

"A FEA e a USP respeitam os direitos autorais deste trabalho. Nós acreditamos que a melhor proteção contra o uso ilegítimo deste texto é a publicação online. Além de preservar o conteúdo motiva-nos oferecer à sociedade o conhecimento produzido no âmbito da universidade pública e dar publicidade ao esforço do pesquisador. Entretanto, caso não seja do interesse do autor manter o documento online, pedimos compreensão em relação à iniciativa e o contato pelo e-mail [bibfea@usp.br](mailto:bibfea@usp.br) para que possamos tomar as providências cabíveis (remoção da tese ou dissertação da BDTD)."

UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO  
FACULDADE DE ECONOMIA, ADMINISTRAÇÃO E CONTABILIDADE  
DEPARTAMENTO DE CONTABILIDADE E ATUÁRIA

**AVALIAÇÃO DO DESEMPENHO DAS EMPRESAS FINANCIADAS PELO  
PROGER – NA REGIÃO DE SANTA MARIA, RS**

Selia Gräbner

São Paulo  
2003

UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO  
FACULDADE DE ECONOMIA, ADMINISTRAÇÃO E CONTABILIDADE  
DEPARTAMENTO DE CONTABILIDADE E ATUÁRIA

**AVALIAÇÃO DO DESEMPENHO DAS EMPRESAS FINANCIADAS PELO  
PROGER – NA REGIÃO DE SANTA MARIA/RS**

Selia Gräbner

Dissertação apresentada à Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo, para a obtenção do título de Mestre, pelo Curso de Pós-Graduação em Contabilidade e Controladoria.

Orientador: Prof. Dr. Luiz João Corrar

São Paulo  
2003

DEDALUS - Acesso - FEA



20600024961

Reitor da Universidade de São Paulo

Prof. Dr. Adolpho José Melfi

Diretor da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade

Prof. Dr<sup>a</sup>. Maria Tereza Fleury

Chefe do Departamento de Contabilidade e Atuária

Prof. Dr. Reinaldo Guerreiro

Coordenador do Curso de Pós-Graduação em Contabilidade e Controladoria

Prof. Dr. Fábio Frezatti

T657.9042 G727a e.2

T85215



20600024861



Powered by MidProStar - [www.logprocess.com.br](http://www.logprocess.com.br)

## DEDICATÓRIA

Ao meu filho, **Cristiano**, a quem dedico esse trabalho, que, mesmo distante, esteve sempre presente. Sem o seu amor e o seu apoio, nada disso teria sido possível.

## AGRADECIMENTOS

Inicialmente, agradeço ao meu orientador, Prof. Dr. Luiz João Corrar, pelas críticas e pelo incentivo dedicado.

Aos professores Dr. José Roberto Kassai e Dr. Adelino de Bertoli Neto, pelas contribuições indispensáveis para a conclusão deste trabalho.

Aos demais professores da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade que, de uma forma ou de outra, contribuíram para que este trabalho fosse realizado.

Aos colegas do Curso, com os quais foram compartilhados os bons e maus momentos durante a estada em São Paulo.

À Sandra, pelo convívio do dia-a-dia, e pelo apoio e ajuda em todos os momentos em que foi necessário.

À Fundação Instituto de Pesquisas Contábeis, Atuariais e Financeiras (FIPECAFI), pelo apoio operacional e financeiro dado, tornando possível a execução deste projeto.

Aos colegas do Departamento de Ciências Contábeis da UFSM que assumiram a carga de trabalho para que fosse possível o meu afastamento.

Aos colegas Tania e Speroni que, com o sua ajuda e o seu apoio, tornaram possível a realização do trabalho.

À Tania, ao Acácio, ao Anderson, à Thássia, ao Elemar, à Geneci, ao Ulisses e à Cristine, por terem sido pais e irmãos do meu filho enquanto estive afastada da minha cidade.

Ao Kiko, pelo amor e dedicação. E, a D.Helena, pelo carinho.

Aos meus pais, por terem suportado a distância e dado seu apoio, em todos os momentos.

E, a Deus que é a razão de tudo.

## RESUMO

GRÄBNER, Selia. **Avaliação do desempenho das empresas financiadas pelo PROGER – na região de Santa Maria, RS.** 2003, 132p. Dissertação Mestrado – Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo, Brasil.

Este trabalho foi realizado uma avaliação de desempenho das micro e pequenas empresas que obtiveram financiamentos do Programa de Geração de Emprego e Renda (PROGER), no período de 1998, para verificar se as metas estabelecidas pelo Programa foram realmente cumpridas. Naquele período, as empresas elaboraram um projeto de viabilidade econômica e comprometeram-se a gerar empregos e renda. Para os propósitos deste trabalho, que se caracteriza por ser um estudo de caso, inicia-se por uma revisão bibliográfica, reúnem-se os dados contábeis necessários para compor um banco de dados de empresas situadas na região de Santa Maria, RS, que foram contempladas com os recursos do PROGER e, em seguida, processa-se à análise dessas empresas, comparando-se os níveis de desempenhos obtidos com aqueles projetados por ocasião da liberação dos empréstimos.

Palavras-chave: microempresas, viabilidade, desempenho.

## ***ABSTRACT***

**GRÄBNER, Selia. Evaluation of performance of companies financed by PROGER in the Santa Maria, RS region. 2003, 132p. Essay for the Master's Degree – Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo, Brazil.**

This work made an evaluation of the micro and small companies that obtained financing from Programa de Geração de Empregos e Renda (PROGER) in the 1998 period, to check if the goals established for this program were really fulfilled. In that period the companies elaborated an economical viability project and committed themselves to generate jobs and income. For the purposes of this work, which is characterized as being a study case, it begins with a bibliographical review, it gathers the necessary accounting data to build a data bank of companies located in the Santa Maria, RS region and which were granted resources form PROGER and next processes an analysis of these companies comparing the levels of performance obtained with those projected at the time of the release of the loans.

**Key words: small business, feasibility, performance**



## ÍNDICE

<b>RESUMO</b> .....	<b>VI</b>
<b>ABSTRACT</b> .....	<b>VII</b>
<b>LISTA DE ANEXOS</b> .....	<b>XI</b>
<b>LISTA DE GRÁFICOS</b> .....	<b>XII</b>
<b>LISTA DE QUADROS</b> .....	<b>XIII</b>
<b>CAPÍTULO 1</b> .....	<b>1</b>
<b>PROBLEMATIZAÇÃO, OBJETIVOS E METODOLOGIA UTILIZADA</b> .....	<b>1</b>
1.1 INTRODUÇÃO.....	1
1.2 PROBLEMA DA PESQUISA .....	3
1.3 OBJETIVOS .....	3
1.4 JUSTIFICATIVA DO ESTUDO .....	4
1.5 METODOLOGIA DA PESQUISA.....	5
1.6 LIMITAÇÕES DO TRABALHO .....	7
1.7 A ESTRUTURA DO TRABALHO.....	7
<b>CAPÍTULO 2</b> .....	<b>9</b>
<b>REFERENCIAL TEÓRICO</b> .....	<b>9</b>
2.1 AS ORGANIZAÇÕES .....	9
2.2 A MICRO OU PEQUENA EMPRESA.....	10
2.2.1 CRITÉRIOS DE CLASSIFICAÇÃO .....	11
2.2.1.1 NÚMERO DE EMPREGADOS.....	11
2.2.1.2 FATURAMENTO .....	11
2.2.1.3 PATRIMÔNIO LÍQUIDO.....	12
2.2.1.4 RECURSOS COMBINADOS .....	12
2.2.2 CARACTERÍSTICAS DAS PEQUENAS EMPRESAS.....	13
2.2.3 VANTAGENS DAS PEQUENAS EMPRESAS.....	15
2.2.4 PROBLEMAS DAS PEQUENAS EMPRESAS.....	15
2.2.5 MORTALIDADE DAS EMPRESAS .....	18
2.2.6 AS NECESSIDADES DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS.....	18
2.2.6.1 INVESTIMENTOS FIXOS .....	19
2.2.6.2 CAPITAL DE GIRO.....	20
2.3 FONTES DE FINANCIAMENTOS .....	22
2.3.1 RECURSOS PRÓPRIOS.....	23
2.3.2 CAPITAL DE TERCEIROS .....	23
2.3.2.1 ATIVIDADES OPERACIONAIS DA EMPRESA.....	24
2.3.2.2 EMPRÉSTIMOS OU FINANCIAMENTOS .....	24
2.4 PROJETOS DE VIABILIDADE ECONÔMICA.....	25

2.4.1 TOMADA DE DECISÕES .....	26
2.4.2 MÉTODOS DE AVALIAÇÃO.....	27
2.4.2.1 MÉTODO DO PAYBACK SIMPLES – PBS .....	27
2.4.2.2 MÉTODO DO PAYBACK DESCONTADO.....	28
2.4.2.3 MÉTODO PAYBACK TOTAL .....	29
2.4.2.3 MÉTODO DO VALOR PRESENTE LÍQUIDO .....	29
2.4.2.4 MÉTODO DO VALOR FUTURO LÍQUIDO .....	29
2.4.2.5 MÉTODO DO VALOR UNIFORME LÍQUIDO .....	29
2.4.2.6 MÉTODO DO ÍNDICE DE LUCRATIVIDADE .....	29
2.4.2.7 MÉTODO DA TAXA INTERNA DE RETORNO .....	30
2.4.2.8 MÉTODO DA TAXA INTERNA DE JUROS .....	30
2.4.2.9 MÉTODO DA TAXA EXTERNA DE RETORNO .....	30
2.4.3 ROTEIRO PARA ELABORAÇÃO DE UM PROJETO .....	30
2.4.4 A AVALIAÇÃO.....	31
2.5 EFEITOS DA INFLAÇÃO .....	31
2.5.1 OS ÍNDICES DE PREÇOS .....	32
2.5.1.1 ÍNDICE DE PREÇOS AO CONSUMIDOR (IPC) .....	33
2.5.1.2 ÍNDICE DE PREÇOS POR ATACADO (ITA).....	33
2.5.1.3 ÍNDICE NACIONAL DE CUSTOS NA CONSTRUÇÃO (INCC).....	33
2.5.1.4 ÍNDICE GERAL DE PREÇOS (IGP).....	33
2.6 INDICADORES DE AVALIAÇÃO .....	34
2.6.1 LUCRATIVIDADE .....	35
2.6.2 RENTABILIDADE .....	36
2.6.2.1 RETORNO SOBRE O INVESTIMENTO.....	36
2.6.2.2 RETORNO SOBRE OS ATIVOS (ROA).....	37
2.6.2.3 RETORNO SOBRE O PATRIMÔNIO LÍQUIDO (ROE).....	38
2.6.2.4 CUSTO DA DÍVIDA .....	38
2.6.2.5 GRAU DE ALAVANCAGEM FINANCEIRA.....	39
2.7 REALIDADE DA EMPRESA.....	39
2.7.1 BALANÇO PERGUNTADO.....	41
2.7.2 PLANEJAMENTO.....	43
<b>CAPÍTULO 3.....</b>	<b>45</b>
<b>ESTUDO DE CASO.....</b>	<b>45</b>
3.1 O PROGRAMA DE GERAÇÃO DE EMPREGO E RENDA – PROGER .....	45
3.1.1 PROGER PARA RECÉM-FORMADO .....	45
3.1.2 PROGER PARA MICRO E PEQUENAS EMPRESAS .....	45
3.1.3 PROGER PARA SETOR INFORMAL.....	47
3.2 PARCERIAS REALIZADAS .....	47
3.3 DA ELABORAÇÃO DOS PROJETOS .....	48

3.4 DA SELEÇÃO DAS EMPRESAS .....	48
3.5 DOS ELEMENTOS DA PESQUISA.....	49
3.6 DA REALIZAÇÃO DA PESQUISA.....	50
3.7 RESULTADOS DA PESQUISA.....	51
3.7.1 ANÁLISE GLOBAL .....	52
3.7.1.1 RELAÇÃO RECEITA/CUSTOS.....	53
3.7.1.2 MARGEM LÍQUIDA .....	56
3.7.1.3 RETORNO SOBRE OS INVESTIMENTOS .....	58
3.7.1.4 CUSTO DA DÍVIDA .....	59
3.7.1.5 EMPREGOS.....	60
3.7.2 ANÁLISE POR RAMO DE ATIVIDADE .....	61
3.7.2.1 COMÉRCIO.....	62
3.7.2.2 INDÚSTRIA .....	66
3.7.2.3 SERVIÇOS.....	70
3.7.3 ANÁLISE POR PORTE DA EMPRESA.....	73
3.7.3.1 MICROEMPRESA .....	73
3.7.3.2 PEQUENA EMPRESA.....	77
3.7.4 POR NÍVEL DE ESCOLARIDADE .....	81
3.8 AVALIAÇÃO DO QUESTIONÁRIO.....	89
3.9 PERFIL DO EMPRESÁRIO.....	90
3.10 PERFIL DA EMPRESA .....	93
<b>CONCLUSÕES.....</b>	<b>96</b>
<b>BIBLIOGRAFIA.....</b>	<b>101</b>
<b>ANEXOS.....</b>	<b>106</b>

## LISTA DE ANEXOS

ANEXO 1 – Estatuto da Microempresa (Lei n.º 9.841, de 05/10/1999)

ANEXO 2 – Projeto Original

ANEXO 3 – Modelo adaptado para pesquisa

ANEXO 4 – Modelo de avaliação

ANEXO 5 – Questionário

ANEXO 6 – Avaliação do Questionário

ANEXO 7 – Tabela IGP-DI

## **LISTA DE GRÁFICOS**

Gráfico 1 – Projetos analisados, por classe,

Gráfico 2 – Grau de instrução do total dos empresários

Gráfico 3 – Experiência anterior no ramo de negócios

Gráfico 4 – Motivos para abrir uma empresa

Gráfico 5 – Auxílio profissional

Gráfico 6 – Porte das empresas

Gráfico 7 – Ramo de atividades

Gráfico 8 – Tempo de constituição

## LISTA DE QUADROS

Quadro 1 - Classificação das micro e pequenas empresas.

Quadro 2 – Enquadramento de micro empresas por região, Brasil, 1990 a 1999.

Quadro 3 – Constituição de empresas de micro empresas, Brasil, 1990 a 1999.

Quadro 4 – Taxa de mortalidade.

Quadro 5 – Projetos analisados, por classe.

Quadro 6 – Comparativo da evolução das vendas e dos custos de 1998 com a média de 1999 a 2001.

Quadro 7 – Comparativo da evolução das vendas e dos custos médios projetados e realizados de 1999 a 2001.

Quadro 8 – Comparativo da margem líquida de 1998 com a média realizada de 1999 a 2001.

Quadro 9 – Comparativo da margem líquida média projetada e realizada.

Quadro 10 – Comparativo da margem líquida realizada de 1999 a 2001.

Quadro 11 – Comparativo do retorno sobre o investimento inicial e final.

Quadro 12 – Comparativo do retorno sobre o investimento com o custo da dívida.

Quadro 13 – Comparativo do total de empregos projetados e realizados.

Quadro 14 – Comparativo da evolução das vendas e dos custos médios projetados e realizados de 1999 a 2001, por ramo de atividade, setor comércio.

Quadro 15 – Comparativo da margem líquida média projetada e realizada, por ramo de atividade, setor comércio.

Quadro 16 – Comparativo do retorno sobre o investimento inicial e final, por ramo de atividade, setor comércio.

Quadro 17 – Comparativo do retorno sobre o investimento com o custo da dívida, por ramo de atividade, setor comércio.

Quadro 18 – Comparativo do total de empregos projetados e realizados, por ramo

de atividade, setor comércio.

Quadro 19 – Comparativo da evolução das vendas e dos custos médios projetados e realizados de 1999 a 2001, por ramo de atividade, setor indústria.

Quadro 20 – Comparativo da margem líquida média projetada e realizada, por ramo de atividade, setor indústria.

Quadro 21 – Comparativo do retorno sobre o investimento inicial e final, por ramo de atividade, setor indústria.

Quadro 22 – Comparativo do retorno sobre o investimento com o custo da dívida, por ramo de atividade, setor indústria.

Quadro 23 – Comparativo do total de empregos projetados e realizados, por ramo de atividade, setor indústria.

Quadro 24 – Comparativo da evolução das vendas e dos custos médios projetados e realizados de 1999 a 2001, por ramo de atividade, setor serviços.

Quadro 25 – Comparativo da margem líquida média projetada e realizada, por ramo de atividade, setor serviços.

Quadro 26 – Comparativo do retorno sobre o investimento inicial e final, por ramo de atividade, setor serviços.

Quadro 27 – Comparativo do retorno sobre o investimento com o custo da dívida, por ramo de atividade, setor serviços .

Quadro 28 – Comparativo do total de empregos projetados e realizados, por ramo de atividade, setor serviços.

Quadro 29 – Comparativo da evolução das vendas e dos custos médios projetados e realizados de 1999 a 2001, por porte da empresa, microempresas.

Quadro 30 – Comparativo da margem líquida média projetada e realizada, por porte da empresa, microempresas.

Quadro 31 – Comparativo do retorno sobre o investimento inicial e final, por porte da empresa, microempresas.

Quadro 32 – Comparativo do retorno sobre o investimento com o custo da dívida, por porte da empresa, microempresas.

Quadro 33 – Comparativo do total de empregos projetados e realizados, por porte da empresa, microempresas.

Quadro 34 – Comparativo da evolução das vendas e dos custos médios projetados e realizados de 1999 a 2001, por porte da empresa, pequenas empresas.

Quadro 35 – Comparativo da margem líquida média projetada e realizada, por porte da empresa, pequenas empresas.

Quadro 36 – Comparativo do retorno sobre o investimento inicial e final, por porte da empresa, pequenas empresas.

Quadro 37 – Comparativo do retorno sobre o investimento com o custo da dívida, por porte da empresa, pequenas empresas.

Quadro 38 – Comparativo do total de empregos projetados e realizados, por porte da empresa, pequenas empresas.

Quadro 39 – Comparativo da evolução das vendas e dos custos médios projetados e realizados de 1999 a 2001, por nível de escolaridade.

Quadro 40 – Comparativo da margem líquida média projetada e realizada, por nível de escolaridade.

Quadro 41 – Comparativo do retorno sobre o investimento inicial e final, por nível de escolaridade.

Quadro 42 – Comparativo do retorno sobre o investimento com o custo da dívida, por nível de escolaridade.

Quadro 43 – Comparativo do total de empregos projetados e realizados, por nível de escolaridade.



## CAPÍTULO 1

### PROBLEMATIZAÇÃO, OBJETIVOS E METODOLOGIA UTILIZADA

#### 1.1 INTRODUÇÃO

As pequenas e médias empresas ocupam um papel importante no cenário mundial, nacional e, especialmente, regional. Conforme pesquisas efetuadas pelo Sistema Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – SEBRAE<sup>1</sup>, no período de 1990 a 1999, foram constituídas, no Brasil, 4,9 milhões de empresas, dentre as quais 2,7 milhões são microempresas. Apenas no ano de 1999, foram constituídas 475.005 empresas no País, sendo 267.525 microempresas, representando um percentual de 56,3% do total das empresas constituídas.

Na região de Santa Maria-RS, local em que foi realizada a pesquisa, a maior parte das empresas constituídas são micro e pequenas empresas. De acordo com informações do SEBRAE do município, no ano de 1999 existiam na região de Santa Maria, 1.270 (um mil, duzentos e setenta) empresas.

Reconhecendo a importância desse segmento empresarial, os governos têm instituído mecanismos específicos visando a auxiliar e incentivar o desenvolvimento dessas empresas.

No tocante à legislação federal, a Lei n. 9.317/96 instituiu o Sistema Integrado de Pagamento de Impostos e Contribuições das Microempresas e Empresas de Pequeno Porte (Simples) – Anexo 1. A referida lei, além de dar tratamento tributário diferenciado às micro e pequenas empresas, dispensa a escrituração contábil dessas empresas, exigindo, apenas, a escrituração do livro caixa e registro de inventário.

Outra forma de incentivos implementada se deu por meio de programas de financiamento às micro e pequenas empresas instituídos pelo Governo Federal.

---

<sup>1</sup> SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS – SEBRAE. Pesquisa "fatores condicionantes e taxa de mortalidade de empresas". Brasília: Sebrae, 1999.

Destaca-se, entre eles, o Programa de Geração de Emprego e Renda – PROGER, instituído em 25 de março de 1994, por meio da Resolução do Conselho Deliberativo do Fundo de Amparo ao Trabalhador – CODEFAT n. 29/94, do Ministério do Trabalho – MTb.

Esse programa tem por finalidade a promoção de ações que gerem emprego e renda mediante a concessão de linhas especiais de crédito a setores com pouco ou nenhum acesso ao sistema financeiro, entre os quais se insere o segmento das micro e pequenas empresas.

O PROGER é um programa do Ministério do Trabalho que utiliza recursos do Fundo de Amparo ao Trabalhador – FAT para financiar projetos com a finalidade de incentivar a criação de empregos em todo o País. No Estado do Rio Grande do Sul, o programa é desenvolvido pela Secretaria do Trabalho, Cidadania e Assistência Social junto com o Sistema Nacional de Emprego – SINE e a Comissão Estadual de Emprego, que é o órgão responsável pela coordenação e homologação das Comissões Municipais de Emprego. Na esfera municipal, participam do programa as Delegacias Regionais da Secretaria do Trabalho, Cidadania e Assistência Social, as Prefeituras Municipais por meio das Secretarias da Indústria e do Comércio e as Comissões Municipais de Emprego.

O referido programa atinge a três classes distintas:

recém-formados

- ✓ micro e pequenas empresas
- ✓ setor informal

Para que se torne possível a participação das empresas nesse programa, é indispensável a elaboração de um projeto de viabilidade econômica, demonstrando a sua situação econômico-financeira e capacidade operacional presente e projetada com o resultado do incentivo.

A elaboração de tais estudos demanda a disponibilização, por parte da empresa analisada, de informações presentes e históricas cuja fonte principal é seu sistema contábil.

Contudo, sobretudo por força do advento da legislação do SIMPLES, a grande maioria das micro e pequenas empresas aboliram seus sistemas de

registros contábeis, embora tal dispensa só exista no âmbito da legislação tributária, pois outras legislações como a comercial, a trabalhista, a previdenciária e a de falências poderão exigir tais registros.

Na região, coube à Universidade Federal de Santa Maria, em parceria com o PROGER, a realização dos estudos de viabilidade econômica e elaboração dos projetos necessários para habilitar as empresas a se candidatarem à obtenção dos financiamentos.

Decorrido o prazo de abrangência do projeto de viabilidade econômica financiado pelo programa, não se verificaram disponíveis informações sobre o resultado do programa na região. Esse fato levou à curiosidade acadêmica em conhecer a nova realidade da situação econômico-financeira do grupo específico das empresas que receberam os incentivos do PROGER, no ano de 1998, na região de Santa Maria, RS.

## **1.2 PROBLEMA DA PESQUISA**

Os resultados atingidos pelas empresas financiadas pelo PROGER mostraram-se compatíveis com as metas de geração de emprego e renda?

## **1.3 OBJETIVOS**

O principal objetivo desta pesquisa é verificar, por meio de um estudo comparativo, se as empresas beneficiadas pelo financiamento do PROGER, em 1998, na região de Santa Maria, RS, alcançaram as metas projetadas de geração de emprego e renda.

As principais hipóteses que nortearam o presente trabalho foram:

- ✓ Os resultados projetados pelos empresários no momento da elaboração do projeto de viabilidade econômica foram alcançados.
- ✓ As empresas mantiveram a margem líquida no período analisado.
- ✓ O atendimento das metas de desempenho das empresas foi influenciado pela disponibilidade e/ou uso da informação contábil.

- ✓ Houve diferença de desempenho no atendimento das metas por ramo de atividade exercido pelas empresas.
- ✓ Houve diferença de desempenho no atendimento das metas por porte das empresas.
- ✓ O nível de escolaridade dos dirigentes influenciou no atendimento das metas de desempenho das empresas.

#### 1.4 JUSTIFICATIVA DO ESTUDO

Conforme pesquisas efetuadas pelo Sistema Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – SEBRAE<sup>2</sup>, as micro e pequenas empresas constituídas no País, em 1999, representam um percentual de 56,32%.

Apesar do percentual elevado de microempresas constituídas no País, a pesquisa anteriormente citada afirma que, de 12 Unidades da Federação analisadas, nos anos de 1995 a 1997, a taxa de mortalidade das empresas variou de 30 até 61% no primeiro ano da existência da empresa, de 40 até 68% no segundo ano e de 55 até 73% no terceiro período do empreendimento.

As principais causas de mortalidade apontadas pela pesquisa foram a falta de capital de giro, a carga tributária e a recessão econômica. A sugestão indicada, como fator essencial para auxiliá-las, foi o acesso a financiamento.

O reconhecimento da importância econômico-social do setor levou o Poder Público a implementar mecanismos que têm por objetivo promover o desenvolvimento do setor, dentre eles o PROGER.

O referido programa, financiado com recursos do FAT, concede financiamentos a custos subsidiados, tendo, portanto, um custo social suportado pela sociedade.

A concessão do recurso está condicionada ao estabelecimento de metas de geração de emprego e renda, motivo pelo qual se verifica a necessidade e a importância de acompanhamento e avaliação do desempenho das empresas

---

<sup>2</sup> Idem, Idem.

financiadas.

À atividade acadêmica compete, além de produzir e disseminar o conhecimento, analisar e criticar as práticas adotadas. Nesse sentido, a presente pesquisa justifica-se à medida que procura contribuir com esse processo, valendo-se de uma metodologia específica de avaliação do alcance das metas projetadas em um grupo específico de empresas financiadas pelo Programa. Procura, ainda, identificar alguns fatores que possam ter influenciado no desempenho dessas empresas.

## **1.5 METODOLOGIA DA PESQUISA**

Para atingir o objetivo proposto, o trabalho valeu-se do referencial teórico, em que elenca, entre outros, os critérios de classificação, as vantagens e desvantagens, as características e problemas das micro e pequenas empresas, as fontes de financiamento, os projetos de viabilidade econômica, os métodos de avaliação dessas empresas.

A pesquisa foi quantificada sob dois aspectos: quanto aos fins e quanto aos meios.

Quanto aos fins, a pesquisa é descritiva e explicativa. No primeiro caso, porque expõe a forma como vêm sendo gerenciadas as micro e pequenas empresas analisadas, e explicativa porque faz a análise da contribuição do financiamento para a aquisição de equipamento e de capital de giro recebido por essas instituições, verificando se tal financiamento colabora para a melhoria dessas empresas.

Quanto aos meios, ela é bibliográfica porque realiza a fundamentação teórico-metodológica do trabalho mediante a investigação em livros, artigos, dissertações, jornais e revistas e, de campo, porque coletou dados junto às empresas financiadas pelo PROGER na região de Santa Maria, RS.

Para a avaliação do desempenho da empresa, antes e depois do recebimento do financiamento, os itens levados em conta para a análise foram os da evolução do faturamento, da rentabilidade dos investimentos e da margem

líquida. A geração de novos empregos foi verificada por meio da efetiva contratação de novos empregados. Os dados levantados geraram um modelo para avaliar o desempenho das empresas estudadas, demonstrado no Anexo 4.

Foram seguidos os seguintes passos na realização da pesquisa:

- a) Levantamento de todos os projetos de viabilidade econômica elaborados no ano de 1998 – foram elaborados 62 projetos de viabilidade econômica nesse ano.
- b) Identificação dos projetos referentes a micro e pequenas empresas – como o objetivo do trabalho é o de analisar as empresas que efetivamente, receberam o financiamento no ano de 1998, foram excluídos da pesquisa os recém-formados e as empresas que não foram financiadas, restando 34 empresas a serem analisadas, situadas nos municípios de Santa Maria, Agudo, Faxinal do Soturno, São João do Polêsine, São Pedro do Sul e Mata (região central do Rio Grande do Sul).
- c) Elaboração de um modelo para a pesquisa – para a realização da pesquisa, elaborou-se uma Demonstração de Resultado do Exercício utilizando-se a técnica do Balanço Perguntado, ou seja, com base em questionamentos feitos aos proprietários das empresas analisadas, para, valendo-se deles, fazer nova avaliação dos resultados efetivamente realizados pelas empresas, conforme demonstrado mediante um Modelo (Anexo 3).
- d) Elaboração de um questionário – foi elaborado questionário para servir de complementação aos dados numéricos coletados para que fosse possível traçar o perfil dos empresários e das empresas analisadas.
- e) Visita às empresas – com base em visitas aos empresários, realizou-se o levantamento dos dados referentes ao faturamento e aos custos efetivamente realizados no período analisado.
- f) Planilhamento dos dados coletados – esses dados foram planilhados, permitindo-se a comparação entre os valores projetados e realizados;
- g) Segunda visita para confirmação de dados – em outra etapa do processo, retornou-se à empresa para confirmar os dados planilhados e, com base nestes, realizar os ajustes necessários.

- h) Comparação dos resultados projetados e realizados – nessa etapa, foram comparados os valores projetados na época da realização do projeto de viabilidade econômica com os valores efetivamente realizados.
- i) Cálculo dos indicadores – foram calculados indicadores de rentabilidade e margem líquida para verificar o desempenho das referidas empresas.
- j) Análise e conclusão do estudo de caso – cada etapa realizada gerou planilhas que foram analisadas, verificando-se a situação das empresas em conjunto, por ramo de atividade, por porte da empresa e por nível de escolaridade dos proprietários. Optou-se por essas divisões para verificar qual a influência que cada uma dessas áreas teve no desenvolvimento das empresas.

## **1.6 LIMITAÇÕES DO TRABALHO**

Salienta-se que, os dados utilizados na realização desse trabalho foram fornecidos pelos proprietários das empresas financiadas, tanto quando da realização do projeto de viabilidade econômica, quando das visitas a esses empresários, visando verificar a efetiva concretização dos valores projetados.

Tais informações, na maioria das empresas, foram com base em dados informais, tendo em vista as empresas não possuírem base histórica de dados para servirem de suporte, razão pela qual podem ter conduzido a situações não reais.

Destaca-se, também, que, o fato desse trabalho possuir cunho puramente científico, não permite que o mesmo sirva de base para a avaliação do Programa de Geração de Emprego e Renda - PROGER.

## **1.7 A ESTRUTURA DO TRABALHO**

A estrutura deste estudo está dividida em quatro capítulos a seguir descritos:

Capítulo 1: Introdução – foram realizadas a contextualização e delimitação do tema, identificação do problema, objetivos, hipóteses, justificativas e metodologia utilizada para o desenvolvimento do trabalho.

Capítulo 2: este capítulo é destinado ao referencial teórico no qual se faz uma revisão dos conceitos que ofereçam sustentação ao tema pesquisado.

Capítulo 3: demonstra-se como foi realizada a pesquisa, o planejamento dos dados coletados, os resultados encontrados e a análise desta pesquisa.

Conclusão: são apresentadas as respostas às questões principais do trabalho.

Bibliografia



## CAPÍTULO 2

### REFERENCIAL TEÓRICO

#### 2.1 AS ORGANIZAÇÕES

Na vida cotidiana, as pessoas precisam utilizar-se de produtos e serviços para satisfazer suas necessidades, não dispondo de tempo nem recursos suficientes para produzir tudo aquilo de que precisam. E muitos desses grupos acabam por resultar em organizações de comércio, indústria e serviços.

A necessidade de um bom relacionamento entre a organização e seu ambiente externo fica cada vez mais evidenciada com o advento da globalização, em que as empresas procuram estruturar-se, reduzindo hierarquias e corrigindo distorções, adequando seus custos à qualidade dos seus produtos e serviços, para alcançar a maximização das receitas.

Para tanto, faz-se necessária uma análise do que é uma empresa.

Nakagawa<sup>3</sup> define a empresa, com base nas seguintes considerações:

“1. A empresa deve ser concebida como um sistema aberto, o que significa que ela se encontra em constante interação com todos os seus ambientes, absorvendo matérias-primas, recursos humanos, energia e informações, transformando-os em produtos e serviços, que são exportados a esses ambientes.

2. A empresa deve ser concebida como um sistema com múltiplas finalidades e funções, que envolvem múltiplas interações entre ela e seus diversos ambientes. Muitas atividades dos subsistemas existentes na empresa não podem ser compreendidas sem que se considerem essas múltiplas interações e funções.

