grandes invistam em fábricas menores. Desta forma, as empresas pequenas nunca obterão lucros maiores que as grandes empresas no longo prazo, uma vez que, todas as vantagens técnicas a disposição daquelas sempre estarão, também, a serviço destas. E, assim, as economias de escala propiciam uma vantagem geral para as empresas de maior porte, já que certas vantagens não estão disponíveis para as empresas de pequeno capital.

Além das economias de escala, Steindl identifica outros fatores que influenciam na posição relativa de empresas de diversos tamanhos, que são os fatores de mercado, como a concorrência imperfeita e o oligopólio e o custo do crédito.

As imperfeições do mercado tornam mais difíceis os aumentos de produção da empresa contrapondo-se, dessa forma, às economias de escala. A dificuldade em expandir o mercado pode se expressar das seguintes formas: preços mais baixos para as empresas maiores; maiores custos unitários de comercialização; custo maior de produção graças a subutilização da capacidade instalada; custos adicionais determinados pela produção de várias linhas numa mesma planta. Um caso típico de imperfeição no mercado é o da força de trabalho. Constitui uma regra quase geral de que os trabalhadores de empresas menores são menos organizados e, por isso, podem ser contratados a preços mais baixos. Dessa forma, a imperfeição no mercado de trabalho constitui uma importante vantagem para as empresas pequenas. Outra forma de imperfeição de mercado, assinalada por Steindl (1990) como imperfeição irracional é o valor que as pessoas dão aos produtos diferenciados, ou seja, a diferença entre produção em grande escala e produção em pequena escala equivale à diferença entre produto padronizado e com custo menor e produto diferenciado ou individualizado com maior preço de venda.

Se uma empresa domina parcela substancial do mercado de um produto, ela terá condições de aumentar o preço sem sofrer bruscos impactos nas vendas, propiciando a vantagem da exploração “monopolista” do mercado. Por outro lado, a vantagem do aumento dos preços favorece, também, as empresas menores do ramo, afinal estas ajustarão seus preços de acordo com a movimentação dos preços da empresa monopolista.

O efeito combinado das economias de escala, da concorrência imperfeita e do oligopólio são identificados na relação entre o custo total e as vendas, conforme simplificado pelo quadro 2. As economias de escala tendem a reduzir os custos em relação às vendas, enquanto o poder de oligopólio tende a aumentar os preços, portanto, o valor das vendas em relação aos custos. Por outro lado, a imperfeição do mercado tende a reduzir os preços e aumentar os custos das empresas maiores em relação às menores. A margem líquida cresce com o aumento do tamanho da empresa, na medida em que os efeitos das imperfeições de mercado forem sobrepujados pelos efeitos dos outros dois fatores.

**Quadro 2 – Relação entre custo total e as vendas entre economias de escala, concorrência imperfeita e oligopólio**

<b>Economias de Escala</b>	<b>Poder de Oligopólios</b>	<b>Imperfeições de Mercado</b>
Redução dos custos em relação as vendas	Aumento de preços: valor das vendas em relação ao custo	Redução dos preços: aumento os custos das empresas maiores em relação as menores.

Fonte: Elaboração própria, a partir de Pequeno e Grande Capital, Josef Steindl (1990)

Steindl (1990) ainda identifica o custo do crédito como outro fator que favorece o grande capital. O custo do crédito, no qual o crédito de longo prazo só esta aberto às pequenas empresas a custos proibitivos, fazendo com que elas recorram predominantemente ao crédito de curto-prazo, geralmente a taxas maiores e sem tempo para maturação de investimentos, criando uma barreira para o desenvolvimento e crescimento do pequeno capital.

Porém, qualquer que seja o peso relativo dos vários fatores, as economias de escala ainda constituem o fator fundamental para confirmar a posição do grande capital. As economias de escala são fundamentais pois através delas, as empresas conseguem crescer até o tamanho no qual se tornam aptas a exercer o poder de monopólio. Além disso, as condições financeiras da pequena empresa e o alto custo de seu financiamento são influenciados, de acordo com Steindl (1990), pelas economias de escala do processo de produção ou distribuição. Segundo o autor, devido ao tamanho do capital dessas empresas, a limitação técnica e as desvantagens por ela trazidas, obrigam às pequenas empresas a recorrerem aos

empréstimos de curto prazo contraídos em situações desfavoráveis. Por mais que o poder de monopólio e as condições financeiras possam contribuir para o grande capital, essas vantagens, em última instância, sempre estão vinculadas às condições técnicas.

Apesar de muitas influências adversas as pequenas empresas mostram que têm grande capacidade de sobrevivência. Tal fato torna-se surpreendente tendo em vista a baixa lucratividade e as constantes falências deste tipo de capital. Steindl (1990) faz um esforço para compreender o porquê de estas empresas sobreviverem apesar das adversidades encontradas.

O primeiro e principal motivo apontado pelo autor é o de que as pequenas empresas só podem perder espaço na medida em que as empresas maiores crescem. Para que isso ocorra às empresas maiores precisam acumular capital, fato que ocorre paulatinamente. O processo de crescimento do grande capital às custas do pequeno configura, portanto, um processo gradual e que leva tempo para se concretizar.

A concorrência imperfeita é outro fator que o autor traz à tona para justificar a sobrevivência das pequenas empresas. A imperfeição pode ser dividida entre fatores racionais, como por exemplo os custos de transporte, de difícil eliminação. Pode também estar associada à preferência do consumidor por um produto exclusivo, ou seja, pode haver uma diferenciação do produto da qual os consumidores atribuam algum significado, consideradas como imperfeições irracionais. Estas são descritas por Steindl (1990) como as mais importantes. Elas representam um custo considerável para a sociedade e não lhes oferece qualquer vantagem.

A imperfeição do mercado de trabalho também é citada pelo autor, e este assume que esta imperfeição é ainda mais importante que a imperfeição de produtos. Grande parte das pequenas empresas situa-se em ramos cuja mão-de-obra é barata e desorganizada, na qual a pressão sobre os preços é mais facilmente repassada aos salários.

Condições oligopolísticas também conseguem assegurar a permanência de algumas empresas pequenas no ramo de mercado em que atuam. A razão disto é que as grandes empresas pouco têm a ganhar com a eliminação das pequenas. Afinal, já garantem a formação de preços daquele setor. A sobrevivência das pequenas também é almejada no plano político, porque elas podem comprovar a não existência de monopólio no ramo.

Por fim, a resistência das pequenas empresas é explicada pela disposição ao risco dos pequenos empresários. Estes aceitam riscos altos por remunerações muito baixas e são

descritos como “jogadores” por Steindl. A posição social de empresário e o status que isso confere desperta interesse. Além disso, a vantagem de ser seu próprio empregador e garantir emprego para o restante da família, sobretudo em épocas de desemprego também são fortes estimuladores para que as pessoas corram o risco de abrir pequenas empresas.

Em suma, o autor chega à conclusão de que a sobrevivência das pequenas empresas depende de fatores sem muito prestígio como: exploração monopsonística do trabalho, imperfeição dos mercados devido reações irracionais dos consumidores, desemprego e a propensão ao risco dos pequenos empresários que movem a elevada rotatividade dos pequenos empreendimentos. Em outros casos, a presença destes empreendimentos, só é permitida pelas grandes empresas e isso leva à falsa noção de independência. Trata-se da desintegração vertical de certos processos produtivos que podem ser desenvolvidos em pequena escala. Estes pequenos produtores são numerosos e parceiros menores da grande empresa que contrata seus serviços, tornando-se fracos do ponto de vista econômico e deixando sua independência à mercê dos grandes empreendedores.

### **1.3 – Formas de Inserção das Pequenas e Microempresas na Estrutura Produtiva**

Com as recentes mudanças ocorridas na economia brasileira e mundial, as micro e pequenas empresas passaram exercer um papel de maior destaque, funcionando de forma articulada com o grande capital, complementando direta ou indiretamente a grande empresa, ou até de forma independente em mercados mais dinâmicos ou delimitados, chegando até a concorrer em preços com as grandes empresas (Souza, 1993).

A partir dessas possíveis formas de inserção, pode-se classificar em quatro trajetórias distintas, baseadas no grau de dependência das pequenas empresas para com os grandes empreendimentos. São elas:

- Pequenas empresas em mercados competitivos (indústrias tradicionais ou maduras);
- Pequenas empresas independentes em estruturas industriais dinâmicas
- Pequenas empresas inseridas em aglomerações setoriais sem liderança de grandes empresas; e

- Pequenas empresas integrantes de redes comandadas por grandes empresas.

O detalhamento de cada uma dessas formas de inserção, permite mostrar a importância de cada uma na estrutura produtiva, hierarquia econômica e organização social no país, bem como sua forma de interação com as grandes empresas, quando for o caso.

### **1.3.1 – Pequenas empresas em mercados competitivos**

O primeiro tipo de inserção de empresas, de acordo com Souza, “diz respeito àquelas pequenas empresas nas quais a flexibilidade e a estratégia competitiva associam-se a menores custos de mão-de-obra (salários e benefícios sociais)” (1993, pág. 47). Assumem grande importância para evitar o desemprego, pois, devido aos baixos custos, apresentam um grande potencial empregador, encontrando nesse ponto sua funcionalidade sócio-econômica.

Geralmente essas empresas só têm condições de permanecer em setores com baixa barreira à entrada, afastada dos setores oligopolizados, líderes da economia. Sendo assim, sua importância no que diz respeito à competitividade é bastante reduzida, pois diz respeito a um tipo de empresa onde impera um regime de produção de mercadorias comuns de baixa qualidade com mão-de-obra subdividida, com baixos salários e sem instalações adequadas, são empresas de “suadouro” (Souza, 1993, pág. 48). Somente dessa forma conseguem competir com fabricas maiores que dispõem de instalações adequadas e proteção à mão-de-obra. Cria-se nesse caso uma competição via preço final da mercadoria. Dessa forma, nos contornos de uma trajetória assim constituída, as pequenas empresas são colocadas na categoria de uma classe “inferior”, impossibilitando uma inserção positiva, em termos de competitividade.

Apesar dessas pequenas empresas, que atuam em mercados competitivos, absorverem uma boa quantidade de mão-de-obra não se pode afirmar que elas contribuem para um aumento significativo no nível global de emprego. Haja vista que o aumento de empregos nessas pequenas empresas ocorre num mesmo momento em que diminui a oferta de emprego nas grandes empresas, dessa forma o efeito global de aumento de posições de trabalho na economia acaba sendo anulado, ocorrendo, apenas, uma realocação da mão-de-obra.

### **1.3.2 – Pequenas empresas independentes em estruturas industriais dinâmicas**

Essa trajetória refere-se às empresas que conseguem explorar mercados que recorrentemente se formam em um paradigma tecnológico. Pode se afirmar que nessa trajetória está contido o espírito do “empresário schumpeteriano” capaz de inovar e descobrir novas oportunidades de mercado. Nessa trajetória, o processo de inovação acaba sendo de importância fundamental para a empresa. Assim, as perspectivas para as pequenas empresas independentes em estruturas industriais dinâmicas estão intimamente ligadas à capacidade do proprietário-dirigente.

Não se trata de um nicho específico, mas de nichos a serem descobertos, portanto, pode ser classificada como uma inserção positiva de pequenas empresas na economia pois, acaba contribuindo para a melhoria de serviços, processos e produtos para o consumidor final. Essa trajetória é representada, principalmente, pelas empresas de tecnologia, com produtos de alto valor agregado, inovadores ou customizados, setores esses que, por serem extremamente dinâmicos, impossibilitam que as grandes empresas encontrem vantagens competitivas. Nesse caso específico, o tamanho da empresa pode até prejudicar a qualidade do serviço.

Com base nas características e na importância dessa trajetória, talvez se encontre aqui a maior dependência de financiamento, fazendo-se necessário à atuação das instituições públicas de forma mais rápida e eficiente, uma vez que, neste setor, a falta de dinheiro para realizar os projetos representa uma tênue linha que diferencia entre a “concretização das idéias” ou o abandono (por imposição ou decisão própria) do mercado em que atuam.

### **1.3.3 – Pequenas empresas inseridas em aglomerações setoriais sem liderança de grandes empresas**

Essa trajetória diz respeito às pequenas empresas que se agrupam em determinados setores, que geralmente se encontram em localidades próximas e que podem obter vantagens competitivas em relação às pequenas unidades individuais. Em alguns casos, as empresas de pequeno porte desenvolvem uma maneira de cooperação mútua e assim exploram algumas das vantagens da aglomeração. Vantagens como: o uso comum do espaço, da infra-estrutura,

de distribuidores, da capacidade produtiva, do sistema de informação e gestão centralizadas, diminuindo assim os custos organizacionais (não ligados à produção). Como principal exemplo destaca-se os distritos industriais.

As vantagens competitivas são decorrentes de relações horizontais e verticais da divisão do trabalho e colaboração entre empresas. De acordo com Souza, “as características dessa formação de organização coletiva – sinergias potenciais, pouca divisão de trabalho por empresa versus significativa divisão de trabalho no interior do distrito, posições pouco rígidas, poder das empresas não muito desigual e baixa hierarquia nas relações entre empresas – garantem grande flexibilidade” (1993, pág. 50).

Essas formas de organização proporcionam certo grau de dinamismo industrial e econômico nas regiões em que se situam. Além disso, diminuem o grau de incerteza das firmas que os compõem, a despeito das pequenas empresas individuais, uma vez que, aquelas empresas apresentam vantagens competitivas maiores que estas.

#### **1.3.4 – Pequenas empresas integrantes de redes comandadas por grandes empresas**

A tendência à desverticalização das empresas amplia os espaços para esse tipo de trajetória. Nesta, encontram-se as pequenas empresas que interagem, em maior ou menor grau, com as grandes empresas, criando uma relação de vínculo entre ambas. Forma-se um novo quadro de divisão de trabalho entre empresas, em que as pequenas empresas começam a fazer parte da estratégia das grandes empresas, tornando-se parte importante na cadeia produtiva destas. Fazem parte desse grupo as pequenas empresas subcontratadas, fornecedoras, prestadoras de serviços, consultorias, revendedoras, franchisees e licenciadas.

Dada a amplitude de relação entre as MPEs com as grandes empresas, não é possível identificar um padrão. Em alguns casos, a relação é tão grande que uma quebra de contrato de uma pequena empresa pode prejudicar muito a grande empresa que terá que encontrar e se adaptar a um novo fornecedor. De acordo com Souza, “a base e a dimensão das relações entre as empresas é muito mais a troca (ou transferência) de conhecimentos e experiência que a simples relação de compra e venda (como na relação de subcontratação tradicional)” (1993, pág. 53). Por outro lado, pode haver relações de dependência praticamente completa, em que a sobrevivência e desempenho da pequena empresa está fora da esfera de decisão. Essas

relações de exploração entre empresas tendem a ser menores quanto mais dinâmicos forem os setores e assim as pequenas empresas passam a ter um papel mais relevante na determinação da competitividade das grandes empresas.

Nessa trajetória pode se identificar a função clássica da pequena empresa que é de complementar a grande empresa. Com os avanços recentes, foram criadas mudanças qualitativas às relações interempresas que constituem essa rede, imprimindo novos contornos às estruturas de mercado e alterando o lugar das MPEs nessa estrutura. Nessa forma as empresas fazem parte de uma cadeia de relações hierárquicas de complementaridade, cuja dinâmica é determinada pela contratante, ou seja, pela grande empresa.

## **2 – MPEs NA ESTRUTURA PRODUTIVA DO BRASIL**

Esse capítulo tem como objetivo dimensionar as MPEs no país, mostrando a importância do “universo” MPEs na economia brasileira. Nele serão debatidos os dados referentes aos pequenos empreendimentos.

Em primeiro lugar, será feita uma análise definindo e classificando MPEs de acordo com as principais instituições brasileiras, para que seja possível debater Pequenas e Microempresas no Brasil, que foi estabelecida pela primeira vez através da Lei 1.256/84 de 1984. Em seguida, serão mostrados quantitativamente os números das MPEs no Brasil referentes a: número de estabelecimentos, número de absorção de mão-de-obra, taxa de crescimento do emprego, escolaridade e treinamento do pessoal empregado, remuneração média e movimentações de emprego.