3. A empresa é constituída de muitos subsistemas que estão em interação dinâmica uns com os outros. Em vez de se analisar os fenômenos organizacionais em termos de comportamento individual, cada vez se torna mais importante analisar o comportamento desses subsistemas,

---

<sup>3</sup> NAKAGAWA, Masayuki. Estudo de alguns aspectos de controladoria que contribuem para a eficácia gerencial. São Paulo, 1987. Tese de Doutorado. Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo, p. 21-22.

quer se os considere em termos de coalizões ou de outros elementos conceituais.

4. Devido ao fato de que os subsistemas, em graus variáveis, são interdependentes, as modificações ocorridas em um subsistema, provavelmente, afetam o comportamento dos outros subsistemas.

5. A empresa existe dentro de um conjunto de ambientes, alguns maiores, outros menores do que ela. Os ambientes, de diversos modos, fazem exigências e oferecem restrições à empresa e a seus subsistemas. O funcionamento total da empresa não pode ser compreendido, portanto, sem explícita referência a essas exigências e restrições e à maneira como ela os enfrenta a curto e longo prazos.

6. As numerosas vinculações entre a empresa e seus ambientes tornam difícil especificar claramente os seus limites.”

Considere-se, ainda, que tais organizações devem ser flexíveis, adaptando-se às mudanças de ambiente externo. Para tanto, deve-se levar em consideração o mercado de mão-de-obra, os fornecedores, o sistema financeiro, os sindicatos, a concorrência, a comunidade, a tecnologia e, sobretudo, os consumidores dos produtos e serviços.

## **2.2 A MICRO OU PEQUENA EMPRESA**

As empresas podem ser classificadas como micro, pequena, média ou grande empresa, de acordo com o seu porte.

Não existe unanimidade nos critérios utilizados para conceituar as empresas quanto ao seu porte, sendo os mais utilizados o número de empregados, o valor do ativo imobilizado, o faturamento, o valor da transformação industrial, o patrimônio líquido ou o recurso dos critérios combinados.

## 2.2.1 CRITÉRIOS DE CLASSIFICAÇÃO

### 2.2.1.1 NÚMERO DE EMPREGADOS

No Brasil, a tendência é utilizar o critério do número de empregados, também adotado pela Fundação Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística – IBGE.

Dessa forma, pode-se classificar a empresa como:

#### Quadro 1 – Classificação das Micro e Pequenas Empresas

CLASSIFICAÇÃO (Porte)	N. DE EMPREGADOS INDÚSTRIA	N DE EMPREGADOS COMÉRCIO/SERVIÇOS
Micro	Até 19	até 9
Pequena	de 20 a 99	De 10 a 49
Média	de 100 a 499	De 50 a 90
Grande	Acima de 500	acima de 400

Fonte: IBGE

### 2.2.1.2 FATURAMENTO

Uma empresa é enquadrada como microempresa ou empresa de pequeno porte, de acordo com a Lei n. 9.841, de 5 de outubro de 1999, quando:

1. Microempresa: a pessoa jurídica e a firma mercantil individual que tiver receita bruta anual igual ou inferior a R\$244.000,00 (duzentos e quarenta e quatro mil reais);
2. Empresa de pequeno porte: a pessoa jurídica e a firma mercantil individual que, não enquadrada como microempresa, tiver receita bruta anual superior a R\$244.000,00 (duzentos e quarenta e quatro mil reais) e igual ou inferior a R\$1.200.000,00 (um milhão e duzentos mil reais).

### 2.2.1.3 PATRIMÔNIO LÍQUIDO

Segundo Rattner<sup>4</sup>, a utilização de critérios como Ativos Fixos, Patrimônio Líquido, Lucros, entre outros, é pouco confiável, uma vez que existe uma tendência natural por parte dos empresários de sonegar informações e tributos, além de haver o registro dos permanentes não pelo seu real valor, o que dificulta análises e comparações entre datas distintas.

### 2.2.1.4 RECURSOS COMBINADOS

Esse critério leva em conta a posição no mercado, o acesso ao mercado de capitais, o número de empregados, entre outros. Baseia-se em informações não uniformes entre as empresas, o que faz com que os gestores privilegiem índices quantitativos, atribuindo pesos diferenciados às informações de acordo com as necessidades do empresário.

À micro e pequena empresa é assegurado tratamento diferenciado, simplificado e favorecido, segundo a Lei n. 10.045/93 e o Decreto n. 35.160/94, sem prejuízo dos demais benefícios fiscais previstos na legislação tributária estadual, tais como operações e/ou prestações que estiverem abrigadas pela isenção, suspensão, não-incidência ou deferimento.

De acordo com o Conselho Regional de Contabilidade do Rio Grande do Sul<sup>5</sup>, são consideradas microempresas, na área federal, as sociedades (exceto as S/A) e as firmas individuais que, cumulativamente, satisfizerem as seguintes condições:

- ✓ Sejam constituídas, exclusivamente, por pessoas físicas domiciliadas no País.
- ✓ Permaneçam, durante o ano-calendário, dentro do limite de receita bruta estabelecida pela legislação;

---

<sup>4</sup> RATTNER, Henrique. Acumulação de capital, internacionalização da economia e as pequenas e médias empresas. *Revista de Administração de Empresas*, Rio de Janeiro, n. 24, p. 98.

<sup>5</sup> CONSELHO REGIONAL DE CONTABILIDADE DO RIO GRANDE DO SUL. *Microempresa*. Porto Alegre: CRCRS, 1993, p. 9.

- ✓ Não se enquadrem em nenhuma das exclusões elencadas no art. 3º da Lei n. 7.256/84.
- ✓ Tenham obtido o registro especial como microempresa.

### 2.2.2 CARACTERÍSTICAS DAS PEQUENAS EMPRESAS

Além desses critérios, alguns autores elencam características próprias dessas empresas, tais como:

- ✓ O proprietário do negócio é o que, geralmente, determina os objetivos da empresa, baseado, na maioria das vezes, na sua cultura, suas experiências passadas, seus valores, seu conhecimento do mundo.
- ✓ O objetivo da empresa normalmente existe de uma maneira informal e, muitas vezes, os empregados da empresa não tomam conhecimento dele.
- ✓ Existe resistência a mudanças.
- ✓ Geralmente não existe um sistema de informações adequado, podendo levar o empresário a tomar decisões inadequadas.
- ✓ Os recursos são limitados (tanto financeiros como os de mão-de-obra especializada, instalações, tecnologia, entre outros).

Com a abertura da economia em escala mundial, o consumo tornou-se cada vez mais diversificado, fazendo com que as pessoas saiam em busca de criatividade, visando a lançar no mercado produtos e serviços diferenciados, tanto em preço como em qualidade. Dessa forma, “empresas de fundo de quintal” vão-se transformando em micro e pequenas empresas na busca de maior faturamento e oferta de empregos.

Além disso, podem-se citar também alguns motivos que justificam o interesse pela atividade empresarial:

- ✓ desejo de liberdade;
- ✓ vontade de ganhar mais dinheiro;
- ✓ necessidade de realização profissional;
- ✓ falta de oportunidade de trabalho;
- ✓ preenchimento do tempo livre, etc.

Em pesquisa realizada pelo Sistema SEBRAE, demonstra-se, no quadro 3, a quantidade de microempresas constituídas no Brasil, no período de 1990 a 1999 e, no quadro 4, um comparativo entre a quantidade de empresas e microempresas constituídas no mesmo período, com o respectivo percentual.

### Quadro 2 – Enquadramento de microempresas<sup>(1)</sup> por região – Brasil – 1990 a 1999

UF	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	Vlr acum.
<b>N</b>	16417	15356	13541	15086	16647	24346	23254	16036	13846	14724	169253
<b>Ne</b>	46125	52061	44137	54140	56873	58413	54361	55986	55260	45551	522907
<b>Se</b>	171673	152790	136399	76503	33641	66260	66899	69065	116006	124147	1013383
<b>S</b>	85642	83095	69369	66038	58166	69938	74191	74578	75496	55737	712250
<b>CO</b>	22996	24379	20530	27372	28619	26107	23707	23794	26815	27366	251685
<b>Br</b>	342853	327681	283976	239139	193946	245064	242412	239459	287423	267525	2669478

Fonte: SEBRAE, elaborado partindo de dados DNRC – Departamento Nacional de Registro do Comércio

Obs.: (1) O conceito de microempresa é o estabelecido em lei, usado pelas Juntas Comerciais para Registro/Enquadramento de Empresas.

### Quadro 3 – Constituição de empresas e de microempresas<sup>(1)</sup> – Brasil – 1990 a 1999

Período	Empresas <sup>(A)</sup>	Micro empresas <sup>(1)</sup> ( <sup>B</sup> )	(B/A - %)
1990	526.757	342.853	65,09
1991	498.493	327.681	65,73
1992	430.665	283.976	65,94
1993	497.204	239.139	48,10
1994	511.772	193.946	37,90
1995	519.487	245.064	47,17
1996	482.692	242.412	50,22
1997	533.221	239.459	44,91
1998	467.128	287.423	61,53
1999	475.005	267.525	58,32
Total	4.942.424	2.669.478	54,29

Fonte: SEBRAE, elaborado a partindo de dados do DNRC – Departamento Nacional de Registro do Comércio

1Enquadramento junto com constituição

Percebe-se que, apesar de no ano de 1994 ter baixado o índice percentual para 37,9%, em média, nos últimos dez anos, 54,3% das empresas constituídas no País foram microempresas.

### 2.2.3 VANTAGENS DAS PEQUENAS EMPRESAS

Segundo publicação do Centro Brasileiro de Administração<sup>6</sup>, as pequenas empresas apresentam vantagens de operação, quais sejam:

- ✓ Podem ser inventivas e experimentais, servindo como terreno de prova para novas idéias e produtos, novos serviços ou novos materiais, que uma grande companhia é incapaz ou não deseja experimentar.
- ✓ O dirigente da pequena empresa pode não apenas acompanhar o mercado, mas antecipar-se a ele.
- ✓ Flexibilidade – pode dispensar pronta e meticulosa atenção aos detalhes, quer se trate de produtos diferentes ou variedade nas encomendas. Esse empresário pode alterar, com freqüência, seus planos e programas segundo as exigências do mercado tão logo elas surjam.
- ✓ Agilidade de ação e alerta com respeito à concorrência.
- ✓ O controle é feito por poucas pessoas, resultando em decisões imediatas e rapidez na sua execução dentro do espírito que as norteiam.
- ✓ O proprietário, bem como o negócio, desfrutam de grande grau de independência.
- ✓ Localização da empresa onde o homem reside, ou próximo dela.

### 2.2.4 PROBLEMAS DAS PEQUENAS EMPRESAS

A mesma publicação cita, também, os problemas peculiares às pequenas empresas:

- ✓ problemas de sucessão – muitas vezes a gerência da companhia sucumbiu à apatia e à indiferença;
- ✓ o financiamento – problemas na obtenção de risco a longo prazo ou mesmo conseguir, a curto prazo, importâncias menores e a taxas mais baixas;
- ✓ falta de potencial humano executivo;

---

<sup>6</sup> CENTRO BRASILEIRO DE ADMINISTRAÇÃO. Administrando a Pequena e Média Empresa. Tradução do livro "Management for the Smaller Company" editado por Elizabeth Marting, da American Management Association, e publicado em sua versão original em 1959 pela própria American Management Association, New York, NY, 1959, p. 55.

- ✓ regulamentos federais de impostos – “se perdermos dinheiro, a perda é nossa, porém, se ganharmos, o governo toma a metade”;
- ✓ não possui tempo nem capital para uma pesquisa minuciosa, tanto de mercado como para novos produtos, embora esses fatores sejam básicos para o crescimento e a sobrevivência da empresa;

Bortoli Neto<sup>7</sup>, mediante pesquisa realizada com empresários, enumera os principais problemas das pequenas empresas:

- ✓ falta constante de capital de giro;
- ✓ dificuldade cada vez maior na obtenção de empréstimos e financiamentos (garantias reais exigidas acima da capacidade da empresa);
- ✓ elevação da taxa de juros;
- ✓ elevação do grau de endividamento;
- ✓ dificuldades na obtenção de desconto de duplicatas;
- ✓ crescimento contínuo da taxa de inflação;
- ✓ legislação tributária complexa;
- ✓ falta de pessoal administrativo qualificado.

Pode-se verificar que, apesar de haver um grande número de vantagens para as pequenas empresas, as dificuldades por elas enfrentadas têm um rol igualmente grande. No mesmo momento em que existe a possibilidade de serem inventivas e experimentais, podendo inclusive antecipar-se ao mercado, reconhece-se que a falta de tempo e, sobretudo, de capital para fazer frente a pesquisas, causa grandes dificuldades para essas empresas.

Também merece destaque, como dificuldade, o potencial humano. Muitas vezes, as circunstâncias que levam à constituição de uma pequena empresa, tais como a falta de emprego, o recebimento da propriedade do negócio como herança ou a contratação de mão-de-obra menos especializada (por ser menos dispendiosa), não são complementadas com o conhecimento necessário para o gerenciamento e o desenvolvimento do negócio.

---

<sup>7</sup> BORTOLI NETO, Adelino. Principais problemas das micro e pequenas empresas. Revista de Estudos SEBRAE. Jan./Fev. 1994, p. 8-18.



Quanto ao potencial humano, Basil<sup>8</sup> destaca que uma desvantagem da pequena empresa é que a sua gerência é provavelmente limitada em matéria de experiência e visão, pois muitos dos que dirigem empresas pequenas se fizeram dentro da empresa, ficando sua experiência e visão confinadas a uma área restrita.

Outro item que também deve ser destacado é a falta de financiamento para essas organizações. Nesse ponto, pode-se justificar a dificuldade pelo fato de as instituições financeiras não terem as informações contábeis das referidas empresas e, conseqüentemente, a credibilidade das informações fornecidas para a obtenção do financiamento é mínima.

Segundo Bortoli<sup>9</sup>,

[...]os empresários normalmente combatem os sintomas aparentes, negligenciando as verdadeiras causas, e divide os problemas em:

estratégicos – que são os recursos disponíveis à administração não adequados, alocados ou utilizados de forma satisfatória e estão estritamente relacionados com a conduta do dirigente-líder;

de recursos – são a insuficiência de Recursos Humanos, financeiros, organizacionais e tecnológicos, fugindo, em muitos casos, a capacidade de atuação do empresários.

Esse mesmo autor afirma que as situações apontadas pelos proprietários de empresas, tais como falta de capital de giro e endividamento, na verdade são sintomas, e não problemas, oriundos da má utilização dos recursos disponíveis ou alocação e adequação errada. Tal situação pode ser resolvida com novas orientações de nível estratégico.

---

<sup>8</sup> BASIL, Douglas C.. Organização e controle da pequena empresa. São Paulo: Fundo de Cultura, 1968.

<sup>9</sup> BORTOLI NETO, Adelino. Tipologia de problemas das pequenas e médias empresas. São Paulo: 1980. Tese (Dissertação de Mestrado). Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo.

## 2.2.5 MORTALIDADE DAS EMPRESAS

O SEBRAE<sup>10</sup> apresentou, em levantamento realizado em 12 Unidades da Federação, no período de agosto/98 a junho/99, uma taxa de mortalidade das empresas após três anos de criação. Conforme o Estado, essa taxa variou de cerca de 30 até 61% no primeiro ano da existência da empresa, de 40 até 68% no segundo ano e de 55 até 73% no terceiro período do empreendimento.

O quadro, a seguir, apresenta, em índices percentuais, os resultados dessa pesquisa, por Unidade da Federação.

### Quadro 4 -Taxa de Mortalidade

Ano criação	UNIDADES DA FEDERAÇÃO												
	AC	AM	MG	MS	RN	PB	PE	PR	RJ <sup>(1)</sup>	SC <sup>(2)</sup>	SE	SP	TO
1997	31	61	0	51	49	35	46	57	23-30	39-49	38	35	34
1998	45	68	36	56	56	56	56	68	34-40	49-58	51	47	50
1999	54	72	47	68	61	55	57	73	53-61	57-63	55	56	63

Fonte: SEBRAE

Obs.: Foram retiradas das amostras as empresas que não chegaram a funcionar

1A taxa superior foi obtida agregando-se o percentual de empresas pertencente aos cadastros de empresas extintas.

Analisando-se as causas que levam as empresas ao insucesso, verifica-se que, nos 12 Estados pesquisados, oito apontam a falta de capital de giro como a maior dificuldade na condução das atividades das empresas.

Numa segunda etapa da pesquisa, também foram identificados os fatores causadores dessas mortalidades, em que novamente a falta de capital de giro é a principal, seguindo-se a carga tributária e a recessão econômica. A sugestão indicada como fator essencial para auxiliá-las foi o acesso a financiamento.

## 2.2.6 AS NECESSIDADES DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS

A empresa, para exercer suas atividades, necessita de recursos materiais

<sup>10</sup> SEBRAE. Pesquisa "fatores condicionantes e taxa de mortalidade de empresas". Brasília: Sebrae, 1999, p. 4.

como instalações, equipamentos e imóveis, que compõem o ativo permanente, e de recursos materiais de maior rotatividade, composto pelo ativo circulante denominado também capital de giro.

Tanto os recursos materiais permanentes, como os de maior rotatividade, necessitam de recursos financeiros para serem adquiridos. Essas fontes de recursos podem ser próprias ou de terceiros.

As fontes de recursos próprias são provenientes de vendas de bens ou serviços ou de aumento de capital por parte dos sócios. Os recursos de terceiros são oriundos de operações de compra realizadas a prazo ou com base em decisões de financiamentos.

Diante desses fatos, os governos vêm instituindo projetos que visem a conceder financiamentos direcionados para micro e pequenas empresas, com finalidades específicas, tais como o crédito para investimento fixo e capital de giro associado, com o objetivo de propiciarem a geração ou manutenção de emprego e rendas.

#### **2.2.6.1 INVESTIMENTOS FIXOS**

É considerado investimento fixo o capital destinado à aquisição de máquinas e equipamentos, indispensáveis à ampliação da empresa, bem como construção civil, aquisição de veículos utilitários, entre outros.

Os financiamentos concedidos para investimentos fixos, geralmente, concedem prazos de pagamento de três ou quatro anos, sendo considerados investimentos de longo prazo, pois serão recuperados gradualmente.

As instituições financeiras, para concederem financiamentos de longo prazo, exigem a apresentação de um projeto de viabilidade econômica. Esses projetos possuem a finalidade de verificar a situação atual da empresa interessada no financiamento e, mediante a projeção dos seus resultados para o período em que perdurar o financiamento, o desempenho da referida empresa, além de avaliarem a capacidade de caixa da empresa para a amortização desses financiamentos e de seus encargos.

### 2.2.6.2 CAPITAL DE GIRO

São recursos de curto prazo, correntes, capazes de serem convertidos em caixa no prazo máximo de um ano.

Esse capital de giro representa o valor total dos recursos captados pela empresa para financiar seu ciclo operacional, o qual engloba as necessidades circulantes identificadas desde a aquisição de matérias-primas até a venda e o recebimento dos produtos elaborados, fazendo com que os esforços do empresário, na maioria das vezes, sejam direcionados para a resolução de problemas de capital de giro.

De acordo com Martins<sup>11</sup>, o conceito do capital de giro identifica os recursos que giram várias vezes durante o ciclo operacional da empresa.

Considera-se como ciclo operacional da empresa o intervalo de tempo que a empresa necessita para realizar o seu processo operacional, ou seja, desde a entrada da matéria-prima nos estoques até o efetivo recebimento das vendas realizadas.

Assaf Neto e Silva<sup>12</sup> afirmam que “o capital de giro tem participação relevante no desempenho operacional das empresas, cobrindo geralmente mais da metade de seus ativos totais investidos”.

Conforme os mesmos autores, o volume do capital de giro para a empresa é determinado especialmente por:

- ✓ *volume de vendas* – lastreado pelos estoques, valores a receber e caixa;
- ✓ *sazonalidade dos negócios* – determina as variações nas necessidades de recursos ao longo do tempo;
- ✓ *fatores cíclicos da economia* – tais como: recessão, comportamento do mercado, entre outros;
- ✓ *tecnologia* – aplicada aos custos e tempo de produção;
- ✓ *políticas de negócios* – de acordo com as alterações nas condições de

---

<sup>11</sup> MARTINS, Eliseu, ASSAF NETO, Alexandre. Administração financeira: as finanças das empresas sob condições inflacionárias. São Paulo: Atlas, 1985.

venda, de crédito, produção, entre outros.

De acordo com Assaf Neto e Tibúrcio<sup>13</sup>, apura-se a necessidade de capital de giro de uma empresa,

“...quando a atividade operacional da empresa criar um fluxo de caixa de saídas mais rápido que o da entrada (os pagamentos dos fatores de produção ocorrem antes ao recebimento da venda, por exemplo), identifica-se claramente uma necessidade permanente de investimento em seu giro, que é apurada pela diferença existente entre os ativos e passivos cíclicos<sup>14</sup>, ou seja: Necessidade de Investimento em Capital de Giro (NIG) = Ativo Circulante Operacional – Passivo Circulante Operacional.

Percebe-se a importância que o capital de giro possui para as empresas em geral e, as micro e pequenas empresas não ficam fora desse contexto, exigindo do administrador financeiro um acompanhamento permanente, pois recebe constantemente o impacto das diversas mudanças enfrentadas pela empresa.

De acordo com artigo do Instituto de Estudos Financeiros<sup>15</sup>, as maiores dificuldades de capital de giro encontradas pelas empresas são decorrentes, normalmente, de redução de vendas, crescimento de inadimplência, aumento das despesas financeiras, aumento dos custos ou combinação entre os itens citados.

O mesmo artigo cita algumas alternativas de solução para essas questões:

- ✓ formação de reserva financeira;
- ✓ encurtamento do ciclo econômico;
- ✓ controle da inadimplência;
- ✓ não endividamento a qualquer custo;
- ✓ alongamento do perfil do endividamento;
- ✓ redução de custos;
- ✓ substituição de passivos.

A solução para o problema do capital de giro consiste em recuperar a lucratividade da empresa e, conseqüentemente, o seu fluxo de caixa. E, para que

---

12 ASSAF NETO, Alexandre, SILVA, César Augusto Tibúrcio. Administração do capital de giro. 2.ed. São Paulo: Atlas, 1997, p. 13.

13 Idem, Idem, p. 55.

14 São os valores que estão relacionados com a atividade operacional da empresa, também denominados Ativos e Passivos Operacionais.

15 INSTITUTO DE ESTUDOS FINANCEIROS. Capital de giro: um desafio permanente. On line. Disponível na internet: 21 jul. 2000.

isso ocorra, faz-se necessária uma visão de todo o processo operacional da empresa, de práticas comerciais e financeiras, dados sobre prazos de pagamentos e recebimentos, além de estratégias, planejamento e controle gerencial.

Segundo Santos<sup>16</sup>, ao dimensionar seu capital de giro, a empresa deve observar os seguintes princípios:

- ✓ capital de giro deve ser minimizado até o ponto em que não traga restrições às vendas e à lucratividade da empresa;
- ✓ a parcela permanente do capital de giro deve ser financiada com recursos financeiros permanentes, enquanto a parcela flutuante do capital de giro pode ser financiada com recursos financeiros de curto prazo;
- ✓ o dimensionamento do capital de giro também depende de projeções de resultado. Normalmente, a geração de lucros fornece recursos para financiar o capital de giro, existindo, porém, diferença entre resultado e caixa;
- ✓ quando a empresa está em fase de expansão acelerada, o adequado dimensionamento do capital de giro tem sido um dos fatores-chave para o sucesso do seu crescimento.

Da mesma forma com que é dispensada atenção à análise de viabilidade econômica de novos projetos de investimento, também deve haver preocupação com o planejamento e o dimensionamento do capital de giro.

## 2.3 FONTES DE FINANCIAMENTOS

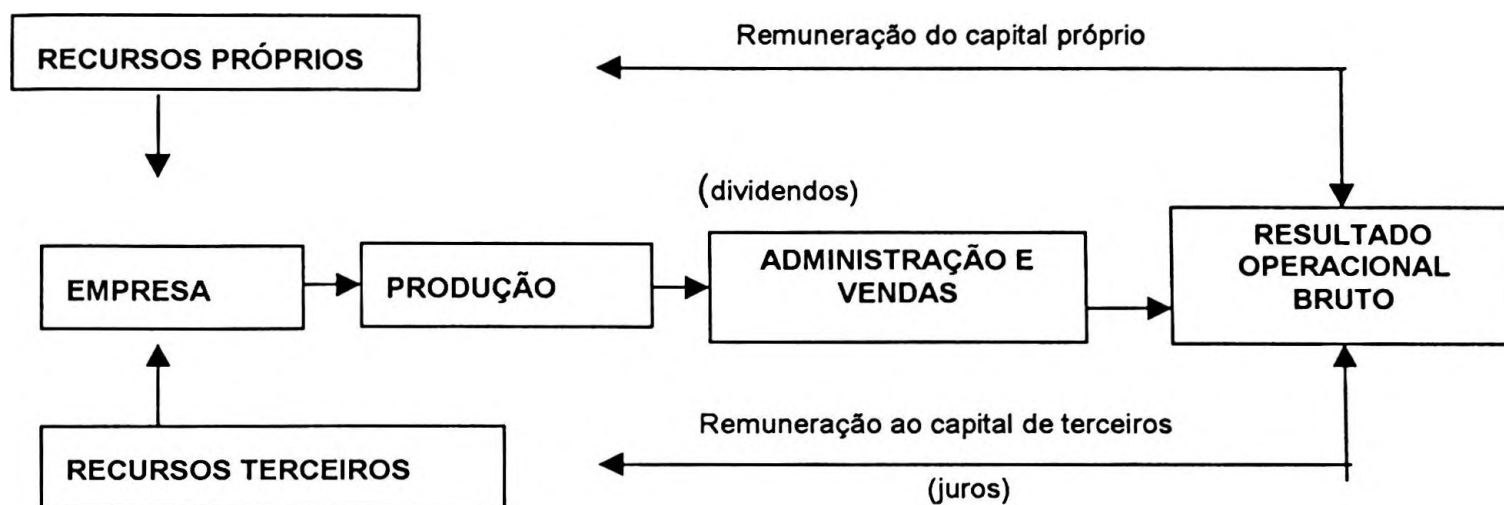
As empresas podem utilizar-se de recursos próprios ou de terceiros, para desenvolverem suas atividades operacionais e realizarem seus objetivos sociais e próprios.

O esquema, a seguir, demonstra como são remunerados esses capitais:

---

<sup>16</sup> SANTOS, Edno Oliveira dos. *Administração financeira da pequena e média empresa*. São Paulo: Atlas, 2001.

### Alocação e remuneração dos recursos investidos:



Fonte: Hauschildt, 2001

Verifica-se que, tanto os recursos próprios como os de terceiros, são remunerados com dividendos ou juros respectivamente.

#### 2.3.1 RECURSOS PRÓPRIOS

Os recursos próprios provêm de capital subscrito e integralizado, reservas em geral e de lucros retidos.

#### 2.3.2 CAPITAL DE TERCEIROS

Os capitais de terceiros são originados de empréstimos e financiamentos, colocação de debêntures, prazos para pagamentos de fornecedores, operações de arrendamento mercantil (*leasing*).

De acordo com Matarazzo<sup>17</sup> "...uma empresa deve recorrer a capitais de terceiros quando a taxa de retorno do ativo é maior do que o custo da dívida".

<sup>17</sup> MATARAZZO, Dante Carmine. *Análise financeira de balanços: abordagem básica e gerencial*. 5. ed. São Paulo: Atlas, 1998, p. 408.

De acordo com Braga<sup>18</sup>, os financiamentos com capital de terceiros podem ser gerados no curso normal das atividades operacionais da empresa ou por meio de empréstimos e financiamentos.

### **2.3.2.1 ATIVIDADES OPERACIONAIS DA EMPRESA**

Essas atividades são compostas pelas fontes internas de capital de terceiros, pelos adiantamentos de clientes, por financiamento de curto prazo, concedido por uma empresa a outra, ou seja, é a venda a prazo.

### **2.3.2.2 EMPRÉSTIMOS OU FINANCIAMENTOS**

São operações realizadas com instituições financeiras, tais como: descontos de títulos, envolvendo notas promissórias ou duplicatas com vencimento de até 180 dias, empréstimos em conta-corrente, financiamento de tributos e contribuições previdenciárias, empréstimos às micro, pequena e média empresa, contratos de financiamentos, financiamentos com recursos do PIS, financiamentos com recursos do BNDES, financiamentos com recursos externos, debêntures e arrendamento mercantil.

Conforme pesquisa do SEBRAE<sup>19</sup> as micro e pequenas empresas detêm financiamentos específicos para aquisição de máquinas e equipamentos indispensáveis à ampliação da empresa, quais sejam:

- ✓ BRDE/BNDS/PMPE;
- ✓ Banco do Brasil – PROGER - com o objetivo de gerar emprego e renda;
- ✓ BNDES – promover o crescimento da micro, pequenas e médias empresas de todo o País, dos setores industrial, de infra-estrutura, de comércio e serviços e agropecuário, tendo em vista o seu papel na geração e manutenção de postos de trabalho;

---

<sup>18</sup> BRAGA, Roberto. Fundamentos e técnicas de administração financeira. São Paulo: Atlas, 1995, p. 329-335

<sup>19</sup> SEBRAE. Informações empresariais. Online. Disponível na Internet: <http://www.sebraepr.com.br>. 05 fev. 2003.



- ✓ BRDE;
- ✓ CEF – Recém-Formado;
- ✓ CEF – PROGER – com o objetivo de gerar emprego e renda;
- ✓ FINEP – apoio e desenvolvimento tecnológico para as Micro e Pequenas Empresas.

Para que haja possibilidade desses financiamentos específicos, necessário faz-se, por exigência das instituições financeiras, projeto de viabilidade econômica, visando a comprovar as condições da empresa com relação à produção, venda e pagamentos do investimento realizado.

## 2.4 PROJETOS DE VIABILIDADE ECONÔMICA

Segundo Holanda<sup>20</sup> "...projeto corresponde ao conjunto de informações sistemática e racionalmente ordenadas, que nos permite estimar os custos e os benefícios de um determinado investimento..."

A administração da empresa, quando busca o investimento, acredita que os resultados futuros da empresa serão melhores e maiores do que sem o investimento.

Portanto, a fase mais importante do procedimento de análise e aceitação de um novo projeto de investimento é a determinação das estimativas que definem o fluxo de caixa incremental.

As decisões sobre aquisição, manutenção ou até abandono de ativos fixos são realizadas com base em projetos de investimento apresentados pelas diversas áreas da empresa. Tais decisões de investimento em ativos fixos são vitais para a empresa, pois são de longo prazo e geralmente exigem grande desembolso de capital. Como as decisões de investimento de capital têm um alto impacto nos resultados financeiros da empresa, o sucesso ou fracasso dessas decisões afetarão os resultados futuros da empresa e, conseqüentemente, de seus acionistas.

---

<sup>20</sup> HOLANDA, Nilson. Planejamento e projetos. 3. ed. Rio de Janeiro: APEC, 1977, p. 95.

Toda a avaliação de projeto de investimento, de forma sistemática, trata dos custos e benefícios das organizações, auxiliando na tomada de decisão sobre a realização de novo investimento.

#### 2.4.1 TOMADA DE DECISÕES

Para Lapponi<sup>21</sup>, o processo de decisão é orientado por fases que determinam a avaliação dos projetos de investimentos, e são definidas como segue:

- ✓ definidos os resultados esperados e identificadas as limitações e possíveis condições especiais, inicia-se o projeto de investimento;
- ✓ o desenvolvimento de projetos envolve criatividade e inovação, sem muitos cuidados de entrar em maiores detalhes nesse momento, o processo de procura e desenvolvimento de projetos deve ser realizado levando em consideração o critério a ser aplicado no julgamento dos projetos, realizadas todas as estimativas relevantes das receitas, custos diretos, custos fixos, entre outros, construídos os fluxos de caixa incrementais, realizados os julgamentos individuais dos projetos selecionando os projetos que participarão da fase final da escolha do melhor projeto de investimento.

Para o mesmo autor, a partir de então “deve-se preparar o plano de implementação incluindo o acompanhamento para medição e comparação dos resultados reais com os resultados previstos. Esse processo de análise e comparação de resultados ajuda na elaboração de estimativas de futuros projetos”.

Ainda, evidencia a necessidade de conhecer as técnicas de avaliação de projetos de investimento, para auxiliar no processo de tomada de decisões sobre os investimentos futuros.