### **2.1 – Definição e Classificação das Pequenas e Microempresas**

A classificação do porte das empresas pode ser feita levando em consideração vários critérios. Entretanto, as variáveis utilizadas mais frequentemente para classificação das Pequenas e Microempresas (MPEs) são o número de empregados e/ou o faturamento bruto anual da empresa. Assim é possível identificar grandes diferenças na classificação das MPEs, não só no Brasil como no mundo. De acordo com a Confederação Nacional do Comércio, nos Estados Unidos é considerado grande empresa aquela que apresenta mais de 500 funcionários, enquanto todas as outras com número inferior de funcionários são classificadas como micro e pequenas empresas. Na União Européia e Reino Unido, são consideradas MPEs aquelas que faturam menos de US\$ 7,1 milhões ou possuem menos de 50 empregados. No México, MPEs são conceituadas como empresas com até 100 empregados, enquanto na Coreia do Sul, são as empresas com até 20 empregados.

No Brasil também há diferentes padrões de classificação dependendo, principalmente, do objetivo de quem está classificando. O Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE), adota como base o número de empregados. Empresas com até nove funcionários nos setores de serviços e comércio e até 19 nos setores da indústria e construção

são consideradas microempresas. São consideradas pequenas empresas as empresas que empregam entre 10 e 49 funcionários nos setores de comércio e serviços e entre 20 e 99 nos setores da indústria e construção.

O BNDES baseia-se no faturamento operacional bruto anual para fazer a classificação quanto ao porte das empresas. Recentemente houve alterações (5 de março de 2010), ampliando-se a faixa de empresas consideradas MPEs. São consideradas microempresas aquelas que possuem faturamento anual menor ou igual a R\$ 2,4 milhões e pequenas empresas aquelas que possuem faturamento anual superior a R\$ 2,4 milhões e inferior a R\$ 16 milhões.

Para o SIMPLES Nacional e para o Estatuto da Micro e Pequena Empresa (Lei Geral das Microempresas e Empresas de Pequeno Porte - 1999) a classificação se baseia também no faturamento bruto anual, porém são consideradas microempresas as que auferiram faturamento em cada ano-calendário de R\$ 240 mil, já as que apresentam faturamento superior a R\$ 240 mil e inferior a R\$ 2,4 milhões são consideradas pequenas empresas. O quadro 3 resume a classificação das MPEs.

**Quadro 3 - Definições de MPEs, segundo as principais instituições**

PORTE	SEBRAE		BNDES	SIMPLES Nacional/ Estatuto das MPEs
	Comércio/Serviços	Indústria/Construção		
Microempresas	Até 9 funcionários	Até 19 funcionários	Até R\$ 2,4 milhões	Até R\$ 240 mil
Pequena Empresa	De 10 até 49 funcionários	De 20 até 99 funcionários	De R\$ 2,4 milhões até R\$ 16 milhões	De R\$ 240 mil até R\$ 2,4 milhões

Fonte: Elaboração própria, a partir de SEBRAE, BNDES, Estatuto das MPEs

De acordo com a lei brasileira, as Pequenas e Microempresas (MPEs) foram assumidas e classificadas, pela primeira vez, em 1984, pela Lei nº 7.256. Atualmente são regidas pela Lei nº 9.841, de cinco de novembro de 1999, que revogou a lei original de 84 e instituiu o Estatuto da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte. Para sua identificação, as microempresas devem adotar, em seguida à sua denominação ou firma, a expressão microempresa ou, abreviadamente ME, e a empresa de pequeno porte, essa expressão, ou EPP (art. 7º). Podem ter natureza comercial ou civil, sendo microempresas e empresas de pequeno porte comerciais apenas aquelas que exercem atividades de natureza comercial.

O Estatuto da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte arquiteta normas e

tratamento jurídico diferenciado e simplificado nos campos administrativo, fiscal, previdenciário, trabalhista, creditício e de desenvolvimento empresarial. Dessa forma, foi sancionada para as MPEs uma política de desburocratização, iniciada em 1979, com o intuito de agilizar o funcionamento dos pequenos organismos empresariais, sendo uma arma no combate da grande informalidade que persiste quando tratamos de pequenos empreendimentos.

### 2.1.2 – A questão da informalidade

De acordo com um estudo realizado pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE, 2003) em parceria com o SEBRAE, 80% das empresas do setor informal apresentavam apenas uma pessoa empregada, no ano de 2003, mostrando que, preponderantemente, o setor informal é formado por trabalhadores que trabalhavam sozinhos, por conta própria, sem sócios ou mão-de-obra remunerada. As atividades dominantes desse setor eram comércio e reparação com 33%, construção civil com 17% e indústria de transformação e extrativa com 16%. As empresas informais respondem no Brasil por 10.335.962 estabelecimentos e, 20,6% dos estabelecimentos nestas condições, possuem faturamento médio mensal entre R\$ 501,00 e R\$ 1.000,00. É interessante notar que a maior parte das empresas situa-se nessa faixa de faturamento.

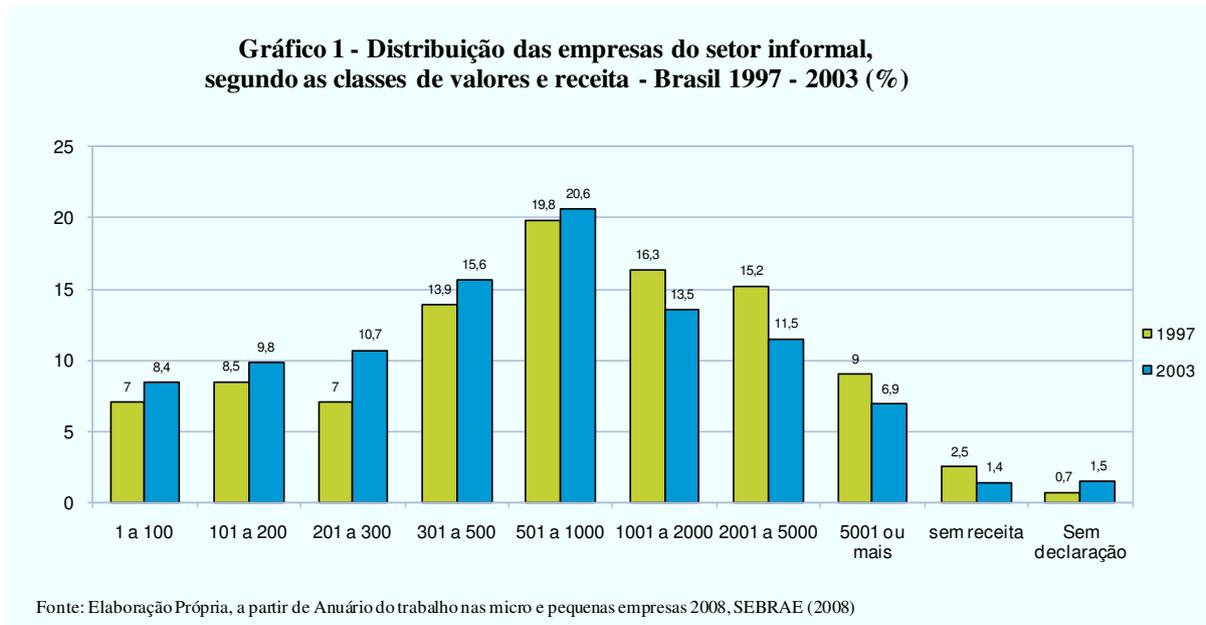
**Tabela 1 – Distribuição das empresas do setor informal por número de pessoas ocupadas – Brasil 2003 (%)**

Número de pessoas ocupadas						Total (em nº absolutos)
1	2	3	4	5	Mais de 5	
80,1	12,2	3,9	2,0	1,0	0,8	10.335.965

Fonte: Elaboração Própria, a partir de Anuário do trabalho nas micro e pequenas empresas 2008, SEBRAE (2008)

Ao comparar com o último estudo realizado em 1997, nota-se um aumento no número de estabelecimentos informais. Naquele ano o número de estabelecimentos era 9.477.973. Apresenta-se também um leve aumento do percentual de empresas informais com faturamento médio mensal entre R\$ 501,00 e R\$ 1.000,00, que representavam 19,8% do total

destas empresas no ano de 1997. Porém, identifica-se que as empresas informais apresentam faturamento médio mensal menor em 2003 do que apresentavam no último estudo. O gráfico 1 mostra que o percentual de empresas em faixas maiores de faturamento diminuiu no período de 1997 até 2003, aumentando a faixa de empresas informais que têm rendimento inferior a um salário mínimo.



Com isso, mostra-se que o setor informal no Brasil, apesar de ter crescido, não apresentou um aumento nos rendimentos médios, pelo contrário, mais de 40% das empresas informais tem faturamento menor que um salário mínimo (salário mínimo base 2010 R\$ 510,00).

Porém o cenário mostra-se mais favorável a formalização da economia, uma vez que a instituição de apoio as MPEs, o SEBRAE, estão intensificando os esforços para mostrar os benefícios decorrentes do processo de formalização, bem como fornecendo know-how para a realização desse processo.

## 2.2 – A importância das pequenas e microempresas

De acordo com o estudo “Anuário do trabalho na micro e pequena empresa”

(SEBRAE, 2008), no Brasil cerca de 97,5% dos 2.241.071 estabelecimentos com empregados, para o ano de 2006, eram micro ou pequenos negócios. Os setores de serviços e comércio concentram 83,75% das empresas brasileiras e, dentro desse universo, 81,84% são pequenas e microempresas, correspondendo a 1.833.937 estabelecimentos. Nos setores de Indústria e Construção, 15,66% dos 16,25% são estabelecimentos de micro e pequeno porte que correspondem a 350.997 estabelecimentos. Merece destaque o fato de que dentre as empresas formalmente abertas no Brasil mais de 80% são empresas com menos de 20 empregados. A tabela abaixo nos mostra essa participação nos setores da economia por porte de empresa.

**Tabela 2 – Número de estabelecimentos por setor e porte (%)**

<b>Porte</b>	<b>Comércio</b>	<b>Serviços</b>	<b>Indústria</b>	<b>Construção</b>	<b>Total</b>
Micro e Pequena	44,04	37,80	12,36	3,30	97,50
Micro	38,44	31,86	10,44	2,84	83,59
Pequena	5,59	5,94	1,92	0,46	13,91
Média	0,38	0,69	0,41	0,09	1,58
Grande	0,21	0,62	0,08	0,01	0,93
<b>Total</b>	<b>44,63</b>	<b>39,12</b>	<b>12,85</b>	<b>3,40</b>	<b>100,00</b>

Fonte: Elaboração Própria, a partir de Anuário do trabalho nas micro e pequenas empresas 2008, SEBRAE (2008)

Apesar de representar 97,5% das empresas do país, as MPEs não apresentam o mesmo peso quanto à participação no PIB Brasileiro. De acordo com o último estudo realizado pelo IBGE (IBGE, 2003), usando como base os dados de 2001, nos setores de comércio e serviços, as MPEs foram responsáveis por 22,3% do Produto Interno Bruto (PIB) do setor enquanto no segmento indústria essa participação equivale a de menos de 15% do PIB do setor, de acordo com dados da Confederação Nacional da Indústria (CNI). Quanto à exportação, essa relação é ainda menor, exportando cerca de US\$ 2,2 bilhões no ano de 2008, as micro e pequenas empresas brasileiras representam cerca 1,13% do total exportado pelo Brasil.

As MPEs merecem destaque também no que diz respeito a geração de emprego no Brasil, uma vez que grande parte da massa trabalhadora do país está alocada nessa faixa de empresas. Também merece atenção o processo de inovação nas MPEs, principalmente nesses

últimos anos, em setores dinâmicos e importantes da economia contribuindo para mostrar que os pequenos negócios e a visão empreendedora são fundamentais para a competitividade da indústria do país. Devido à importância esses temas serão mais bem abordados nos próximos itens.

### 2.2.1 – A parcela das MPEs na Geração do Emprego

No que tange ao emprego, as MPEs brasileiras apresentam uma função importante. Esse conjunto de empresas absorve sozinho pouco mais que metade da força produtiva brasileira (50,8%), correspondendo a 13.248.527 trabalhadores segundo pesquisa do SEBRAE de 2006. Porém esse quadro vem diminuindo gradualmente uma vez que essa relação era de 52,8% em 2002. Como se observa na tabela 3, apenas no ano de 2003 a quantidade de emprego aumentou em proporção maior nas MPEs do que a taxa nacional, haja vista que esse foi um ano de crise, com baixo crescimento econômico. Assim, 2003 fortalece a importância das MPEs para alocação de mão-de-obra, pois serve como um “colchão anticíclico”, mantendo a oferta global de emprego, mesmo em momentos de crise. Merece destaque o grande aumento do emprego proporcionado pelas Grandes empresas a partir do ano de 2004, devido ao cenário positivo criado pelo governo, visando a expansão dos grandes negócios. Nesse período a média de empregos criados pelas MPEs, acaba “puxando para baixo” a média nacional, pois, apesar de estarem crescendo, elas não conseguem acompanhar a geração de empregos nas empresas de grande capital, que estavam sendo estimuladas por medidas governamentais.

**Tabela 3 – Taxa de crescimento do emprego por porte de empresa**

<b>Porte</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>
Micro e Pequena	3,12%	6,12%	5,20%	5,02%
Micro	2,96%	4,91%	4,57%	4,45%
Pequena	3,27%	7,22%	5,75%	5,51%
Média	1,58%	7,84%	4,65%	6,99%
Grande	2,93%	10,49%	7,95%	9,92%
<b>Total</b>	<b>2,82%</b>	<b>7,77%</b>	<b>6,01%</b>	<b>6,94%</b>

Fonte: Elaboração Própria, a partir de Anuário do trabalho nas micro e pequenas empresas 2008, SEBRAE (2008)

Como aproximadamente metade da força de trabalho do país está contida nos micro e pequenos empreendimentos, será feita uma análise da “qualidade do emprego” que as MPEs oferecem a despeito às grandes empresas. Entende-se como “qualidade do emprego” a relação entre a complexidade teórica (horas de estudo necessárias para ocupar o cargo) exigida para executar a posição de trabalho e a remuneração que essa posição oferece. Para tanto, serão utilizados três variáveis básicas: o grau de instrução dos trabalhadores, a quantidade de horas de treinamento e a remuneração média. Quanto ao grau de instrução dos trabalhadores, nos pequenos empreendimentos, em especial nas microempresas, os trabalhadores apresentam um nível de escolaridade, no geral, inferior ao encontrado na média das empresas brasileiras e, portanto mais baixa que os médios e grandes estabelecimentos. As microempresas brasileiras apresentam um percentual de aproximadamente 92% de trabalhadores com até o 2º grau completo enquanto a média para as empresas brasileira é de aproximadamente 80%, as pequenas empresas apresentam 87% do seu quadro de funcionários com até o 2º grau completo. Os pontos que mais destoam da média brasileira são os trabalhadores com 8ª série completa e 2º grau incompleto. Quanto aos profissionais com ensino superior completo encontra-se a maior diferença entre as MPEs e a média do Brasil. As microempresas e pequenas empresas apresentam, respectivamente, apenas 4,7% e 9,3% do seu quadro de profissionais com ensino superior completo enquanto a média para as empresas brasileiras é de aproximadamente 15% do quadro profissional, como mostra a tabela 4.

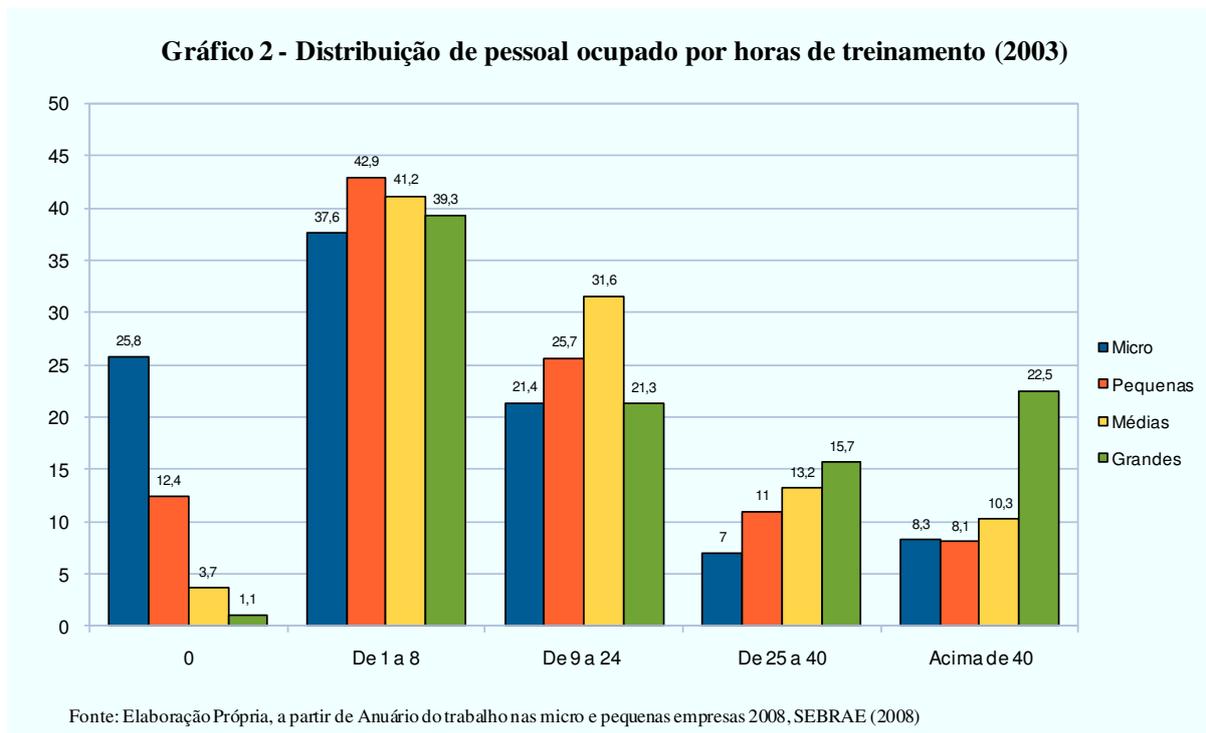
**Tabela 4 – Distribuição de empregados por grau de instrução em 2006 (%)**

<b>Grau de Instrução</b>	<b>Microempresas</b>	<b>Pequenas</b>	<b>Brasil</b>
Analfabeto	0,50	0,50	0,71
4ª série incompleta	3,20	3,20	4,50
4ª série completa	6,40	6,20	6,39
8ª série incompleta	11,30	11,00	9,81
8ª série completa	20,20	18,70	15,41
2ª grau incompleto	12,40	10,60	8,62
2ª grau completo	37,90	36,10	35,31
Superior incompleto	3,30	4,40	4,27
Superior Completo	4,70	9,30	14,98
<b>Total</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>

Fonte: Elaboração Própria, a partir de Anuário do trabalho nas micro e pequenas empresas 2008, SEBRAE (2008)

Outro ponto de destaque é o treinamento oferecido pelas empresas para capacitar seus

funcionários, pois, com isso, é possível avaliar e mensurar o quanto é investido nos funcionários. Quanto a esse quesito, as micro e pequenas empresas também apresentam um déficit em relação aos grandes empreendimentos. Nas microempresas cerca de um quarto dos trabalhadores não tem nenhum tipo de treinamento no local de trabalho, e apenas 8,3% tem treinamentos superiores há 40 horas. As grandes empresas apresentam uma realidade bastante diferente, em que, apenas 1% dos trabalhadores não recebem treinamento, ao passo que, quase um quarto dos trabalhadores das grandes empresas têm mais de 40 horas de treinamento, segundo o gráfico 2.



Fica claro que, no Brasil, os grandes estabelecimentos se preocupam em utilizar mão-de-obra mais especializada e ainda assim treiná-la, criando uma mão-de-obra muito mais especializada e diferenciada da média das MPEs. Gerando um grande diferencial produtivo em prol da Grande Empresa.

Ao avaliar a qualidade do emprego gerado pelas empresas, uma variável importante é o rendimento médio mensal recebido pelos trabalhadores. Com base nessa análise pode-se verificar a diferença de remuneração praticada entre as empresas segundo o porte e o segmento de atuação. Conforme a tabela 5 mostra, a remuneração média dos empregados das pequenas e microempresas em todas os setores de atividade é inferior ao praticado pelas médias e grandes empresas, sendo inferior também à média brasileira. Destacando o setor de

comércio que apresenta a menor média de salários do país, com R\$ 660,00 para as MPES contra R\$ 1.113,00 das grandes empresas. Mas é no setor da indústria que se encontra a maior diferença entre as MPEs e empresas de grande porte. Neste segmento, a média de salários das MPEs é de R\$ 854,00 enquanto as grandes empresas pagam quase o dobro com R\$ 1.672,00.

**Tabela 5 – Remuneração média dos empregados, por porte e setor de atividade no Brasil 2006 (R\$)**

<b>Porte</b>	<b>Comércio</b>	<b>Serviços</b>	<b>Indústria</b>	<b>Construção</b>
Micro e Pequenas	660	896	854	779
Micro	582	721	719	712
Pequena	748	1031	953	827
Média	898	1143	1388	976
Grande	1113	1404	1672	1115
<b>Brasil</b>	<b>751</b>	<b>1167</b>	<b>1245</b>	<b>900</b>

Fonte: Elaboração Própria, a partir de Anuário do trabalho nas micro e pequenas empresas 2008, SEBRAE (2008)

Sobre o saldo anual de empregos, ou seja, a diferença entre as posições admitidas e demitidas, representa um reflexo da economia, ou seja, quando a economia está crescendo e, conseqüentemente, novos postos de trabalhos são criados, o saldo é positivo (admissões superiores às demissões), por outro lado, quando a economia está em recessão e o desemprego aumenta, esse saldo é negativo (demissões superiores as admissões). Por se tratar de um estudo realizado em 2007, ano de crescimento da economia verificou-se um saldo positivo de vagas formais. Em especial, destaca-se nesse ano um grande saldo de vagas nas MPEs representando aproximadamente 70% das mais de 1,5 milhões de posições abertas no Brasil naquele ano. Com destaque para as microempresas que sozinhas são responsáveis por 63,3% dessas posições, seguidas das grandes empresas com 21,9%. Já o segmento de pequenas empresas apresentou o mais baixo saldo com 6,6% das posições. Conforme apresenta a tabela 6, as MPEs foram responsáveis pela maioria das contratações em relação as demissões no país. A tabela 7 mostra, em números absolutos, a quantidade de admitidos e demitidos segundo o porte de empresas. Identifica-se um alta rotatividade de funcionários, em especial nas pequenas empresas, nas quais existe o menor saldo entre admissões e

demissões, sendo assim, as contratações efetuadas foram feitas, grosso modo, apenas para repor as posições demitidas. Destaca-se as microempresas com mais de 1 milhão de admissões em relação as demissões.

**Tabela 6 – Distribuição do saldo anual de empregos no mercado formal de trabalho por setor de atividade segundo porte do estabelecimento – Brasil 2007**

Setor	Micro e Pequena (%)			Média (%)	Grande (%)	Total	
	Micro	Pequena	Total			%	Nº absoluto
Comércio	83,10	2,10	85,20	5,00	9,80	100,00	405.091
Serviços	56,70	6,10	62,80	5,20	32,00	100,00	587.103
Indústria	43,20	11,20	54,40	17,90	27,70	100,00	412.098
Construção	86,80	8,10	94,90	2,40	2,70	100,00	176.755
<b>Total</b>	<b>63,30</b>	<b>6,60</b>	<b>69,90</b>	<b>8,10</b>	<b>21,90</b>	<b>100,00</b>	<b>1.581.047</b>

Fonte: Elaboração Própria, a partir de Anuário do trabalho nas micro e pequenas empresas 2008, SEBRAE (2008)

**Tabela 7 – Movimentação do emprego e saldo anual de vagas no mercado formal de trabalho por porte do estabelecimento – Brasil 2007**

Movimentação	Micro e Pequena			Média	Grande	Total
	Micro	Pequena	Total			
Admitidos	4.423.997	3.193.561	7.617.558	1.826.621	3.489.040	12.933.219
Desligados	3.423.158	3.088.648	6.511.806	1.698.104	3.142.262	11.352.172
<b>Saldo</b>	<b>1.000.839</b>	<b>104.913</b>	<b>1.105.752</b>	<b>128.517</b>	<b>346.778</b>	<b>1.581.047</b>

Fonte: Elaboração Própria, a partir de Anuário do trabalho nas micro e pequenas empresas 2008, SEBRAE (2008)

Fica evidente a contribuição sócio-econômica das pequenas e microempresas no que tange ao emprego, pois além de serem responsáveis por metade dos postos de trabalho do país, fato esse que por si só já garante a legitimidade de medidas de estímulo a essas empresas, elas ainda são responsáveis pela criação da maioria dos postos de trabalho. Entretanto, há claras diferenças entre as grandes empresas e as MPEs quanto à qualidade do emprego. Nas MPEs os postos de trabalho, em sua maioria, não precisam de trabalhadores especializados, fato esse justificado pelo alto índice de trabalhadores sem ensino superior e poucos postos com alta carga de treinamento. Assim as pequenas e microempresas tendem a absorver uma faixa diferente de mão-de-obra, essa menos especializada e marginalizada pelos grandes empreendimentos, e para postos que não necessitam de tanta qualificação, fato ilustrado pela alta rotatividade. Conseqüentemente, os salários pagos nas MPEs são, na

média, bem inferiores aos pagos pelas empresas de médio e grande porte. Sendo assim, políticas de estímulo às MPEs são importantes para manter, ou até ampliar, o nível de emprego da economia.

### **3 – FONTES DE FINANCIAMENTO PARA MPEs**

No primeiro capítulo desta monografia Steindl (1990) afirmou que uma das limitações do tamanho da empresa se dá por meio da baixa disponibilidade de crédito para os pequenos empreendedores. Dessa forma, será discutida a questão do financiamento para MPEs, tentando validar a teoria de Steindl.

Neste capítulo serão discutidas as opções de financiamento das empresas, que podem ser via endividamento (crédito), aumento do capital da empresa (capital de risco) ou ainda via investimento governamental (chamadas públicas).

#### **3.1– Tipos e Características das Fontes de Financiamento**

No que tange às fontes de financiamento para as MPEs, é possível classificá-las de duas maneiras distintas, fontes internas e externas de financiamento. As fontes internas de financiamento são, o que se pode chamar de “autofinanciamento” da empresa. É o processo em que não ocorre um aporte de capital, a empresa se financia, muitas vezes, por meio de uma gestão mais eficiente. Já nas fontes externas de financiamento acontece a entrada de capital na empresa, essa entrada pode ser através capitais alheios, ou seja, que não serão incorporados no valor da empresa, criando-se assim uma dívida, ou ainda podem ser capitais próprios, caracterizando um aumento no valor da empresa. Também é caracterizado como capital próprio a entrada de um novo sócio a empresa, pois ocorre um aumento no valor da empresa sem que seja criada uma dívida.

Para a realização do “autofinanciamento” a decisão de investimento deve ocorrer com certa antecedência ao tempo em que começa o investimento, pois existe a necessidade de uma melhor gestão do caixa da empresa focando gerar maiores excedentes que, posteriormente, serão utilizados como investimento. Já com o processo de dívida, a decisão de investir pode ocorrer no mesmo momento da realização do investimento. Analisando as especificidades das MPEs, fica claro que o “autofinanciamento”, especialmente de quantias mais elevadas, não se torna economicamente viável para a esmagadora maioria delas destacando-se, principalmente, dois motivos: as MPEs apresentam um fluxo de caixa apertado em relação as

grandes empresas; e, principalmente, o fato de que a decisão do investimento pode tornar-se vital para a sobrevivência da empresa e nesse caso o tempo para o investimento é imediato. Dessa forma, essa monografia irá considerar como fonte de financiamento das empresas de pequeno porte, apenas as fontes externas.

Têm-se como principal fonte externa de financiamento o crédito que, por sua vez, é uma dívida financeira, ou seja, consiste na obtenção de um empréstimo junto de um credor, normalmente um banco ou uma cooperativa de crédito, durante um período de tempo pré-determinado. Quando uma dívida é contraída, a empresa não está somente obrigada à restituição do capital emprestado, como também ao pagamento de juros, fixados com base numa taxa pré-definida entre as partes envolvidas. Quanto aos prazos, os empréstimos bancários podem ser de curto (que implica a amortização da dívida até um ano após a contração do empréstimo) ou de longo (empréstimos por um período superior a um ano, geralmente com período de carência), no geral os prazos são definidos em relação ao valor do empréstimo, o valor da quantia emprestada é diretamente proporcional ao prazo de pagamento.

Com o processo de aquecimento da economia, outra fonte de financiamento, o Venture Capital, começa a ter importância considerável. Essa modalidade de financiamento na qual a empresa troca uma parcela do capital inicial da empresa por uma quantidade de dinheiro correspondente, levando a divisão do controle da empresa, ou seja, é como uma venda de uma parte da empresa. O microempreendedor, face à carência de fundos próprios e aos problemas decorrentes do crédito, pode recorrer a investidores privados, sejam eles família, amigos ou até “investidores angels”. Estes últimos, que são empreendedores com dinheiro disponível para investimentos, podem ser uma ajuda preciosa para a empresa, pois eles têm uma maior experiência e know how na gestão de pequenos negócios. Ainda no que se refere à venture capital, existem os fundos de “venture capital”, propriamente ditos, que consistem em sociedades ou fundos de investimento de risco que tomam participações, normalmente minoritárias e temporárias (3 a 7 anos), no capital de pequenas empresa. Trata-se de uma forma de financiamento interessante, na medida em que o empreendedor não só assegura os fundos necessários, como garante um parceiro de capital que irá partilhar o risco com o empresário.

Por fim, cabe um destaque a um tipo de financiamento que é direcionado visando o desenvolvimento de setores específicos e processos de inovação tecnológica. Para isso é necessário o investimento governamental em empresas privadas. Para manter a

constitucionalidade do processo, o governo deve dar chances a todos os interessados e assim cria-se o processo de chamadas públicas, em que são definidos critérios de acordo com o interesse e são realizados investimentos a todos que preencham os critérios. Nesse processo os interessados criam projetos e se aprovados recebem verba pública para efetuarem os projetos. Na maioria dos casos esse financiamento não precisa ser pago.

### **3.2 – Fontes Alternativas de Financiamento**

Esse tópico tem como objetivo discutir os tipos de financiamento classificadas como alternativas ao crédito bancário, que é o meio mais comum de financiamento. São alternativas importantes que possibilitam a capitalização dos pequenos empreendedores. Serão discutidos o papel das Cooperativas de Crédito, do Venture Capital e as Chamadas Públicas.

#### **3.2.1 – Cooperativas de Crédito**

Em paralelo ao processo de crédito padrão de mercado, oferecido pelos bancos, deve ser discutido, como uma interessante alternativa para fugir dos juros cobrados pelas instituições financeiras dominantes, os processos originário da cooperação entre os agentes, ou como são conhecidos, as Cooperativas de Crédito. Dessa forma defini-se Cooperativas de Crédito como uma associação de crédito organizada sob a forma de sociedade cooperativa, mantida pelos cooperados, que exercem ao mesmo tempo a função de donos e usuário, com isso as operações feitas são revertidas em seu benefício através de preços justos. Com essa “união” as cooperativas obtêm ganhos de escala e de complementaridade fortalecendo a viabilidade econômica dos projetos de seus associados.

A relevância das cooperativas deve-se ao benefício socioeconômico que elas proporcionam, pois viabilizam que pequenos e médios empreendimentos tenham capacidade de competir com os grandes empreendimentos em todos os tipos de indústria. Em segundo lugar, elas apresentam uma posição de destaque no sistema financeiro nacional uma vez que, as cooperativas de crédito estão entre as 10 maiores instituições financeiras no que se refere à quantidade de ativos, quanto à carteira de crédito elas representam 2,35% do total emprestado no país (equivalente a R\$ 38,7 bilhões) e quanto ao número de pontos de atendimento elas

estão 5ª dentre todas as Instituições. No quadro 4, tem-se os números integrados das maiores cooperativas do país.