Os critérios de decisão procuram antecipar os resultados desse futuro investimento, fazendo com que esses incrementos, feitos hoje, aumentem o valor

---

<sup>21</sup> LAPPONI, Juan Carlos. Avaliação de projetos de investimento: modelos em excel. São Paulo: Lapponi Treinamentos e Editora Ltda, 1996.

da empresa. Já, as medidas de desempenho avaliam os resultados obtidos após o investimento.

## 2.4.2 MÉTODOS DE AVALIAÇÃO

O valor presente de seu fluxo de caixa futuro mede o valor da empresa. O fluxo de caixa futuro é gerado pelos ativos que serão somados, aproveitando novas oportunidades de investimento. Portanto, parte dos lucros futuros da empresa são provenientes de novos projetos de investimento. Espera-se que não gerem apenas retornos positivos, mas que tragam bons resultados.

Lapponi<sup>22</sup> afirma que existem vários métodos de avaliação, destacando os seguintes:

- ✓ Método do *payback* simples;
- ✓ Método do *payback* descontado;
- ✓ Método do valor presente líquido;
- ✓ Método do valor futuro líquido;
- ✓ Método do valor uniforme líquido;
- ✓ Método do índice de rentabilidade;
- ✓ Método da taxa interna de retorno;
- ✓ Método da taxa interna de juros;
- ✓ Método da taxa externa de retorno.

Kassai *et al*<sup>23</sup> citam ainda os métodos de avaliação *Payback* original e total.

### 2.4.2.1 MÉTODO DO PAYBACK SIMPLES – PBS

Mede o prazo de recuperação do capital investido. É um método de

---

<sup>22</sup> Idem, Idem. p. 18.

<sup>23</sup> KASSAI, José Roberto; KASSAI, Sílvia; SANTOS, Arioaldo dos; ASSAF NETO, Alexandre. Retorno de investimento: abordagem matemática e contábil do lucro empresarial. São Paulo: Atlas, 1999, p. 87.

avaliação fácil e direto. É necessário, para a sua aplicação, que o fluxo de caixa seja simples, com uma seqüência temporal dos capitais, tendo apenas uma mudança de sinal. Deve-se definir também o prazo máximo tolerado pela empresa para recuperar o capital investido.

O método *Payback* é muito usado pelos tomadores de decisão, pois apresenta resultados de fácil interpretação e é simples de ser aplicado.

Esse método é uma medida do risco do projeto. Quanto maior for o PBS maior será o risco do investimento e vice-versa. Ao definir o prazo máximo tolerado, para fins de comparação com o valor do *Payback* Simples do projeto, o risco do projeto fica, de certa forma, limitado.

Mede também a liquidez do projeto, quanto menor for o prazo de recuperação, maior será a liquidez do projeto. O método desconsidera os capitais posteriores ao prazo de recuperação.

O método *payback* simples apresenta alguns pontos fracos, como a não-consideração do valor do dinheiro no tempo, não considera todos os capitais do fluxo de caixa, e não é uma medida de rentabilidade do investimento, pois não existe nenhuma relação entre PBS e rentabilidade. O método apenas mede o prazo necessário para recuperar o valor do investimento.

#### **2.4.2.2 MÉTODO DO PAYBACK DESCONTADO**

Calcula o valor do prazo de recuperação do capital investido. A inclusão dos custos ao longo do prazo de análise do projeto de investimento pode ser realizada de duas maneiras: a primeira, por meio da acumulação do valor presente em cada ano do projeto, acumulando-se o valor presente desse ano com os valores presentes de todos os capitais do fluxo de caixa até esse ano, e a segunda, por meio do saldo do projeto com carregamento anual de juros, adicionando os juros sobre o saldo do projeto do ano anterior e o retorno desse ano.

### **2.4.2.3 MÉTODO *PAYBACK* TOTAL**

Trabalha, além dos fluxos de caixa descontados pela taxa mínima de atratividade - TMA<sup>24</sup>, os fluxos existentes após os prazos apurados anteriormente, comparando o montante dos fluxos de caixa negativos (investimentos) com os positivos (lucros) e multiplicando essa razão pelo número de período do projeto.

### **2.4.2.3 MÉTODO DO VALOR PRESENTE LÍQUIDO**

É o método de avaliação que analisa mostra a contribuição do projeto de investimento no aumento do valor da empresa.

### **2.4.2.4 MÉTODO DO VALOR FUTURO LÍQUIDO**

Compara todas as entradas e saídas de numerário na data final do projeto, capitalizando todos os valores constantes do fluxo de caixa na taxa de juros que mede o custo de capital.

### **2.4.2.5 MÉTODO DO VALOR UNIFORME LÍQUIDO**

Esse método converte todo o fluxo de caixa do projeto numa série de capitais iguais e postecipados entre as datas 1 e  $n$  do fluxo de caixa.

### **2.4.2.6 MÉTODO DO ÍNDICE DE LUCRATIVIDADE**

É o método de avaliar projetos de investimentos, obtido dividindo o valor presente de todos os retornos após o investimento na data 0, pelo valor do investimento na data 0 com sinal positivo.

### 2.4.2.7 MÉTODO DA TAXA INTERNA DE RETORNO

Kassai *et al*<sup>25</sup> definem esse método considerando que a taxa interna de retorno (TIR) é uma taxa média de juros e que o prazo de recuperação do capital se dará quando a empresa "dobrar" seu capital inicial.

### 2.4.2.8 MÉTODO DA TAXA INTERNA DE JUROS

Esse método apresenta a obtenção da taxa interna de juros do fluxo de caixa de um projeto de investimento.

### 2.4.2.9 MÉTODO DA TAXA EXTERNA DE RETORNO

O método compara todas as entradas equivalentes na data terminal  $n$  com todos os custos equivalentes na data 0 do projeto, em que devem ser desconsiderados os sinais negativos.

## 2.4.3 ROTEIRO PARA ELABORAÇÃO DE UM PROJETO

Segundo Melnick<sup>26</sup>, a elaboração de um projeto segue um roteiro que deverá abranger os seguintes itens:

- ✓ Mercado – é o estudo da demanda dos bens e serviços a que se refere o projeto.
- ✓ A engenharia do projeto – é a descrição técnica do projeto e abordará questões relativas às pesquisas técnicas preliminares e aos problemas

---

24 "é a taxa mínima a ser alcançada em determinado projeto" (Kassai et al, p. 58)

25 KASSAI, José Roberto; KASSAI, Silvia; SANTOS, Ariovaldo dos; ASSAF NETO, Alexandre. Retorno de investimento: abordagem matemática e contábil do lucro empresarial. São Paulo: Atlas, 1999, p. 87

26 MELNICK, Julio. Manual de projetos de desenvolvimento econômico. Trad.de Clema de Oliveira Silva. Rio de Janeiro: Unilivros Culturas, 1981, p. 16-7.

especiais de engenharia que apresenta o projeto.

- ✓ Tamanho e localização – determinação da capacidade de produção da empresa.
- ✓ Investimento – cálculo dos investimentos totais em moeda nacional e estrangeira que o projeto exige.
- ✓ Orçamento dos custos, receitas e organização dos dados para a avaliação – cálculo estimativo dos custos e receitas que resultariam do funcionamento da empresa, incluindo, de forma ordenada, aqueles antecedentes que possam ser necessários à avaliação do projeto.
- ✓ Financiamento – especificar as fontes monetárias a que se recorrerá e como se pretende canalizar os recursos financeiros para tornar realidade a iniciativa.
- ✓ A organização e a execução – como resolver os problemas relativos à constituição legal da empresa e à organização para a montagem e realização do projeto.

#### **2.4.4 A AVALIAÇÃO**

O objetivo básico de todo estudo econômico de um projeto é avaliá-lo, ou seja, qualificá-lo e compará-lo com outros projetos, de acordo com uma determinada escala de valores, a fim de estabelecer uma ordem de preferência. Essa tarefa exige precisar o que, na definição, se chamam “vantagens e desvantagens” da dotação de recursos para um determinado fim. Em outras palavras, deve-se estabelecer quais os padrões de comparação que vão ser utilizados e como podem ser medidos.

#### **2.5 EFEITOS DA INFLAÇÃO**

As alterações do poder aquisitivo da moeda representam um desafio para os profissionais da contabilidade, pela geração de valores distorcidos ocasionados pela inflação.

Para minimizar tais efeitos, devem ser procedidas correções nos valores trabalhados. Na realidade, o ideal seria durante o exercício contábil ter uma metodologia que corrigisse todas as contas das demonstrações. Nesse sentido, alguns métodos foram desenvolvidos, dos quais se destacam a correção monetária e a correção monetária integral, pois as demonstrações contábeis são elaboradas considerando-se apenas o valor histórico.

Tendo em vista a não-obrigatoriedade da correção monetária e a necessidade da apresentação das demonstrações corrigindo a distorção do poder aquisitivo da moeda, deve-se utilizar indicadores para a sua correção.

### 2.5.1 OS ÍNDICES DE PREÇOS

A maior dificuldade na definição dos indicadores adequados para a correção está na determinação de uma uniformidade de critérios. Vários indicadores foram utilizados na busca da equidade das demonstrações, sem, no entanto, qualquer desses índices apresentarem-se adequadamente para tal correção.

O objetivo da correção é verificar se a empresa mantém o poder aquisitivo da moeda no período estudado. Segundo Iudícibus<sup>27</sup>, "Este poder é mais razoavelmente mensurado por um índice geral de preços".

A melhor maneira de representar seria a empresa, o município ou a região construir seu próprio índice de correção, mas, como isso geralmente não acontece, são utilizados indicadores nacionais, divulgados pelos órgãos competentes, como a Fundação Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), a Fundação Instituto de Pesquisas Econômicas (FIPE) e Fundação Getúlio Vargas (FGV).

---

27 IUDÍCIBUS, Sérgio. Contabilidade gerencial. São Paulo: Atlas, 1995



### **2.5.1.1 ÍNDICE DE PREÇOS AO CONSUMIDOR (IPC)**

Mede a evolução do custo de vida em termos de salário mínimo, destacando-se:

- ✓ INPC – restrito, para famílias com renda de um a cinco salários mínimos;
- ✓ INPC – amplo, para rendas entre um a trinta salários mínimos, e
- ✓ IPC – indicador oficial de inflação do País.

### **2.5.1.2 ÍNDICE DE PREÇOS POR ATACADO (ITA)**

Seu cálculo é realizado considerando produtos agrícolas e industriais produzidos no País e importados.

### **2.5.1.3 ÍNDICE NACIONAL DE CUSTOS NA CONSTRUÇÃO (INCC)**

Engloba 67 tipos de materiais e 16 categorias de mão-de-obra.

### **2.5.1.4 ÍNDICE GERAL DE PREÇOS (IGP)**

É a média ponderada dos seguintes itens:

- ✓ Índice de Preços por atacado – IPA – com peso 60%;
- ✓ Índice de Preços ao Consumidor – IPC – com peso 30%;
- ✓ Índice Nacional de Custo da Construção – INCC – com peso 10%.

Esse índice é calculado nos conceitos de disponibilidade interna – DI, e de oferta global – OG, conforme o IPA utilizado.

O IGP-DI é uma média aritmética ponderada dos seguintes índices: IPA – Preços no Atacado (mede a variação de preços no mercado atacadista), IPC - Índice de Preços ao Consumidor (mede a variação de preços entre as famílias que percebem renda de um a 33 salários mínimos nas cidades de São Paulo e

Rio de Janeiro) e o INCC – Índice Nacional da Construção Civil (mede a variação de preços no setor da construção civil). DI ou Disponibilidade Interna é a consideração das variações de preços que afetam diretamente as atividades econômicas localizadas no território brasileiro.

## 2.6 INDICADORES DE AVALIAÇÃO

A análise dos projetos de viabilidade econômica é efetuada por meio da leitura das demonstrações contábeis, bem como pode ser complementada por diversos indicadores.

O empresário pode utilizar-se também dos indicadores financeiros calculados com base no Balanço Patrimonial e da Demonstração de Resultados Projetados, para verificar a situação financeira da empresa, bem como sanar ou corrigir eventuais problemas constatados. A análise desses indicadores permitirá também a sua comparação com períodos anteriores ou de outras empresas do mesmo ramo.

Braga<sup>28</sup> determina alguns métodos de avaliação:

- ✓ Método das diferenças absolutas – que consiste na comparação entre duas situações de cada vez, mediante a apuração das diferenças absolutas entre os valores monetários de uma mesma conta ou de um mesmo grupo, de uma data para outra.
- ✓ Método de percentagens horizontais – no qual se determina a tendência dos valores absolutos ou relativos das diversas grandezas monetárias, apurando-se o percentual de crescimento ou declínio de valores de uma mesma conta ou grupo de contas, entre duas datas e/ou períodos considerados.
- ✓ Método de percentagens verticais - consiste no relacionamento dos valores das contas de cada grupo com o montante do respectivo grupo bem como do montante de cada grupo com o total do ativo ou do passivo e patrimônio líquido, quando se tratar do balanço patrimonial; de cada componente do resultado com as respectivas receitas e/ou despesas quando analisada a

---

28 BRAGA, Hugo Rocha. *Demonstrações contábeis: estrutura, análise e interpretação*. 4. ed. São Paulo: Atlas, 1999, p.131-139.

demonstração do resultado do exercício.

- ✓ Método de quocientes ou índices (*ratios*) – consiste em estabelecer-se uma “razão” entre duas ou mais quantidades monetárias ou físicas. Alguns exemplos de índices:
  1. Índices de liquidez – demonstram a base da situação financeira da empresa;
  2. endividamento – revela o grau de participação do capital de terceiros na empresa (com relação ao total do passivo ou ao patrimônio líquido);
  3. rentabilidade – mostra quanto renderam os capitais investidos na empresa.
    - 3.1 margens de lucratividade – medem proporções de valores, parciais ou finais, do resultado econômico em relação à receita operacional líquida;
    - ✓ 3.2 taxas de retorno – demonstram, em termos percentuais, o retorno obtido pelos recursos investidos na empresa, durante determinado período de tempo.

Como o presente trabalho pretende dar um enfoque à análise da rentabilidade da empresa, tem-se necessidade de definir tais conceitos.

### 2.6.1 LUCRATIVIDADE

Os indicadores de lucratividade dividem-se em margem operacional, e a margem bruta ou a margem líquida, conforme se queira verificar a lucratividade operacional, bruta ou líquida da empresa.

A margem bruta, segundo Braga<sup>29</sup> “...indica a porcentagem do remanescente da receita operacional líquida após a dedução do custo das vendas”.

A margem operacional realiza o cálculo da lucratividade sobre as vendas, dividindo o resultado operacional da empresa

---

<sup>29</sup> BRAGA, Roberto. Fundamentos e técnicas de administração financeira. São Paulo: Atlas, 1995, p. 163.

Para Matias e Rosifini Jr<sup>30</sup>, a margem líquida representa a proporção do resultado líquido do exercício em relação ao total das receitas líquidas. É decorrente do resultado líquido constante das demonstrações de resultado do exercício, sendo, portanto, influenciado por todas as contas que compõem a demonstração.

## 2.6.2 RENTABILIDADE

Segundo Kassai *et al*<sup>31</sup>, a rentabilidade é estabelecida pela divisão do lucro pelo capital investido. A maior dificuldade consiste em definir qual o lucro a ser considerado (bruto, líquido, antes ou depois do imposto de renda) e o que considerar como capital investido (ativo, ativo total, ativo médio).

Para que se possa efetuar o cálculo, é importante estabelecer algumas relações, uma vez que a distribuição do lucro da empresa se dá de forma diferenciada:

- ✓ o investimento total é remunerado pelo lucro operacional da empresa, desconsiderada a despesa financeira;
- ✓ o retorno dos acionistas é remunerado com base no lucro líquido verificado no exercício;
- ✓ os empréstimos são remunerados por meio do pagamento de despesas financeiras.

Os autores classificam, ainda, a rentabilidade em: retorno sobre o investimento, retorno sobre o ativo, retorno sobre o patrimônio líquido e custo da dívida.

### 2.6.2.1 RETORNO SOBRE O INVESTIMENTO

De acordo com os mesmos autores, para calcular o retorno sobre o investimento, pode-se utilizar uma taxa apurada valendo-se de dados contábeis,

---

<sup>30</sup> MATIAS, Alberto Borges, ROSIFINI Jr., Vander., Online. Disponível na Internet: <http://www.fearp.usp.br/~afearp/estrutura/comissoes/pesq/Textos/wp-a02.pdf>.

<sup>31</sup> KASSAI, José Roberto; KASSAI, Síma; SANTOS, Arivaldo dos; ASSAF NETO, Alexandre. Retorno de Investimento: abordagem matemática e contábil do lucro empresarial. São

dividindo o lucro operacional de uma empresa pelos seus investimentos. Tal equação é denominada *Return On Investment* (ROI).

É utilizado o lucro operacional por ser este oriundo somente das atividades normais de uma empresa, excluindo-se, também, o montante dos encargos financeiros.

Investimentos são considerados o ativo líquido, ou seja, o total do ativo diminuído dos passivos de funcionamento (fornecedores, impostos, salários, dividendos, contas a pagar, entre outros).

Ainda conforme esses autores o ROI:

- ✓ é uma medida que quantifica o retorno produzido pelas decisões de investimento e avalia a atratividade econômica do empreendimento;
- ✓ serve de parâmetro para a avaliação do desempenho da empresa em relação a períodos anteriores, em relação ao mercado concorrente e como sinalizador em relação ao custo de capitais de terceiros.

Outro indicador utilizado para medir a rentabilidade da empresa é o retorno sobre os ativos.

#### **2.6.2.2 RETORNO SOBRE OS ATIVOS (ROA)**

O retorno sobre o ativo mostra qual é a rentabilidade do negócio e quanto maior o índice, maior a eficiência.

O índice é calculado dividindo-se o lucro operacional (considerado sem as despesas financeiras) pelo seu ativo operacional (excluindo-se as aplicações que não estão gerando lucro, tais como investimentos pré-operacionais, incentivos fiscais, participações em outras empresas, entre outros)

Pode-se, ainda, desmembrar o retorno sobre o ativo em margem e giro, que são definidas como segue: a margem obtém-se dividindo o lucro operacional pelas vendas, e o giro, dividindo-se as vendas pelo ativo.

De acordo com Kassai *et al*<sup>32</sup>, a margem expressa em valores percentuais a parcela do lucro operacional que uma empresa obteve sobre o montante de suas vendas e o giro expressa a quantidade de vezes que a empresa consegue girar seu próprio ativo.

O retorno sobre o ativo é uma medida que quantifica o resultado operacional produzido pela empresa em suas atividades operacionais, ou seja, antes das receitas e despesas financeiras.

### **2.6.2.3 RETORNO SOBRE O PATRIMÔNIO LÍQUIDO (ROE)**

Este índice de rentabilidade está diretamente relacionado ao retorno dos proprietários da empresa, uma vez que relaciona o lucro líquido da empresa com o seu patrimônio líquido.

### **2.6.2.4 CUSTO DA DÍVIDA**

Em uma decisão de novos financiamentos, deve-se evitar tomar empréstimos com taxas superiores ao retorno sobre o ativo da empresa, pois, se a empresa paga mais para cada real emprestado do que rende o investimento, é sinal de que o acionista está pagando pela diferença com a sua parte de lucro. Caso contrário, ganha com a diferença.

O custo da dívida é calculado dividindo-se a despesa financeira pelo passivo oneroso ou passivo com encargos, ou seja, o passivo em que estão embutidos encargos financeiros, normalmente considerados em empréstimos e financiamentos.

---

32 *Idem, idem*, p. 162.

### 2.6.2.5 GRAU DE ALAVANCAGEM FINANCEIRA

Com base na comparação do retorno sobre o patrimônio líquido com o retorno sobre o ativo, pode-se verificar se o empréstimo conseguiu melhorar ou não o retorno dos proprietários. É o cálculo da alavancagem financeira.

Para Iudícibus<sup>33</sup>, “A alavancagem financeira relaciona o lucro obtido para cada real de patrimônio líquido investido com o lucro que seria obtido em cada real de patrimônio líquido investido se em lugar do financiamento recorrêssemos a aumento de capital”.

Kassai *et al*<sup>34</sup> afirmam que “a alavancagem financeira diz respeito ao uso de recursos de terceiros para financiar as atividades da empresa”.

Os mesmos autores afirmam que a alavancagem é positiva quando a taxa de retorno de investimentos é maior que o custo do capital; é negativa quando se está pagando um custo de capital superior ao retorno gerado pelo negócio.

## 2.7 REALIDADE DA EMPRESA

O empresário sente-se desobrigado de apresentar as Demonstrações Contábeis e, confiando na sua própria capacidade de gerenciar seus negócios, procura desenvolver suas atividades em busca do mercado. Mas, em um determinado momento, quer para a captação de recursos, quer para outras situações comerciais com clientes ou fornecedores, depara-se com a necessidade de comprovar Patrimônio.

O Estatuto das Micro e Pequenas Empresas desobriga-o de apresentar tais demonstrações aos órgãos que propiciam o benefício, o incentivo. Mas, a elaboração das Demonstrações Contábeis é uma forma documental de apresentar todas as variações ocorridas no seu patrimônio, bem como uma forma

---

33 IUDÍCIBUS, Sérgio de. *Análise de Balanço*. 7. ed. São Paulo: Atlas, 1998, p. 211.

34 KASSAI, José Roberto; KASSAI, Sílvia; SANTOS, Ariovaldo dos; ASSAF NETO, Alexandre. *Retorno de Investimento: abordagem matemática e contábil do lucro empresarial*. São Paulo: Atlas, 1999, p. 187.

de comprovar a viabilidade econômica do seu negócio e de diagnosticar e analisar a real situação econômico-financeira do seu empreendimento.

As mudanças ocorridas nas atividades empresariais, a influência de um mercado cada vez mais competitivo e globalizado, as novas estratégias e estruturas de negócios, pelo crescimento dos meios de comunicação e informação, a transformação da tecnologia gerencial e as mudanças da própria sociedade como um todo, exigem uma gestão empresarial que se preocupe com a interação do ambiente interno e externo, para compreender essas mudanças e adaptar-se a elas.

Para que isso ocorra, a gestão empresarial necessita de informações precisas e rápidas, a fim de que o empresário possa tomar decisões e essa preocupação não deve ser apenas dos gestores das grandes empresas, mas também dos empresários das micro e pequenas empresas que, muitas vezes, confiam apenas no seu parco conhecimento gerencial, sem considerar que, se estivessem amparados tecnicamente por um profissional especializado, um contador, o desenvolvimento de sua empresa poderia ser bem mais rápido e menos complicado. Quanto à integração entre a contabilidade e o empresário, Coelho<sup>35</sup> afirma:

“A contabilidade gerencial será eficaz se contiver um sistema de informações contábeis integrado ao sistema de gestão empresarial, que é aquele que reúne e consolida todas as informações relevantes e necessárias para gerir a organização, e se considerar o controle como uma forma de se estudar novas possibilidades ou analisar novos caminhos que possibilitem redução de custos, agilidade de operação, maximização de lucros e manutenção da qualidade do produto ou serviço prestado pela empresa.”.

As deficiências na comunicação entre as empresas e os contadores, muitas vezes, impedem a prestação de um serviço de alto nível qualitativo. Tem-se, de um lado, o empresário não-familiarizado com o tipo de orientação que o profissional da contabilidade pode fornecer mediante relatórios gerenciais e, de

---

35 COELHO, Ulysses Ferreira. Contabilidade gerencial – Sistemas de informação e controle. In Pensar Contábil, Conselho Regional de Contabilidade do Estado do Rio de Janeiro, n. 3, p. 26-27, mar. 1999, p. 26.



outro, a falta de estrutura de muitos contadores para fornecer as informações necessárias à tomada de decisões do gestor da organização.

O contador, enquanto empresário da contabilidade, tem que ser ágil e bem-informado, para sobreviver nesse mesmo mercado, no qual existem outras empresas, que necessitam das suas informações. Portanto, a responsabilidade que é imputada ao profissional contador é muito grande, fazendo com que se preocupe, cada vez mais, com a qualificação pessoal, adequação técnica para que ambos, contador e empresário, enfrentem bem orientados e esclarecidos as mudanças provocadas pela globalização.

As organizações necessitam de informações contábeis que, se exploradas de maneira eficaz, serão úteis para a tomada de decisões. Essas informações devem gerar, sobretudo, relatórios internos para uso no controle das atividades rotineiras da empresa e auxiliar na tomada de decisões sobre novos investimentos.

Para tanto, citam-se algumas alternativas, visando a suprir as deficiências de informações enfrentadas pelos proprietários das micro e pequenas empresas.

### **2.7.1 BALANÇO PERGUNTADO**

De acordo com Kassai e Kassai<sup>36</sup>, muitas vezes os relatórios contábeis, por não espelharem a realidade, precisam ser complementados por informações reais e atuais, surgindo, assim, a figura do balanço perguntado.

O balanço perguntado nasce de um questionário previamente elaborado contemplando análises econômicas e financeiras da micro ou pequena empresa. Essa metodologia se resume na elaboração de questões que possibilitem, entre outras, análises de retorno de investimentos das empresas, sendo este um estágio intermediário do processo de análise de balanço.

Dessa forma, os autores propõem não se desprezar o bom senso das

---

36 KASSAI, J.R.; KASSAI, S. Balanço perguntado: uma solução para as pequenas empresas. Artigo apresentado e constante dos Anais do VIII Congresso Brasileiro de Custos, São Leopoldo/RS, outubro/2001.

pessoas envolvidas, acreditar e também averiguar o grau de honestidade das informações prestadas (teste de consistência), buscando fluência dos conceitos envolvidos.

Algumas instituições de crédito, para pequenas empresas e órgãos ligados ao SEBRAE, destacam os seguintes itens sob a forma de um balanço perguntado:

Dados cadastrais: nome, CGC, garantias reais, certidões negativas, idade da empresa ou do negócio, árvore genealógica, sua missão, imagem no mercado, clientes em carteira, produtos e serviços, quantidades de empregados, registros públicos, alvarás de funcionamento, entre outros.

Dados econômicos e financeiros: disponibilidades da empresa e dos sócios, saldo atual e saldo médio de contas a receber, faturamento nos últimos meses, tributos incidentes diretamente sobre as vendas, prazo de vendas, valor do estoque atual e de anos anteriores, investimentos em outras sociedades, imobilizado e bens em uso na atividade, participação das vendas à vista e a prazo, prazo de pagamentos, adiantamentos de clientes, obrigações fiscais e encargos trabalhistas, folha de pagamento, despesas gerais e administrativas, serviços de terceiros, aluguéis, receitas e despesas financeiras etc.

Quadro das dívidas da empresa/sócio: capital de giro, contas garantidas e cheques especiais, *leasing*, financiamento de veículos, parcelamento de tributos entre outros, bem como detalhamentos de valor, prazos de vencimento, taxa de juros, provisões e comprometimentos mensais etc.

Perspectivas do negócio a médio e a longo prazo: visão do dono da empresa sobre o futuro de seu empreendimento, pontos fortes e fracos, principais dificuldades e ameaças, histórico e trajetória de seus concorrentes diretos, entre outros.

Esse método se apresenta como uma técnica de levantamento de dados não tão rigorosa, pois a figura do balanço perguntado não é exata, mas liberta das amarras e limitações dos excessos de objetividade da Contabilidade tradicional e aproxima-se, cada vez mais, da linguagem do mundo dos negócios.

## 2.7.2 PLANEJAMENTO

A administração das micro e pequenas empresas possui algumas peculiaridades, e Pickle<sup>37</sup> cita alguns pontos-chave, no que se refere à gerência dessas empresas:

1. O gerente supervisiona a atividade de trabalho dos empregados para assegurar que eles completem suas tarefas específicas. O proprietário freqüentemente trabalha lado a lado com os empregados nas operações diárias da empresa;
2. As funções gerenciais do proprietário gerente incluem planejamento, organização, pessoal, liderança e controle;
3. Planejamento é o processo de definir objetivos e então escolher o curso das ações que a empresa seguirá para alcançar os objetivos;
4. O processo de planejamento envolve desenvolvimento de objetivos, políticas, procedimentos e regras para prover direção para o proprietário e os empregados;
5. O processo da tomada de decisão consiste de quatro fases: definição do problema, desenvolvimento de alternativas, avaliação de alternativas e implementação de plano de ação;
6. A função da organização é o processo de identificação dos trabalhos a serem desempenhados, definindo a autoridade e responsabilidade de cada empregado e determinando as relações autoridade-responsabilidade;
7. Liderar é o processo de influenciar os empregados para realizar os objetivos da empresa;
8. Teorias X, Y e Z são pressupostos diferentes da natureza humana e trabalho e influência de estilo de liderança do gerente. O estilo apropriado de liderança varia dependendo das circunstâncias de cada situação;
9. Controle é a função de determinar se os esforços estão conforme os planos e objetivos;
10. Gerenciamento do tempo é a análise sistemática de como os proprietários e empregados usam seu tempo no desempenho de suas atividades;
11. Relacionamento entre empregados refere-se ao relacionamento interpessoal que ocorre entre proprietários de pequenas empresas e seus empregados;
12. Motivação é o impulso interno que liga ações de comportamento para satisfazer as necessidades;
13. Empregados tem muitas necessidades que devem ser satisfeitas no trabalho;

---

<sup>37</sup> PICKLE, Hal B., ABRAHAMSON, Royce L. *Small Business Management*. 5th ed. John Wiley & Sons, p. 264.

14. Todas organizações experimentam mudanças de condições. O maior problema das mudanças é a redução de empregados e a resistência do proprietário a mudanças;

15. Moral do empregado é a atitude que os empregados tem em direção ao proprietário-gerente, a empresa, seu trabalho e seus colegas de trabalho;

16. Indicadores de moral baixa inclui alto grau rotatividade de pessoal, falta e atrasos; baixa produtividade; mais implicância, índice de acidentes mais alto e aumento de danos e desperdícios de materiais;

17. Disciplina de empregadas é necessária para manter a ordem na empresa. O proprietário deveria especificar linhas que governam a conduta dos empregados;

18. Comunicação eficaz mantém os empregados informados e é instrumental na criação de uma moral mais alta do empregado."

O planejamento da administração pode auxiliar no sucesso da empresa. É facilmente constatado o fato de as Micro e Pequenas Empresas não utilizarem planejamento, nem de curto nem de longo prazos. Normalmente, os problemas são resolvidos assim que aparecem. Não existe a preocupação de prevê-los e fazer planos para evitá-los.

Existem alguns instrumentos fáceis de serem aplicados e que geram bons resultados às empresas, tais como: controle de caixa, conciliação bancária, controle de contas a pagar e a receber, fluxo de caixa, estoques, entre outros.

A área em que as empresas mais aplicam recursos é a de estoques. Portanto, deve-se administrá-los de tal forma que se tenham os seus custos minimizados e que se mantenham em nível suficiente para que possam ser atendidas as necessidades da empresa. Para tanto, precisam-se adotar métodos de controle e de avaliação de estoques.

É necessário, também, que a empresa faça a projeção das suas receitas (com base na previsão de vendas) e dos seus Custos (que englobam o orçamento de matérias-primas diretas, mão-de-obra direta e custos indiretos de produção), para que, assim, se possa projetar o resultado pretendido. Esse resultado será projetado por meio do Balanço Patrimonial e Demonstração do Resultado do Exercício que permitirão à administração julgar a predição do trabalho do orçamento e a capacidade de investigar as causas das variações.

## **CAPÍTULO 3**

### **ESTUDO DE CASO**

#### **3.1 O PROGRAMA DE GERAÇÃO DE EMPREGO E RENDA – PROGER**

O PROGER é um programa que utiliza recursos do Fundo de Amparo ao Trabalhador – FAT com o objetivo de financiar projetos para incentivar a criação de empregos em todo o País. No Estado do Rio Grande do Sul, o programa está sendo desenvolvido pela Secretaria do Trabalho, Cidadania e Assistência Social junto com o Sistema Nacional de Emprego – SINE e a Comissão Estadual de Emprego. Nos municípios participam a Delegacia Regional da Secretaria do Trabalho, Cidadania e Assistência Social e a Prefeitura Municipal.

O referido programa atinge a três classes distintas:

##### **3.1.1 PROGER PARA RECÉM-FORMADO**

Podem participar recém-formados com até cinco anos de conclusão de curso superior e formandos em medicina até cinco anos após a conclusão da residência médica. Esse financiamento não será objeto do presente estudo.

##### **3.1.2 PROGER PARA MICRO E PEQUENAS EMPRESAS**

Será concedido financiamento para pessoas jurídicas de direito privado e firmas individuais, exclusivamente, Microempresas e Empresas de Pequeno

## Porte.

São financiáveis bens e serviços inerentes à atividade, ao capital de giro destinado a suprir as necessidades da execução de atividades fim do projeto, máquinas e equipamentos usados (mediante recibo emitido pelo vendedor, desde que possua a nota fiscal de aquisição) e veículos automotores utilitários.

Os limites de crédito variam de acordo com a instituição financeira eleita para efetuar o financiamento, da seguinte forma:

- ✓ Para microempresas – até 80 ou 90% do valor do projeto, limitado a R\$35.000,00 (trinta e cinco mil reais) e R\$30.000,00 (trinta mil reais) respectivamente, exceto veículos, e capital de giro associado até 30% do valor do crédito.
- ✓ Para pequenas empresas – até 70 ou 80% do valor do projeto, limitado a R\$35.000,00 (trinta e cinco mil reais) e R\$50.000,00 (cinquenta mil reais) respectivamente, exceto veículos, e capital de giro associado até 30% do valor do crédito.

Os prazos de financiamento também são diferenciados, de acordo com o porte da empresa:

- ✓ Para microempresas – investimento fixo até 36 meses já incluída a carência de até 12 meses e capital de giro associado até 18 meses, já incluída a carência de seis meses.
- ✓ Para pequenas empresas – investimento fixo até 48 meses já incluída a carência de até 12 meses e capital de giro associado até 24 meses, já incluída a carência de seis meses.

Os encargos financeiros são fixados em 100% da Taxa de Juros de Longo Prazo – TJLP mais 4% ao ano isento de Imposto sobre Operações Financeiras – IOF para microempresas e 4,5% a 5,3% ao ano para Pequena Empresa. Também são aceitas como garantias: avalista, alienação fiduciária de veículos e quaisquer garantias reais admitidas pela Instituição Financeira.

### **3.1.3 PROGER PARA SETOR INFORMAL**

Podem beneficiar-se os trabalhadores autônomos, microprodutores, prestadores de serviços, artesãos e outros com renda familiar até dez salários mínimos.

Podem financiar capital de giro associado, bens e serviços. O limite de crédito é de R\$5.000,00 (cinco mil reais) e o prazo de financiamento é de até 24 meses, incluída a carência de seis meses. Os encargos financeiros são 100% da TJLP, e são aceitas quaisquer garantias reais bancárias e aval ou fianças.

## **3.2 PARCERIAS REALIZADAS**

O Governo do Estado do Rio Grande do Sul, as Instituições Financeiras, representadas pela Caixa Econômica Federal, Banco do Brasil S/A e Banco do Estado do Rio Grande do Sul juntamente com a Universidade Federal de Santa Maria, realizaram uma parceria, por meio da Fundação de Apoio à Tecnologia e Ciência – FATEC, para a elaboração dos projetos de viabilidade econômica, facilitando o acesso ao financiamento a empresários de micro e pequenas empresas da região.

A Universidade Federal de Santa Maria, por meio de uma comissão formada de professores, elaborou os projetos de viabilidade econômica. Os recursos utilizados para esses financiamentos foram provenientes do Fundo de Amparo ao Trabalhador – FAT que tem por finalidade incentivar a criação de empregos em todo País. E o papel das Instituições Financeiras foi o de analisar os projetos, aprová-los ou não e liberar os valores correspondentes.

### **3.3 DA ELABORAÇÃO DOS PROJETOS**

Os projetos de viabilidade econômica foram elaborados com base em informações fornecidas pelos empresários, utilizando-se o método *payback* simples.

No decorrer da elaboração desses projetos, verificou-se que a grande maioria das empresas não possui sistemas formais de controle das operações da sua empresa, nem tampouco elaboram qualquer demonstração contábil.

A cópia do modelo utilizado na elaboração dos projetos encontra-se no Anexo 2.

### **3.4 DA SELEÇÃO DAS EMPRESAS**

Foram elaborados 62 projetos de viabilidade econômica elaborados pela equipe da Universidade Federal de Santa Maria, responsável por essa atividade, no ano de 1998.

Como o objetivo do trabalho é o de analisar as empresas que, efetivamente, receberam o financiamento no ano de 1998, foram excluídos da pesquisa os recém-formados e as empresas que não foram financiadas, restando 34 empresas a serem analisadas, situadas nos municípios de Santa Maria, Agudo, Faxinal do Soturno, São João do Polêsine, São Pedro do Sul e Mata (região central do Rio Grande do Sul).

O quadro e o gráfico, a seguir, demonstram as seguintes quantidades, por classe:

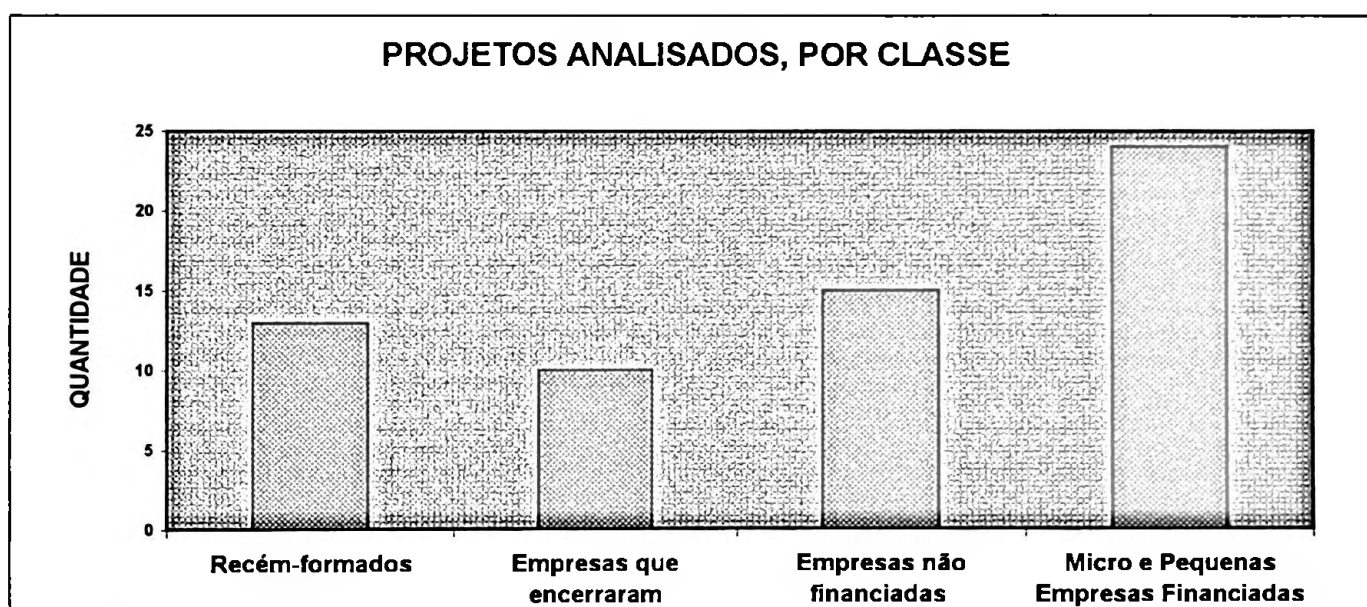


### Quadro 5 – Projetos analisados, por classe

Especificação	Quantidade
Recém-formados	13
Empresas que fecharam	10
Empresas não-financiadas	15
Micro e Pequenas Empresas Financiadas	24
<b>Total</b>	<b>62</b>

Fonte: própria, 2001

### Gráfico 1 – Projetos analisados, por classe



Fonte: própria, 2001

Cabe salientar que, das 34 empresas alvo da pesquisa, dez encerraram suas atividades durante o período da pesquisa, representando um percentual de 29%.

### 3.5 DOS ELEMENTOS DA PESQUISA

Para a realização da pesquisa, elaborou-se uma nova Demonstração de Resultado do Exercício, utilizando-se a técnica do Balanço Perguntado, ou seja, com base em questionamentos feitos aos proprietários das empresas analisadas, para, valendo-se deste, fazer nova avaliação dos resultados efetivamente realizados pelas empresas, conforme demonstrado mediante um Modelo (Anexo 3).

Nessa etapa do trabalho, foram considerados os valores das receitas e dos custos, elaborando-se um novo relatório de avaliação que foi comparado com os dados projetados no projeto original.

Para a avaliação do desempenho da empresa, antes e depois do recebimento do financiamento, o item levado em conta, para a análise, foi o da rentabilidade dos investimentos e a geração de novos empregos foi verificada por meio da efetiva contratação de novos empregados, sendo seus indicadores e variações demonstrados no Anexo 4.

### **3.6 DA REALIZAÇÃO DA PESQUISA**

Para a realização da pesquisa, foram visitadas as empresas selecionadas e procedidas entrevistas com os empresários. Nessas visitas, foram levantados novos dados referentes aos anos de 1999, 2000 e 2001, além de respostas de um questionário previamente elaborado (Anexo 5) que gerou um perfil desses empresários e de suas empresas.

Com raras exceções, essas informações foram fornecidas baseadas na "memória" do empresário, pois a grande maioria não possui qualquer tipo de informação.

Numa etapa seguinte, os dados coletados foram agrupados, e os pagamentos de juros e amortização de empréstimos foram capturados dos projetos analisados, o valor dos impostos foi calculado de acordo com as tabelas incidentes.

Posteriormente, foi realizada uma análise desses dados agrupados, chegando-se aos seguintes resultados:

- 1) Das 34 empresas analisadas, dez haviam encerrado as suas atividades, o que representa 29% do total das empresas financiadas.
- 2) Das 24 empresas restantes, no ano de 1999 apenas duas superaram a lucratividade projetada. As demais não atingiram o percentual projetado; em 2001, apenas uma empresa superou e, em 2001, nenhuma empresa atingiu

o valor projetado.

- 3) Verificando-se o crescimento da lucratividade do ano de 1999 para 2000, 18 empresas obtiveram alguma lucratividade; de 2000 para 2001, 16 empresas;
- 4) Em média dos três anos: 50% das empresas tiveram prejuízo; 29% obtiveram lucratividade de 1 a 10%, e 21% alcançaram lucratividade superior a 10%;
- 5) Com relação à geração de empregos, 38% superaram a meta projetada; 29% não atingiram a meta, e 33% geraram exatamente a mesma quantidade projetada.

Em razão do resultado encontrado, em que se verificou que praticamente nenhuma empresa atingiu a meta estipulada, e, além disso, 50% das empresas trabalhavam com prejuízo e saldo de caixa negativo, decidiu-se retornar às empresas para mostrar os resultados encontrados aos empresários, para alterar ou confirmar os dados anteriormente coletados.

Além de verificar-se que a falta de informações precisas acarreta uma distorção nos dados, os principais dados que ocasionaram os prejuízos nas empresas foram o cálculo dos impostos incidentes sobre as vendas.

Após essa nova visita aos empresários, e algumas correções de dados, os dados foram novamente agrupados e analisados, e, com base nessa nova situação, foi efetuada a conclusão do presente trabalho.

### **3.7 RESULTADOS DA PESQUISA**

Conforme exposto anteriormente os dados pesquisados foram planilhados, gerando tabelas, nas quais foram resumidos os valores das Receitas e Custos Projetados e Realizados no período abrangido pelo empréstimo.

Depois de planilhados os dados foram corrigidos, de acordo com o Índice Geral de Preços – DI (IGP-DI), conforme Anexo 7.

É justificada a utilização desse índice por levar em conta os preços por atacado e ao consumidor, preços esses mais utilizados pelas micro e pequenas

empresas que, geralmente, compram no atacado e vendem direto ao consumidor.

Como um dos objetivos do trabalho foi o de identificar a geração de emprego das empresas financiadas, demonstra-se a quantidade de empregos projetados e efetivamente gerados.

Com relação ao desempenho, depois de apurar o lucro líquido antes do imposto de renda de cada exercício, foram calculados alguns indicadores econômicos, tais como:

- ✓ A relação das receitas de 1998 com as receitas médias realizadas de 1999 a 2001 e a receita média projetada com a receita média realizada de 1999 a 2001.
- ✓ A relação dos custos de 1998 com os custos médios realizados de 1999 a 2001 e os custos projetados médios com os custos realizados médios de 1999 a 2001.
- ✓ A comparação da margem líquida, do retorno sobre o investimento e do custo da dívida, de 1998 com a média de 1999 a 2001 e os valores projetados com os realizados de 1999 a 2001 (médios).

### **3.7.1 ANÁLISE GLOBAL**

Os cálculos e comparações de todas as empresas, por ramo de atividade, por porte e de acordo com o nível de escolaridade dos seus proprietários, foram efetuados da seguinte forma:

- ✓ Cálculo da margem líquida, dividindo-se o lucro líquido antes do imposto de renda pelo total da receita de cada ano;
- ✓ Cálculo do retorno sobre o investimento, com a divisão do lucro operacional da empresa (antes das despesas financeiras), pelo total do investimento realizado pela empresa. Como investimento foram considerados os existentes, somados aos novos realizados, bem como a necessidade de capital de giro verificada a cada ano.
- ✓ Cálculo do custo da dívida, dividindo-se o total de encargos pagos pelo valor do financiamento realizado.

Os cálculos aqui propostos geraram quadros comparativos, identificando a relação do faturamento com os custos, a margem líquida, o retorno sobre o investimento, o custo da dívida e a geração de empregos que estão demonstrados a seguir.

#### **3.7.1.1 RELAÇÃO RECEITA/CUSTOS**

O planilhamento das receitas e dos custos de 1998, comparados com a média realizada de 1999 a 2001, gerou o quadro 6, a seguir:

**Quadro 6 – Comparativo da evolução das vendas e dos custos de 1998 com a média de 1999 a 2001**

EMPRESAS	VENDAS				CUSTOS			
	1998	ME (99-01)	DIFERENC	%	1998	ME (99-01)	DIFERENC	%
A	100.668	24.233	(76.435)	-75.93%	54.047	27.489	(26.558)	-49.14%
B	356.368	190.603	(165.765)	-46.52%		715.761	372.815	108.73%
C	1.138.618	942.175	(196.444)	-17.65%			(149.093)	-14.81%
D	96.214	37.310	(58.903)	-61.22%	81.362	29.787	(51.575)	-63.39%
E	448.033	264.940	(183.092)	-40.87%	348.889	220.784	(128.105)	-36.72%
F	25.483	54.009	28.526	111.94%	22.850	44.863	22.013	96.34%
G	59.391	73.327	13.936	19.75%	56.614	41.474	(15.140)	-26.74%
H	371.195	444.522	73.327	19.75%	343.335	421.697	78.361	22.82%
I	236.080	344.655	108.575	45.99%	201.884	298.620	96.736	47.92%
J	201.213	129.757	(71.456)	-35.51%	180.300	120.285	(60.015)	-33.29%
K	204.034	201.346	(2.688)	-1.32%	133.208	146.209	13.000	9.76%
L	213.719	243.500	29.781	13.93%	177.494	194.705	17.211	9.70%
M	-	101.034	101.034	0.00%	-	63.021	63.021	0.00%
N	80.178	94.420	14.242	17.76%	79.173	79.705	531	0.67%
O	304.380	431.204	126.823	41.67%	121.438	307.782	186.344	153.45%
P	71.121	106.954	35.833	50.38%	53.001	122.077	69.076	130.33%
Q	115.512	106.620	(8.892)	-7.70%	102.978	85.215	(17.764)	-17.25%
R	-	104.306	104.306	0.00%	-	93.672	93.672	0.00%
S	66.815	330.771	263.956	395.05%	59.927	297.696	237.769	396.76%
T	30.933	271.073	240.140	776.32%	23.499	201.694	178.195	758.30%
U	157.016	625.630	468.614	298.45%	101.571	503.257	401.686	395.47%
V	222.717	492.880	270.162	121.30%	153.525	432.424	278.899	181.66%
X	440.980	425.510	(15.470)	-3.51%	423.167	379.161	(44.006)	-10.40%
Y	389.829	152.520	(237.309)	-60.88%	340.566	189.916	(150.649)	-44.24%
<b>TOTAIS</b>	<b>5.330.449</b>	<b>6.193.299</b>	<b>862.801</b>	<b>16.19%</b>	<b>4.408.712</b>	<b>5.875.168</b>	<b>1.466.455</b>	<b>33.26%</b>

Fonte: Própria, 2001

Nessa avaliação, 12 empresas superaram a receita realizada no ano de 1998 e, dessas, sete tiveram um percentual de aumento maior nos seus custos do que nas suas receitas, o que vem a afetar o resultado líquido da empresa.

Considerando o total das empresas as receitas tiveram um acréscimo, de 1998 para a média de 1999 a 2001, de 16,2%, enquanto os custos tiveram um acréscimo de 33,3%. Por consequência verifica-se que, em termos relativos, os custos cresceram 105,4% a mais do que as receitas.

Comparando-se as vendas e os custos projetados e realizados, verificam-se os seguintes dados:

**Quadro 7 – Comparativo da evolução das vendas e dos custos médios projetados e realizados, de 1999 a 2001**

EMPRESAS	VENDAS				CUSTOS			
	MEPROJ	MEREAL	DIFERENÇA	%	MEPROJ	MEREAL	DIFERENÇA	%
A	146.869	24.233	(122.636)	-83,50%	72.259	27.489	(44.769)	-61,96%
B	130.728	190.603	59.875	45,80%	474.570	715.761	241.192	50,82%
C	1.538.915	942.175	(596.740)	-38,78%	1.182.165	857.874	(324.291)	-27,43%
D	112.159	37.310	(74.849)	-66,73%	86.339	29.787	(56.553)	-65,50%
E	489.902	264.940	(224.962)	-45,92%	336.522	220.784	(115.738)	-34,39%
F	36.323	54.009	17.686	48,69%	30.400	44.863	14.464	47,58%
G	97.711	73.327	(24.384)	-24,96%	86.325	41.474	(44.851)	-51,96%
H	513.772	444.522	(69.251)	-13,48%	466.410	421.697	(44.713)	-9,59%
I	388.402	344.655	(43.747)	-11,26%	296.960	298.620	1.660	0,56%
J	263.628	129.757	(133.871)	-50,78%	228.179	120.285	(107.893)	-47,28%
K	227.695	201.346	(26.349)	-11,57%	158.718	146.209	(12.510)	-7,88%
L	402.498	243.500	(158.998)	-39,50%	327.084	194.705	(132.380)	-40,47%
M	89.909	101.034	11.125	12,37%	67.501	63.021	(4.480)	-6,64%
N	87.732	94.420	6.688	7,62%	85.609	79.705	(5.904)	-6,90%
O	456.037	431.204	(24.834)	-5,45%	203.108	307.782	104.674	51,54%
P	90.791	106.954	16.163	17,80%	64.839	122.077	57.238	88,28%
Q	207.836	106.620	(101.216)	-48,70%	187.095	85.215	(101.881)	-54,45%
R	58.362	104.306	45.944	78,72%	51.147	93.672	42.525	83,14%
S	237.130	330.771	93.641	39,49%	206.410	297.696	91.286	44,23%
T	56.412	271.073	214.661	380,53%	41.527	201.694	160.167	385,69%
U	184.033	625.630	441.597	239,95%	122.543	503.257	380.714	310,68%
V	687.032	492.880	(194.153)	-28,26%	493.352	432.424	(60.929)	-12,35%
X	1.274.888	425.510	(849.378)	-66,62%	1.113.513	379.161	(734.352)	-65,95%
Y	670.274	152.520	(517.754)	-77,25%	565.077	189.916	(375.161)	-66,39%
<b>TOTAIS</b>	<b>8.449.039</b>	<b>6.193.299</b>	<b>(2.255.740)</b>	<b>-26,70%</b>	<b>6.947.651</b>	<b>5.875.168</b>	<b>(1.072.484)</b>	<b>-15,44%</b>

Fonte: Própria, 2001

Verifica-se que, nove empresas superaram a receita projetada para os anos de 1999 a 2001, sendo que, dessas, seis tiveram um percentual de aumento maior nos seus custos do que nas suas receitas, afetando o resultado da empresa.

Analisando o total das empresas, a realização das receitas ficou aquém da projeção em 26,7% e os custos em 15,4%. Por consequência, verifica-se que, em termos relativos, os custos cresceram 42,2% a menos que as receitas.

### 3.7.1.2 MARGEM LÍQUIDA

O quadro, a seguir, mostra o comportamento da margem líquida do período analisado:

**Quadro 8 – Comparativo da margem líquida de 1998 com média realizada de 1998 a 2001**

EMPRESAS	MAREM LÍQUIDA	
	ME/1998	ME/REALIZADO
A	46.31%	-22.45%
B	3.77%	5.98%
C	11.56%	8.86%
D	15.44%	19.28%
E	37.86%	16.52%
F	10.33%	15.95%
G	4.68%	42.68%
H	7.51%	3.77%
I	14.48%	10.52%
J	10.39%	2.98%
K	34.71%	31.32%
L	16.95%	19.45%
M	0.00%	32.60%
N	1.25%	13.85%
O	60.10%	27.18%
P	25.48%	-17.34%
Q	1.85%	19.23%
R	0.00%	8.44%
S	10.31%	9.27%
T	24.03%	24.59%
U	35.31%	19.37%
V	31.07%	10.08%
X	4.04%	8.88%
Y	12.64%	-26.19%
<b>MÉDIA</b>	<b>17.88%</b>	<b>11.87%</b>

Fonte: Própria, 2001

Comparando a margem líquida realizada em 1998 com a média realizada de 1999 a 2001, verifica-se que houve uma queda de 6%, o que representa, em termos relativos, uma queda de 33,6%.

Realizando a comparação da média projetada e realizada nos anos de 1999 a 2001, chega-se aos seguintes dados:



**Quadro 9 – Comparativo da margem líquida média projetada e realizada**

EMPRESAS	MAREM LÍQUIDA	
	PROJETADO	REALIZADO
A	50,81%	-22,45%
B	9,05%	5,98%
C	23,19%	8,86%
D	22,96%	19,28%
E	31,32%	16,52%
F	16,04%	15,95%
G	11,60%	42,68%
H	9,13%	3,77%
I	23,44%	10,52%
J	13,31%	2,98%
K	30,31%	31,32%
L	18,74%	19,45%
M	24,41%	32,60%
N	2,47%	13,85%
O	54,99%	27,18%
P	28,61%	-17,34%
Q	9,58%	19,23%
R	12,15%	8,44%
S	12,91%	9,27%
T	26,45%	24,59%
U	33,43%	19,37%
V	28,16%	10,08%
X	11,20%	8,88%
Y	15,70%	-26,19%
<b>MÉDIA</b>	<b>21,66%</b>	<b>11,87%</b>

Fonte: Própria, 2001

Comparando a margem líquida média projetada e realizada de 1999 a 2001, verifica-se que houve uma queda de 9,8%, o que representa, em termos relativos, uma queda de 45,2%.

Pode-se constatar, por meio da análise do quadro anterior, que apenas seis das 24 empresas analisadas superaram o percentual da margem líquida projetada para os períodos subsequentes ao empréstimo. Cabe, também, salientar que a projeção, em alguns casos, foi bastante "otimista".

Apesar de verificar-se que, apenas 25% das empresas superaram o percentual projetado, o quadro, a seguir, demonstra a evolução da margem líquida durante o período analisado:

**Quadro 10 – Comparativo da Margem Líquida realizada no período de 1999 a 2001**

EMPRESAS	MARGEM LÍQUIDA REALIZADA		
	1999	2000	2001
A	-48,07%	-27,51%	8,23%
B	10,15%	2,23%	5,56%
C	8,69%	3,86%	14,04%
D	21,60%	16,82%	19,42%
E	11,40%	21,64%	0,00%
F	11,94%	14,00%	21,91%
G	35,23%	37,95%	54,86%
H	3,69%	3,66%	3,97%
I	13,04%	6,73%	11,79%
J	-8,91%	-3,81%	21,66%
K	45,98%	22,90%	25,09%
L	18,03%	20,88%	0,00%
M	34,80%	29,13%	33,86%
N	14,15%	17,01%	10,39%
O	16,50%	28,83%	36,20%
P	-37,94%	-14,29%	0,19%
Q	13,72%	18,43%	25,55%
R	4,70%	7,01%	13,62%
S	10,92%	7,56%	9,33%
T	20,64%	25,69%	27,45%
U	19,10%	19,64%	0,00%
V	6,45%	5,83%	17,97%
X	9,86%	8,80%	7,97%
Y	-30,27%	-22,40%	-25,89%

Fonte: Própria, 2001

Pode-se constatar que, apesar 75% das empresas não terem atingido a margem líquida projetada, praticamente todas as empresas tiveram aumento na margem líquida do período analisado.

### 3.7.1.3 RETORNO SOBRE OS INVESTIMENTOS

O comportamento do retorno sobre os investimentos é demonstrado no quadro 11:

Quadro 11 – Comparativo do retorno sobre o investimento inicial e final

EMPRESAS	RETORNO SOBRE O INVESTIMENTO		
	INICIAL	ATUAL	DIFERENCIAL
A	439,36%	-21,80%	-461,15%
B	23,02%	34,44%	11,42%
C	21,66%	11,31%	-10,35%
D	126,35%	35,04%	-91,31%
E	913,89%	119,70%	-794,19%
F	52,26%	62,47%	10,20%
G	11,22%	79,50%	68,28%
H	58,03%	17,33%	-40,70%
I	14,41%	12,73%	-1,68%
J	24,24%	10,45%	-13,79%
K	71,55%	46,51%	-25,04%
L	135,18%	80,87%	-54,31%
M	0,00%	10,27%	0,00%
N	1,63%	16,85%	15,22%
O	389,44%	127,01%	-262,43%
P	90,30%	-54,08%	-144,39%
Q	18,69%	33,95%	15,26%
R	0,00%	69,22%	0,00%
S	4,93%	15,48%	10,55%
T	67,85%	249,37%	181,52%
U	149,37%	68,54%	-80,83%
V	205,42%	57,67%	-147,75%
X	4,55%	5,75%	1,20%
Y	61,74%	-26,94%	-88,69%
<b>MÉDIA</b>	<b>120,21%</b>	<b>44,23%</b>	<b>-79,29%</b>

Fonte: Própria, 2001

Percebe-se que a diferença entre o retorno sobre o investimento inicial e final foi, em média, de 79,3%, o que representa redução de 66 pontos percentuais de 1998 para os anos seguintes.

#### 3.7.1.4 CUSTO DA DÍVIDA

Para verificar a alavancagem financeira ocasionada pelos empréstimos realizados, efetuou-se o cálculo do custo da dívida, realizando-se a comparação com o retorno verificado, o que gerou o quadro 12:

## Quadro 12 – Comparativo do retorno sobre o investimento com o custo da dívida

EMPRESAS	MÉDIA RETORNO S/INV.	CUSTO DA DÍVIDA	ALAVANCAGEM
A	-21.80%	8.29%	NEGATIVA
B	34.44%	9.25%	POSITIVA
C	11.31%	10.32%	POSITIVA
D	35.04%	3.57%	POSITIVA
E	79.80%	4.16%	POSITIVA
F	62.47%	6.61%	POSITIVA
G	79.50%	10.07%	POSITIVA
H	17.33%	9.26%	POSITIVA
I	12.73%	16.19%	NEGATIVA
J	10.45%	2.99%	POSITIVA
K	46.51%	8.30%	POSITIVA
L	53.91%	8.43%	POSITIVA
M	10.27%	8.03%	POSITIVA
N	16.85%	10.51%	POSITIVA
O	127.01%	8.72%	POSITIVA
P	-54.08%	7.58%	NEGATIVA
Q	33.95%	6.55%	POSITIVA
R	69.22%	0.08%	POSITIVA
S	15.48%	3.00%	POSITIVA
T	249.37%	11.83%	POSITIVA
U	68.54%	8.89%	POSITIVA
V	57.67%	7.34%	POSITIVA
X	5.75%	11.60%	NEGATIVA
Y	-26.94%	9.73%	NEGATIVA

Fonte: Própria, 2001

Constata-se que, das 24 empresas analisadas, 19, ou seja, 79% obtiveram uma alavancagem financeira positiva, indicando que a rentabilidade dos seus negócios foi maior do que o custo dos capitais de terceiros.

### 3.7.1.5 EMPREGOS

Com relação à geração de empregos, o quadro, a seguir, demonstra o comportamento da projeção e a efetiva realização.

**Quadro 13 – Comparativo do total de empregos projetados e realizados**

EMPRESAS	PROJETADO	REALIZADOS			TOTAL	DIF.REAL-PROJ
		1999	2000	2001		
A	1	-	-	-	-	(1)
B	4	4	2	10	16	12
C	2	2	-	-	2	-
D	2	1	-	-	1	(1)
E	2	2	-	(3)	(1)	(3)
F	1	-	-	-	-	(1)
G	1	2	-	-	2	1
H	4	1	-	1	2	(2)
I	6	8	-	-	8	2
J	2	2	-	-	2	-
K	4	6	2	(2)	6	2
L	1	3	-	-	3	2
M	3	-	-	-	-	(3)
N	1	1	(1)	1	1	-
O	12	9	10	(5)	14	2
P	1	5	-	-	5	4
Q	1	4	-	(1)	3	2
R	3	2	-	-	2	(1)
S	4	1	-	-	1	(3)
T	1	6	-	2	8	7
U	2	2	-	-	2	-
V	3	2	-	-	2	(1)
X	3	-	-	-	-	(3)
Y	1	3	-	-	3	2
<b>TOTAIS</b>	<b>65</b>	<b>66</b>	<b>13</b>	<b>3</b>	<b>82</b>	<b>17</b>

Fonte: Própria, 2001

Como se pode verificar, o total de aumento de empregos projetados era de 65, número esse superado em um já no primeiro ano de atividade. No ano de 2000, foram gerados mais 13 empregos e, no ano de 2001, mais três, sendo que no total, foram gerados 17 empregos além do projetado.

### 3.7.2 ANÁLISE POR RAMO DE ATIVIDADE

Neste bloco, serão demonstrados os comportamentos das receitas e dos custos, da margem líquida, do retorno sobre os investimentos, do custo da dívida e da geração de empregos, por ramo de atividade. Cabe salientar que a

classificação das empresas foi efetuada conforme a utilizada pelo Regulamento do Imposto sobre Circulação de Mercadorias (ICMS).

### 3.7.2.1 COMÉRCIO

O quadro, a seguir, mostra o comportamento das receitas e dos custos do setor do comércio, no período analisado.

**Quadro 14 – Comparativo da evolução das vendas e dos custos médios projetados e realizados de 1999 a 2001, por ramo de atividade, setor comércio**

EMPRESAS	VENDAS				CUSTOS			
	ME/PROJ.	ME/REAL.	DIFERENÇA	%	ME/PROJ.	ME/REAL.	DIFERENÇA	%
<b>COMÉRCIO</b>								
A	146.869	24.233	(122.636)	-83,50	72.259	27.489	(44.769)	-61,96%
B	130.728	190.603	59.875	-46,52%	474.570	715.761	241.192	50,82%
F	36.323	54.009	17.686	48,69%	30.400	44.863	14.464	47,58%
H	513.772	444.522	(69.251)	-13,48%	466.410	421.697	(44.713)	-9,59%
K	227.695	201.346	(26.349)	-11,57%	158.718	146.209	(12.510)	9,76%
L	402.498	243.500	(158.998)	-39,50%	327.084	194.705	(132.380)	-40,47%
P	90.791	106.954	16.163	17,80%	64.839	122.077	57.238	88,28%
R	58.362	104.306	45.944	78,72%	51.147	93.672	42.525	83,14%
S	237.130	330.771	93.641	39,49%	206.410	297.696	91.286	44,23%
T	56.412	271.073	214.661	380,53%	41.527	201.694	160.167	385,69%
V	687.032	492.880	(194.153)	-28,26%	493.352	432.424	(60.929)	-12,35%
Y	670.274	152.520	(517.754)	-77,25%	565.077	189.916	(375.161)	-66,39%
<b>TOTAL</b>	<b>3.257.887</b>	<b>2.616.717</b>	<b>(641.169)</b>	<b>-19,68%</b>	<b>2.951.793</b>	<b>2.888.203</b>	<b>(63.589)</b>	<b>-2,15%</b>

Fonte: Própria, 2001

Constata-se que, das 24 empresas analisadas, 12 estão enquadradas no setor de comércio. Dessas, cinco superaram as receitas médias projetadas de 1999 a 2001. Já com relação aos custos, percebe-se que apenas sete superaram os valores projetados.