**Quadro 4 - Dados Consolidados dos sistemas SICCOB, SICREDI, UNICRED, CONFESOL e SECREED ano 2010 (R\$)**

Item	2006	2007	2008	2009	2010	Crescimento 2009/2010
Associados	2.770.293	3.200.227	3.501.305	3.682.668	4.169.587	13%
Ativos Totais	20.818.286.155	26.052.620.000	33.334.597.000	39.149.827.000	54.820.999.000	40%
Colaboradores		25.729	27.673	28.560	30.201	6%
Cooperativas	175	1.092	1.094	1.012	1.020	1%
Depósitos Totais	11.856.293.115	16.180.429.000	19.235.109.000	21.876.782.000	32.967.650.000	51%
Operações de Crédito	11.311.924.160	15.045.030.000	20.074.146.000	22.476.042.000	31.757.134.000	41%
Patrimônio Líquido	1.244.000.000	6.261.934.000	7.449.463.000	8.649.981.000	11.031.589.000	28%
Pontos de Atendimento	3.293	3.338	3.638	3.711	3.948	6%
Sobras no Ano	103.958.000	794.847.000	945.487.000	822.696.648	1.294.507.000	57%

Fonte: Elaboração própria, a partir de Portal do Cooperativismo de Crédito

No Brasil o cooperativismo de crédito iniciou em 1902 por iniciativa do padre suíço Theodor Amstad que, em conjunto com outras 19 pessoas, fundou a 1ª Cooperativa de Crédito da América Latina em Nova Petrópolis/RS. O crescimento das cooperativas foi limitado durante a ditadura militar, mas em 1988, com a nova Constituição Federal que reconheceu a importância das cooperativas de crédito, houve um grande salto no número e importância das mesmas.

Atualmente existe no país 1370 Cooperativas de crédito sendo alicerçadas em cinco sistemas de crédito, SICCOB, SICREDI, UNICRED, CECRED e ANCOSOL. Os dois maiores sistemas, SICCOB e SICREDI possuem seus próprios bancos cooperativos, criados para atender suas cooperativas de crédito e que não possuem agências.

Uma característica importante das cooperativas de crédito a ser discutida, é o viés social que elas proporcionam. Conforme definido, elas representam uma associação de pequenas empresas com características comuns, isso possibilita a integração da economia da região onde está alocada. As reservas são aplicadas na própria cooperativa, ficando na região, existe a preocupação de gerar progresso conforme a aptidão das populações e de acordo com o potencial econômico da região cooperativada. Dessa forma, convém considerar que o cooperativismo é um dos melhores mecanismos de distribuição regional de renda.

Em outros países do mundo esse sistema já é utilizado, há algum tempo, como instrumento impulsionador de setores econômicos estratégicos. Os exemplos de maior destaque encontram-se em economias mais maduras como alguns países europeus (Alemanha, Bélgica, Espanha, França, Holanda e Portugal), EUA, Canadá e Japão. No mundo as cooperativas de crédito vem ocupando espaços deixados pelas instituições bancárias, como resposta ao fenômeno mundial de concentração bancária. Vale destacar que entre as 50 maiores instituições financeiras do mundo, encontram-se seis bancos cooperativos, são eles: Credit Agricole, Rabobank, Natixis, Norinchukin Bank, Dz Bank e Credit Mutuel.

**Quadro 5 - Participação das Cooperativas de Crédito em alguns países em 2007**

País	Cooperativas (Unidades)	Filiados (milhões)	Penetração	Participação
			% PEA	% SFN
EUA	8.879	86,1	43%	9%
Brasil	1.452	3,2	3,4%	1,3%
Alemanha	1.380	15,3	36%	15%
Canadá	548	5,06	22%	7%
Austrália	157	3,5	26%	2,3%

Fonte: Elaboração própria, a partir de Portal do Cooperativismo de Crédito

### **3.2.2 – Investimento em Capital de Risco - Venture Capital, Privaty Equity, Seed Capital e Investidores Angels.**

Têm-se o investimento em capital de risco como instrumento de grande importância no desenvolvimento de mercados de capitais e economias emergentes, o Venture Capital e Private Equity (VC/PE) destacam-se de forma expressiva no Brasil. Trata-se de um tipo de investimento que envolve a participação em empresas com alto potencial de crescimento e rentabilidade, através da aquisição de ações ou de outros valores mobiliários (debênture conversíveis, bônus de subscrição, entre outros), com o objetivo de obter ganhos expressivos

de capital a médio e longo prazo. Através do VC/PE, pequenas e médias empresas que pretendem transformar-se em grandes companhias, passam a dispor de oportunidades adequadas para financiar o seu crescimento, sem por meio de incorporação de capital, ou seja, sem a necessidade de se endividar (Fonte: ABVCAP).

Enquanto o venture capital está relacionado a empreendimentos em fase inicial, o private equity está ligado a empresas mais maduras, em fase de reestruturação, consolidação e/ou expansão de seus negócios. A essência do investimento está em compartilhar os riscos do negócio, selando uma união de esforços entre gestores e investidores para agregar valor à empresa investida. Os investimentos podem ser direcionados para qualquer setor que tenha perspectiva de grande crescimento e rentabilidade ao longo prazo, de acordo com o foco de investimentos definido pelos investidores ou fundos (Fonte: ABVCAP).

O aporte de capital para empresas que ainda não são consideradas um empreendimento estruturado ou seja, estão em fase inicial de operação, que são um projeto ou até uma idéia inovadora, é chamado de Seed Capital e, a partir dele, é possível que uma empresa consiga desenvolver suas atividades. Esse investimento inicial pode se dar por meio de um investidor único, pessoa física, a esse investidor, dá-se o nome de Investidor Angel. Nos Estados Unidos (EUA), por exemplo, é muito comum a existência de investidores angels, que ajudam a suprir a falta de recursos (equity gap) de fontes externas para financiar as empresas iniciantes. Além de prover o seed capital, tais investidores costumam auxiliar as empresas a encontrarem importantes clientes e a recrutar funcionários. Estima-se que os investidores angels sejam responsáveis, nos EUA, pela introdução de aproximadamente 40% das novas oportunidades de negócios das empresas de capital de risco (The Economist).

No Brasil o VC/PE está muito mais disseminado no mercado enquanto o investimento via investidores angels e o seed capital ainda está em fase embrionária, sendo mais comum ser providos por instituições governamentais. Dessa forma os investimentos via capital de risco, voltados para MPEs ainda são baixos, uma vez que VC/PE, que operam no país desde os anos de 1990, focam empresas mais robustas e com operações estruturadas e definidas, em outras palavras, Médias Empresas. Outra dificuldade para a expansão do capital de risco em MPEs se dá na própria saída do fundo da empresa, uma vez que, como investimento de capital de risco tem prazo de maturação (por volta de 5 anos) e lucro se dá na saída, faltam mecanismos de mercado que garantam a venda da participação dele.

Como principal fundo para MPEs no país, destaca-se o CRIATEC que é um fundo de seed capital, criado pelo BNDES em 2007. Ele possui uma quantia de R\$ 100 milhões, disponível para investimento, durante os 10 anos de duração do fundo. Atualmente o CRIATEC tem 25 empresas em sua carteira de investimento.

### **3.2.3 – Chamadas Públicas por meio da Financiadora de Estudos e Projetos (FINEP)**

A Financiadora de Estudos e Projetos (FINEP) é uma empresa pública vinculada ao Ministério de Ciência e Tecnologia (MCT), criada em 1967 com o objetivo de institucionalizar o Fundo de Financiamentos de Estudos de Projetos e Programas. Na década de 70 a FINEP ganha maior importância e notoriedade ao financiar a expansão do sistema de Ciência e Tecnologia brasileiro financiando a implantação de novos grupos de pesquisas e consolidando o institucional da pesquisa e da pós-graduação no país.

Atualmente, além do apoio a comunidade científica, a FINEP tem um papel muito importante no que diz respeito aos processos de inovação científica e tecnológica no Brasil, sendo parceira importante das empresas inovadoras no país. Como a própria FINEP se define, é uma empresa em que “A capacidade de financiar todo o sistema de C, T & I (Ciência, Tecnologia e Inovação), combinando recursos reembolsáveis com não-reembolsáveis, assim como outros instrumentos, proporciona à FINEP grande poder de indução das atividades de inovação, essenciais para o aumento da competitividade do setor empresarial”.

Dessa forma, é possível identificar duas formas distintas de financiamento, através de recursos reembolsáveis e não-reembolsáveis, ou seja, recursos com necessidade posterior de devolução do capital (financiamento) ou sem que exista essa necessidade (aporte de capital). Vale lembrar que, por ter como objetivo a inovação, a FINEP não financia os processos de expansão da produção, apenas as etapas que antecedem a produção. Dessa forma, a FINEP estrutura seus programas seguindo, basicamente, duas formas de apresentação das propostas pelos clientes. A primeira delas é o Fluxo Contínuo que é o mecanismo utilizado para o atendimento das demandas induzidas ou espontâneas das empresas para seus projetos de financiamento reembolsáveis na área da inovação. A outra forma é o processo de Chamada Pública em que são realizadas ações estruturadas com seleção por meio de um processo de competição aberta ao público, são utilizados recursos não-reembolsáveis nesse processo.

Quanto ao financiamento reembolsável, a FINEP apresenta apenas um programa para MPEs, o programa Juro Zero que é um empréstimo, sem juros, dividido em cem parcelas para empresas com faturamento anual de até R\$ 10,5 milhões. Os valores dos empréstimos variam de R\$ 100 mil a R\$ 900 mil e são corrigidos pelo Índice de Preços ao Consumidor Amplo (IPCA), com começo do pagamento no mês seguinte da liberação do empréstimo. Porém para conseguir esse empréstimo, a FINEP exige que as empresas sejam inovadoras. Para isso, usa-se a caracterização de “Inovação”, definida pelo Artigo 17 da Lei No 11.196 que diz o seguinte: “Considera-se inovação tecnológica a concepção de novo produto ou processo de fabricação, bem como a agregação de novas funcionalidades ou características ao produto ou processo que implique melhorias incrementais e efetivo ganho de qualidade ou produtividade, resultando maior competitividade no mercado.”

No que diz respeito aos fundos não-reembolsáveis, durante o ano de 2010 foram aprovados 28 editais e 194 encomendas das mais diversas áreas, tendo uma aumento considerável em relação ao ano de 2009 em que foram aprovados 16 editais e 181 encomendas, entende-se como encomendas projetos estratégicos com indicação qualificada pelo Comitê Gestor. O total de processos demandaram um montante de aproximadamente R\$ 6,9 bilhões, desses foram aprovados 672 propostas que representam um total de R\$ 2,6 bilhões aprovados. Desse total, grande maioria corresponde a verba destinada a projetos de pesquisa, cerca de 96%, e apenas uma pequena parcela correspondem a projetos de subvenção econômica, cerca de 3,6%.

**Tabela 8 - Oferta, Demanda e Aprovação de Propostas FINEP**

Não-Reembolsável	OFERTA	DEMANDA		APROVAÇÃO <sup>(1)</sup>	
	Nº de Convocação	Nº de Propostas	Valor Solicitado (R\$ milhões)	Nº de Projetos	Valor Aprovado (R\$ milhões)
<b>Projetos de Pesquisa</b>	25	1462	4.996,0	645	2.537,5
- Chamadas e Cartas-Convite	25	1268	3.292,4	470	911,9
- Encomendas		194	1.673,6	175	1.625,6
<b>Eventos<sup>(2)</sup></b>	0	3	0,1	3	0,1
<b>Subvenção Econômica</b>	3	1016	2.008,4	24	96,0
- Projetos de Inovação	1	993	1.915,4	2	5,8
- PAPPEE Integração	1	18	90,0	18	88,0
- Prêmio FINEP	1	5	3,0	4	2,5
<b>TOTAL</b>	28	2.481	6.974,5	672	2.633,9

FONTE: FINEP/APLA

Obs:

1. A coluna APROVAÇÃO inclui todas os projetos aprovados no exercício de 2010, incluindo projetos de anos anteriores

2. O esforço principam de apoio a eventos foi desenvolvido através de parceria e transferência de recursos para o CNPq.

Dentre os processos de apoio financeiro não-reembolsável, as MPEs Inovadoras dispõem de quatro linhas principais, são elas: Subvenção Econômica, Prime e 14Bis.

O Programa de Subvenção Econômica, criado em 2006, visa promover um significativo aumento das atividades de inovação nas empresas no país, aumentando, conseqüentemente a competitividade das empresas e da economia do país. É um instrumento político largamente utilizado nos países desenvolvidos e operado de acordo com as normas da Organização Mundial de Comércio (OMC). Esse programa possibilita aplicação de recursos públicos não-reembolsáveis diretamente em empresas, para compartilhar com elas os custos e riscos inerentes a tais atividades.

Para o início de 2011, encontra-se aberta apenas uma chamada pública nesse programa, a Subvenção Econômica à Inovação que visa o desenvolvimento por empresas brasileiras de produtos, processos e serviços inovadores, visando o desenvolvimento das áreas consideradas estratégicas nas políticas públicas federais. Para concorrer a essa chamada pública é necessário preenchimento on-line de formulário no qual deve constar os dados do Beneficiário, a Justificativa do projeto, o Projeto amplamente detalhada, os dados técnicos da Equipe envolvida e as Etapas para desenvolvimento do projeto.

No ano de 2009, foram aprovados 500 projetos de subvenção econômica para empresas de todos os portes, porém, como mostra o quadro 6, mais de 70% dos aprovados foram de empresas consideradas MPEs, ressaltando a enorme capacidade de inovação dessas empresas.

**Quadro 6 - Distribuição por porte das empresas contratadas pelo projeto de Subvenção Econômica FINEP**

<b>Porte em 2009</b>	<b>Faturamento</b>	<b>%</b>
Sem Faturamento	Até R\$ 100,00	7%
Micro	R\$ 100,01 a R\$ 240 mil	13%
Pequeno Porte	R\$ 240 mil a R\$ 2,4 milhões	33%
Pequena	R\$ 2,4 milhões a R\$ 16 milhões	27%
Média	R\$ 16 milhões a R\$ 90 milhões	11%
Média-Grande	R\$ 90 milhões a R\$ 300 milhões	4%
Grande	Acima de R\$ 300 milhões	5%

Fonte: FINEP

O programa PRIME – Primeira Empresa Inovadora visa dar condições financeiras para que empresas nascentes, de alto valor agregado, possam consolidar a fase inicial de desenvolvimento do empreendimento. Criado em 2009, esse programa visa custear recursos humanos qualificados e serviços de consultoria especializada em estudos de mercado, serviços jurídicos, financeiro, certificação, entre outros, durante 12 meses. As empresas que participarem do programa terão a possibilidade de concorrer a outros programas de subvenção econômica da FINEP.

Para aumentar a capilaridade do programa, a FINEP firmou convênios com várias instituições que darão suporte direto ao empreendedor interessado. Somente poderão participar do programa PRIME as empresas (microempresas) com até 24 meses de vida e que apresentem um elevado conteúdo de inovação em seus Planos de Negócios. No primeiro edital desse programa, foram aprovadas 3.154 empresas, gerando uma total de 16.116 postos diretos de trabalho.

O mais atual programa da FINEP de fundos não-reembolsáveis é o 14Bis, no qual é

coordenadora em conjunto ao Comitê Gestor da Copa de 2014. Esse projeto tem como objetivo identificar, planejar e promover projetos inovadores que se enquadrem no âmbito da Copa do Mundo de 2014 e nas Olimpíadas do Rio 2016, visando projetar uma imagem positiva do país. É um programa que visa desenvolver atividades marginalmente aos processos de infra-estrutura essenciais para a realização dos eventos.

O 14Bis começou em outubro de 2010 e é dividido em cinco idéias-força temáticas (Redes Sociais, Copa da Terra, Educação das Crianças, Empreendedorismo na base da pirâmide, Bem-estar das pessoas) e cinco idéias-força transversais (Plataforma de TIC, Mídia e Comunicação de grande visibilidade, Design Universal, Marketing Inovador, Governança e Gestão).