A diferença, para menos na receita, foi de 19,7% e, nos custos, de 2,1%, o que representa 89,08 pontos percentuais a mais no aumento dos custos do que no aumento das receitas.

O comportamento da margem líquida é demonstrado no quadro a seguir:

**Quadro 15 – Comparativo da margem líquida média projetada e realizada, por ramo de atividade, setor comércio**

EMPRESAS	MARGEM LÍQUIDA	
	PROJETADO	REALIZADO
<b>COMÉRCIO</b>		
A	50.81%	-22.45%
B	9.05%	5.98%
F	16.04%	15.95%
H	9.13%	3.77%
K	30.31%	31.32%
L	18.74%	19.45%
P	28.61%	-17.34%
R	12.15%	8.44%
S	12.91%	9.27%
T	26.45%	24.59%
V	28.16%	10.08%
Y	15.70%	-26.19%
MÉDIA	21.50%	5.24%

Fonte: Própria, 2001

O quadro anterior demonstra que, no setor do comércio, apenas duas empresas conseguiram realizar a margem líquida projetada. Havia sido projetada para o setor, uma média de 21,5% de margem líquida, sendo atingido o percentual de 5,2%.

Para complementar as informações, procedeu-se ao cálculo do retorno sobre o investimento, demonstrado a seguir:

**Quadro 16 – Comparativo do retorno sobre o investimento, por ramo de atividade, setor comércio**

EMPRESAS	RETORNO SOBRE O INVESTIMENTO		
	INICIAL	ATUAL	DIFERENCIAL
<b>COMÉRCIO</b>			
A	439,36%	-21,80%	-461,15%
B	23,02%	34,44%	11,42%
F	52,26%	62,47%	10,20%
H	58,03%	17,33%	-40,70%
K	71,55%	46,51%	-25,04%
L	135,18%	80,87%	-54,31%
P	90,30%	-54,08%	-144,39%
R	0,00%	69,22%	69,22%
S	4,93%	15,48%	10,55%
T	67,85%	249,37%	181,52%
V	205,42%	57,67%	-147,75%
Y	61,74%	-26,94%	-88,69%
<b>MÉDIA</b>	<b>100,80%</b>	<b>44,21%</b>	<b>56,59%</b>

Fonte: Própria, 2001

Apenas cinco empresas superaram o retorno sobre o investimento que obtinham anteriormente ao empréstimo.

Em 1998, o retorno sobre o investimento médio do setor era de 100,8% e, na média dos anos seguintes, baixou para 44,2%, representando uma redução de 56,6% no período, ou seja, 56,14 pontos percentuais.

Os resultados obtidos no retorno sobre o investimento comparados com o custo da dívida são demonstrados no quadro 17:



**Quadro 17 – Comparativo do retorno sobre o investimento com o custo da dívida, por ramo de atividade, setor comércio**

EMPRESAS	MÉDIA RETORNO S/INV.	CUSTO DA DÍVIDA	ALAVANÇAGEM
<b>COMÉRCIO</b>			
A	-21,80%	8,29%	NEGATIVA
B	34,44%	9,25%	POSITIVA
F	62,47%	6,61%	POSITIVA
H	17,33%	9,26%	POSITIVA
K	46,51%	8,30%	POSITIVA
L	53,91%	8,43%	POSITIVA
P	-54,08%	7,58%	NEGATIVA
R	69,22%	0,08%	POSITIVA
S	15,48%	3,00%	POSITIVA
T	249,37%	11,83%	POSITIVA
V	57,67%	7,34%	POSITIVA
Y	-26,94%	9,73%	NEGATIVA

Fonte: Própria, 2001

Constata-se que, apesar de o retorno sobre o investimento ter superado em 42% das empresas, a alavancagem positiva foi verificada em 75% delas, o que demonstra que, mesmo tendo uma queda na rentabilidade, algumas empresas obtiveram vantagens em razão da realização do empréstimo.

Com o objetivo de verificar como estão distribuídos os empregos por ramo de atividade, foi elaborado o seguinte quadro:

**Quadro 18 – Comparativo do total de empregos projetados e gerados, por ramo de atividade, setor comércio**

EMPRESAS	PROJETADO 1998	GERADOS			TOTAL	DIFERENÇA
		1999	2000	2001		
<b>COMÉRCIO</b>						
A	1	-	-	-	-	(1)
B	4	4	2	10	16	12
F	1	-	-	-	-	(1)
H	4	1	-	1	2	(2)
K	4	6	2	(2)	6	2
L	1	3	-	-	3	2
P	1	5	-	-	5	4
R	3	2	-	-	2	(1)
S	4	1	-	-	1	(3)
T	1	6	-	2	8	7
V	3	2	-	-	2	(1)
Y	1	3	-	-	3	2
<b>TOTAL</b>	<b>28</b>	<b>33</b>	<b>4</b>	<b>11</b>	<b>48</b>	<b>20</b>

Fonte: Própria, 2001

Realizando uma análise por setor de atividade, pode-se constatar que o comércio superou as expectativas com relação à geração de empregos, pois contratou 20 empregados a mais do que se propunha a contratar.

### 3.7.2.2 INDÚSTRIA

A relação receita e custos médios projetados e realizados, de 1999 a 2001, no setor industrial, está demonstrada no quadro 19:

**Quadro 19 – Comparativo da evolução das vendas e dos custos médios projetados e realizados, de 1999 a 2001, por ramo de atividade, setor indústria**

EMPRESA	VENDAS				CUSTOS			
	MEPROJ	MEREAL	DIFERENÇA	%	MEPROJ	MEREAL	DIFERENÇA	%
<b>INDÚSTRIA</b>								
C	1.538.915	942.175	(596.740)	-38,78%	1.182.165	857.874	(324.291)	-27,43%
D	112.159	37.310	(74.849)	-66,73	86.339	29.787	(56.553)	-65,50%
E	489.902	264.940	(224.962)	-45,92%	336.522	220.794	(115.738)	-34,39%
I	388.402	344.655	(43.747)	45,99%	296.960	298.620	1.660	0,56%
J	263.628	129.757	(133.871)	-50,78%	228.179	120.285	(107.893)	-47,28%
N	87.732	94.420	6.688	7,62%	85.609	79.705	(5.904)	-6,90%
Q	207.836	106.620	(101.216)	-48,70%	187.095	85.215	(101.881)	-54,45%
U	184.033	625.630	441.597	239,95%	122.543	503.257	380.714	310,68%
X	1.274.888	425.510	(849.378)	-66,62%	1.113.513	379.161	(734.352)	-65,95%
<b>TOTAIS</b>	<b>4.457.495</b>	<b>2.971.018</b>	<b>(1.576.478)</b>	<b>-34,67%</b>	<b>3.638.924</b>	<b>2.574.687</b>	<b>(1.064.237)</b>	<b>-29,25%</b>

Fonte: Própria, 2001

Verifica-se que apenas três das nove empresas superaram as receitas médias projetadas de 1999 a 2001. Essas empresas, embora em proporção menor, também superaram os seus custos.

Constata-se que as receitas do setor diminuíram 34,7% e os custos 29,2%, representando uma diferença de 15,6%.

A comparação da margem líquida projetada com a realizada gerou o próximo quadro:

**Quadro 20 – Comparativo da margem líquida média projetada e realizada, por ramo de atividade, setor indústria**

EMPRESAS	MARGEM LÍQUIDA	
	PROJETADO	REALIZADO
<b>INDÚSTRIA</b>		
C	23,19%	8,86%
D	22,96%	19,28%
E	31,32%	16,52%
I	23,44%	10,52%
J	13,31%	2,98%
N	2,47%	13,85%
Q	9,58%	19,23%
U	33,43%	19,37%
X	11,20%	8,88%
<b>MÉDIA</b>	<b>18,99%</b>	<b>13,28%</b>

Fonte: Própria, 2001

No setor da indústria, apenas duas empresas superaram a margem líquida projetada. Para o setor, foi projetado, em média, uma margem de 19%, sendo atingido o percentual de 13,3%, representando uma queda de 30,1 pontos percentuais.

O retorno sobre o investimento fornece dados semelhantes, conforme demonstrado a seguir:

**Quadro 21 – Comparativo do Retorno sobre o investimento inicial e final, por ramo de atividade, setor indústria**

EMPRESAS	RETORNO SOBRE O INVESTIMENTO		
	INICIAL	MÉDIA 98-01	DIFERENCIAL
<b>INDÚSTRIA</b>			
C	21,66%	11,31%	-10,35%
D	126,35%	35,04%	-91,31%
E	913,89%	119,70%	-794,19%
I	14,41%	12,73%	-1,68%
J	24,24%	10,45%	-13,79%
N	1,63%	16,85%	15,22%
Q	18,69%	33,95%	15,26%
U	149,37%	68,54%	-80,83%
X	4,55%	5,75%	1,20%
<b>MÉDIA</b>	<b>141,64%</b>	<b>34,92%</b>	<b>-106,72%</b>

Fonte: Própria, 2001

O retorno sobre o investimento do setor foi o que teve a maior queda, pois, de um retorno de 141,6% verificado no ano de 1998, caiu para 34,9% na média de 1999 a 2001, ou seja, uma queda 106,7%, o que representa 145,9 pontos percentuais.

Na comparação do retorno sobre o investimento com o custo da dívida, os resultados encontrados estão demonstrados no quadro 22:

**Quadro 22 – Comparativo do retorno sobre o investimento com o custo da dívida, por ramo de atividade, setor indústria**

EMPRESAS	MÉDIA RETORNO	CUSTO DA DÍVIDA	ALAVANCAGEM
<b>INDÚSTRIA</b>			
C	11,31%	10,32%	POSITIVA
D	35,04%	3,57%	POSITIVA
E	79,80%	4,16%	POSITIVA
I	12,73%	16,19%	NEGATIVA
J	10,45%	2,99%	POSITIVA
N	16,85%	10,51%	NEGATIVA
Q	33,95%	6,55%	POSITIVA
U	68,54%	8,89%	POSITIVA
X	5,75%	11,60%	NEGATIVA

Fonte: Própria, 2001

Constata-se que, neste setor, a alavancagem positiva foi verificada em 78% das empresas, o que demonstra que, mesmo tendo uma queda na rentabilidade, em algumas empresas o capital de terceiros gerou maior retorno para os proprietários.

O quadro, a seguir, demonstra a distribuição dos empregos no setor da indústria:

**Quadro 23 – Comparativo do total de empregos projetados e gerados, por ramo de atividade**

EMPRESAS	PROJETADO 1998	REALIZADOS			TOTAL	DIFERENÇA
		1999	2000	2001		
<b>INDÚSTRIA</b>						
C	2	2	-	-	2	-
D	2	1	-	-	1	(1)
E	2	2	-	(3)	(1)	(3)
I	6	8	-	-	8	2
J	2	2	-	-	2	-
N	1	1	(1)	1	1	-
Q	1	4	-	(1)	3	2
U	2	2	-	-	2	-
X	3	-	-	-	-	(3)
<b>TOTAL</b>	<b>21</b>	<b>22</b>	<b>(1)</b>	<b>(3)</b>	<b>18</b>	<b>(3)</b>

Fonte: Própria, 2001

Com relação à geração de empregos, o setor da indústria ficou aquém do número de contratações projetado, pois projetou 21 novas contratações, atingindo somente o número de 18.

### 3.7.2.3 SERVIÇOS

A seguir, apresenta-se, no quadro 24, a relação de venda e custos/1998 com as vendas e custos médios de 1999 a 2001, no setor de atividade de serviços:

**Quadro 24 – Comparativo da evolução das vendas e dos custos médios projetados e realizados, de 1999 a 2001, por ramo de atividade, setor serviços**

EMPRESA	VENDAS				CUSTOS			
	MEPROJ	MEREAL	DIFERENÇA	%	MEPROJ	MEREAL	DIFERENÇA	%
<b>SERVIÇOS</b>								
G	97.711	73.327	(24.384)	-24,96%	86.325	45.118	(44.851)	-51,96%
M	89.909	101.034	11.125	12,37%	67.501	67.936	(4.480)	-6,64%
O	456.037	431.204	(24.834)	-41,67%	203.108	309.383	104.674	51,54%
<b>TOTAIS</b>	<b>643.658</b>	<b>605.565</b>	<b>(38.093)</b>	<b>-5,92%</b>	<b>356.934</b>	<b>422.437</b>	<b>55.343</b>	<b>15,51%</b>

Fonte: Própria, 2001

Nesse ramo de atividades, as receitas médias realizadas ficaram aquém das receitas médias projetadas de 1999 a 2001, em média, 5,9% e os custos superaram em 15,5%.

O próximo quadro compara a margem líquida projetada com a realizada:

**Quadro 25 – Comparativo da margem líquida média projetada e realizada, por ramo de atividade, setor serviços**

EMPRESAS	MARGEM LÍQUIDA	
	PROJETADO	REALIZADO
<b>SERVICOS</b>		
G	11.60%	42.68%
M	24.41%	32.60%
O	54.99%	27.18%
MÉDIA	30.33%	34.15%

Fonte: Própria, 2001

No setor de serviços, em média, a margem líquida realizada superou a projetada em 3,8%. Foi projetada para o setor, em média, uma margem de 30,3%, sendo atingido o percentual de 34,2%, representando um aumento de 12,6 pontos percentuais.

O quadro 26 demonstra o retorno sobre o investimento, comparando o inicial com o final:

**Quadro 26 – Comparativo do retorno sobre o investimento inicial e final, por ramo de atividade, setor serviços**

EMPRESAS	RETORNO SOBRE O INVESTIMENTO		
	INICIAL	ATUAL	DIFERENCIAL
<b>SERVICOS</b>			
G	11.22%	79.50%	68.28%
M	0.00%	10.27%	10.27%
O	389.44%	127.01%	-262.43%
MÉDIA	133.55%	72.26%	-61.30%

Fonte: Própria, 2001

O setor de serviços teve uma queda de 61,3% no retorno sobre o

investimento, o que representa uma redução de 45,9 pontos percentuais de 1998 para os anos seguintes.

Analisando o custo da dívida, chegou-se ao quadro 27:

**Quadro 27 – Comparativo do retorno sobre o investimento com o custo da dívida, por ramo de atividade, setor serviços**

EMPRESAS	MÉDIA RETORNO S/INV	CUSTO DA DÍVIDA	ALAVANCAGEM
<b>SERVIÇOS</b>			
G	79.50%	10.07%	POSITIVA
M	10.27%	8.03%	POSITIVA
O	127.01%	8.72%	POSITIVA

Fonte: Própria, 2001

Constata-se que a alavancagem positiva foi verificada nas três empresas que compõem o setor.

Com relação à geração de empregos, o quadro, a seguir, demonstra o comportamento das empresas:

**Quadro 28 – Comparativo do total de empregos projetados e gerados, por ramo de atividade, setor serviços**

EMPRESAS	PROJETADO 1998	REALIZADOS			TOTAL	DIFERENÇA
		1999	2000	2001		
<b>SERVIÇOS</b>						
G	1	2	-	-	2	1
M	3	-	-	-	-	(3)
O	12	9	10	-5	14	2
<b>TOTAL</b>	<b>16</b>	<b>11</b>	<b>10</b>	<b>-5</b>	<b>16</b>	<b>0</b>

Fonte: Própria, 2001

As empresas prestadoras de serviço mantiveram-se no mesmo patamar, uma vez que atingiram exatamente o mesmo número de empregos projetados para o período, ou seja, 16 novos empregos.



### 3.7.3 ANÁLISE POR PORTE DA EMPRESA

Foi realizada também a análise do comportamento das receitas e dos custos, da margem líquida, do retorno sobre os investimentos, do custo da dívida e da geração de empregos, por porte da empresa.

#### 3.7.3.1 MICROEMPRESA

Apresenta-se, no quadro 29, a relação das vendas e custos médios projetados e realizados, de 1999 a 2001, nas microempresas analisadas:

**Quadro 29 – Comparativo da evolução das vendas e dos custos de 1998 com a média de 1999 a 2001, por porte da empresa, microempresas**

EMPRESA	VENDAS				CUSTOS			
	MEPROJ	MEREAL	DIFERENÇA	%	MEPROJ	MEREAL	DIFERENÇA	%
<b>MICRO</b>								
A	146.869	24.233	(122.636)	-83.50	72.259	27.489	(44.769)	-61.96%
B	130.728	190.603	59.875	45.80%	474.570	715.761	241.192	50.82%
D	112.159	37.310	(74.849)	-66.73%	86.339	29.787	(56.553)	-65.50%
F	36.323	54.009	17.686	48.69%	30.400	44.863	14.464	47.58%
G	97.711	73.327	(24.384)	-24.96%	86.325	41.474	(44.851)	-51.96%
H	513.772	444.522	(69.251)	-13.48%	466.410	421.697	(44.713)	-9.59%
I	388.402	344.655	344.655	(43.747)	296.960	298.620	1.660	0.56%
J	263.628	129.757	(133.871)	-50.78%	228.179	120.285	(107.893)	-47.28%
L	402.498	243.500	(158.998)	-39.50%	327.084	194.705	(132.380)	-40.47%
N	87.732	94.420	6.688	7.62%	85.609	79.705	(5.904)	-6.90%
Q	207.836	106.620	(101.216)	-48.70%	187.095	85.215	(101.881)	-54.45%
R	58.362	104.306	45.944	78.72%	54.147	93.672	42.525	83.14%
T	56.412	271.073	214.661	380.53%	41.527	201.694	160.167	385.69%
Y	670.274	152.520	(517.754)	-77.25%	585.077	189.916	(375.161)	-66.39%
<b>TOTAIS</b>	<b>3.172.706</b>	<b>2.270.855</b>	<b>(901.851)</b>	<b>-28.43%</b>	<b>2.938.981</b>	<b>2.544.884</b>	<b>(464.097)</b>	<b>-15.14%</b>

Fonte: Própria, 2001

Verifica-se que, as microempresas não atingiram seus objetivos com relação à geração de receita. Estas, em média, diminuíram 28,4%, enquanto os custos também diminuíram 15,1%, tendo como ponto negativo o fato de os custos terem diminuído em proporção menor.

O comportamento da margem líquida das microempresas é demonstrado no quadro 30:

**Quadro 30 – Comparativo da margem líquida média projetada e realizada, por porte da empresa, microempresas**

EMPRESAS	MARGEM LÍQUIDA	
	PROJETADO	REALIZADO
<b>MICRO</b>		
A	50,81%	-22,45%
B	9,05%	5,98%
D	22,96%	19,28%
F	16,04%	15,95%
G	11,60%	42,68%
H	9,13%	3,77%
I	23,44%	10,52%
J	13,31%	2,98%
L	18,74%	19,45%
N	2,47%	13,85%
Q	9,58%	19,23%
R	12,15%	8,44%
T	26,45%	24,59%
Y	15,70%	-26,19%
<b>MÉDIA</b>	<b>17,24%</b>	<b>9,86%</b>

Fonte: Própra, 2001

Constata-se, com base no quadro anterior, que apenas 28,6% das empresas superaram os percentuais projetados de margem líquida de 1998, comparada com a média dos anos de 1999 a 2001.

Em média, a margem líquida realizada diminuiu em 7,4%. Foi projetada para o setor, em média, uma margem de 17,2%, sendo atingido o percentual de 9,9%, representando uma diminuição de 42,8 pontos percentuais.

O retorno sobre o investimento nas microempresas é demonstrado no quadro a seguir:

**Quadro 31 – Comparativo do retorno sobre o investimento, por porte da empresa, microempresas**

EMPRESAS	RETORNO SOBRE O INVESTIMENTO		
	INICIAL	ATUAL	DIFERENCIAL
<b>MICRO</b>			
A	439.36%	-21.80%	-461.15%
B	23.02%	34.44%	11.42%
D	126.35%	35.04%	-91.31%
F	52.26%	62.47%	10.20%
G	11.22%	79.50%	68.28%
H	58.03%	17.33%	-40.70%
I	14.41%	12.73%	-1.68%
J	24.24%	10.45%	-13.79%
L	135.18%	80.87%	-54.31%
N	1.63%	16.85%	15.22%
Q	18.69%	33.95%	15.26%
R	0.00%	69.22%	69.22%
T	67.85%	249.37%	181.52%
Y	61.74%	-26.94%	-88.69%
<b>MÉDIA</b>	<b>73.86%</b>	<b>46.68%</b>	<b>-27.18%</b>

Fonte: Própria, 2001

Verifica-se que, em média, as microempresas tiveram diminuição no retorno sobre o investimento do ano de 1998 comparado com os anos seguintes, em um percentual de 27,2%.

O quadro, a seguir, traz o comparativo do retorno sobre o investimento com o custo da dívida das microempresas:

**Quadro 32 – Comparativo do retorno sobre o investimento com o custo da dívida, por porte da empresa, microempresas**

EMPRESAS	MÉDIA RETORNO S/INV.	CUSTO DA DÍVIDA	ALAVANCAGEM
<b>MICRO</b>			
A	-21,80%	8,29%	NEGATIVA
B	34,44%	9,25%	POSITIVA
D	35,04%	3,57%	POSITIVA
F	62,47%	6,61%	POSITIVA
G	79,50%	10,07%	POSITIVA
H	17,33%	9,26%	POSITIVA
I	12,73%	16,19%	NEGATIVA
J	10,45%	2,99%	POSITIVA
L	53,91%	8,43%	POSITIVA
N	16,85%	10,51%	POSITIVA
Q	33,95%	6,55%	POSITIVA
R	69,22%	0,08%	POSITIVA
T	249,37%	11,83%	POSITIVA
Y	-26,94%	9,73%	NEGATIVA

Fonte: Própria, 2001

É verificada alavancagem negativa em três das 14 empresas analisadas não obtiveram vantagens no o retorno sobre o investimento com a realização do empréstimo.

Com relação à análise de empregos gerados por porte da empresa, constata-se o seguinte:

**Quadro 33 – Comparativo total de empregos projetados e gerados, por porte da empresa, microempresas**

EMPRESAS	PROJETAD	REALIZADOS			TOTAL	DIFERENÇA REAL-PROJ
		1999	2000	2001		
<b>MICRO</b>						
A	1	0	0	0	0	-1
B	4	4	2	10	16	12
D	2	1	0	0	1	-1
F	1	0	0	0	0	-1
G	1	2	0	0	2	1
H	4	1	0	1	2	-2
I	6	8	0	0	8	2
J	2	2	0	0	2	0
L	1	3	0	0	3	2
N	1	1	-1	1	1	0
Q	1	4	0	-1	3	2
R	3	2	0	0	2	-1
T	1	6	0	2	8	7
Y	1	3	0	0	3	2
<b>TOTAIS</b>	<b>29</b>	<b>37</b>	<b>1</b>	<b>13</b>	<b>51</b>	<b>22</b>

Fonte: Própria, 2001

A análise por porte da empresa mostra que as microempresas superaram em 22 o número de empregos gerados.

Constata-se que as microempresas projetaram um aumento de 29 novas contratações, superando este número no primeiro ano, quando contrataram 37 novos funcionários. No ano de 2000, contrataram mais um funcionário e, em 2001, mais 13, superando, no final dos três anos, em 22 empregos o número projetado.

### 3.7.3.2 PEQUENA EMPRESA

A relação das vendas e custos médios de 1999 a 2001 projetados e realizados nas pequenas empresas é demonstrada no quadro a seguir:

**Quadro 34 – Comparativo da evolução das vendas e dos custos médios projetados e realizados de 1999 a 2001, por porte da empresa, pequenas empresas**

EMPRESAS	VENDAS				CUSTOS			
	MEPROJ	MEREAL	DIFERENÇA	%	MEPROJ	MEREAL	DIFERENÇA	%
<b>PEQUENA</b>								
C	1.538.915	942.175	(596.740)	-38,78%	1.182.165	857.874	(324.291)	-27,43
E	489.902	264.940	(224.962)	-45,92%	336.522	220.784	(115.738)	-34,39%
K	227.695	201.346	(26.349)	-11,57%	158.718	146.209	(12.510)	-7,88%
M	89.909	101.034	11.125	12,37%	67.501	63.021	(4.480)	-6,64%
O	456.037	431.204	(24.834)	-5,45%	203.108	307.782	104.674	51,54%
P	90.791	106.954	16.163	17,80%	64.839	122.077	57.238	88,28%
S	237.130	330.771	93.641	39,49%	206.410	297.696	91.286	44,23%
U	184.033	625.630	441.597	239,95	122.543	503.257	380.714	310,68%
V	687.032	492.880	(194.153)	-28,26%	493.352	432.424	(60.929)	-12,35%
X	1.274.888	425.510	(849.378)	-66,62%	1.113.513	379.161	(734.352)	-65,95%
<b>TOTAIS</b>	<b>5.276.333</b>	<b>3.922.444</b>	<b>(1.353.889)</b>	<b>-25,66%</b>	<b>3.948.671</b>	<b>3.330.284</b>	<b>(618.387)</b>	<b>-15,66</b>

Fonte: Própria, 2001

Constata-se que a receita diminuiu 25,7%, enquanto os custos diminuiram apenas 15,7%, o que representa uma elevação em termos percentuais, nos custos, de 39,0 pontos percentuais.

A margem líquida na pequena empresa apresenta-se no quadro 35:

**Quadro 35 – Comparativo da margem líquida média projetada e realizada, por porte da empresa, pequenas empresas**

EMPRESAS	MARGEM LÍQUIDA	
	PROJETADO	REALIZADO
<b>PEQUENA</b>		
C	23,19%	8,86%
E	31,32%	16,52%
K	30,31%	31,32%
M	24,41%	32,60%
O	54,99%	27,18%
P	28,61%	-17,34%
S	12,91%	9,27%
U	33,43%	19,37%
V	28,16%	10,08%
X	11,20%	8,88%
<b>MÉDIA</b>	<b>27,85%</b>	<b>14,67%</b>

Fonte: Própria, 2001

Partindo do quadro anterior, verifica-se que apenas duas empresas superaram a margem líquida média projetada comparada com a média realizada.

A margem líquida média projetada foi de 27,8% e a realizada de 14,7%, representando uma diminuição de 47,3 pontos percentuais.

O quadro 36 demonstra o comportamento do retorno sobre o investimento verificado nas empresas de pequeno porte analisadas.

**Quadro 36 – Comparativo do retorno sobre o investimento inicial e final, por porte da empresa, pequenas empresas**

EMPRESAS	RETORNO SOBRE O INVESTIMENTO		
	INICIAL	ATUAL	DIFERENCIAL
<b>PEQUENA</b>			
C	21,66%	11,31%	-10,35%
E	913,89%	35,04%	-878,85%
K	71,55%	119,70%	48,15%
M	0,00%	62,47%	62,47%
O	389,44%	79,50%	-309,94%
P	90,30%	17,33%	-72,97%
S	4,93%	12,73%	7,80%
U	149,37%	10,45%	-138,92%
V	205,42%	46,51%	-158,90%
X	4,55%	80,87%	76,32%
<b>MÉDIA</b>	<b>185,11%</b>	<b>47,59%</b>	<b>-137,52%</b>

Fonte: Própria, 2001

A pequena empresa teve uma queda de 137,5%. Em 1998, sem novos investimentos, a pequena empresa possuía um retorno de 185,1%, passando, após os investimentos, a ter um retorno de 47,6%.

A ocorrência do tipo de alavancagem das pequenas empresas é demonstrada no quadro 37:

**Quadro 37 - Comparativo do retorno sobre o investimento com o custo da dívida, pequenas empresas**

EMPRESAS	MÉDIA RETORNO S/INV.	CUSTO DA DÍVIDA	ALAVANCAGEM
	<b>PEQUENA</b>		
C	11.31%	10.32%	POSITIVA
E	79.80%	4.16%	POSITIVA
K	46.51%	8.30%	POSITIVA
M	10.27%	8.03%	POSITIVA
O	127.01%	8.72%	POSITIVA
P	-54.08%	7.58%	NEGATIVA
S	15.48%	3.00%	POSITIVA
U	68.54%	8.89%	POSITIVA
V	57.67%	7.34%	POSITIVA
X	5.75%	11.60%	NEGATIVA

Fonte: Própria, 2001

A alavancagem positiva pode ser verificada em 67% das pequenas empresas analisadas.

Na realização da análise de empregos gerados na pequena empresa, constata-se o seguinte:

**Quadro 38 – Comparativo do total de empregos projetados e gerados, por porte da empresa, pequenas empresas**

EMPRESAS	PROJETADO 1998	REALIZADOS			TOTAL	DIFERENÇA REAL-PROJ
		1999	2000	2001		
<b>PEQUENA</b>						
C	2	2	0	0	2	0
E	2	2	0	-3	-1	-3
K	4	6	2	-2	6	2
M	3	0	0	0	0	-3
O	12	9	10	-5	14	2
P	1	5	0	0	5	4
S	4	1	0	0	1	-3
U	2	2	0	0	2	0
V	3	2	0	0	2	-1
X	3	0	0	0	0	-3
<b>TOTAIS</b>	<b>36</b>	<b>29</b>	<b>12</b>	<b>-10</b>	<b>31</b>	<b>-5</b>

Fonte: Própria, 2001



A pequena empresa não atingiu a meta com relação à geração de empregos, uma vez que, dos 36 empregos projetados, efetivou apenas 31 novas contratações, tendo uma diminuição de cinco empregos no período analisado.

#### **3.7.4 POR NÍVEL DE ESCOLARIDADE**

No quadro 39, é apresentada a relação das vendas e custos médios projetados e realizados, de 1999 a 2001, por nível de escolaridade dos proprietários:

**Quadro 39 – Comparativo da evolução das vendas e dos custos médios projetados e realizados de 1999 a 2001, por nível de escolaridade do proprietário**

EMPRESAS	VENDAS				CUSTOS			
	MEPROJ	MEREAL	DIFFERENÇA	%	MEPROJ	MEREAL	DIFFERENÇA	%
<b>PRIMÁRIO</b>								
A	146.869	24.233	(122.636)	-83.50%	72.259	27.489	(44.769)	-61.96%
D	112.159	37.310	(74.849)	-66.73%	86.339	29.787	(56.553)	-65.50%
F	36.323	54.009	17.686	48.69%	30.400	44.863	14.464	47.58%
U	184.033	625.630	441.597	239.95%	122.543	503.257	380.714	310.68%
X	1.274.888	425.510	(849.378)	-66.62%	1.113.513	379.161	(734.352)	-65.95%
<b>TOTAIS</b>	<b>1.754.273</b>	<b>1.166.693</b>	<b>(587.580)</b>	<b>-33.49%</b>	<b>1.425.054</b>	<b>984.557</b>	<b>(440.497)</b>	<b>-30.91%</b>
<b>SECUNDÁRIO</b>								
B	130.728	190.603	59.875	45.80%	474.570	715.761	241.192	50.82%
G	97.711	73.327	(24.384)	-24.96%	86.325	41.474	(44.851)	-51.96%
H	513.772	444.522	(69.251)	-13.48%	466.410	421.697	(44.713)	-9.59%
I	388.402	344.655	(43.747)	-11.26%	296.960	298.620	1.660	0.56%
J	263.628	129.757	(133.871)	-50.78%	228.179	120.285	(107.893)	-47.28%
S	237.130	330.771	93.641	39.49%	206.410	297.696	91.286	44.23%
Y	670.274	152.520	(517.754)	-77.25%	565.077	189.916	(375.161)	-44.24%
<b>TOTAIS</b>	<b>2.301.646</b>	<b>1.666.154</b>	<b>(635.492)</b>	<b>-27.61</b>	<b>2.323.931</b>	<b>2.085.450</b>	<b>(238.481)</b>	<b>-10.26%</b>
<b>SUPERIOR</b>								
C	1.538.915	942.175	(596.740)	-38.78%	1.182.165	857.874	(324.291)	-27.43%
E	489.902	264.940	(224.962)	-45.92%	336.522	220.784	(115.738)	-34.39%
K	227.695	201.346	(26.349)	-11.57%	158.718	146.209	(12.510)	-7.88%
L	402.498	243.500	(158.998)	-39.50%	327.084	194.705	(132.380)	-40.47%
M	89.909	101.034	11.125	12.37%	67.501	63.021	(4.480)	-6.64%
N	87.732	94.420	6.688	7.62%	85.609	79.705	(5.904)	-6.90%
O	456.037	431.204	(24.834)	-5.45%	203.108	307.782	104.674	51.54%
P	90.791	106.954	16.163	17.80%	64.839	122.077	57.238	88.28%
Q	207.836	106.620	(101.216)	-48.70%	187.095	85.215	(101.881)	-54.45%
R	58.362	104.306	45.944	78.72%	51.147	93.672	42.525	83.14%
T	56.412	271.073	214.661	380.53%	41.527	201.694	160.167	385.69%
V	687.032	492.880	(194.153)	-28.26%	493.352	432.424	(60.929)	-12.35%
<b>TOTAIS</b>	<b>4.393.121</b>	<b>3.360.452</b>	<b>(1.032.668)</b>	<b>-23.51%</b>	<b>3.198.667</b>	<b>2.805.160</b>	<b>(393.506)</b>	<b>-12.30%</b>

Fonte: Própria, 2001

Por nível de escolaridade do proprietário, constataram-se as seguintes situações:

- ✓ No nível primário, as receitas ficaram aquém em 33,5% e os custos em 30,9%, representando uma diferença de 7,7 pontos percentuais.
- ✓ No nível secundário, as receitas foram de -27,6% e os custos foram de

-10,3%, representando uma diferença de 62,8 pontos percentuais.