## **4 – FINANCIAMENTO VIA OPERAÇÕES DE CRÉDITO**

O Financiamento via operações de crédito é o mecanismo mais eficiente de alocação de recursos no sistema financeiro, é por meio deste que os agentes superavitários podem alocar seus excedentes para os agentes devedores da economia, tendo o sistema bancário como o canal desse processo. É o meio mais usual e prático que as empresas, de modo geral, utilizam para financiar tanto sua operação quanto seus projetos. Quando se analisa MPEs essa dependência se mostra ainda maior pois as MPEs, como discutido em Steindl (1990), apresentam pequeno capital próprio.

Este capítulo tem como foco, discutir o mercado de crédito para MPEs no Brasil, analisando seus números e, principalmente, mostrando todas as linhas de crédito que as principais instituições financeiras do país ofertam.

### **4.1 – Análise do Panorama de Crédito no Brasil**

As operações de crédito no sistema financeiro nacional registraram contínua expansão, desde o início do governo Lula, tanto em termos de absolutos, quanto em porcentagem do PIB. De acordo com dados divulgados pelo BACEN, através dos RELATÓRIOS DE ECONOMIA BANCÁRIA E CRÉDITO de 2006 e 2009, em 2003 as operações de crédito no Brasil representavam números absolutos de R\$ 418,3 bilhões, o que correspondiam a aproximadamente 24% do PIB. No fim do primeiro mandato de Lula, as operações de crédito no país já representava cerca de 30,8% do PIB, um valor de R\$ 732,6 bilhões. Nesse período o crédito expandiu quase 7 pontos percentuais do PIB, refletindo um contexto macroeconômico favorável, com dinamismo da atividade econômica, reduzidos níveis de inflação e taxa de juros, ou seja, formou-se um cenário em que os agentes econômicos tinham maior capacidade de prever os movimentos da economia, cenários esses que favorecem a tomada de dívida.

Porém no segundo governo Lula é possível identificar um considerável aumento nas operações de crédito. Nos anos de 2007 e 2008, as operações de crédito chegaram a patamares equivalentes a 35,2% e 40,8% do PIB, respectivamente, que correspondem a R\$

938 bilhões em 2007 e R\$ 1.227,3 bilhões em 2008. Em 2009, último ano de análise dessa pesquisa, identifica-se um patamar de crescimento semelhante aos anos anteriores, representando 45% do PIB e R\$ 1.414,3 bilhões. A tabela 9 mostra a evolução do crédito no Brasil de 2003 a 2009.

**Tabela 9 - Evolução de crédito no Brasil 2003 - 2009**

Ano	Recursos Livres		Recursos Direcionados		Total	
	R\$ (Bilhões)	% do PIB	R\$ (Bilhões)	% do PIB	R\$ (Bilhões)	% do PIB
2003	255,6	14,7	162,6	9,3	418,3	24
2004	317,9	15,6	180,8	8,9	498,7	24,5
2005	403,7	18,7	203,3	9,4	607	28,1
2006	498,4	21	234,3	9,9	732,6	30,8
2007	660,8	24,8	275,2	10,4	936	35,2
2008	871,2	29	356,1	11,9	1227,3	40,8
2009	954,5	30,4	459,8	14,6	1414,3	45

Fonte: Elaboração própria, a partir de Relatório de Economia Bancária e Crédito 2006 e 2009 - BCB

A análise do Banco Central define duas categorias para os recursos de crédito no Brasil, de acordo com a origem dos recursos e a forma de contratação. O BACEN define como Recursos Livres aqueles em que tem como característica apresentar “Operações formalizadas com taxas de juros livremente pactuadas entre os mutuários e as instituições financeiras, excluídas as operações de repasses do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES), ou quaisquer outras lastreadas em recursos compulsórios ou governamentais”, e os Recursos Direcionados são definidos como “Operações realizadas com taxas ou recursos preestabelecidos em normas governamentais, destinadas, basicamente, aos setores rurais, habitacional e de infra-estrutura”.

Ao analisar as operações de crédito efetuadas por Recursos Livres identifica-se uma grande aumento, em termos de percentual do PIB, chegando em 2009 a 30,4%. O período de 2007 a 2009 apresentou um crescimento de aproximadamente 6 pontos percentuais do PIB. Ao analisar o destino dessas operações, classificadas como Recursos Livre, fica claro que, no

geral, as operações de crédito com pessoas jurídicas (PJ) representam, percentualmente, pouco mais da metade das operações contratadas pelas instituições financeiras.

Dos recursos contratados por PJ encontram-se recursos de origem doméstica e externa. Caso os recursos de origem externa não fossem considerados, o crédito para pessoas físicas (PF) seria superior ao crédito para PJ, dessa forma concluí-se que o crédito para PF tem um peso maior para as instituições financeiras. No ano de 2009 é possível identificar uma divisão mais igual das operações entre PJ e PF, devido a diminuição das operações com recursos provenientes de fora do país, o que é compreensível, haja vista a crise financeira do período. Na tabela 10 pode-se identificar essa evolução.

**Tabela 10 - Evolução do Crédito no Brasil - Recursos Livres 2007 -2009**

Discriminação	2007		2008		2009	
	R\$ (Bilhões)	% do Total	R\$ (Bilhões)	% do Total	R\$ (Bilhões)	% do Total
Total	660,8	100,0%	871,2	100,0%	954,5	100,0%
Pessoas Jurídicas	343,2	51,9%	476,9	54,7%	484,7	50,8%
Recursos Domésticos	274,7	41,6%	386,1	44,3%	429,8	45,0%
Referencial <sup>1</sup>	214,9	32,5%	300,7	34,5%	342,9	35,9%
Leasing	34,8	5,3%	55,3	6,3%	48,1	5,0%
Rural	2,0	0,3%	3,8	0,4%	4,0	0,4%
Outros	23,0	3,5%	26,3	3,0%	34,7	3,6%
Recursos Externos	68,6	10,4%	90,8	10,4%	54,9	5,8%
Pessoas Físicas	317,6	48,1%	394,3	45,3%	469,9	49,2%
Referencial	240,2	36,3%	277,6	31,9%	323,8	33,9%
Cooperativas	12,5	1,9%	16,9	1,9%	21,1	2,2%
Leasing	30,1	4,6%	56,7	6,5%	64,2	6,7%
Outros	34,7	5,3%	43,1	4,9%	60,8	6,4%

<sup>1</sup> Crédito Utilizado para cálculo da taxa de juros, definido pela Circular no 2.957, de 30.12.1999

Fonte: Elaboração própria, a partir de Relatório de Economia Bancária e Crédito 2009 - BCB

Quanto às operações de crédito provenientes de Recursos Direcionados, não foi apresentado o mesmo crescimento, em termos de percentual do PIB, que os Recursos Livres, porém, por serem créditos voltados para projetos direcionados pelo governo, em que, teoricamente, deveria apenas complementar a oferta de crédito para setores específicos nos quais a iniciativa privada não estava agindo satisfatoriamente, representaram em 2009 uma percentagem importante da oferta de crédito total, chegando a 14,6% do PIB.

No que se refere a crédito para empresas, no período de 2007 a 2009, identifica-se um

aumento do crédito destinado as empresas, via BNDES e crédito habitacional, em detrimento ao crédito rural, como mostra a tabela 11.

**Tabela 11 - Evolução de Crédito no Brasil - Recursos Direcionados 2007 - 2009**

Discriminação	2007		2008		2009	
	R\$ (Bilhões)	% do Total	R\$ (Bilhões)	% do Total	R\$ (Bilhões)	% do Total
Total	275,2	100%	356,1	100%	459,8	100%
BNDES	160	58%	209,3	59%	283	62%
Direto	77,8	28%	107,8	30%	158,1	34%
Repasse	82,2	30%	101,5	29%	124,9	27%
Rural	64,3	23%	78,3	22%	78,8	17%
Habitação	43,6	16%	59,7	17%	87,4	19%
Outros	7,3	3%	8,8	2%	10,7	2%

Fonte: Elaboração própria, a partir de Relatório de Economia Bancária e Crédito 2009 - BCB

#### 4.2 – Análise do Panorama de Crédito para MPes

No que tange aos dados referentes a operações de crédito que envolvam MPes, o BACEN não consolida os dados por tamanho de empresa. Dessa forma será feita uma análise levando em consideração as informações divulgadas pelos bancos listados na Bolsa de Valores e pelo BNDES. Serão utilizados os dados divulgados pelos bancos Bradesco, Santander, Banco do Brasil e Itaú-Unibanco. A Caixa Econômica Federal, que também será objeto de análise, por não ser uma empresa de capital aberto e, conseqüentemente, não divulgar seu resultado, não entrará nesta análise.

Por não ser um dado consolidado e sim um levantamento, o resultado dessa pesquisa pode ter um alcance limitado por dois fatores: ausência de critério uniforme para classificação das empresas, ou seja, a classificação quanto ao porte varia de instituição para instituição; e faltam informações detalhadas sobre a modalidade de crédito aplicada, dessa forma não é possível distinguir, com clareza, o crédito para capital de giro ou investimento.

Quanto ao primeiro fator, é possível encontrar o dado consolidado de acordo com o nível de segregação que a instituição considera ideal para seus indicadores, nos casos do Bradesco e Itaú, o número obtido está consolidado com a faixa de Médias Empresas, dessa

forma têm-se um indicador para Micro, Pequenas e Médias Empresas (MPMEs). Além disso, o BNDES mudou o critério para MPEs em 2010, conforme comentado anteriormente, dessa forma, o número de 2010 é apresentado incorporando essa mudança.

Quanto ao segundo fator, apenas o Banco do Brasil apresenta um número detalhado por modalidade de crédito aplicada. O BB apresenta aproximadamente 70% da sua carteira de empréstimos à MPEs como capital de giro, número similar ao utilizado no estudo realizado pela CEPAL “Crédito Bancário no Brasil: Participação das pequenas empresas e condições de acesso” (Morais, 2005). Os bancos privados não apresentam essa distinção, dificultando o que realmente pode ser considerado como crédito para investimento. Como ressalva, Bradesco e Itaú apresentam seus dados sem diferenciar MPEs de Médias Empresas, viesando seus números, uma vez que abrangem uma base maior.

Apesar dessas dificuldades para obter e analisar dados consolidados acredita-se que essa metodologia de análise pode ser útil para dimensionar, ainda que não precisamente, o tamanho do mercado de crédito para MPEs no Brasil.

A Tabela 12 mostra o resultado desse levantamento para o ano de 2009. O crédito para MPEs, nos bancos pesquisados, representou, aproximadamente, 22% do crédito contratado por Pessoas Jurídicas (PJs) naquele ano. Merece destaque o fato de o BNDES, do total de recursos disponíveis para serem contratados, ter disponibilizado apenas 18,5% dos seus recursos para MPEs. Ainda de acordo com a tabela, Itaú, Bradesco e Santander tem uma carteira similar de crédito alocada com empresas de pequeno porte. Já o Banco do Brasil, com 35,8% da sua carteira de crédito, é o maior credor, proporcionalmente, para as MPEs, correspondendo a 35% da sua carteira total empréstimos. No que diz respeito ao volume, Bradesco e Itaú lideram com folga, com 58% do volume total. Vale a ressalva que esses dados consolidam todos os produtos financeiros disponíveis para MPEs.

**Tabela 12 - Participação da MPEs no crédito bancário à indústria, comércio e serviços no Brasil - 2009 (em milhões de reais)**

Bancos	Empréstimos Totais	Empréstimos para MPEs	Relação
BNDES	137.400,00	11.619,50	8,5%
BB	125.336,00	44.920,00	35,8%
Bradesco	288.078,00	60.372,00	21,0%
Santander	138.394,00	32.417,00	23,4%
Itaú	278.382,00	60.992,00	21,9%
Total	967.590,00	210.320,50	21,7%

Fonte: Elaboração própria, a partir de Banco do Brasi, Bradesco, Santander, Itaú-Unibanco, Boletim de Desempenho BNDES

A Tabela 13, apresenta o volume de crédito bancário para as MPEs voltando-se, exclusivamente, para recursos direcionados para investimento. Assim, não serão considerados empréstimos destinados a capital de giro. Para isso, o valor total divulgado pelos bancos será corrigido considerando 70% dos empréstimos como capital de giro. Esse número será contraposto ao valor total divulgado pelo Bacen e previamente analisados na tabela 10.

No ano de 2009, o empréstimo para MPEs, no que se refere a recursos disponíveis para investimento produtivo, foi de aproximadamente 17% do total, considerando apenas os 4 principais bancos do Brasil, chegando a um total de R\$ 83.307 milhões.

**Tabela 13 - Participação das MPEs no crédito bancário, excluindo empréstimos para capital de giro - 2010 (em milhões de reais)**

Bancos	Empréstimos para MPEs sem considerar capital de giro	% em relação ao total de recursos livres divulgado pelo BACEN (R\$ 484,7 bi)
BB	13.476,00	2,78%
Bradesco	18.111,60	3,74%
Santander	9.725,10	2,01%
Itaú	18.297,60	3,78%
<b>Total</b>	<b>83.207,80</b>	<b>17,17%</b>

Fonte: Elaboração própria, a partir de Ralatórios divulgados ao mercado através do portal BM&FBOVESPA. Dados econômicos financeiros: BB, Itaú-Unibanco, Santander e Bradesco. Boletim de Desempenho BNDES

### 4.3 – As Linhas de Crédito

O crédito é a forma mais comum de financiamento das empresas, pois, na maioria das vezes, é a forma mais simples e imediata de conseguir o capital necessário para o investimento. Nesse tópico abordaremos as linhas de crédito das principais instituições financeiras do Brasil: BNDES, Banco do Brasil, Caixa Econômica Federal, Itaú Unibanco, Bradesco e Santander.

Dessa forma discutiremos o principal órgão de fomento da economia brasileira (BNDES) e os 5 maiores bancos do país e da América Latina. Em pesquisa sobre o valor dos bancos, realizada no meio de 2010, mostra que o banco do Brasil como o banco de maior valor da América Latina com R\$ 610,9 bilhões de valor de mercado, seguido do conglomerado Itaú-Unibanco com valor de mercado de R\$ 595,3 bilhões e o Bradesco com valor de R\$ 528,2 bilhões, em quarto está a Caixa Econômica Federal (R\$ 357,8) e em quinto situa-se o Santander com valor de R\$ 350 bilhões.

Será admitido e discutido com mais propriedade as linhas de crédito possibilitem o crescimento e desenvolvimento da empresa. Para isso tais linhas deverão comportar: Capital de Giro, Financiamento de Bens, Investimento, Crédito Rotativo e Crédito para Exportação. Quanto às linhas de Desconto de Recebíveis, Adiantamento de Fluxo de Caixa e Leasing, serão citadas porém não serão foco de análise, pois se entende que, na maioria dos casos, essas linhas tem como objetivo suprir gargalos presentes nos caixa das empresas, motivo esse que é

importante para sobrevivência das MPEs no Brasil, mas que não se enquadra no objetivo que é mostrar as linhas de crédito que possibilitam o desenvolvimento da empresa.

#### **4.3.1 – Linhas de Financiamento do BNDES**

O Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social – BNDES é uma empresa pública federal, principal supridor de recursos para investimentos e financiamentos de longo prazo no Brasil. Criado no governo de Juscelino Kubitschek, em 20 de junho de 1952, pela lei nº 1.628 sob o nome de Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico – BNDE, com o objetivo de ser o órgão máximo, formulador e executar da política nacional de desenvolvimento econômico. Em 1971, tornou-se uma empresa pública, mudança essa que possibilitou além de uma maior flexibilidade para contratação e operações de aplicação e captação de recursos, uma maior autonomia política.

Nos anos 80 o, até então BNDE tinha como foco, a integração das preocupações sociais com a política de desenvolvimento, mudança essa refletida no nome da instituição, tornando-se o BNDES, nome esse que se mantém até hoje.