- ✓ O nível superior também não atingiu o valor das receitas projetadas, ficando aquém em 23,5% e os custos realizados superaram os projetados em 12,3%, representando uma diferença de 47,7 pontos percentuais;

Analisando os grupos, verifica-se que foi no grau de instrução primário que ocorreu a maior diferença, em média, em termos percentuais, do crescimento da receita, embora tenha ocorrido a menor oscilação entre o crescimento das receitas e dos custos.

Os proprietários com grau de instrução superior foram os que atingiram o percentual mais aproximado da receita projetada.

O quadro, a seguir, trata da comparação entre a margem líquida projetada e a realizada:

**Quadro 40 – Comparativo da margem líquida média projetada e realizada, por nível de escolaridade do proprietário**

EMPRESAS	MARGEM LÍQUIDA	
	PROJETADO	REALIZADO
<b>PRIMÁRIO</b>		
A	50,81%	-22,45%
D	22,96%	19,28%
F	16,04%	15,95%
U	33,43%	19,37%
X	11,20%	8,88%
<b>MÉDIA</b>	<b>26,89%</b>	<b>8,21%</b>
<b>SECUNDÁRIO</b>		
B	9,05%	5,98%
G	11,60%	42,68%
H	9,13%	3,77%
I	23,44%	10,52%
J	13,31%	2,98%
S	12,91%	9,27%
Y	15,70%	-26,19%
<b>MÉDIA</b>	<b>13,59%</b>	<b>7,00%</b>
<b>SUPERIOR</b>		
C	23,19%	8,865%
E	31,32%	16,52%
K	30,31%	31,32%
L	18,74%	19,45%
M	24,41%	32,60%
N	2,47%	13,85%
O	54,99%	27,18%
P	28,61%	-17,34%
Q	9,58%	19,23%
R	12,15%	8,44%
T	26,45%	24,59%
V	28,16%	10,08%
<b>MÉDIA</b>	<b>24,20%</b>	<b>16,23%</b>

Fonte: Própria, 2001

Em média, a margem líquida realizada por nível de escolaridade teve o seguinte comportamento:

- ✓ No nível primário, o projetado foi de 26,9% e o realizado de 8,2%, representando uma diminuição de 69,5 pontos percentuais.
- ✓ No nível secundário, o projetado foi de 13,6% e o realizado de 7,0%, representando uma diminuição de 48,5.
- ✓ No nível superior, o projetado foi de 24,2% e o realizado de 16,2%,

representando uma diminuição de 32,9 pontos percentuais.

Constata-se que as empresas que tiveram menor queda nos percentuais projetados foram as em que os proprietários possuíam o nível de escolaridade superior, que foi de 32,9 e as que tiveram a maior queda foram as com proprietários de nível primário, ou seja, de 69,5 pontos percentuais;

Com relação ao retorno sobre o investimento, o quadro 41, a seguir, demonstra o comportamento das empresas:

**Quadro 41 - Comparativo do retorno sobre o investimento médio projetado e realizado, por nível de escolaridade do proprietário**

EMPRESAS	RETORNO SOBRE O INVESTIMENTO	
	PROJETADO	REALIZADO
<b>PRIMÁRIO</b>		
A	439,36%	-21,80%
D	126,35%	35,04%
F	52,26%	62,47%
U	149,37%	68,54%
X	4,55%	5,75%
MÉDIA	154,38%	30,00%
<b>SECUNDÁRIO</b>		
B	23,02%	34,44%
G	11,22%	79,500%
H	58,03%	17,33%
I	14,41%	12,73%
J	24,24%	10,45%
S	4,93%	15,48%
Y	61,74%	-26,94%
MÉDIA	28,23%	20,43%
<b>SUPERIOR</b>		
C	21,66%	11,31%
E	913,89%	119,70%
K	71,55%	46,51%
L	135,18%	80,87%
M	0,00%	10,27%
N	1,63%	16,85%
O	389,44%	127,01%
P	90,30%	-54,08%
Q	18,69%	33,95%
R	0,00%	69,22%
T	4,93%	15,48%
V	205,42%	57,678%
MÉDIA	154,39%	44,56%

Fonte: Própria, 2001

A comparação do retorno sobre o investimento médio projetado e realizado teve o seguinte comportamento:

- ✓ No nível primário, o projetado médio foi de 154,4% e o realizado médio de 30,0% representando uma diminuição de 80,6 pontos percentuais.
- ✓ No nível secundário, o projetado foi de 28,2% e o realizado de 20,4%, representando uma diminuição de 27,6 pontos percentuais.

- ✓ No nível superior, o projetado foi de 154,4% e o realizado de 44,6%, representando uma diminuição de 74,4 pontos percentuais.

No nível de escolaridade dos proprietários, percebe-se que o retorno sobre o investimento teve a menor queda entre a média projetada e a média realizada no nível secundário, e a maior queda no nível primário.

Demonstra-se o comportamento da alavancagem financeira por nível de escolaridade no quadro, a seguir:

#### Quadro 42 – Comparativo do retorno sobre o investimento com o custo da dívida

EMPRESAS	MÉDIA RETORNO	CUSTO DA DÍVIDA	ALAVANCAGEM
<b>PRIMÁRIO</b>			
A	-21,80%	8,29%	NEGATIVA
D	35,04%	3,57%	POSITIVA
F	62,47%	6,61%	POSITIVA
U	68,54%	8,89%	POSITIVA
X	5,75%	11,60%	NEGATIVA
<b>SECUNDÁRIO</b>			
B	34,44%	9,25%	POSITIVA
G	79,50%	10,07%	POSITIVA
H	17,33%	9,26%	POSITIVA
I	12,73%	16,19%	NEGATIVA
J	10,45%	2,99%	POSITIVA
S	15,48%	3,00%	POSITIVA
Y	-26,94%	9,73%	NEGATIVA
<b>SUPERIOR</b>			
C	11,31%	10,32%	POSITIVA
E	79,80%	4,16%	POSITIVA
K	46,51%	8,30%	POSITIVA
L	53,91%	8,43%	POSITIVA
M	10,27%	8,03%	POSITIVA
N	16,85%	10,51%	POSITIVA
O	127,01%	8,72%	POSITIVA
P	-54,08%	7,58%	NEGATIVA
Q	33,95%	6,55%	POSITIVA
R	69,22%	0,08%	POSITIVA
T	249,37%	11,83%	POSITIVA
V	57,67%	7,34%	POSITIVA

Fonte: Própria, 2001

A alavancagem financeira positiva foi verificada nos níveis de escolaridade nas seguintes proporções:

- ✓ Nível primário – 60%;
- ✓ nível secundário – 71%;
- ✓ nível superior – 92%.

Com a finalidade de demonstrar como estão distribuídos tais empregos, o quadro 43, a seguir, mostra o seu comportamento por nível de escolaridade:

**Quadro 43 – Comparativo do total de empregos projetados e gerados, por escolaridade**

EMPRESAS	PROJETADOS	REALIZADOS			TOTAL	DIFERENÇA REAL-PROJ
		1999	2000	2001		
<b>PRIMÁRIO</b>						
A	1	-	-	-	-	(1)
D	2	1	-	-	1	(1)
F	1	-	-	-	-	(1)
U	2	2	-	-	2	-
X	3	-	-	-	-	(3)
<b>TOTAL</b>	<b>9</b>	<b>3</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>3</b>	<b>(6)</b>
<b>SECUNDÁRIO</b>						
B	4	4	2	10	16	12
G	1	2	-	-	2	1
H	4	1	-	1	2	(2)
I	6	8	-	-	8	2
J	2	2	-	-	2	-
S	4	1	-	-	1	(3)
Y	1	3	-	-	3	2
<b>TOTAL</b>	<b>22</b>	<b>21</b>	<b>2</b>	<b>11</b>	<b>34</b>	<b>12</b>
<b>SUPERIOR</b>						
C	2	2	-	-	2	-
E	2	2	-	(3)	(1)	(3)
K	4	6	2	(2)	6	2
L	1	3	-	-	3	2
M	3	-	-	-	-	(3)
N	1	1	(1)	1	1	-
O	12	9	10	(5)	14	2
P	1	5	-	-	5	4
Q	1	4	-	(1)	3	2
R	3	2	-	-	2	(1)
T	1	6	-	2	8	7
V	3	2	-	-	2	(1)
<b>TOTAL</b>	<b>34</b>	<b>42</b>	<b>11</b>	<b>(8)</b>	<b>45</b>	<b>11</b>

Fonte: Própria, 2001



No nível de escolaridade primário, a realização dos empregos realizados ficou prejudicada, pois nenhuma das empresas conseguiu atingir a sua meta com relação à quantidade de empregos projetados, pelo contrário, houve uma queda de 6 (seis) empregos com relação ao que foi projetado.

Verifica-se que, no nível de escolaridade secundário, houve superação da expectativa. Foram projetados 22 novos empregos, e acabaram sendo gerados, no final dos três anos, 12 empregos a mais.

Com base nesse quadro, pode-se verificar que, no nível de escolaridade superior, houve superação da expectativa. Dos 34 empregos projetados para o período, já no primeiro ano, foram contratados 42 novos funcionários, gerando, no final dos três anos analisados, um total de 45 novos empregos, superando em 11 a quantidade projetada.

### **3.8 AVALIAÇÃO DO QUESTIONÁRIO**

Apresentar-se-á uma análise do questionário realizado junto aos empresários, tabulado (Anexo 6), das quais foram destacadas as principais respostas:

- ✓ A maior parte dos empresários obteve experiência profissional com o próprio negócio (46%) e por virem na empresa uma oportunidade de negócios (67%).
- ✓ Em 83% dos casos é a única atividade dos proprietários.
- ✓ Um percentual de 83% das empresas está constituída há mais de cinco anos.
- ✓ Todas as empresas se utilizam dos serviços de um profissional da Contabilidade, no entanto, 92% para realizar o controle fiscal da empresa.
- ✓ Um percentual de 75% dos proprietários afirmam utilizar instrumentos de controle, sobretudo, duplicatas a receber e a pagar, de caixa e de estoques. No entanto, percebeu-se que este controle ocorre de forma não-sistemizada.
- ✓ Confirmando as pesquisas realizadas pelo SEBRAE, a falta de capital de giro

é apontada como uma das principais dificuldades enfrentadas pelas micro e pequenas empresas. Aparece, neste item, também a carga tributária com 29%.

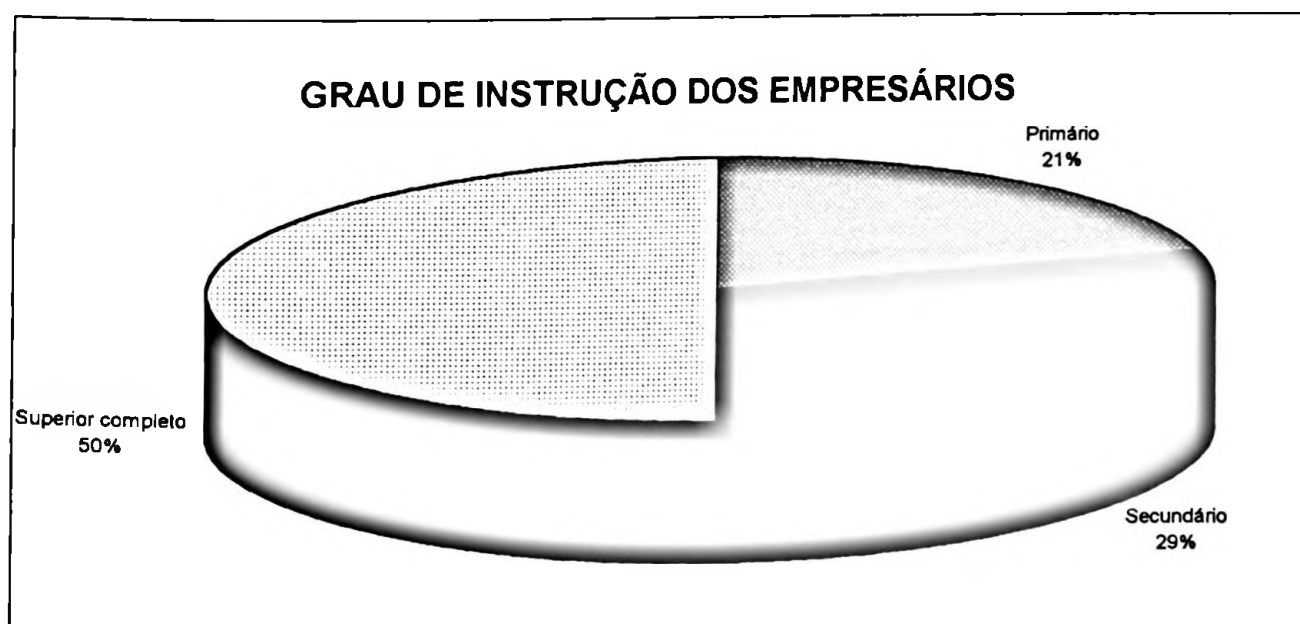
- ✓ Com relação ao financiamento, 64% dos empresários afirmam não terem tido nenhuma dificuldade, 16% apontam a burocracia como dificuldade e, 12%, as garantias exigidas;
- ✓ O conhecimento do mercado em que atuam foi apontado pelos empresários como o fator principal para a obtenção de sucesso da empresa.
- ✓ Como área de conhecimento mais importante na atividade da empresa, com 31%, foi apontado o setor de compras e vendas, ficando em segundo lugar, com 26%, a necessidade de se ter um bom planejamento, controle este realizado por 11% dos empresários.

### 3.9 PERFIL DO EMPRESÁRIO

Com base nessa análise, pôde-se chegar ao perfil dos empresários das empresas financiadas.

Quanto ao grau de instrução, o gráfico, a seguir, demonstra o percentual de escolaridade dos empresários envolvidos na pesquisa:

**Gráfico 2 – Grau de Instrução do total de empresários**

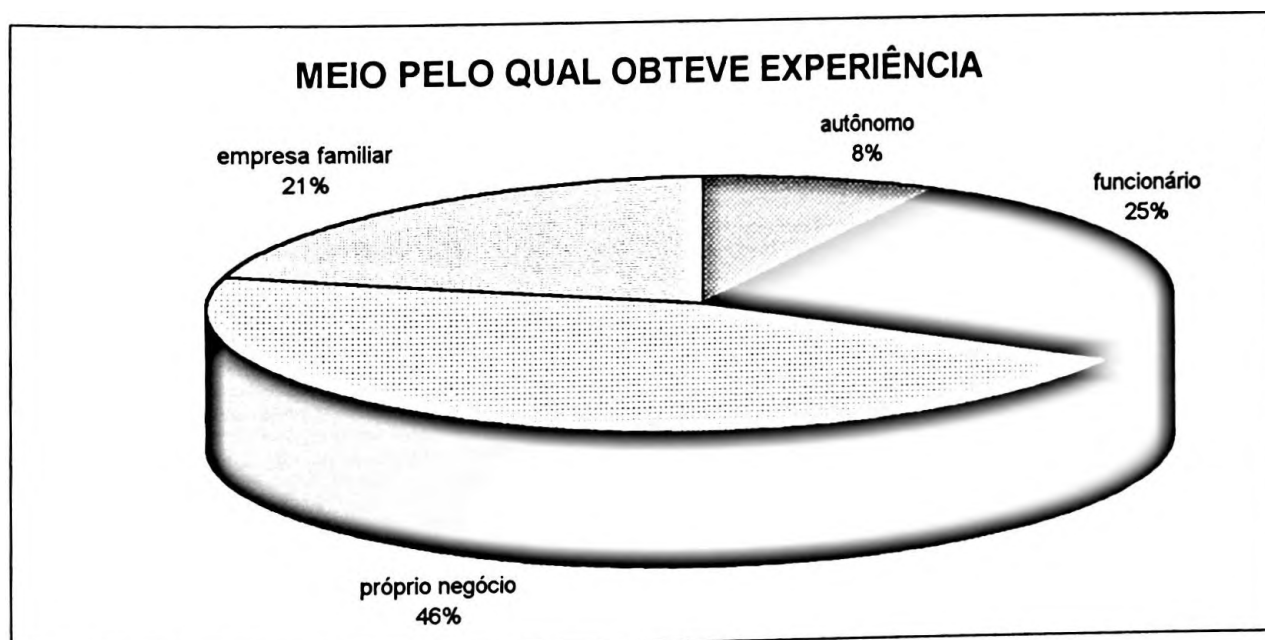


Fonte: Própria, 2001

Verificou-se que 50% possuem nível superior completo, 29% nível secundário e 21% nível primário.

Realizando-se uma análise de como foi adquirida a experiência, no ramo de negócio em que os proprietários atuam, verificou-se a seguinte situação, representada no gráfico a seguir:

**Gráfico 3 – Experiência anterior no ramo de negócios**

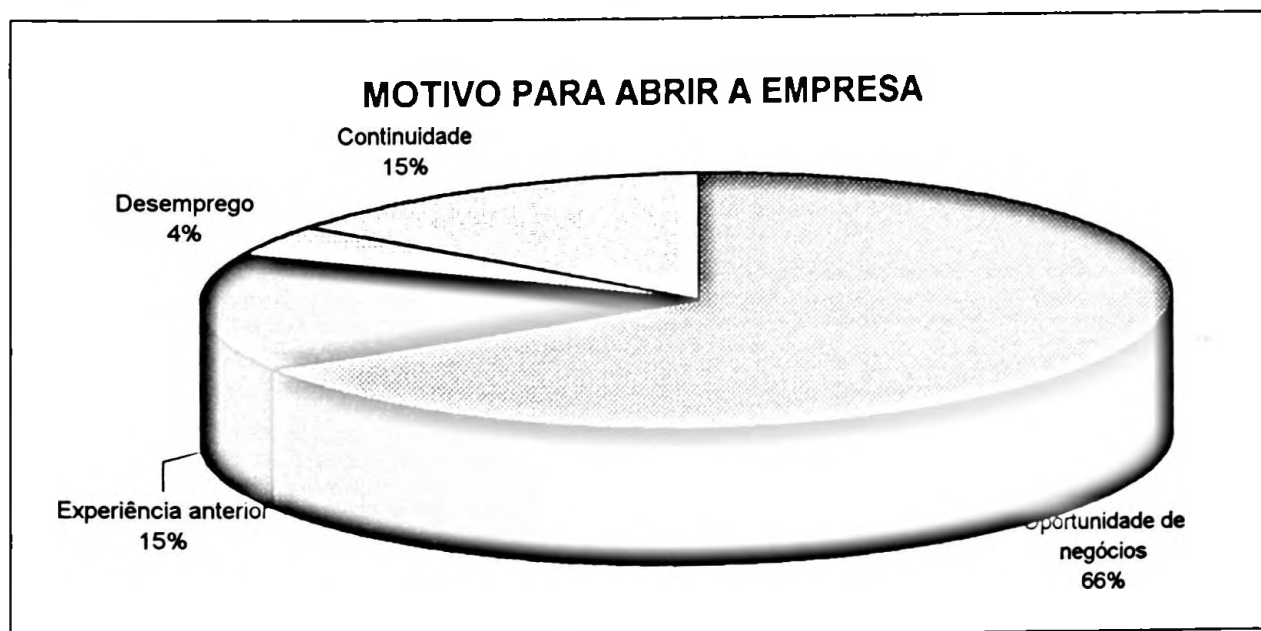


Fonte: Própria, 2001

Constatou-se que 54% dos empresários não possuíam experiência anterior no ramo de negócio em que atuavam, a qual foi adquirida, em 46% dos casos por meio do próprio negócio.

O gráfico, a seguir, demonstra que 66% dos empresários abriram a empresa por vislumbrar uma oportunidade de negócio.

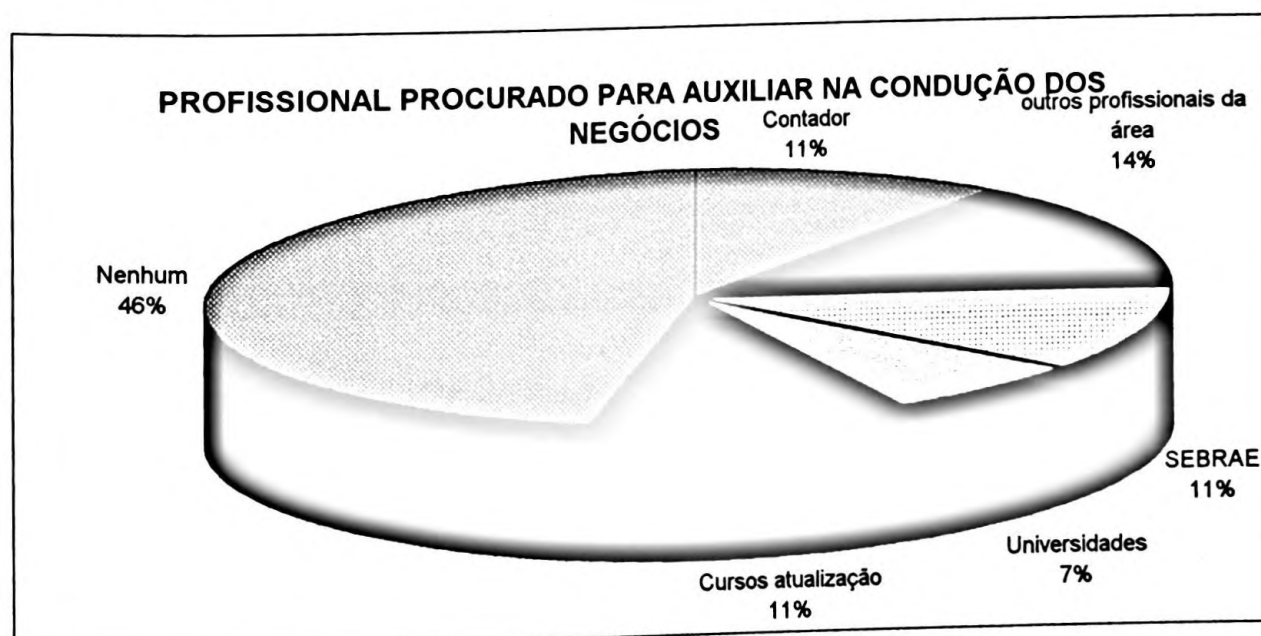
Gráfico 4 – Motivos para abrir a Empresa



Fonte: Própria, 2001

Verificou-se, também, a atitude do empresário com relação à procura por profissional habilitado para a condução dos seus negócios, a qual está demonstrada no gráfico a seguir:

Gráfico 5 – Auxílio Profissional



Fonte: Própria, 2001

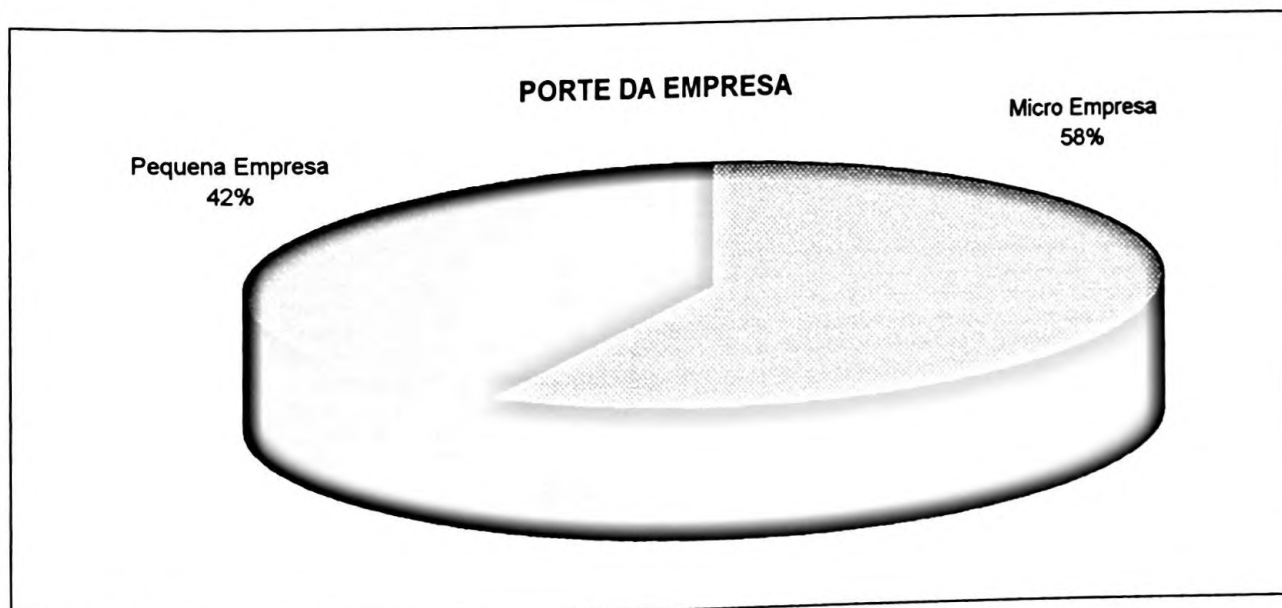
Esse gráfico nos mostra que 46% dos empresários não procuraram por nenhum profissional especializado para conduzir seus negócios; 14% auxiliaram-se de outros profissionais da área; 11% recorreram a contadores, a cursos de atualização e ao SEBRAE; e 7% procuraram pelas Universidades regionais para obterem auxílio.

### 3.10 PERFIL DA EMPRESA

Da mesma forma que foi traçado o perfil do empresário, pôde-se chegar, também, ao perfil das empresas financiadas.

Quanto ao porte das empresas analisadas, estão classificadas da seguinte forma:

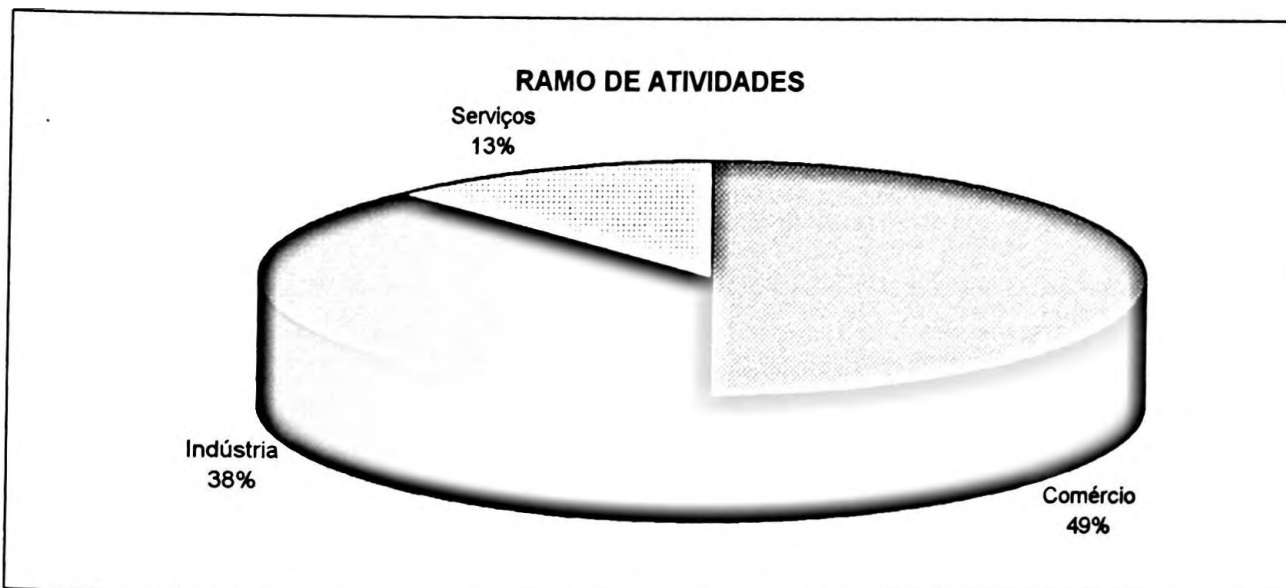
**Gráfico 6 – Porte das Empresas**



Fonte: Própria, 2001

Constata-se que 58% das empresas analisadas são microempresas e 42% são pequenas empresas.

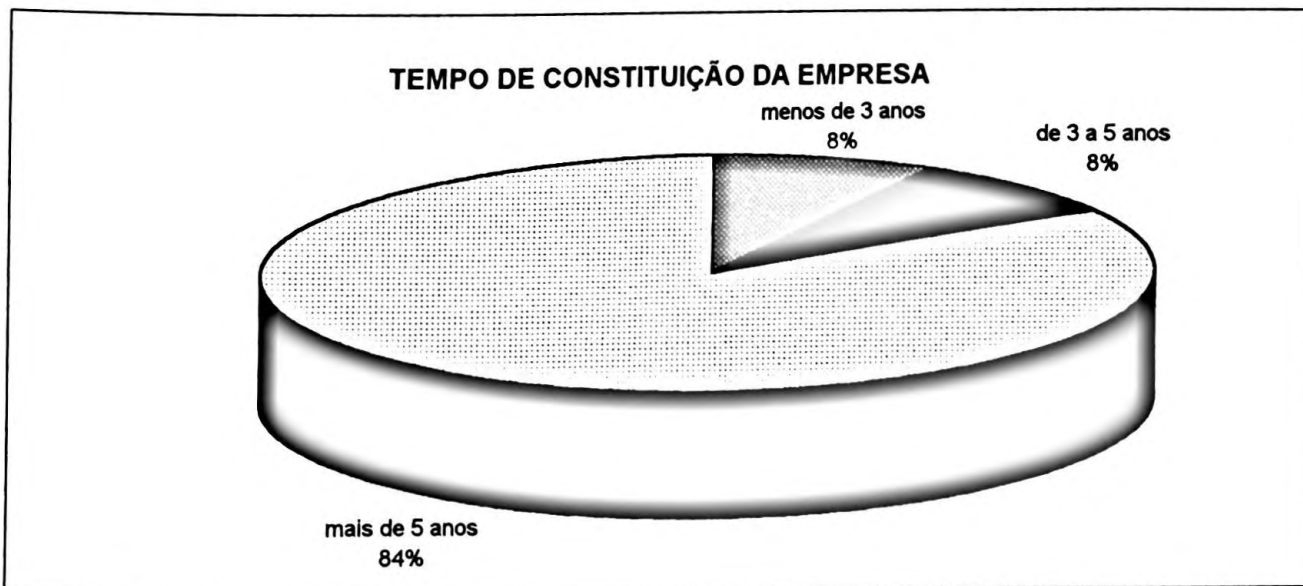
Quanto ao ramo de atividade, fica demonstrado no quadro a seguir:

**Gráfico 7 – Ramo de Atividades**

Fonte: Própria, 2001

Verifica-se que a maior concentração das empresas, que receberam o financiamento, está no setor do Comércio, com 49% das empresas, seguido pela Indústria, com 38% e, com 13% encontra-se o setor de Serviços.

Outro fator importante no perfil das empresas é o tempo de sua constituição, que está demonstrado no gráfico a seguir:

**Gráfico 8 – Tempo de Constituição**

Fonte: Própria, 2001

Com relação a esse item, predomina, com 84% das empresas, a constituição há mais de cinco anos, seguidos com 8% tanto a constituição de três a cinco anos como menos de três anos.

Vale salientar que, por mais que exista um percentual elevado de empresas constituídas há mais de cinco anos, das empresas analisadas, 29% encerraram suas atividades durante o período da pesquisa.