O BNDES tem função central no desenvolvimento da economia brasileira, sendo um forte, importante e eficaz instrumento de política de pública. Atua em todos os setores da economia com o intuito de promover o aumento da competitividade e o fortalecimento da economia nacional. Essa visão passa também pelas MPEs, com o qual o BNDES apresenta critérios particulares de classificação e diversas linhas de financiamento e desenvolvimento. Como já desenvolvido, a classificação de porte de empresas adotada pelo BNDES é aplicável à indústria, comércio e serviços é definida em função do faturamento bruto anual. As empresas classificadas como Micro, são aquelas que apresentam faturamento anual inferior a R\$ 2,4 milhões, já as classificadas como pequenas, tem um faturamento anual entre R\$ 2,4 à R\$ 16 milhões.

Na política de financiamento para MPEs do BNDES, pessoas físicas podem também ser contempladas, nos casos de produtores rurais, transportadores autônomos de cargas, transportadores escolares e microempreendedores, desde que devidamente registrados e para investimentos exclusivamente nos setores de atuação. Os financiamentos do BNDES podem ser concedidos de duas maneiras, direta, em que a empresa capta os recursos diretamente do banco, sem intermediário, ou de maneira indireta, por meio de instituições financeiras

credenciadas.

Em sua maioria, as linhas de financiamento do BNDES apresentam prazo de pagamento longo, no geral formado de um período de carência em que o financiado paga apenas a taxa de juros sobre o montante total seguido do período de amortização em que é pago o valor do empréstimo acrescido dos juros do período, apresentam também, uma taxa de juros abaixo do preço de mercado, geralmente a Taxa de Juros de Longo Prazo (TJLP) somado a um spread (custo financeiro do BNDES), em casos financiamentos indiretos, existe o spread da instituição financeira (Remuneração da Instituição Financeira Credenciada).

O BNDES disponibiliza variados tipos de linhas de financiamento com classificações específicas por porte da empresa e/ou atividade econômica. Cabe a ressalva de que, em sua maioria, as linhas de financiamentos são voltadas de forma mais eficientes para empresas consolidadas, haja a vista a atual política do BNDES de consolidação da economia do país e formação de “big players” mundiais. Com isso identifica-se que um número muito maior de linhas de crédito para pequenas empresas do que para MPEs, uma vez que o microempreendimento acaba excluído.

Como principal linha para do BNDES para MPEs, destaca-se o BNDES Automático que é uma forma de financiamento indireta automática, ou seja, os projetos não são submetidos à análise do BNDES, cabe as Instituições Financeiras Credenciadas analisarem os casos, levando em consideração as exigências do BNDES. Para essa linha são financiáveis projetos cujos valores sejam inferiores ou iguais a R\$ 10 milhões. Essa é linha mais completa e geral do BNDES abrangendo todo o tipo de investimento, inclusive capital de giro, e não apresenta restrição quanto ao tipo ou porte da empresa.

No que diz respeito às linhas de crédito para MPEs, destacam-se também as linhas que possibilitam a compra de bens de produção e serviços, como o BNDES Finame, BNDES Procaminhoneiro e o BNDES Proescolar, que financiam a aquisição de máquinas e equipamentos novos, inclusive ônibus e caminhões de fabricação nacional e credenciados pelo BNDES, existe ainda o BNDES Prosoft-Comercialização que financia aquisição de softwares e serviços correlatos. No que diz respeito ao capital de giro para microempreendedores existe o programa de microcrédito do BNDES para microempresas com receita bruta anual de até R\$ 240 mil. No que diz respeito às empresas brasileiras (de qualquer porte) que exportam, existe o BNDES Exim Pré-Embarque que pode financiar até 100% do valor da exportação.

No que diz respeito às linhas de crédito disponíveis apenas para pequenas empresas, encontram-se inúmeras linhas com uma características peculiares, são linhas voltadas para setores muito específicos da economia e considerados importantes para o desenvolvimento nacional. Partindo desse pressuposto, existe o programa BNDES Finem com financiamentos superiores a R\$ 10 milhões, customizados de acordo com a necessidade do setor em que está envolvido. São contemplados os seguintes setores: Infra-estrutura (Energia Elétrica, Energias Alternativas, Logística, Petróleo e Gás Natural, e Telecomunicações); Indústria, Comércio, Turismo e Agropecuária; Desenvolvimento Social e Urbano; Inserção Internacional; Inovação; Investimentos em Meio Ambiente; Bens de Capital; Capital de Giro.

Como produto diferenciado, o BNDES apresenta ainda uma importante modalidade de crédito rotativo para MPEs, o Cartão BNDES, que é uma forma mais simples e rápida para conseguir financiamento para aquisição de máquinas, equipamentos, bens de produção, insumos e serviços. Essa linha merece um destaque especial por ser a única opção de crédito rotativo e pré-aprovado do banco, assim, ao ter o crédito aprovado pela primeira vez, o valor aprovado ficará sempre disponível para compra de equipamentos, desde que não ultrapasse o limite pré-estabelecido. Os itens que podem ser adquiridos devem estar cadastrados no BNDES, dessa forma o BNDES tem o papel de intermediar e garantir a compra. Outro importante diferencial do Cartão BNDES é o fato de que, além de proporcionar crédito imediato para as empresas, possibilita que as mesmas empresas disponibilizem os seus produtos para comercialização, estimulando as trocas entre as MPEs.

#### **4.3.2 – Linhas de Financiamento da Caixa Econômica Federal**

Fundada em 12 de janeiro de 1861, por D. Pedro II, a Caixa Econômica Federal sempre esteve intimamente ligada ao governo, porém, apenas em 1986, o banco passa a ter uma função estratégica junto ao governo incorporando o Banco Nacional de Habitação (BNH), passando a ser o maior agente nacional de financiamento imobiliário para a pessoa física. Ainda em 1986, com a extinção do BNH, se torna o principal agente do Sistema Brasileiro de Poupança e Empréstimo (SBPE), administradora do FGTS e de outros fundos do Sistema Financeiro de Habitação (SFH). Com isso, a Caixa Econômica Federal passa a ser o principal agente das políticas públicas do governo federal.

Além desse perfil voltado para pessoas físicas, a Caixa apresenta também um

conjunto de linhas de crédito voltadas para as MPES. Não são linhas específicas ou moldadas para atingir algum nicho específico de empresas, mas sim linhas que identificam as MPES como um único e grande perfil de empresa, discriminando assim as empresas de acordo com o porte. As linhas de crédito apresentadas pela Caixa são divididas em três grupos, que representam demandas pontuais de crédito das MPES, ou seja, não existe uma linha geral que possibilite o financiamento de todo o projeto de uma empresa. Encontram-se linhas de crédito para Capital de Giro, Antecipação de Receitas e Financiamentos.

Quanto aos créditos para capital de giro a Caixa tem como principal produto do GiroCAIXA Fácil que contempla empresas com faturamento anual de R\$ 7.000.000,00, ou seja, a Caixa utiliza uma classificação intermediária entre o BNDES e a SIMPLES Nacional no que se refere a MPES. Essa linha de financiamento tem prazo de até 36 meses com carência de 6 meses e limite de financiamento de até R\$ 250 mil.

Quanto as antecipações de receita, a Caixa tem como principal produto os descontos de cheques e duplicatas, uma forma de antecipação das receitas e fluxo de caixa da micro e pequeno empreendimento. Ainda existem duas linhas específicas para MPES nos ramos de construção civil (Construgiro) e saúde pública (CAIXA Hospitais). Na primeira, é financiado até 80% da carteira de recebíveis a empresa, com prazo de até 24 meses, na segunda, podem adquirir apenas os hospitais privados filantrópicos, o limite de contratação é de 30% da média aritmética simples do faturamento da entidade nos últimos 12 meses junto ao SUS com prazo de pagamento de até 30 meses.

No que diz respeito as linhas de financiamento, a Caixa além de ser uma instituição financeira credenciada pelo BNDES, possibilitando o intermédio para as linhas de financiamento, possui alguns programas como o PROGER Investimento que, utilizando recursos do Fundo de Amparo ao Trabalhador (FAT), financia planos de negócios de MPES em até R\$ 400 mil, comporta desde investimentos até capital de giro associado. Tem 48 meses de prazo para pagamento, incluindo carência de até 6 meses, e a taxa de remuneração da Caixa é a TJLP + 5% ao ano + IOF (Imposto sobre Operações Financeiras). Também merece destaque o PRODUCARD Caixa PJ, que é um cartão de crédito rotativo, pré-aprovado, com limite de até R\$ 100 mil e prazo máximo de 36 meses e os juros contratuais + TR (Taxa Referencial). Existem ainda linhas para financiamento dos setores farmacêuticos (PROFARMA), locadoras de veículos (Financiamento de Veículos) e o para o empreendedor individual, na qual a caixa oferece um vários produtos bancários para dar apoio ao início da vida empresarial.

### **4.3.3 – Linhas de Financiamento do Banco do Brasil**

O Banco do Brasil (BB) foi o primeiro banco a operar no País, fundado pelo príncipe regente D. João em 1808, porém foi apenas em 1863 que os laços entre o governo e o BB se estreitaram, nesse ano o BB tornou-se o único órgão emissor de moeda do território nacional. No período Republicano o BB passou a se destacar como instituição de fomento econômico e também cooperando com a instalação do novo regime político, se destacando com agente saneador de finanças.

Em 1906, as ações ordinárias do BB passaram a ser negociadas publicamente na bolsa de valores e 15 anos mais tarde passam a ser admitidas na cotação da Bolsa de Valores de São Paulo. Nos anos 30 passa a ter destaque no crédito nacional com a criação da Carteira de Crédito Agrícola e Industrial sendo autorizados por lei a captar recursos junto aos nascentes Institutos de Aposentadorias e Pensões. Com isso, o BB passa a ser, cada vez mais, um importante instrumento de política monetária do governo no que diz respeito, principalmente, na política cambial, com emissões de Letras de Exportação.

Com a criação do Banco Central e do Conselho Monetário Nacional, o BB começa, gradualmente, a se desvencilhar das funções de autoridade monetária até que em 1986, os laços foram rompidos e o BB é autorizado a atuar em todos os segmentos de mercado franqueados às demais instituições financeiras. Atualmente o BB ocupa uma posição de grande destaque no sistema financeiro nacional, sendo o líder em ativos financeiros, volume de depósitos, carteira de crédito e base de clientes pessoa física.

No que diz respeito ao crédito, o BB não especifica suas linhas de crédito quanto ao porte da empresa, com isso é feita uma análise de risco de cada empresa definindo o montante a ser emprestado, subentende-se que qualquer empresa pode captar. Seguindo o modelo dos bancos comerciais, as linhas de crédito do BB são divididas em três grupos: capital de giro, antecipação de recebíveis e financiamento.

O capital de giro para empresas é o grupo que apresenta maior número de linhas diferentes com um diferencial de apresentar linhas para demandas específicas do fluxo de caixa das empresas como o 13º salário (BB Giro 13º Salário) ou pagamento de impostos (BB Capital de Giro Mix Pasep). Como principais destaques tem-se, o BB Giro Rápido que é uma linha de crédito rotativo e pré-aprovado, é uma linha com limite de até R\$100 mil com juros

que variam de 1,89% a 2,45% ao mês; o BB Giro Empresa Flex é uma linha rotativa de crédito para empresas com faturamento bruto anual superior a R\$ 1 milhão, com um prazo de até 36 meses para pagamento e periodicidade de pagamento respeitando o fluxo de caixa da empresa com uma taxa de juros que varia em relação ao relacionamento entre banco e empresa e o BB Capital de Giro que é a linha com maior flexibilidade, tanto de pagamentos (pode ser moldada de acordo com o fluxo financeiro) quanto aos encargos (prefixados ou pós-fixados). Existem ainda linhas específicas setoriais como o FAT Giro Setorial, BB Giro APL e BB Giro Saúde. A primeira foi criada pelo Conselho Deliberativo do Fundo de Amparo ao Trabalhador, com o objetivo de geração ou manutenção de renda, essa linha contempla MPEs do setor de restaurantes e outros estabelecimentos de serviços de alimentação e bebidas, apresenta um limite de R\$ 100 mil reais com taxas de juros diferenciadas (TJLP + 3,73% ao ano); o BB Giro APL é uma linha para as empresas que integram os Arranjos Produtivos Locais apoiados pelo BB com até 24 meses para pagamento e taxa de juros de 1,85% acrescido de uma Taxa Referencial (TR) ao mês; por fim o BB Giro Saúde é uma linha exclusiva para instituições cadastradas no Sistema Único de Saúde (SUS) com até 24 meses para pagamento e juros mensais de 1,70% + TR.

Quanto às linhas de crédito compreendidas no grupo de antecipação de recebíveis, destaca-se o BB Giro Recebíveis que possibilita crédito automático nas medidas das vendas a prazo na empresa, assim os recebíveis vinculados acabam servindo como garantia do empréstimo possibilitando taxas reduzidas de juros. Existem também linhas que antecipam recebíveis no cartão de crédito que são a Antecipação de Crédito ao Lojista – ACL, a linha Recebíveis Cartão a Realizar e BB Antecipação de Recebíveis Private Label, todas antecipam pagamentos via cartão de crédito. Têm-se ainda descontos de cheques e títulos do Banco do Brasil.

O terceiro grupo, financiamentos, é o grupo em que BB apresenta menor número de linhas próprias, apenas duas, o BB Crédito Empresa que financia apenas veículos novos para empresas com faturamento bruto anual de até R\$ 60 milhões e o BB Leasing em que é feita uma operação de arrendamento para compra de bens duráveis. Vale lembrar que o BB atua como intermediário do BNDES, assim todas as operações via BNDES que precisam de intermediário podem ser feitas via BB.

#### **4.3.4 – Linhas de Financiamento provenientes de Bancos Privados**

Neste tópico será feita uma análise das linhas de crédito dos três maiores bancos privados do país, Itaú, Bradesco e Santander. Acredita-se que através da análise dos três principais bancos será possível retratar a posição dos bancos privados, como um todo, em relação ao tratamento dado as MPEs. Os dois primeiros bancos são de origem nacional. Durante muito tempo, o banco Bradesco foi o segundo maior banco do Brasil (perdendo para o Banco do Brasil), porém, em 2008, com a fusão entre Itaú e Unibanco, acabou perdendo essa posição para o conglomerado formado. Já o Santander, um banco de origem espanhola, ganhou um maior destaque no mercado brasileiro em 2009 com a compra do Banco Real, firmando-se como um dos cinco maiores bancos do país.

No que se trata a crédito para MPEs, os três bancos tem uma característica comum, não consideram as Microempresas nas suas linhas de crédito, nesses bancos existe a separação entre Grandes Empresas e identificam Médias e Pequenas Empresas como um único grupo, deixando os micro empreendimentos à margem de linhas diferenciadas de crédito. Ainda analisando as características comuns, nota-se que os bancos apresentam, em traços gerais, três tipos de linhas de crédito, são elas linhas de capital de giro, descontos de recebíveis e crédito rotativo. No que diz respeito ao financiamento de bens, apenas o Bradesco apresenta produto próprio. Outra importante característica é que são bancos intermediários do BNDES, portanto são mediadores de empréstimos do BNDES para empresas.

##### **4.3.4.1 – Linhas de Financiamento do Itaú Unibanco**

O conglomerado Itaú Unibanco foi formado em 2008, tornando-se o maior banco privado do país e um dos maiores do mundo, originando-se da fusão do banco Itaú, banco esse de origem paulista com uma história de 60 anos no país e comandado pela família Setúbal, com o Unibanco, banco mineiro com uma história de 80 anos de vida da família Moraes Salles. Ambos eram grandes bancos voltados para o setor de varejo, mas que com o passar do tempo voltam suas atenções para o setor empresarial, criando soluções e produtos para as empresas dos mais diversos tamanhos.

No começo do século XXI o, até então, Itaú começa a prestar serviço especializado para MPEs, como forma de ganhar espaço nesse nicho, conseqüentemente são criadas algumas linhas de financiamento para as MPEs. Atualmente, o Itaú Unibanco apresenta três categorias de linhas de crédito próprias para empresas de pequeno porte: capital de giro; desconto de recebíveis e crédito rotativo.

Tratando do Capital de Giro, O Itaú tem dois produtos o GiroPré e o GiroPré Automático. São uma modalidade de crédito para capital de giro com juros prefixados e encargos pagos mensalmente, no primeiro é necessário a apresentação de garantias enquanto no segundo não existe essa necessidade, porém o valor contratado é relativamente menor.

No que tange à categoria desconto de recebíveis, que consiste, basicamente, na antecipação de receitas, encontra-se o maior número de produtos. Tem-se nessa linha o Desconto de Cheques, Cheques Automático, Duplicatas Automático, Duplicatas Escritural, Duplicata em Cobrança, Duplicata Física, Antecipação de Recebíveis Redecard, Antecipação Redecard Automática e Vendor Eletrônico Itaú.

Analisando as linhas de crédito rotativo no Itaú Unibanco, identifica-se três tipos de linhas denominadas LIS (Limite Itaú para Saque) são elas a LIS PJ, LIS Adicional PJ e LIS Recebíveis. Todas essas linhas apresentam como característica juros simples e pré-fixados, com a diferença que na primeira é necessário apenas o aval do banco, enquanto na segunda é necessário que tenha aplicações financeiras no banco e na última usa-se recebíveis de garantia. Ainda tem a linha Caixa Reserva que é um limite concedido e disponibilizado em conta contratual, tem-se juros simples e prefixados com prazo de 90 dias de pagamento, com necessidade de apresentar garantias.

#### **4.3.4.2 – Linhas de Financiamento do Bradesco**

O banco Bradesco é o segundo maior banco privado do Brasil. Foi fundado no interior de São Paulo, na cidade de Marília em 1943 com o nome de Casa Bancária Almeida, mudando, logo em seguida, para Banco Brasileiro de Descontos S.A., cuja sigla era “Bradesco”, nome que passou a ser a razão social da empresa. Utilizou aquisições e parcerias como estratégia principal para crescimento tendo como destaques a compra do banco BCN e parceira com a American Express. Recentemente foi eleita a marca mais valiosa do Brasil e uma das 100 mais valiosas do mundo.

O Bradesco apresenta três tipos de soluções de crédito para as empresas, com faturamento inferior a R\$ 30 milhões, que o Itaú apresenta. São elas: antecipação de recebíveis, capital de giro e crédito rotativo. No que tange a modalidade antecipação de recebíveis o Bradesco apresenta quatro soluções e integra duas delas em plataforma on line, ou seja, pode ser contratada pela internet, são elas: Antecipação de Recebíveis Cartões via Net Empresa e Antecipação a Fornecedores via Internet. Além dessas tem ainda a modalidade Antecipação de Recebíveis Multicartões Bradesco e a linha tradicional de Desconto.

Quanto às linhas de crédito rotativo, o Bradesco disponibiliza duas linhas nessa modalidade Cheque Flex Pessoa Jurídica e Limite Rotativo Flex PJ. Ambas apresentam taxa de juros prefixada e não necessitam de garantias, a primeira é uma linha que comporta quantias menores de dinheiro e limite de até 60 dias para pagamento. Já a segunda tem um limite de até R\$ 25 mil e pode ser quitada em até 36 meses.

No que diz respeito à modalidade de capital de giro, destaca-se uma linha exclusiva, não presente nos outros bancos comerciais, voltada para atender necessidades operacionais das empresas no momento em que elas estão realizando o investimento. Essa linha é denominada Capital de Giro e tem como característica principal, o fato de que prazo e forma de pagamento são moldados de acordo com a necessidade de caixa da empresa no momento da contratação levando em consideração o processo do investimento, ou seja, o fluxo de caixa projetado da empresa, porém, tem-se a necessidade de apresentar de garantias fiduciárias. Por fim, encontra-se uma linha exclusiva para microempresas, a linha de Microcrédito do Bradesco que é destinada exclusivamente a microempreendedores que desejam montar, ampliar ou obter capital de giro para um pequeno negócio, essa linha apresenta um limite de financiamento de até R\$ 4.750,00 e juros de 2% a.m. com prazo de até 12 meses.

#### **4.3.4.3 – Linhas de Financiamento do Santander**

O banco Santander é de origem espanhola e começou suas atividades no Brasil no ano de 1957 ao firmar acordo operacional com o Banco Intercontinental do Brasil S.A.. Porém foi apenas nos anos 90 que o Santander começou a se estabelecer no cenário nacional, através da estratégia de aquisições de bancos menores como o Banco Geral do Comércio, Banco Noroeste e o Banco Meridional. Porém foi no ano de 2000 que o banco ganhou destaque no país com a compra do Banespa (Banco do Estado de São Paulo), se tornando uma das

grandes instituições financeiras do país. Em 2008, ao incorporar o Banco Real, o Santander se consolida no mercado do país.

Na análise de crédito do Santander, não existe a divisão entre pequenas e médias empresas, dessa forma as linhas de crédito são moldadas para empresas com limite de faturamento máximo de R\$ 30 milhões. Quanto aos tipos de linhas, encontra-se produtos similares ao dos concorrentes: capital de giro, desconto de recebíveis e crédito rotativo.

Analisando a carteira de produtos de capital de giro, encontra-se uma diferença das outras, no Santander têm-se duas linhas de capital de giro de longo prazo, a primeira é a linha SuperGiro Modular, com até 60 meses para pagamento e parcelas se encaixando de acordo com o fluxo de caixa da empresa, a outra é a SuperGiro Cartões que também tem prazo máximo de até 60 meses e funciona como uma antecipação dos recebíveis futuros oriundos de cartão. Encontra-se ainda as linhas de SuperGiro Final, SuperGiro Parcelado e SuperGiro Net, são linhas de curto e médio prazo, com até 24 meses de prazo. Em todas as linhas são praticados juros pré ou pós fixados a serem definidos de acordo com o perfil do cliente, também são necessárias garantias reais para contratação.

Quanto aos produtos de desconto de recebíveis, o Santander antecipa recebíveis provenientes de duplicatas, cheques pré-datados e cartão de crédito, com o pagamento de uma taxa a ser acertada diretamente com o banco. Por fim, na modalidade crédito rotativo tem-se o produto Conta Garantida em que cria-se uma conta paralela a do cliente com um limite pré-definido de crédito, com prazos de até 180 dias e juros mensais pré ou pós fixados (vinculados ao CDI). Além da conta garantida, o Santander tem o cheque empresa que é um limite de crédito disponibilizado em conta corrente com taxas pré-fixadas cobradas sobre o saldo devedor.

#### **4.4 – Divulgação de resultados da pesquisa de campo: Taxas de crédito praticadas pelas maiores instituições financeiras do Brasil**

Para selecionar as principais linhas de crédito para MPEs nas instituições financeiras citadas, foi realizada, durante os meses de maio e junho, uma pesquisa de campo com o intuito de mostrar quais as taxas de juros praticadas no mercado para pequenos empreendimentos. Foi feito um trabalho de pesquisa via web-site das instituições selecionando as linhas que melhor se encaixavam na pesquisa. Após essa primeira seleção

foram realizadas entrevistas com os responsáveis pela contratação de crédito para Pessoa Jurídica (PJ) em todos os bancos analisados. A entrevista focava em três perguntas:

- - Quais são os prazos para pagamento?
- - Quais as características das linhas de crédito?
- - Qual a taxa de juros praticada?

No quadro a seguir apresenta os resultados desta pesquisa, considerando todas as linhas de crédito para MPEs disponíveis, e as condições de contratação do empréstimo. Vale ressaltar que o relacionamento “banco x cliente” e as garantias envolvidas podem alterar a remuneração base do banco, bem como os prazos.

**Quadro 7 - Tipos e características das linhas de crédito para MPEs disponíveis no BNDES, Caixa Econômica Federal, Banco do Brasil, Itaú-Unibanco, Bradesco, Santander e FINEP**

	<b>LINHA DE CRÉDITO</b>	<b>TAXA DE JUROS</b>	<b>CONDIÇÃO DE PAGAMENTO</b>	<b>CARACTERÍSTICAS DA LINHA</b>
<b>BNDES</b>	BNDES Automático - MPME Investimento	TJLP + 0,9% a.a. + Remuneração da instituição financeira credenciada	Definido em função da capacidade de pagamento do empreendimento ou da empresa	Financiamento de até R\$ 10 Mi, para implantação, ampliação, recuperação e modernização de ativos fixos, P&D e Inovação
	BNDES Finame - MPME Aquisição de Bens de Capital	TJLP + 0,9% a.a. + Remuneração da instituição financeira credenciada	Prazo de até 60 meses, com carência máxima de 24 meses	O BNDES pode financiar até 100% dos itens e o pedido deve se encaminhado via instituições financeiras
	BNDES Procaminhoneiro	Taxa fixa de juros de 4,5% a.a. ou Taxa variável = TJLP ou TJ-462 (leasing) + 1% a.a. + Remuneração da Instituição Financeira Credenciada (até 6% a.a.) + Taxa de Intermediação Financeira (0,5% a.a., cobrado apenas para leasing)	Prazo máximo de 96 meses com carência, quando houver, de seis meses	Financiamento, por meio de instituições financeiras credenciadas, de veículos novos ou usados, sistemas de rastreamento e seguro do bem
	BNDES Proescolar	TJLP + 1% a.a. + Remuneração da Instituição Financeira Credenciada	Prazo máximo de 72 meses com carência, quando houver, de seis meses	Financiamento, por meio de instituições financeiras credenciadas, de até 100% dos veículos novos

	BNDES Finem	Apoio Direto: TJLP + 0,9% a.a. + Taxa de Risco de Crédito (até 3,57% a.a., conforme o risco de crédito do cliente) / Apoio Indireto: TJLP + 0,9% a.a. + Remuneração da Instituição Financeira Credenciada	O prazo de pagamento é determinado em função da capacidade de pagamento do empreendimento, da empresa e do grupo econômico	Apoio de forma direta ou indireta do BNDES em até 90% dos itens financiáveis. Poderão ser financiados investimentos para implantação, ampliação, recuperação e modernização de ativos fixos nos setores da indústria, comércio, serviços, turismo, infra-estrutura, desenvolvimento social e urbano, Inovação, Inserção Internacional, meio ambiente, bens de capital e capital giro
	BNDES Prosoft – Comercialização	TJLP + 1% a.a. + Remuneração da Instituição Financeira Credenciada (até 4% a.a.)	Prazo máximo de 42 meses, incluído prazo de carência de até 18 meses	Até 100% de financiamento de softwares e serviços correlatos
	BNDES Exim Pré-Embarque	TJLP ou Libor acrescida da variação do dólar dos EUA + 0,9% a.a. + Remuneração da Instituição Financeira Credenciada (negociada)	Prazo de até 36 meses a partir do dia 15 do mês subsequente à data de assinatura do contrato	Existe quatro modalidades para essa linha: BNDES Exim Pré-Embarque, Ágil, Empresa-Âncora e Especial. Pode ser financiado até 100% do valor FOB (Free on Board) dependendo da modalidade contratada
	BNDES Microcrédito	Até 4% a.m. (Considerando-se todos os encargos relativos ao empréstimo concedido) + Taxa de Abertura de Crédito até 3% sobre o valor financiado	Condições de financiamento definidas pelos agentes repassadores de crédito	Crédito de até R\$ 15 mil, disponível para empresas com faturamento anual inferior a R\$ 240 mil através dos agentes repassadores de microcrédito
	Cartão BNDES	Taxa mensal de juros baseada na LTN (Letra do Tesouro Nacional) - 1,03% a. m. (maio/2011)	Crédito pré-aprovado rotativo com até 48 meses para pagamento	Limite de até R\$ 1 milhão por cartão de produtos divulgados no site do BNDES
<b>CAIXA ECONÔMICA FEDERAL</b>	GiroCAIXA	Juros mensais pré-fixados, por volta de 2,98% a.m.	Prazo de 24 meses para pagamento	Limite de crédito pré-aprovado na conta corrente de até R\$ 60 mil destinadas a MPes com faturamento anual de até R\$ 7 milhões
	Construgiro	Juros remuneratórios: TR + 1,62% a.m. (por volta de 2,03% a.m.)	Prazo máximo de 60 meses	Antecipação de fluxo de caixa de MPes da construção civil com limite de 70% dos recebíveis apresentados pela empresa
	CAIXA Hospitais	Juros mensais prefixados	Prazo de 12, 24 ou 30 meses para pagamento	Linha de crédito destinada às Santas Casa ou Hospitais Filantrópicos que prestam serviços ao Sistema Único de Saúde - SUS

	PROGER Investimento	TJLP + 5% a.a. + IOF / Durante carência TJLP + 5% a.a.	Até 48 meses incluindo 6 meses de carência	Linha de crédito instituída pelo Ministério do Trabalho que utiliza recursos do Fundo de Amparo ao Trabalhador (FAT), financia planos de negócios de MPEs no valor máximo de R\$ 400 mil
	PRODUCARD Caixa PJ	Juros contratuais + TR + IOF / Tarifa de abertura de 2% sobre o valor contratado com máximo de R\$ 200,00 (juros de 2% a 2,4% a.m.)	Prazo máximo de 48 meses	Cartão de crédito pré-aprovado com limite de até R\$ 100 mil para MPEs com faturamento anual de até R\$ 7 milhões
BANCO DO BRASIL	BB Giro Rápido	Juros pré-fixados no valor base de 2,465 % a.m.	Pagamento em 24 parcelas mensais	Crédito rotativo e pré-aprovado com limite de até R\$ 100 mil
	BB Giro Empresa Flex	Juros pré-fixados no valor base de 2,465 % a.m.	Pagamento em até 36 meses com periodicidade seguindo cronograma livre	Destinado a empresas com faturamento bruto anual superior a R\$ 1 milhão e condições específicas para as seguintes finalidades: Apoio às empresas exportadoras (alíquota zero de IOF); Fornecedores do Governo do Estado de SP e Prefeitura de SP (condições diferenciadas); e Agronegócio (Condições diferenciadas de taxas)
	BB Capital de Giro	Possibilidade de escolha, juros pré-fixados ou pós-fixados. Por volta de 8,5% a.m.	Prazo negociado de acordo com o fluxo financeiro da empresa	Linha de crédito sob medida para se adaptar ao fluxo financeiro da empresa e às sazonalidades dos seus negócios; sujeita a operação de aprovação de crédito
	FAT Giro Setorial	Juros pré-fixados. Por volta de 8,5% a.m.	Pagamento em até 24 meses, incluída carência de até 5 meses	Linha que utiliza recursos do FAT para financiar capital de giro de MPEs do setor de restaurantes e outros estabelecimentos de serviços de alimentação e bebidas cadastrados no Ministério do Turismo
	BB Giro APL	Juros pré-fixados contratados de acordo com o relacionamento entre cliente e banco e da modalidade contratada	Pagamento em até 24 meses, com carência de até 6 meses	Crédito de capital de giro para empresas que integram Arranjos Produtivos Locais (APL) apoiados pelo BB
	BB Giro Saúde	Juros pré-fixados que variam de 2,567% a 3,527% a.m.	Pagamento em até 24 meses, incluída carência de até 2 meses	Linha exclusiva para instituições credenciadas no Sistema Único de Saúde (SUS), permite antecipação de valores provenientes de faturas emitidas contra o SUS