## CONCLUSÕES

No decorrer da pesquisa efetuada, foram delineadas as conclusões de cada fase do estudo, e expõe-se, a seguir, uma síntese delas:

Valendo-se dessa análise, respondem-se aos questionamentos efetuados no início do trabalho:

**Os resultados atingidos pelas empresas financiadas pelo PROGER mostraram-se compatíveis com as metas de geração de emprego e renda?**

Para responder a essa questão, utilizou-se a comparação do faturamento, da margem líquida e da rentabilidade projetada e realizada, para verificar o atingimento da meta de geração de renda. A geração de emprego foi analisada por meio da comparação dos empregos existentes antes e depois da efetivação do financiamento.

Comparando-se o faturamento projetado e realizado, constatou-se que apenas nove das 24 empresas analisadas atingiram as suas metas, ou seja, 38% das empresas. Na média de todas as empresas, essa meta ficou aquém em 26,7%.

Isso ocorreu porque, além da dificuldade natural de projeções em cenários futuros, as empresas analisadas não possuíam uma base histórica de informações para servirem de suporte. Em muitos casos, essas projeções foram "otimistas", pela necessidade de captação de recursos.

Realizando-se a análise de indicadores econômico-financeiros propostos, com relação à margem líquida, constatou-se que apenas seis empresas atingiram a meta estipulada. Considerando-se a média de todas as empresas estudadas, a margem líquida de 1999 a 2001 teve uma queda de 45,20%.

Com relação ao cálculo do retorno sobre o investimento, a queda verificada foi a mais acentuada, ou seja, de 79,29%.

No entanto, verificando-se o grau de alavancagem financeira, constatou-se que o custo da dívida foi menor do que o retorno verificado na maior parte das empresas, indicando uma vantagem na realização do empréstimo.



Portanto, conclui-se que, comparando os resultados médios projetados e realizados de 1999 a 2001, na sua grande maioria, as empresas não atingiram as metas projetadas, em nenhum dos indicadores analisados.

Na geração de empregos foram superadas as expectativas em 26% do total projetado, confirmando, assim, as pesquisas que afirmam que as micro e pequenas empresas são grandes geradoras de empregos

Com relação às hipóteses levantadas na introdução do trabalho, chegou-se às seguintes conclusões:

- ✓ **Os resultados projetados pelos empresários no momento da elaboração do projeto de viabilidade econômica foram alcançados.**

Como foi abordado na resposta ao problema em questão, verificou-se que os resultados alcançados ficaram aquém do projetado nos indicadores de faturamento mensal, retorno sobre o investimento e margem líquida. As empresas superaram a geração de emprego projetada em 26%. Rejeita-se esta hipótese.

- ✓ **As empresas mantiveram a margem líquida no período analisado.**

Verificando as empresas individualmente, constata-se que apenas 38% destas, na média dos anos analisados, mantiveram ou superaram a margem líquida do ano base (1998). Na média das empresas, houve uma queda de 6,01 pontos percentuais do ano de 1998 para os anos em que foi realizada a projeção dos resultados. Mas, apenas 13% das empresas tiveram, em média, prejuízos nos período. Aceita-se a hipótese.

- ✓ **O atendimento das metas de desempenho das empresas foi influenciado pela disponibilidade e/ou uso da informação contábil.**

Baseado nos indicadores analisados e partindo da premissa de que as empresas não utilizaram as informações contábeis para suas projeções quando da elaboração do projeto de viabilidade econômica e, nem quando da coleta de dados durante a entrevista realizada com os empresários, pode-se afirmar que a falta de informações formais sobre a situação econômico-financeira da empresa pode ter conduzido a situações não-reais, subestimando ou superestimando valores e indicadores de desempenho. Além desse fator, outros, que não foram analisados neste estudo, podem ter influenciado os resultados.

Nesse caso, por falta de dados, não se pode nem rejeitar nem confirmar a hipótese.

- ✓ **Houve diferença de desempenho no atendimento das metas por ramo de atividade exercido pelas empresas.**

Metade das empresas analisadas enquadraram-se no setor de comércio, 38% no setor da indústria e 13% no setor de serviços.

Na análise por setor de atividade, concluiu-se que o setor que teve o pior desempenho foi o da Indústria, tendo uma queda de 34,7% no faturamento, 30,1 pontos percentuais na margem líquida e 145,9 pontos percentuais na rentabilidade projetada. Também na geração de empregos ficou aquém em 14%.

No setor de comércio, 50% das empresas superaram as projeções realizadas, tanto com relação ao faturamento, quanto à margem líquida e rentabilidade. Na média das empresas, também houve quedas de 19,68%, 16,26% e 56,6% respectivamente. Com relação à geração de empregos, superou em 71% a projeção realizada.

O setor de serviços teve uma queda de 5,92% no faturamento projetado, mas a sua margem líquida foi superada, na média das empresas, em 12,53%. No retorno sobre o investimento, a queda foi de 45,9 pontos percentuais. Na geração de empregos, atingiu exatamente a projeção realizada.

Pode-se afirmar, então, que houve diferenças de desempenho por nível de atividade exercido pelas empresas, aceitando-se a hipótese.

- ✓ **Houve diferença de desempenho no atendimento das metas por porte das empresas.**

Das empresas analisadas, 58% são microempresas e 42% pequenas empresas.

Em ambos os portes de empresas, houve queda no faturamento, margem líquida e rentabilidade. No entanto, as pequenas empresas tiveram a maior queda nos três itens analisados. Foram também as pequenas empresas que tiveram uma queda de 14% na geração de emprego.

- ✓ **O nível de escolaridade dos dirigentes influenciou no atendimento das metas de desempenho das empresas.**

Com relação ao faturamento, verifica-se que foi nas empresas em que o proprietário possuía o nível de escolaridade primário, que ocorreram as maiores diferenças, para menos, entre a projeção e a realização. Os proprietários com grau de instrução superior foram os que atingiram o percentual mais aproximado de faturamento projetado.

Essa mesma constatação ocorre na análise da margem líquida realizada, em que as empresas que tiveram menor queda nos percentuais projetados foram as em que os proprietários possuíam o nível de escolaridade superior e, a maior queda no nível de escolaridade primário.

A comparação do retorno sobre o investimento médio projetado e realizado mostra que a menor queda ocorreu no nível secundário, e a maior no nível primário.

No nível de escolaridade primário, a projeção dos empregos não foi alcançada, pois nenhuma das empresas atingiu a meta com relação à quantidade de empregos gerados, pelo contrário, houve uma queda. No entanto, verifica-se que no nível de escolaridade secundário e superior houve superação da expectativa.

De uma forma geral, pode-se afirmar que as empresas em que os proprietários possuíam nível de escolaridade superior foram as que tiveram melhor desempenho e, as com proprietários de nível primário, o pior. Portanto, aceita-se essa hipótese.

Conclui-se, então, que nenhum segmento analisado atingiu as metas de geração de renda, sendo que: por setor de atividade foi a indústria que teve o pior desempenho e o setor de comércio o melhor; por porte da empresa, o pior desempenho verificado foi o da pequena empresa, e por nível de escolaridade do proprietário, foi o nível primário o que teve as maiores diferenças de atingimento de metas, tendo os proprietários com nível de escolaridade superior efetuado as projeções mais próximas às realizadas.

Com relação à geração de empregos constatou-se que, no total das empresas, houve superação das metas. Na análise por segmentos, verificou-se que: por setor de atividade, foi o comércio que superou em maior proporção os empregos projetados e o setor da indústria ficou aquém das projeções; por porte da empresa, as microempresas superaram as expectativas, e as pequenas empresas ficando aquém, e por nível de escolaridade, quem superou em maior grau, foram os proprietários com nível secundário.

Finalizando, sugere-se que as empresas adotem mecanismos que permitam a avaliação do seu desempenho econômico-financeiro e forneçam dados reais para a tomada de decisões, dando um mínimo de suporte ao seu processo gerencial e instrumentos formais para a evidenciação de sistemas econômico-financeiros nas suas relações com terceiros.

## BIBLIOGRAFIA

- ASSAF NETO, Alexandre, SILVA, César Augusto Tibúrcio. *Administração do capital de giro*. 2. ed. São Paulo: Atlas, 1997.
- BASIL, Douglas C.. *Organização e controle da pequena empresa*. São Paulo: Fundo de Cultura, 1968.
- BORTOLI NETO, Adelino. *Tipologia de problemas das pequenas e médias empresas*. São Paulo: 1980. Tese (Dissertação de Mestrado). Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo.
- \_\_\_\_\_. *Principais problemas das micro e pequenas empresas*. Revista de Estudos SEBRAE. Jan./Fev. 1994, p. 8-18
- BRAGA, Hugo Rocha. *Demonstrações contábeis: estrutura, análise e interpretação*. 4. ed. São Paulo: Atlas, 1999.
- BRAGA, Roberto. *Fundamentos e técnicas de administração financeira*. São Paulo: Atlas, 1995.
- BRASIL. Lei n. 9.841, de 5 de outubro de 1999. Institui o Estatuto da Micro Empresa e da Empresa de Pequeno Porte, dispondo sobre o tratamento jurídico diferenciado, simplificado e favorecido nos arts. 170 e 179 da Constituição Federal. *Diário Oficial da República Federativa do Brasil*, Brasília, v. 126, n. 66, p. 6.009, 10 out.1999.
- CENTRO BRASILEIRO DE ADMINISTRAÇÃO. *Administrando a Pequena e Média Empresa*. Tradução do livro "*Management for the Smaller Company*" editado por Elizabeth Marting, da American Management Association, e publicado em sua versão original em 1959 pela própria American Management Association, New York, NY.
- CHER, Rogério. *A gerência das pequenas e médias empresas: o que saber para administrá-las*. São Paulo: Maltese, 1990.
- \_\_\_\_\_. *O meu próprio negócio*. São Paulo: Negócio Editora, 2002.
- CIDES, Sérgio J. *Introdução ao marketing: princípios e aplicações para micro e*

pequenas empresas. São Paulo: Atlas, 1997.

COELHO, Ulysses Ferreira. Contabilidade gerencial – Sistemas de informação e controle. In *Pensar Contábil, Conselho Regional de Contabilidade do Estado do Rio de Janeiro*, n. 3, p. 26-27, mar. 1999.

CONSELHO REGIONAL DE CONTABILIDADE DO RIO GRANDE DO SUL. *Micro empresa*. Porto Alegre: CRCRS, 1993.

DOLABELLA, Maurício Melo. Mensuração e simulação das necessidades de capital de giro e dos fluxos financeiros operacionais: um modelo de informação contábil para a gestão financeira. São Paulo: 1995. Tese (Dissertação de Mestrado). Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo.

ECO, Umberto. *Como se faz uma tese*. 14. ed. São Paulo: Perspectiva, 1998.

FIPECAFI – Fundação Instituto de Pesquisas Contábeis, Atuariais e Financeiras. CATELLI, Armando. (Coord.). *Controladoria: uma abordagem da gestão econômica*. São Paulo: Atlas, 1999.

FREUND E. John & SIMON, Gary A *Estatística aplicada: economia, administração e contabilidade*. 9. ed. Porto Alegre: Bookman, 2000.

GOMES, Cesar Mello. *A profissionalização das empresas familiares*. São Paulo: 1984. Tese (Dissertação de Mestrado). Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo.

HAUSCHILDT, Rogério. *Análise de balanços – Material didático*. 2001, p. 15.

HOLANDA, Nilson. *Planejamento e projetos*. 3.ed. Rio de Janeiro: APEC, 1977.

INSTITUTO DE ESTUDOS FINANCEIROS. *Capital de giro: um desafio permanente*. On line. Disponível na internet: 21 jul. 2000.

IUDÍCIBUS, Sérgio de. *Análise de Balanço*. 7. ed. São Paulo: Atlas, 1998.

\_\_\_\_\_. *Contabilidade gerencial*. São Paulo: Atlas, 1995.

KASSAI, Silvia. *As empresas de pequeno porte e a contabilidade*. São Paulo, 1996. Tese (Dissertação de Mestrado). Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo.

- KASSAI, José Roberto. *Conciliação entre a TIR e o ROI: uma abordagem matemática e contábil do retorno de investimento*. Revista de Contabilidade do CRC-SP, Ano I, n. 1, abril de 1997, p. 32-44.
- KASSAI, J.R.; KASSAI, S. *Balanço perguntado: uma solução para as pequenas empresas*. Artigo apresentado e constante dos Anais do VIII Congresso Brasileiro de Custos, São Leopoldo/RS, outubro/2001.
- KASSAI, José Roberto; KASSAI, Silvia; SANTOS, Ariovaldo dos; ASSAF NETO, Alexandre. *Retorno de investimento: abordagem matemática e contábil do lucro empresarial*. São Paulo: Atlas, 1999.
- LAKATOS, Eva Maria, MARCONI, Marina de Andrade. *Metodologia do trabalho científico*. 4. ed. São Paulo: Atlas, 1992.
- LAPPONI, Juan Carlos. *Avaliação de projetos de investimento: modelos em excel*. São Paulo: Lapponi Treinamentos e Editora Ltda, 1996.
- LEMES JUNIOR, Antonio Barbosa. *Gestão Financeira nas Pequenas e Médias Empresas*. In *Manual de gestão empresarial*. Sérgio Bulgacov (Org.). São Paulo: Atlas, 1999, p. 19-256.
- MARCONI, Marina de Andrade, LAKATOS, Eva Maria. *Técnicas de pesquisa*. 4. ed. São Paulo: Atlas, 1999.
- MARQUES, Claudio, MARQUES, Kelly Cristina Mucio. *A pequena empresa frente à globalização*. Revista Enfoque: Reflexão Contábil, Centro de Ciências Sociais Aplicadas, Departamento de Ciências Contábeis, Universidade Estadual de Maringá, n. 17, jul-dez/98, pg. 35-9.
- MARTINS, Eliseu, ASSAF NETO, Alexandre. *Administração financeira: as finanças das empresas sob condições inflacionárias*. São Paulo: Atlas, 1985.
- MATARAZZO, Dante Carmine. *Análise financeira de balanços: abordagem básica e gerencial*. 5. ed. São Paulo: Atlas, 1998.
- MATIAS, Alberto Borges, ROSIFINI Jr., Vander., Online. Disponível na Internet: <http://www.fearp.usp.br/afearp/estrutura/comissoes/pesq/Textos/wp-a02.pdf>
- MÁTTAR NETO, João Augusto. *Metodologia científica na era da Informática*. São

- Paulo: Saraiva, 2002.
- MELNICK, Julio. *Manual de projetos de desenvolvimento econômico*. Trad.de Ciema de Oliveira Silva. Rio de Janeiro: Unilivros Culturas, 1981.
- NAKAGAWA, Masayuki. *Conceitos de contabilidade gerencial aplicados às pequenas e médias empresas*. São Paulo, 1976. Tese (Dissertação de Mestrado). Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo.
- \_\_\_\_\_. *Estudo de alguns aspectos de controladoria que contribuem para a eficácia gerencial*. São Paulo, 1987. Tese de Doutorado. Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo.
- OLIVEIRA, Djalma de Pinho Rebouças. *Empresa familiar: como fortalecer o empreendimento e otimizar o processo sucessório*. São Paulo: Atlas, 1999.
- PEREIRA JR., Paulo Jorge C., GONÇALVES, Paulo Roberto S. *A empresa enxuta: as idéias e a prática que fazem das pequenas empresas as organizações mais ágeis do mundo*. Rio de Janeiro: Campus, 1995.
- PICKLE, Hal B., ABRAHAMSON, Royce L. *Small Business Management*. 5th ed. John Wiley & Sons.
- PINHEIRO, Maurício. *Gestão e desempenho das empresas de pequeno porte*. São Paulo, 1996. Tese (Dissertação de Mestrado). Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo.
- POMPERMAIER, Mauro José. *Sistemas de informações contábeis gerenciais para pequenas e médias empresas*. Anais da VII Convenção de Contabilidade do Rio Grande do Sul, 18 a 20/ago/99, Canela, RS, p. 85-100.
- RATTNER, Henrique. *Acumulação de capital, internacionalização da economia e as pequenas e médias empresas*. Revista de Administração de Empresas, Rio de Janeiro, n. 24, p. 97-106.
- RODRIGUEZ, Leonardo. *La pequeña y Mediana Empresa Hispana en los Estados Unidos: Lecciones para la América Latina*. Revista Interamérica, n. 10, p. 34-41.
- SALOMON, Délcio Vieira. *Como fazer uma monografia*. São Paulo: Martins Fontes, 1996.



SANTOS, Edno Oliveira dos. *Administração financeira da pequena e média empresa*. São Paulo: Atlas, 2001.

SCOTTI, Nivaldo José Castilhos. *A legislação tributária das pequenas e médias empresas*. Revista do Conselho Regional de Contabilidade do Rio Grande do Sul. n. 52, p. 55-61.

SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS – SEBRAE. *Pesquisa “fatores condicionantes e taxa de mortalidade de empresas”*. Brasília: Sebrae, 1999.

\_\_\_\_. Sondagem balcão – a voz e a vez dos pequenos empresários, financiamento e preços. v. 6, n. 5, Brasília: Sebrae, ago, 1997.

\_\_\_\_. *A micro e pequena empresa no Brasil*. Online. Disponível na Internet: <http://www.Sebrae.Org.Br>. 18 jul. 2000.

\_\_\_\_. Informações empresariais. Online. Disponível na Internet: <http://www.sebraepr.com.br>. 05 fev. 2003.

SIEGEL, Sidney. *Estatística não-paramétrica*. Tradução: Alfredo Alves de Farias. São Paulo: McGRAW-HILL, 1975.

SOLOMON, Steven. *A grande importância da pequena empresa: a pequena empresa nos Estados unidos, no Brasil e no mundo*. Trad. M.R.da Cruz. Rio de Janeiro: Nórdica, 1989.

STEVENSON, William J. *Estatística aplicada à administração*. Trad. Alfredo Alves de Farias. São Paulo: Harbra, 1987.

VERGARA, Silvia Constant. *Projetos e relatórios de pesquisa em administração*. 2. ed. São Paulo: Atlas, 1998.

## ANEXOS

## ANEXO 1 - ESTATUTO DA MICRO EMPRESA E DA EMPRESA DE PEQUENO PORTE

LEI Nº 9841, DE 5 DE OUTUBRO DE 1999

Institui o Estatuto da Micro Empresa e da Empresa de Pequeno Porte, dispondo sobre o tratamento jurídico diferenciado, simplificado e favorecido previsto nos arts. 170 e 179 da Constituição Federal.

O PRESIDENTE DA REPÚBLICA

Faço saber que o Congresso Nacional decreta e eu sanciono a seguinte Lei:

CAPÍTULO I

DO TRATAMENTO JURÍDICO DIFERENCIADO

Art. 1º Nos termos dos arts. 170 e 179 da Constituição Federal, é assegurado às microempresas e às empresas de pequeno porte tratamento jurídico diferenciado e simplificado nos campos administrativo, tributário, previdenciário, trabalhista, creditício e de desenvolvimento empresarial, em conformidade com o que dispõe esta Lei e a Lei nº 9.317, de 5 de dezembro de 1996, e alterações posteriores.

Parágrafo único. O tratamento jurídico simplificado e favorecido, estabelecido nesta Lei, visa facilitar a constituição e o funcionamento da micro empresa e da empresa de pequeno porte, de modo a assegurar o fortalecimento de sua participação no processo de desenvolvimento econômico e social.

CAPÍTULO II

DA DEFINIÇÃO DE MICRO EMPRESA E DE EMPRESA DE PEQUENO PORTE

Art. 2º Para efeitos desta Lei, ressalvado o disposto no art. 3º, considera-se:

I – micro empresa a pessoa jurídica e a firma mercantil individual que tiver receita bruta anual igual ou inferior a R\$ 244.000,00 (duzentos e quarenta e quatro mil reais);

II - empresa de pequeno porte, a pessoa jurídica e a firma mercantil individual que, não enquadrada como micro empresa, tiver receita bruta anual superior a R\$ 244.000,00 (duzentos e quarenta e quatro mil reais) e igual ou inferior a R\$ 1.200.000,00 (um milhão e duzentos mil reais).

§ 1º No primeiro ano de atividade, os limites da receita bruta de que tratam os incisos I e II serão proporcionais ao número de meses em que a pessoa jurídica ou firma mercantil individual tiver exercido atividade, desconsideradas as frações de mês.

§ 2º O enquadramento de firma mercantil individual ou de pessoa jurídica em micro empresa ou empresa de pequeno porte, bem como o seu desenquadramento, não implicarão alteração, denúncia ou qualquer restrição em relação a contratos por elas anteriormente firmados.

§ 3º O Poder Executivo atualizará os valores constantes dos incisos I e II com base na variação acumulada pelo IGP-DI, ou por índice oficial que venha a substituí-lo.

Art. 3º Não se inclui no regime desta Lei a pessoa jurídica em que haja participação:

I - de pessoa física domiciliada no exterior ou de outra pessoa jurídica;

II - de pessoa física que seja titular de firma mercantil individual ou sócia de outra empresa que receba tratamento jurídico diferenciado na forma desta Lei, salvo se a participação não for superior a dez por cento do capital social de outra empresa desde que a receita bruta global anual ultrapasse os limites de que tratam os incisos I e II do art. 2º.

Parágrafo único. O disposto no inciso II deste artigo não se aplica à participação de micro empresa ou de empresas de pequeno porte em centrais de compras, bolsas de subcontratação, consórcios de exportação e outras formas de associação assemelhadas, inclusive as de que trata o art. 18 desta Lei.

### CAPÍTULO III

#### DO ENQUADRAMENTO

Art. 4º A pessoa jurídica ou firma mercantil individual que, antes da promulgação desta Lei, preenchia os seus requisitos de enquadramento como micro empresa ou empresa de pequeno porte, excetuadas as já enquadradas no regime jurídico anterior, comunicará esta situação, conforme o caso, à Junta Comercial ou ao Registro Civil das Pessoas Jurídicas, para fim de registro, mediante simples comunicação, da qual constarão:

I - a situação de micro empresa ou de empresa de pequeno porte;

II - o nome e demais dados de identificação da empresa;

III - a indicação do registro de firma mercantil individual ou do arquivamento dos atos constitutivos da sociedade;

IV - a declaração do titular ou de todos os sócios de que o valor da receita bruta anual da empresa não excedeu, no ano anterior, o limite fixado no inciso I ou II do art. 2º, conforme o caso, e de que a empresa não se enquadra em qualquer das hipóteses de exclusão relacionadas no art. 3º.

Art. 5º Tratando-se de empresa em constituição, deverá o titular ou sócios, conforme o caso, declarar a situação de micro empresa ou de empresa de pequeno porte, que a receita bruta anual não excederá, no ano da constituição, o limite fixado no inciso I ou II do art. 2º, conforme o caso, e que a empresa não se enquadra em qualquer das hipóteses de exclusão relacionadas no art. 3º desta Lei.

Art. 6º O arquivamento, nos órgãos de registro, dos atos constitutivos de firmas mercantis individuais e de sociedades que se enquadrarem como micro empresa ou empresa de pequeno porte, bem como o arquivamento de suas alterações, é dispensado das seguintes exigências:

I - certidão de inexistência de condenação criminal, exigida pelo inciso II do art. 37 da lei nº 8.934, de 18 de novembro de 1994, que será substituída por declaração do titular ou administrador, firmada sob as penas da lei, de não estar impedido de exercer atividade mercantil ou a administração de sociedade mercantil, em virtude de condenação criminal;

II - prova de quitação, regularidade ou inexistência de débito referente a tributo ou contribuição de qualquer natureza, salvo no caso de extinção de firma mercantil individual ou de sociedade.

Parágrafo único. Não se aplica às micro empresa e às empresas de pequeno porte o

disposto no § 2º do art. 1º da Lei nº 8.906, de 4 de julho de 1994.

Art. 7º Feita a comunicação, e independentemente de alteração do ato constitutivo, a micro empresa adotará, em seguida ao seu nome, a expressão "micro empresa" ou, abreviadamente, "ME", e a empresa de pequeno porte, a expressão "empresa de pequeno porte" ou "EPP".

Parágrafo único. É privativo de micro empresa e de empresa de pequeno porte o uso das expressões e que trata este artigo.

#### CAPÍTULO IV

##### DE DESENQUADRAMENTO E REENQUADRAMENTO

Art. 8º O desenquadramento da microempresa e da empresa de pequeno porte dar-se-á quando excedidos ou não alcançados os respectivos limites de receita bruta anual fixado no art. 2º.

§ 1º Desenquadrada a micro empresa, passa automaticamente à condição de empresa de pequeno porte, e esta passa à condição de empresa excluída do regime desta lei ou retorna à condição de micro empresa.

§ 2º A perda da condição de micro empresa ou de empresa de pequeno porte, em decorrência do excesso de receita bruta, somente ocorrerá se o fato se verificar durante dois anos consecutivos ou três anos alternados, em um período de cinco anos.

Art. 9º A empresa de pequeno porte reequadrada como empresa, a micro empresa reequadrada na condição de empresa de pequeno porte e a empresa de pequeno porte reequadrada como micro empresa comunicarão este fato ao órgão de registro, no prazo de trinta dias, a contar da data da ocorrência.

Parágrafo único. Os requerimentos e comunicações previstos neste Capítulo e no Capítulo III poderão ser feitos por via postal, com aviso de recebimento.

#### CAPÍTULO V

##### DO REGIME PREVIDENCIÁRIO E TRABALHISTA

Art. 10. O Poder Executivo estabelecerá procedimentos simplificados, além dos previstos neste Capítulo, para o cumprimento da legislação previdenciária e trabalhista por parte das micro empresas e das empresas de pequeno porte, bem como para eliminar exigências burocráticas e obrigações acessórias que sejam incompatíveis com o tratamento simplificado e favorecido previsto nesta Lei.

Art. 11. A micro empresa e a empresa de pequeno porte são dispensadas do cumprimento das obrigações acessórias a que se referem os arts. 74; 135, § 2º; 360; 429 e 628, § 1º, da Consolidação das Leis do Trabalho - CLT.

Parágrafo único. O disposto no caput deste artigo não dispensa a micro empresa e a empresa de pequeno porte dos seguintes procedimentos:

I - anotações na Carteira de Trabalho e Previdência Social - CTPS;

II - apresentação da Relação Anual de Informações Sociais - Rais e do Cadastro Geral de

Empregados e Desempregados - Caged;

III - arquivamento dos documentos comprobatórios de cumprimento das obrigações trabalhistas e previdenciárias, enquanto não prescreverem essas obrigações;

IV - apresentação da Guia de Recolhimento do Fundo de Garantia do Tempo de Serviço e Informações à Previdência Social - Gfip.

Art. 12. Sem prejuízo de sua ação específica, as fiscalizações trabalhista e previdenciária prestarão, prioritariamente, orientação à micro empresa e à empresa de pequeno porte.

Parágrafo único. No que se refere à fiscalização trabalhista, será observado o critério da dupla visita para lavratura de autos de infração, salvo quando for constatada infração por falta de registro de empregado, ou anotação da Carteira de Trabalho e Previdência Social - CTPS, ou ainda na ocorrência de reincidência, fraude, resistência ou embaraço à fiscalização.

Art. 13. Na homologação de rescisão de contrato de trabalho, o extrato de conta vinculada ao trabalhador relativa ao Fundo de Garantia do Tempo de Serviço - FGTS poderá ser substituído pela Guia de Recolhimento do Fundo de Garantia do Tempo de Serviço e Informações à Previdência Social - Gfip pré-impressa no mês anterior, desde que sua quitação venha a ocorrer em data anterior ao dia dez do mês subsequente a sua emissão.

## CAPÍTULO VI

### DO APOIO CREDITÍCIO

Art. 14. O Poder Executivo estabelecerá mecanismos fiscais e financeiros de estímulo às instituições financeiras privadas no sentido de que mantenham linhas de crédito específicas para as microempresas e para as empresas de pequeno porte.

Art. 15. As instituições financeiras oficiais que operam com crédito para o setor privado manterão linhas de crédito específicas para as microempresas e para as empresas de pequeno porte, devendo o montante disponível e suas condições de acesso ser expressas, nos respectivos documentos de planejamento, e amplamente divulgados.

Parágrafo único. As instituições de que trata este artigo farão publicar, semestralmente, relatório detalhado dos recursos planejados e aqueles efetivamente utilizados na linha de crédito mencionada neste artigo, analisando as justificativas do desempenho alcançado.

Art. 16. As instituições de que trata o art. 15, nas suas operações com as microempresas e com as empresa de pequeno porte, atuarão, em articulação com as entidades de apoio e representação daquelas empresas, no sentido de propiciar mecanismos de treinamento, desenvolvimento gerencial e capacitação tecnológica articulados com as operações de financiamento.

Art. 17. Para fins de apoio creditício á exportação, serão utilizados os parâmetros de enquadramento de empresas, segundo o porte, aprovados pelo Mercado Comum do Sul - Mercosul para as microempresas e para as empresas de pequeno porte.

Art. 18. (VETADO)

## CAPÍTULO VII

## DO DESENVOLVIMENTO EMPRESARIAL

Art. 19. O Poder Executivo estabelecerá mecanismos de incentivos fiscais e financeiros, de forma simplificada e descentralizada, às microempresas e às empresas de pequeno porte, levando em consideração a sua capacidade de geração e manutenção de ocupação e emprego, potencial de competitividade e de capacitação tecnológica, que lhes garantirão o crescimento e o desenvolvimento.

Art. 20. Dos recursos federais aplicados em pesquisa, desenvolvimento e capacitação tecnológica na área empresarial, no mínimo vinte por cento serão destinados, prioritariamente, para o segmento da micro empresa e da empresa de pequeno porte.

Parágrafo único. As organizações federais atuantes em pesquisa, desenvolvimento e capacitação tecnológica deverão destacar suas aplicações voltadas ao apoio às microempresas e às empresas de pequeno porte.

Art. 21. As microempresas e as empresas de pequeno porte terão tratamento diferenciado e favorecido no que diz respeito ao acesso a serviços de metrologia e certificação de conformidade prestados por entidades tecnológicas públicas.

Parágrafo único. As entidades de apoio e de representação das microempresas e das empresas de pequeno porte criarão condições que facilitem o acesso aos serviços de que trata o art. 20.

Art. 22. O Poder Executivo diligenciará para que se garantam às entidades de apoio e de representação das microempresas e das empresas de pequeno porte condições para capacitarem essas empresas para que atuem de forma competitiva no mercado interno e externo, inclusive mediante o associativismo de interesse econômico.

Art. 23. As microempresas e as empresas de pequeno porte terão tratamento diferenciado e favorecido quando atuarem no mercado internacional, seja importando ou exportando produtos e serviços, para o que o Poder Executivo estabelecerá mecanismos de facilitação, desburocratização e capacitação.

Parágrafo único. Os órgãos e entidades da Administração Federal Direta e Indireta, intervenientes nas atividades de controle da exportação e da importação, deverão adotar procedimentos que facilitem as operações que envolvam as microempresas e as empresas de pequeno porte, otimizando prazos e reduzindo custos.

Art. 24. A política de compras governamentais dará prioridade à microempresa e à empresa de pequeno porte, individualmente ou de forma associada, com processo especial e simplificado nos termos da regulamentação desta Lei.

## CAPÍTULO VIII

### DA SOCIEDADE DE GARANTIA SOLIDÁRIA

Art. 25. É autorizada a constituição de Sociedade de Garantia Solidária, constituída sob a forma de sociedade anônima, para a concessão de garantia a seus sócios participantes, mediante a celebração de contratos.

Parágrafo único. A sociedade de garantia solidária será constituída de sócios participantes

e sócios investidores:

I - os sócios participantes serão, exclusivamente, microempresas e empresas de pequeno porte com, no mínimo, dez participantes e participação máxima individual de dez por cento do capital social;

II - os sócios investidores serão pessoas físicas ou jurídicas, que efetuarão aporte de capital na sociedade, com o objetivo exclusivo de auferir rendimentos, não podendo sua participação, em conjunto, exceder a quarenta e nove por cento do capital social.

Art. 26. O estatuto social da sociedade de garantia solidária deve estabelecer:

I - finalidade social, condições e critérios para admissão de novos sócios participantes e para sua saída e exclusão;

II - privilégio sobre as ações detidas pelo sócio excluído por inadimplência;

III - proibição de que as ações dos sócios participantes sejam oferecidas como garantia de qualquer espécie; e

VI - estrutura, compreendendo a Assembléia-Geral, órgão máximo da sociedade, que elegerá o Conselho Fiscal e o Conselho de Administração, que, por sua vez, indicará a Diretoria Executiva.