	BB Crédito Empresa	Juros pré-fixados contratados de acordo com o relacionamento entre cliente e banco e da modalidade contratada	Prazo de até 60 meses, com carência máxima de 3 meses	Financiamento de até 100% de veículos novos, para empresas com faturamento anual de até R\$ 60 milhões
<b>BRADESCO</b>	Cheque Flex Pessoa Jurídica	Taxa de juros prefixada de 7,52% a.m.	Prazo de até 60 dias	Limite de crédito disponível em conta corrente, movimentada através de talão de cheques
	Limite Rotativo Flex PJ	Taxa de juros que varia entre 5,90% a 7,60% a.m.	Prazo de até 36 parcelas	Limite de crédito de até R\$ 25 mil pré-aprovado
	Capital de Giro	Juros contratados de acordo com o relacionamento entre cliente e banco. Varia de 2,43% a 5,56% a.m.	Prazo negociado de acordo com o fluxo financeiro da empresa. Varia de 36 a 60 meses	Linha de crédito de capital de giro com necessidade de apresentar garantias reais para o empréstimo
	Microcrédito Bradesco	Juros de 2% ao mês, 26,82% ao ano	Prazo de 4 a 12 meses	Crédito exclusivo para operações de até R\$ 4.750,00
<b>ITAÚ</b>	GiroPré	Juros pré-fixados e pagos mensalmente (3,2% a 4,5% a.m.)	Prazo negociado de acordo com o fluxo financeiro da empresa	Linha de crédito de capital de giro com necessidade de apresentar garantias reais para o empréstimo
	GiroPré Automático	Juros pré-fixados e pagos mensalmente (3,5% a 6% a.m.)	Prazo negociado de acordo com o fluxo financeiro da empresa	Crédito pré-aprovado e automático para aumento de capital de giro da empresa, sem a necessidade de apresentar garantias
	LIS (Limite Itaú para Saque) PJ	Juros simples e pré-fixados cobrados sobre o saldo médio devedor (8,99% a.m.)	Mensal, podendo ser renovado no vencimento	Crédito imediato disponível em conta corrente
	LIS Adicional PJ	Juros simples e pré-fixados cobrados sobre o saldo médio devedor, cobrado adicionalmente ao LIS PJ (8,99% a.m.)	Mensal, podendo ser renovado no vencimento	Crédito imediato disponível em conta corrente, complementando o LIS PJ
	LIS Recebíveis	Juros simples e pré-fixados cobrados sobre o saldo médio devedor, cobrado adicionalmente ao LIS PJ (7,10% a.m.)	Mensal, podendo ser renovado no vencimento	Crédito imediato disponível em conta corrente tendo como garantia os recebíveis da empresa
<b>SANTANDER</b>	SuperGiro Modular	Juros pré ou pós-fixados (1,6% a 3,6% ou CDI + 0,5% a 2,5% a.m.)	Prazo mínimo de 2 e máximo de 60 meses	Empréstimo de médio e longo prazo, com liquidação em fluxo flexível, de acordo com a necessidade de fluxo de caixa da empresa
	SuperGiro Cartões	Juros pré ou pós-fixados (1,6% a 3% ou CDI + 0,5% a 2% a.m.)	Prazo mínimo de 2 e máximo de 60 meses	Empréstimo destinado a antecipação de recebíveis futuros oriundo de faturamento com cartão de crédito, valor pode chegar a 10 vezes o faturamento médio mensal

	SuperGiroFinal	Juros pré ou pós-fixados (1,6% a 3,6% ou CDI + 0,5% a 2,5% a.m.)	Prazo mínimo de 2 e máximo de 180 dias	Empréstimo de curto prazo com pagamento de juros mensais e uma única parcela de principal ao final do prazo
	Conta Garantida	Juros pré e pós-fixados (1,6% a 3,6% ou CDI + 0,5% a 2,5% a.m.)	Prazo mínimo de 30 e máximo de 180 dias	Linha de crédito rotativo disponível em conta corrente
<b>FINEP</b>	Juro Zero	Empréstimo sem juros	Pagamento dividido em 100 parcelas	Financiamento de R\$ 100 mil a R\$ 900 mil, destinado a empresas inovadoras com faturamento anual de até R\$ 10,5 milhões

Fonte: Elaboração própria, a partir de Pesquisa realizada junto aos sites: BNDES, Caixa Econômica Federal, Banco do Brasil, Bradesco, Itaú-Unibanco, Santander e FINEP. No período de abril de 2011 a maio de 2011.

Baseado na pesquisa, pode-se identificar que o custo do crédito no BNDES é menor que nas outras instituições e as linhas oferecidas por eles são voltadas para o investimento. Dos bancos pesquisados, a Caixa Econômica Federal não só apresentou uma grande variação de linhas de financiamento como também praticou as melhores taxas de juros. O Banco do Brasil merece destaque quanto à quantidade de linhas oferecidas e a taxas de juros baixas, dependendo da linha. Dos bancos privados, destaca-se o banco Santander que apresentou baixa taxas de juros, vinculadas ao CDI mais uma pequena remuneração. O Itaú e Bradesco apresentaram as maiores taxas de juros dentre todos os bancos pesquisados e, no que diz respeito aos limites de conta, apresentaram juros de mais de 8% a.m..

## 5 – CONSIDERAÇÕES FINAIS

Esta monografia teve como objetivo principal estudar as linhas de financiamento para MPEs no Brasil. Para tanto, se fez necessário entender, num primeiro momento, o “universo” dos pequenos e micro empreendimentos e suas características mais peculiares, a fim de entender os motivos que fazem com que o financiamento seja uma questão de grande relevância às MPEs não só do Brasil como no Mundo.

A argumentação focou-se em mostrar as características peculiares do pequeno capital e como ele consegue sobreviver em meio aos grandes conglomerados, bem como, a posição em que as MPEs se inserem na estrutura produtiva. Ainda foi identificado qual a importância socioeconômica das MPEs no Brasil e seus respectivos números indicadores, tentando delimitar seu espaço na economia nacional. Essa argumentação mostra que as MPEs tem um espaço de grande importância para a economia e que a questão do financiamento é uma das condições que definem o tamanho do empreendimento, sendo em muitos casos uma questão central para a sobrevivência do pequeno capital.

Dessa forma procurou-se mostrar as formas de financiamento disponíveis no mercado para as MPEs. Mostrou-se formas alternativas de financiamento como as chamadas públicas, o venture capital e as cooperativas de crédito que são formas mais “baratas” de financiamento, ou seja, apresentam taxas melhores ou até inexistentes, mas é um mercado muito restrito e ainda incipiente no Brasil não sendo muito representativo na análise.

No que diz respeito ao crédito, foram analisadas todas as linhas de crédito destinadas as MPEs das principais instituições financeiras e de fomento do país: BNDES, Banco do Brasil, Caixa Econômica Federal, Bradesco, Itaú e Santander. Foi feito um trabalho de pesquisa de campo junto a essas instituições para definir as características das linhas de crédito disponíveis para o pequeno capital.

Chegou-se a 35 linhas de financiamento destinadas a ampliação, de alguma forma, da capacidade produtiva da empresa. Número este considerado suficiente para atender as MPEs, pois são linhas de financiamento que compreendem todas as necessidades que as empresas possam, eventualmente, enfrentar. As taxas praticadas no mercado apresentam uma enorme variação, as taxas praticadas pelo BNDES são muito menores que as taxas dos bancos, tanto privados quanto públicos, chegando a diferenças em que a taxa anual juros de

uma linha do BNDES corresponde a taxa mensal cobrada pelos bancos. No entanto os recursos do BNDES são limitados e direcionados, em sua maior parte, para as GEs, dessa forma o processo de empréstimo acaba tornando-se muito mais demorado e rigoroso, limitando para algumas empresas, no geral as com melhores estruturas produtivas e saúde financeira.

Um outro diferencial do BNDES são os tipos de linhas de crédito disponíveis. Apenas o BNDES apresenta 10 tipos diferentes de linhas de financiamento, sendo que as linhas BNDES automático, FINAME e FINEM são muito completas, compreendendo todo o investimento necessário e se adaptando as exclusividades de fluxo de caixa de cada setor. São linhas completas e ideais para o desenvolvimento das empresas de pequeno capital.

Quando se compara com as linhas de crédito das instituições bancárias, apesar da grande quantidade de linhas, 25 tipos, não encontra-se a mesma diversidade encontrada no BNDES. Com algumas exceções, os bancos apresentam linhas de capital de giro e investimento marginais. São linhas voltadas para financiar a operação das empresas. Dessa forma são linhas gerais, com custos mais elevados, e que não levam em conta as peculiaridades das empresas ou do setor. A taxa de juros praticada é bastante elevada, comparando com a taxa SELIC (taxa básica de juros do país) que está em 12,25% a.a. ([www.bcb.gov.br](http://www.bcb.gov.br)), são taxas que variam de 2% a 9% a. m.

Dessa forma conclui-se que existem linhas de financiamento suficientes para as MPEs, porém as condições que elas apresentam não se enquadram com a realidade dos empreendimentos de pequeno capital. O ideal de linhas moldadas seguindo as características das MPEs, que possibilitam o investimento, é identificado somente no BNDES, porém existe uma enorme dificuldade de acesso às linhas. Já as linhas oferecidas pelos bancos, são caracterizadas pelo fácil acesso, porém a custos muito elevados e não são moldadas de acordo com as necessidades de investimento das empresas, possibilitando apenas o financiamento da operação.

## 6 – REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

CONFEDERAÇÃO NACIONAL DO COMÉRCIO, As micro e pequenas empresas no Brasil, Rio de Janeiro, 2000.

DEITOS, M. A. M. S. A gestão da tecnologia em pequenas e médias empresas: Fatores limitantes e formas de superação, EDUNIOESTE, Cascavel, 2002

DOMINGOS, Guilherme Afif. A Importância das micro e pequenas empresas, Estudos SEBRAE, São Paulo, ano 2, 1995.

FUNDACIÓN COTEC, Prospectiva tecnológica: una introducción a su metodología y a su aplicación en distintos países, Madrid, Cotec, [199-], (Estudios 9).

IBGE, Economia informal urbana 2003, Rio de Janeiro 2005

IBGE, As micro e pequenas empresas comerciais e de serviços no Brasil 2001, Rio de Janeiro 2003.

LEONE, N. M. C. P. G., As especificidades das pequenas e médias empresas, Revista de administração, São Paulo V.34, n.2, 91-94, abril/junho 1999

MORAIS, J. M., Crédito Bancário no Brasil: Participação das pequenas empresas e condições de acesso, Serie Desarrollo productivo, CEPAL, Brasília 2005.

ROTHWELL, R.; DODGSON, M., Innovation and size of firm, In: DODGSON, M., ROTHWELL, R. (eds.), The handbook of industrial innovation, Cheltenham: Edward Elgar,

1994.

SEBRAE, Anuário do trabalho na micro e pequena empresa 2007, Brasília 2007

SEBRAE, Anuário do trabalho na micro e pequena empresa 2008, Brasília 2008

SEBRAE, As micro e pequenas empresas na exportação brasileira, 1º semestre de 2009

SOUZA, M. C. A. F. Pequenas e médias empresas na reestruturação industrial, Tese de Doutorado – UNICAMP/IE, Campinas, SP, 1993

SOUZA, M. C. A. F. e MAZZALI L., Conceito e espaço da pequena empresa na estrutura industrial, artigo

SOUZA, M. C. A. F. e SUZIGAN, W. Et alli. Inserção competitiva das empresas de pequeno porte, MICT, UNICAMP/IE, Campinas, SP, 1998

STEINDL, J. (1972) “Post-scriptum” in STEINDL (1990), Pequeno e grande capital: Problemas econômicos do tamanho das empresas, São Paulo: HUCITEC, Campinas: Editora da UNICAMP.

TORRÈS, O. e JULIEN, P. A. Specificity and Denaturing of Small Business. International Small Business Journal, London, Thousand Oaks, CA e New Delhi, v 23, n. 4, p. 355-377, dezembro, 2005.

WEB-Sites pesquisados no período de abril 2011 a junho de 2011:

[pme.aeportugal.pt/Inicio.asp?Pagina=/Aplicacoes/Noticias/Noticia&Codigo=197](http://pme.aeportugal.pt/Inicio.asp?Pagina=/Aplicacoes/Noticias/Noticia&Codigo=197)

[www.abvcap.com.br](http://www.abvcap.com.br)

[www.bb.com.br](http://www.bb.com.br)

[www.bndes.gov.br](http://www.bndes.gov.br)

[www.bradesco.com.br](http://www.bradesco.com.br)

[www.caixa.gov.br](http://www.caixa.gov.br)

[www.cooperativismodecredito.com.br/Home.php](http://www.cooperativismodecredito.com.br/Home.php)

[www.finep.gov.br](http://www.finep.gov.br)

[www.itau.com.br](http://www.itau.com.br)

[www.santander.com.br](http://www.santander.com.br)

[www.sebrae.com.br](http://www.sebrae.com.br)

[www.venturecapital.gov.br](http://www.venturecapital.gov.br)

## **ANEXO 1 – Instituição de Apoio – Sistema SEBRAE**

O Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE) é uma entidade privada sem fins lucrativos, criada em 1972 por iniciativa do BNDE e do Ministério do Planejamento com o nome de Centro Brasileiro de Assistência Gerencial à Pequena Empresa (CEBRAE) atuando em programas específicos para pequenas em médias empresas.

A partir de 1982, o CEBRAE passou a ter também uma atuação de cunho político, uma vez que as MPEs começaram a reivindicar uma maior atenção governamental, servindo como canal direto de ligação entre essas empresas e os demais órgãos públicos no encaminhamento das questões ligadas ao setor. Em 1990 o CEBRAE transformou-se em SEBRAE causando a desvencilhação da administração pública e transformando-se na estrutura organizacional que se tem atualmente. Com a Lei Geral da Micro e Pequena Empresa, em que passou a ser regulamentada a SIMPLES Nacional, o SEBRAE passou a ganhar grande visibilidade e notoriedade como grande incentivador do empreendedorismo e da formalização da economia brasileira, tornando-se o órgão governamental responsável pelo apoio e defesa das MPEs.

Por ser uma agência de promoção do desenvolvimento, o SEBRAE tem a missão de facilitar e ampliar o acesso das MPEs aos serviços financeiros. Por outro lado, o SEBRAE é uma agência e não uma instituição financeira, com isso o objetivo passa a ser orientar e estimular a criação de políticas que possibilitem melhor acesso dos pequenos empresários aos serviços financeiros. Para isso o SEBRAE busca:

- - Articular a aproximação de instituições financeiras, públicas e privadas com o segmento empresarial de menor porte;
- - Desenvolver instrumentos e divulgar informações sobre as formas de acesso ao crédito e aos demais serviços financeiros;
- - Contribuir para o fortalecimento e a implantação de instituições de microfinanças, incluindo cooperativas de crédito que atuem com os pequenos negócios;
- - Incentivar e apoiar mecanismos de capitalização de MPE pela participação

societária, fortalecendo a indústria de venture capital como instrumento de impulsão do segmento; e

- - Estimular o desenvolvimento de sistemas de garantia de crédito em articulação com entidades públicas e privadas.

Além da integração das MPEs ao sistema financeiro nacional, o SEBRAE mantém atividades em outro escopo, igualmente importante, com foco na profissionalização da gestão nas MPEs. Ele desenvolve programas para capacitar os pequenos empresários além de, em alguns casos, prestar serviços de consultoria e informação técnica para esse nicho de empresas. O SEBRAE mantém uma estrutura muito capilar, tendo agências por todo o país. Dessa forma, tem-se como foco o suporte para as MPEs dos setores de comércio e serviços, indústria e agronegócio, notadamente os três pilares da economia brasileira.

## **ANEXO 2 – O processo de inovação nas pequenas e microempresas do Brasil**

Para se manter competitiva em um cenário dinâmico, com constante avanço tecnológico, se faz necessário que as empresas se modernizem e adotem uma postura que favoreça a inovação, pois, elevando ao extremo, será uma condicional de sobrevivência no seu setor de atuação.

De acordo com Deitos (2002, pág. 35), “a inovação pode se dar pelo emprego de uma tecnologia totalmente nova para a empresa e para o mercado, como também pela introdução de tecnologia utilizada em outro campo de atividade, porém, nova no campo de atuação da empresa”. Dessa forma, a inovação pode dar-se tanto no produto, quanto no processo, inclusive na gestão. Essa nova implementação tem grande potencial de gerar vantagens competitivas importantes para as empresas inovadoras.

No que tange ao universo das pequenas, Deitos afirma que “a intensidade e a forma de inovar estão fortemente atreladas à sua área de atividade e aos seus objetivos globais” (2002, pág. 35). Ela ainda classifica as MPEs quanto as suas características de inovação, dessa forma as MPEs podem ser classificadas como: MPEs High Tech e MPEs Low Tech. As High Techs pertencem aos setores de alta tecnologia tendo a inovação “em seu DNA”, sendo o foco de seu negócio, por outro lado, as empresas Low Techs são aquelas que realizam inovações incrementais, investem pouco em Pesquisa e Desenvolvimento (P&D), não conseguindo antecipar as inovações das GEs (Deitos, 2002, pág. 36).