Art. 27. A sociedade de garantia solidária é sujeita ainda às seguintes condições:

I - proibição de concessão a um mesmo sócio participante de garantia superior a dez por cento do capital social ou do total garantido pela sociedade, o que for maior;

II - proibição de concessão de crédito a seus sócios ou a terceiros; e

III - dos resultados líquidos, alocação de cinco por cento, para reserva legal, até o limite de vinte por cento do capital social; e de cinquenta por cento da parte correspondente aos sócios participantes para o fundo de risco, que será constituído também por aporte dos sócios investidores e de outras receitas provadas pela Assembléia-Geral da sociedade.

Art. 28. O contrato de garantia solidária tem por finalidade regular a concessão da garantia pela sociedade ao sócio participante, mediante o recebimento da taxa de remuneração pelo serviço prestado, devendo fixar as cláusulas necessárias ao cumprimento das obrigações do sócio beneficiário perante a sociedade.

Parágrafo único. Para a concessão da garantia, a sociedade de garantia solidária poderá exigir a contragarantia por parte do sócio participante beneficiário.

Art. 29. As microempresas e as empresas de pequeno porte podem oferecer as suas contas e valores a receber como lastro para a emissão de valores mobiliário a serem colocados junto aos investidores no mercado de capitais.

Art. 30. A sociedade de garantia solidária pode conceder garantia sobre o montante de recebíveis de seus sócios participantes, objeto de securitização, podendo também prestar o serviço de colocação de recebíveis junto a empresa de securitização especializada na emissão dos títulos e valores mobiliários transacionáveis no mercado de capitais.

Parágrafo único. O agente fiduciário de que trata o caput não tem direito de regresso contra as empresa titulares dos valores e contas a receber, objeto de securitização.

Art. 31. A função de registro, acompanhamento e fiscalização das sociedades de garantia



solidária, sem prejuízo das autoridades governamentais competentes, poderá ser exercida pelas entidades vinculadas às microempresas e às empresas de pequeno porte, em especial o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas - Sebrae, mediante convênio a ser firmado com o Executivo.

## CAPÍTULO IX

### DAS PENALIDADES

Art. 32. A pessoa jurídica e a firma mercantil individual que, sem observância dos requisitos desta lei, pleitear seu enquadramento ou se mantiver enquadrada como microempresa ou empresa de pequeno porte estará sujeita às seguintes consequências e penalidades:

I - cancelamento de ofício de seu registro como microempresa ou como empresa de pequeno porte;

II - aplicação automática, em favor da instituição financeira, de multa de vinte por cento sobre o valor monetariamente corrigido dos empréstimos obtidos com base nesta Lei, independentemente do cancelamento do incentivo de que tenha sido beneficiada.

Art. 33. A falsidade de declaração prestada objetivando os benefícios desta Lei caracteriza o crime de que trata o art. 299 do Código Penal, sem prejuízo de enquadramento em outras figuras penais.

## CAPÍTULO X

### DISPOSIÇÕES FINAIS

Art. 34. Os órgãos fiscalizadores de registro de produtos procederão a análise para inscrição e licenciamento a que estiverem sujeitas as microempresas e as empresas de pequeno porte, no prazo máximo de trinta dias, a contar da data de entrega da documentação ao órgão.

Art. 35. As firmas mercantis individuais e as sociedades mercantis e civis enquadráveis como microempresas ou empresa de pequeno porte que, durante cinco anos, não tenham exercido atividade econômica de qualquer espécie, poderão requerer e obter a baixa no registro competente, independentemente de prova de quitação de tributos e contribuições para com a Fazenda Nacional, bem como para com o Instituto Nacional do Seguro Social - INSS e para com o Fundo de Garantia do Tempo de Serviço - FGTS.

Art. 36. A inscrição e alterações da microempresa e da empresa de pequeno porte em órgãos da Administração Federal ocorrerá independentemente da situação fiscal do titular, sócios, administradores ou de empresas de que estes participem.

Art. 37. As microempresas e as empresas de pequeno porte são isentas de pagamento de preços, taxas e emolumentos remuneratórios de registro das declarações referidas nos arts. 4º, 5º e 9º desta Lei.

Art. 38. Aplica-se às microempresas o disposto no § 1º do art. 8º da Lei nº 9.099, de 26 de setembro de 1995, passando essas empresas, assim como as pessoas físicas capazes, a serem admitidas a proporem ação perante o Juizado Especial, excluídos os cessionários de direito de pessoas jurídicas.

Art. 39. O protesto de título, quando o devedor for microempresário ou empresa de pequeno porte, é sujeito às seguintes normas:

I - os emolumentos devidos ao tabelião de protesto não excederão um por cento do valor do título, observado o limite máximo de R\$ 20,00 (vinte reais), incluídos neste limite as despesas de apresentação, protesto, intimação, certidão e quaisquer outras relativas à execução dos serviços;

II - para o pagamento do título em cartório, não poderá ser exigido cheque de emissão de estabelecimento bancário, mas, feito o pagamento por meio de cheque, de emissão de estabelecimento bancário ou não, a quitação dada pelo tabelionato de protesto será condicionada à efetiva liquidação do cheque;

III - o cancelamento do registro de protesto, fundado no pagamento do título, será feito independentemente de declaração de anuência do credor, salvo no caso de impossibilidade de apresentação do original protestado;

IV - para os fins do disposto no caput e nos incisos I, II e III, caberá ao devedor provar sua qualidade de microempresa ou de empresa de pequeno porte perante o tabelionato de protesto de títulos, mediante documento expedido pela Junta Comercial ou pelo Registro Civil das Pessoas jurídicas, conforme o caso.

Art. 40. Os arts. 29 e 31 da Lei nº 9.492, de 10 de setembro de 1997, passam a vigorar com a seguinte redação:

"Art. 29. Os cartórios fornecerão às entidades representativas da indústria e do comércio ou àquelas vinculadas à proteção do crédito, quando solicitada, certidão diária, em forma de relação, dos protestos tirados e dos cancelamentos efetuados, com a nota de se cuidar de informação reservada, da qual não se poderá dar publicidade pela imprensa, nem mesmo parcialmente." (NR)

"§ 1º O fornecimento da certidão será suspenso caso se desatenda ao disposto no caput ou se forneçam informações de protestos cancelados." (NR)

"§ 2º Dos cadastros ou bancos de dados das entidades referidas no caput somente serão prestadas informações restritivas de crédito oriundas de títulos ou documentos de dívidas regularmente protestados cujos registros não foram cancelados." (NR)

"§ 3º Revogado."

"Art. 31. Poderão ser fornecidas certidões de protestos, não cancelados, a quaisquer interessados, desde que requeridas por escrito." (NR)

Art. 41. Ao Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior compete acompanhar e avaliar a implantação efetiva das normas desta Lei, visando seu cumprimento e aperfeiçoamento.

Parágrafo único. Para o cumprimento do disposto neste artigo, o Poder Executivo é autorizado a criar o Fórum permanente da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte, com participação dos órgãos federais competentes e das entidades vinculadas ao Setor.

Art. 42. O Poder Executivo regulamentará esta Lei no prazo de noventa dias, a contar da data de sua publicação.

Art. 43. Revogam-se as Leis nº 7.256, de 27 de novembro de 1984, e nº 8.864, de 28 de março de 1994.

Brasília, 5 de outubro de 1999;

178º da Independência e 111º da República.

FERNANDO HENRIQUE CARDOSO

## ANEXO 2 - PROJETO ORIGINAL

FATEC - Fundação de Apoio à Ciência e Tecnologia

GOVERNO DO ESTADO DO RIO GRANDE DO SUL  
SECRETARIA DO TRABALHO, CIDADANIA E ASSISTÊNCIA SOCIAL - STCAS  
FUNDAÇÃO GAÚCHA DO TRABALHO E AÇÃO SOCIAL - FGTAS

**PROGER - Programa de geração de emprego e renda**

PREFEITURA MUNICIPAL DE SANTA MARIA  
CAIXA ECONÔMICA FEDERAL  
Parceria com a UFSM/FATEC

**ESTUDO DE VIABILIDADE ECONÔMICA - SETOR FORMAL**

(Valores arredondados através de planilha eletrônica)

**I - FICHA TÉCNICA****CARACTERIZAÇÃO DA EMPRESA**

RAZÃO SOCIAL	EMPRESA L		
C/C Nº		AGÊNCIA	
CGC/MF		INSCRIÇÃO ESTADUAL	
ATIV. PRINCIPAL		DT. CONSTITUIÇÃO	
ENDEREÇO			
MUNICÍPIO/UF		CEP	
TEMPO		TELEFONE	
CAP. SOCIAL EM		CAP. AUTORIZADO: R\$	

NÚMERO DE FUNCIONÁRIOS ATUAIS	01
NÚMERO DE NOVOS EMPREGOS GERADOS	01

**II - ASPECTOS DE MERCADO****1 - Produtos ou Serviços:**

- a) Manipulação
- b) Medicamentos
- c) Perfumarias

**2 - Principais Clientes:**

- a) População em geral de São Pedro do Sul, Toropi, Dilermando de Aguiar, Quevedos, Jari e São Martinho da Serra

**3 - Principais Fornecedores:**

- a)

**4 - Principais concorrentes:**

- a)
- b)

## 5 - Previsão de vendas

Tabela II.1 - Previsão de vendas (Em kg)

Linha de prod.	Atual		Projetado	
	Mensal	Anual	Ano 1	Ano 2
Manipulação	60	720	1.440	1.440
Medicamentos	382	4.584	9.168	9.168
Perfumarias	132	1.584	3.168	3.168
<b>Total</b>	<b>1.500</b>	<b>6.888</b>	<b>13.776</b>	<b>13.776</b>

### III - ASPECTOS FINANCEIROS

## 1 - INVESTIMENTO

Tabela III.1 - Investimento fixo ( Em RS 1.00 )

Especificação	Quantidade	Valor Unitário	Valor Total
<b>1 - Equipamentos a adquirir</b>			<b>5.180</b>
1.1 - Balança precisão digital, geladeira e fogão	1	1.730	1.730
1.2 - Filtro de água, vidraria, graals, espátulas e termômetro	1	950	950
1.3 - Computador Pentium, Impressora HP	1	2.500	2.500
<b>2 - Mobiliário</b>			<b>2.470</b>
2.1 - Bancada de madeira e fômica, cadeiras, cortinas	1	880	880
2.2 - Divisórias removíveis, toldo e placa c/logomarca	1	1.590	1.590
<b>3 - Equipamentos existentes</b>			<b>3.400</b>
<b>4 - Total</b>			<b>11.050</b>

Tabela III.2 - Capital de giro líquido ( Em RS 1.00 )

Discriminação	Provisionamento meses	Atual	Projetado (Ano 1)
1- Necessidades		15.789	36.968
1.1- Estoques	1,00	7.659	15.318
1.2- Financiamento vendas <sup>1</sup>	0,67	6.633	19.296
1.3- Encaixe mínimo		1.497	2.354
1.3.1- Custos fixos <sup>2</sup>	1	1.497	2.354
2- Coberturas		-	-
2.1- Crédito fornecedores	0,00	-	-
2.2- Desconto duplicatas		-	-
<b>3 - Total (1 - 2)</b>		<b>15.789</b>	<b>36.968</b>

(1) O valor projetado considera a ampliação do prazo para um mês

(2) Custos fixos menos Depreciação

Tabela III.3 - Investimento total ( Em RS 1.00 )

Discriminação	Investimento			%
	Realizado	A realizar	Total	
1 - Investimento fixo	5.870	5.180	11.050	23%
1.1 - Equip. a adquirir		5.180	5.180	
1.2 - Mobiliário	2.470		2.470	
1.3 - Equip. existentes	3.400		3.400	
2 - Capital de giro	15.789	21.178	36.968	77%
<b>3 - Investimento total</b>	<b>21.659</b>	<b>26.358</b>	<b>48.018</b>	<b>100%</b>

## 2 - FINANCIAMENTO

Tabela III.4 - Usos e fontes do investimento a realizar (Em R\$ 1.00)

Usos		Limite financiável <sup>1</sup>		Fontes		
Especificação	Total	1	2	PROGER	Rec.Prop.	Total
1 - Investimento fixo	5.180	4.662	4.662	4.662	518	5.180
2 - Capital de giro	21.178	2.331	21.178	2.331	18.847	21.178
3 - Investimento total	26.358	6.993	25.840	6.993	19.365	26.358

(1) Limite 1: 90% do investimento fixo total a realizar

Capital de giro associado: 50% do valor financiável em Invest. Fixo

Limite 2: Limite 1 compatibilizado com o valor máximo financiável = R\$ 50.000

Tabela III.5 - Condições de pagamento do empréstimo - Tabela Price

1 - Valor do empréstimo	6.993				
2 - Condições					
2.1 - Juros	4,50%	a.a., ou	Índice mensal =	1,00367	
2.2 - TJLP	11,68%	a.a, ou	Índice mensal =	1,00925	
2.3 - Carência	6	meses			
2.4 - Prazo de amortização após carência			18	meses	
2.5 - Fator de recuperação de capital =	0,05752				

Tabela III.6 - Plano de pagamento do empréstimo - Tabela Price (Em R\$ 1,00)

Fase	Saldo devedor	TJLP	Juros	Saldo devedor atualiz.	Amortização	Prestação total
Carência	6.993	64,67	25,70	7.083,37		90,37
Amortização	6.993	64,67	25,70	7.083,37	315,55	405,92

## 4 - CUSTOS

Tabela III.7 - Custos fixos (Em R\$ 1,00)

Discriminação	Atual		Projetado	
	Mensal	Anual	Mensal	Anual
1 - Despesas administrativas	1.497	17.964	2.354	28.248
1.1 Pró-labore com encargos	260	3.120	300	3.600
1.2 Aluguel	300	3.600	300	3.600
1.3 Salários	300	3.600	600	7.200
1.4 Encargos	222	2.664	444	5.328
1.4 Honorário contador c/enc.	91	1.092	91	1.092
1.5 Água, luz e telefone	168	2.015	100	1.200
1.6 Combustíveis (gasolina e gás)	-	-	-	-
1.7 Material de limpeza	10	120	10	120
1.8 Material de escritório	10	120	50	600
1.9 Serviços terceiros	-	-	245	2.940
1.10 Manutenção e seguros	-	-	-	-
1.13 Outros 10%	136	1.633	214	2.568
2 - Depreciação <sup>1</sup>	28	340	92	1.105
3 - Total	1.525	18.304	2.446	29.353

(1) Ver Tabela III.8, abaixo

Tabela III.8 - Custo de depreciação<sup>1</sup> (Em R\$ 1.00)

Item	Valor	Vida útil média	Custo		Saldo a depreciar <sup>2</sup>
			Mensal	Anual	
1 - Equipamentos a adquirir	5.180	10	43	518	3.108
2 - Mobiliário	2.470	10	21	247	1.482
3 - Equipamentos existentes	3.400	10	28	340	2.040
4 - Total	11.050		92	1.105	6.630

(1) Depreciação linear, com valor residual igual a zero, em valores médios

(2) Valor a depreciar ao final do Ano 4

**Tabela III.9 - Custo de matérias-primas (Em R\$ 1,00)**

Discriminação	R\$/unit	Atual	Ano 1	Ano 2
Manipulação	12,00	8.640	17.280	17.280
- revenda	6,00			
- gel base	2,25			
- creme base	1,05			
- solução	1,45			
- princípio ativo	1,25			
Medicamentos	13,50	61.884	123.768	123.768
Perfumarias	10,00	21.384	42.768	42.768
<b>Total</b>		<b>91.908</b>	<b>183.816</b>	<b>183.816</b>

**Tabela III.11 - Custo total anual de produção (Em R\$ 1,00)**

Discriminação		Atual	Ano 1	Ano 2
1 - Custo fixo		18.304	29.353	29.353
2 - Custos variáveis		101.099	202.198	202.198
2.1 - Matéria-prima		91.908	183.816	183.816
2.3 - Outros	10%	9.191	18.382	18.382
4 - Total		119.403	231.551	231.551

**Tabela III.12 - Receitas totais anuais (Em R\$ 1,00)**

Linha de produtos	Preço unit.	Atual	Projetado	
			Ano 1	Ano 2
Manipulação	24,00	17.280	34.560	34.560
Medicamentos	27,00	123.768	247.536	247.536
Perfumarias	20,00	31.680	63.360	63.360
<b>Total</b>		<b>172.728</b>	<b>345.456</b>	<b>345.456</b>

## IV - AVALIAÇÃO

**Tabela IV.1 - Resultados operacionais ( Em R\$ 1,00)**

Discriminação	Fórmula	Atual	Ano 1	Ano 2
1. Receitas totais		172.728	345.456	345.456
2. Custos fixos		18.304	29.353	29.353
3. Custos variáveis totais		125.146	250.601	250.601
3.1 Custos var. produção		101.099	202.198	202.198
3.2 ICMS		14.548	29.095	29.095
3.3 Simples		5.182	10.364	10.364
3.4 Cofins		4.318	8.636	8.636
3.3 Juros PROGER		-	308	308
4. Custos totais	(2 + 3)	143.450	279.954	279.954
5. Lucro líquido	(1 - 4)	29.278	65.502	65.502
6. Margem Contribuição	(1 - 3)	47.582	94.855	94.855
7. Ponto de equilíbrio	(2 / 6)	38,47%	30,95%	30,95%
8. Lucratividade	LL / RT	16,95%	18,96%	18,96%
9. Rentabilidade	LL / IT	60,97%	136,41%	136,41%

(1) Percentual médio incidente sobre o faturamento, considerando:

SIMPLES (3%), PIS-COFINS (2,65%)

Tabela IV.2 - Capacidade de Pagamento (Em R\$ 1,00)

Discriminação	Per. de amort. (anos)	
	1	2
Lucro Líquido	65.502	65.502
(+) Depreciação	1.105	1.105
(+) Saldo exercício anterior		63.937
(=) Disponibilidade	66.607	130.544
(-) Amortização principal e TJLP	2.669	4.563
(=) Saldo do exercício	63.937	125.981

Tabela IV.3 - Prazo de retorno (Em R\$ 1,00)

Horizonte do Projeto	Fluxo	Saldo
0	(48.018)	(48.018)
1	65.502	17.484
2	65.502	82.986
3	1.105	84.091

→ -877 meses

## V - PARECER

**EMPRESA L** estabelecida, desde 1978, em Faxinal do Soturno, como fábrica de velas, devidamente habilitada frente ao Convênio Mtb-CEF 033/96, candidata-se à obtenção de financiamento, junto ao PROGER, para modernizar e ampliar suas atividades, visando melhor atender sua crescente clientela.

O presente *Estudo de viabilidade econômica*, fundamentado em informações prestadas pela proponente, destaca os seguintes pontos de análise:

- a) **Aspectos de mercado:** o setor de fabricação de velas possui um mercado promissor, pois, além de não possuir concorrência em toda a 4ª região (que engloba, entre outros, os municípios de Faxinal do Soturno, Dona Francisca, São João do Polésine, Nova Palma, Agudo), existe muito pouca concorrência nos municípios vizinhos. Outro ponto a considerar é que a empresa já possui tradição de vendas, com uma clientela de muitos anos, não necessitando de vendedores para colocar seu produto no mercado, o que diminui consideravelmente os custos.
- b) **Aspectos técnicos:** a empresa, para a produção atual possui boas condições técnicas em termos de espaço físico, instalações, organização da produção e de distribuição, qualidade e diversidade, que serão melhoradas com a execução do projeto, proporcionando-lhe condições privilegiadas de competitividade. A nova máquina a ser adquirida proporcionará a empresa a possibilidade da diversificação de produtos.
- c) **Aspectos financeiros:** além de praticamente não possuir concorrência, a empresa, em particular, opera com razoável margem de lucro, não existindo fatores extra mercado que impeçam a expansão pretendida pela proponente. Os custos projetados, bem como os preços dos produtos, estão condizentes com os do mercado.
- d) **Avaliação:** os parâmetros analisados, sintetizados na Tabela abaixo, indicam plena viabilidade do projeto, tanto em termos de lucratividade e rentabilidade, quanto de capacidade de pagamento e de retorno de capital. Mesmo admitindo-se uma redução de 10% e de 20% no volume físico de vendas, os principais indicadores de resultado não chegam a sofrer variações que comprometam o projeto.



**Tabela V.1 - Síntese do projeto**

Parâmetros de avaliação	Ano 1	Ano 2	Ano 3
1 - Investimento total	48.018		
2 - Empréstimo solicitado	6.993		
3 - Lucro líquido	65.502	65.502	0
4 - Ponto de equilíbrio	30,95%	30,95%	0,00%
5 - Lucratividade	18,96%	18,96%	0,00%
6 - Rentabilidade	136,41%	136,41%	0,00%
7 - Capacidade de pagamento (saldo)	63.937	125.981	0
8 - Tempo de retorno (meses)	-877		
9 - Empregos novos gerados	1		

e) **Conclusão:** com base nas ponderações acima, somos de **Parecer favorável** à concessão do empréstimo solicitado.

Santa Maria, 22 de outubro de 1998.

Profª Selia Gräbner da Silva  
CRCRS 35.836

**CAIXA ECONÔMICA  
FEDERAL**

**DADOS FINANCEIROS- ATUAL (SEM O PROJETO) E ESTIMADO (DO PROJETO)**

**RAZÃO SOCIAL:**

DADOS FINANCEIROS	ATUAL	ESTIMADO (O QUE O PROJETO VAI GERAR - INCREMENTO)			
		ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4
<b>RECEITA</b>	172.728	345.456	345.456	-	
Volume de Vendas/Atendimentos <sup>1</sup>	172.728	345.456	345.456	-	
Preço Unitário <sup>2</sup>	1	1	1	1	
<b>GASTOS GERAIS</b>	136.846	281.210	283.104	28.248	
Material	92.148	184.536	184.536	720	
Folha de Pagamento <sup>3</sup>	3.120	16.128	16.128	16.128	
Aluguéis/Prestação	3.600	6.269	8.163	3.600	
Água/Tel./Condomínio/Energia	2.015	1.200	1.200	1.200	
Outros <sup>4</sup>	35.964	73.077	73.077	6.600	

(1) Em função da proponente operar com mais de um produto/serviço, o volume está expresso em valores financeiros, não em unidades físicas

(2) Para validar a alteração acima "1", utiliza-se a unidade monetária (R\$ 1,00)

(3) Inclui salários, pró-labore e honorários

(4) Combustíveis, serviços de terceiros, manutenção e seguros, verba publicitária, outros e impostos

**ANÁLISE FINANCEIRA DO PROJETO**

**VIÁVEL**

## ANEXO 3 - MODELO ADAPTADO

CARACTERIZAÇÃO DA EMPRESA	
RAZÃO SOCIAL EMPRESA L	
CGC/MF 00.000.000.000/0000-01	INSCRIÇÃO ESTADUAL
ATIV. PRINCIPAL	DT. CONSTITUIÇÃO
ENDEREÇO	
MUNICÍPIO/UF	CEP
TEMPO	TELEFONE
CAP. SOCIAL EM	CAP. AUTORIZADO: R\$
NÚMERO DE FUNCIONÁRIOS ATUAIS	
NÚMERO DE NOVOS EMPREGOS GERADOS	

## Custos fixos (Em R\$ 1,00)

Discriminação	Atual		Projetado		Realizado	
	1998		1999		1999	
	Mensal	Anual	Mensal	Anual	Mensal	Anual
1 - Despesas administrativas	1.497	17.964	2.354	28.248	2.498	29.978
1.1 Pró-labore com encargos	260	3.120	300	3.600	500	6.000
1.2 Aluguel	300	3.600	300	3.600	500	6.000
1.3 Salários	300	3.600	600	7.200	484	5.808
1.4 Encargos	222	2.664	444	5.328	358	4.298
1.4 Honorário contador c/enc.	91	1.092	91	1.092	126	1.512
1.5 Água, luz e telefone	168	2.015	100	1.200	350	4.200
1.6 Combustíveis (gasolina e gás)	-	-	-	-	0	-
1.7 Material de limpeza	10	120	10	120	50	600
1.8 Material de escritório	10	120	50	600	30	360
1.9 Serviços terceiros	-	-	245	2.940	100	1.200
1.10 Manutenção e seguros	-	-	-	-	-	-
1.13 Outros 10%	136	1.633	214	2.568	-	-
2 - Depreciação <sup>1</sup>	28	340	92	1.105	92	1.105
<b>3 - Total</b>	<b>1.525</b>	<b>18.304</b>	<b>2.446</b>	<b>29.353</b>	<b>2.590</b>	<b>31.083</b>

(1) Ver Tabela abaixo

Custo de depreciação<sup>1</sup> (Em R\$ 1.00)

Item	Valor	Vida útil média	Custo		Saldo a depr. <sup>2</sup>
			Mensal	Anual	
1 - Equipamentos a adquirir	5.180	10	43	518	3.108
2 - Mobiliário	2.470	10	21	247	1.482
3 - Equipamentos existentes	3.400	10	28	340	2.040
<b>4 - Total</b>	<b>11.050</b>		<b>92</b>	<b>1.105</b>	<b>6.630</b>

(1) Depreciação linear, com valor residual igual a zero, em valores médios

(2) Valor a depreciar ao final do Ano 4

Custo de matérias-primas (Em R\$ 1,00)							
Discriminação	R\$/unit	Atual	1999		2000		
			Projetado	Realizado	Projetado	Realizado	
Manipulação	50%	12,00	8.640	17.280	21.600	17.280	27.100
- revenda		6,00					
- gel base		2,25					
- creme base		1,05					
- solução		1,45					
- princípio ativo		1,25					
Medicamentos	72%	13,50	61.884	123.768	101.088	123.768	126.828
Perfumarias	50%	10,00	21.384	42.768	16.200	42.768	20.325
<b>Total</b>			<b>91.908</b>	<b>183.816</b>	<b>138.888</b>	<b>183.816</b>	<b>174.253</b>

Custo total anual de produção (Em R\$ 1,00)						
Discriminação	Atual	1999		2000		
		Projetado	Realizado	Projetado	Realizado	
1 - Custo fixo	18.304	29.353	31.083	29.353	31.083	
2 - Custos variáveis	101.099	202.198	138.888	202.198	174.253	
2.1 - Matéria-prima	91.908	183.816	138.888	183.816	174.253	
2.3 - Outros 10%	9.191	18.382	-	18.382	-	
<b>Total</b>	<b>119.403</b>	<b>231.551</b>	<b>169.971</b>	<b>231.551</b>	<b>205.336</b>	

Receitas totais anuais (Em R\$ 1,00)							
Linha de produtos	Preço unit.	Reço Real	Atual	1999		2000	
				Projetado	Realizado	Projetado	Realizado
Manipulação	20%	24,00	17.280	34.560	43.200	34.560	54.200
Medicamentos	65%	27,00	123.768	247.536	140.400	247.536	176.150
Perfumarias	15%	20,00	31.680	63.360	32.400	63.360	40.650
<b>Total</b>	<b>100%</b>		<b>172.728</b>	<b>345.456</b>	<b>216.000</b>	<b>345.456</b>	<b>271.000</b>

Resultados operacionais ( Em R\$ 1,00)						
Discriminação	Fórmula	Atual	1999		2000	
			Projetado	Realizado	Projetado	Realizado
1. Receitas totais		172.728	345.456	216.000	345.456	271.000
2. Custos fixos		18.304	29.353	31.083	29.353	31.083
3. Custos variáveis totais		125.146	251.377	145.982	251.377	183.325
3.1 Custos var. produção		101.099	202.198	138.888	202.198	174.253
3.2 ICMS		14.548	29.095	5.162	29.095	6.480
3.3 Simples		5.182	10.364	1.080	10.364	1.380
3.4 Cofins		4.318	8.636		8.636	
3.3 Juros PROGER		-	1.084	852	1.084	1.212
4. Custos totais	(2 + 3)	143.450	280.730	177.065	280.730	214.408
5. Lucro líquido	(1 - 4)	29.278	64.726	38.935	64.726	56.592
6. Margem Contribuição	(1 - 3)	47.582	94.079	70.018	94.079	87.675
7. Ponto de equilíbrio	(2 / 6)	38,47%	31,20%	44,39%	31,20%	35,45%
8. Lucratividade	LL / RT	16,95%	18,74%	18,03%	18,74%	20,88%
9. Rentabilidade	LL / IT	60,97%	134,79%	81,08%	134,79%	117,86%

(1) Percentual médio incidente sobre o faturamento, considerando:  
SIMPLES (3%), PIS-COFINS (2,65%)

Santa Maria, 22 de outubro de 1998.

Profª Selia Gräbner da Silva  
CRCRS 35.836

## ANEXO 4 – MODELO DE AVALIAÇÃO

EMPRESA L							
Linha de produtos	1998	1999		2000		2001	
		Projetado	Realizado	Projetado	Realizado	Projetado	Realizado
<b>RENDA</b>							
1. Receitas totais	213.719	422.847	216.000	382.148	271.000	-	-
2. Custos	177.494	343.621	176.213	310.547	213.196	-	-
2.1. Custos fixos	22.648	35.929	31.083	32.471	31.083	-	-
2.2 Custos variáveis	154.846	307.693	145.130	278.077	182.113	-	-
Insumos	125.091	247.495	138.888	223.673	174.253	-	-
Impostos	29.755	58.870	6.242	53.204	7.860	-	-
3 Lucros antes das DF			39.787		57.804		
Encargos ROGER	-	1.327	852	1.200	1.212	-	-
4. LAIR	36.226	79.226	38.935	71.600	56.592	-	-
5. Inv. Totais	26.799	59.062	59.062		59.062		
6. Empréstimo		12.240	17.850		12.240		-
<b>INDICADORES</b>							
LL/RT	16,95%	18,74%	18,03%	18,74%	20,88%		
Taxa de Retorno	135,18%		65,92%		95,82%		
Custo da Dívida	83,05%	81,26%	81,58%	81,26%	78,67%		
<b>EMPREGOS</b>							
Existentes	1						
Gerados		1	3		-		-

**ANEXO 5 - QUESTIONÁRIO**

1. Escolaridade do sócio proprietário:

curso primário

curso secundário

superior incompleto

superior completo

2. Porte das empresas:

micro empresa

pequena empresa

média empresa

setor informal

3. Atividade exercida antes de ser empresário:

possuía emprego

não possuía emprego

4. Experiência anterior ou conhecimento do ramo de negócio:

sim

não

5. Meio pelo qual obteve experiência ou conhecimento no ramo de negócio:

autônomo

funcionário de outra empresa

com o próprio negócio

6. Motivo pelo qual resolveu abrir ou entrar para a empresa:

uma oportunidade de negócios

a existência de experiência anterior

7. Esta é a sua única atividade?

sim

não

8. Procura por profissional ou instituição para auxiliar na condução da empresa?

sim

não

9. A que profissional ou instituição recorre?

ao contador

ao economista

administrador

outros empresários

outros quem? \_\_\_\_\_

10. Utiliza-se do trabalho do profissional da contabilidade?

sim

não

11. Quais os trabalhos realizados pelo contador?

escrituração

fiscal

gerencial

12. Possui algum instrumento de controle?

sim

não

13. Quais?

de caixa

de estoques

de duplicatas a receber e a pagar

planejamento/orçamento

14. Utiliza-se das informações contábeis para a tomada de decisões?

sim

não

15. A quanto tempo a empresa está constituída?

menos de 3 anos

de 3 a 5 anos

mais de 5 anos

16. Principais dificuldades encontradas na condução das atividades

falta de capital de giro

falta de acesso a financiamento

a carga tributária

a recessão econômica

concorrência

outras Quais? \_\_\_\_\_

17. Quais as maiores dificuldades enfrentadas para a obtenção do financiamento?

falta de informações contábeis para a elaboração do projeto de viabilidade econômica

garantias exigidas pelas Instituições Financeiras

taxas de juros

outros

18. Fatores mais importantes para o sucesso de uma empresa

o bom conhecimento do mercado onde atua

o fato de ter um bom gestor

fazer uso de capital próprio

19. Áreas de conhecimento mais importantes na atividade da empresa:

organização empresarial

planejamento

compras/vendas

propaganda

20. Tipos de assessoria ou auxílio que teria sido útil para enfrentar as dificuldades pelas quais a empresa passou:

auxílio financeiro

assessoria de profissional



## ANEXO 6 – AVALIAÇÃO DO QUESTIONÁRIO

1. Grau de instrução		
Curso primário	21%	5
Curso secundário	29%	7
Superior completo	50%	12
2. Experiência anterior do ramo de negócio		
Sim	46%	11
Não	54%	13
3. Empresa familiar?		
Sim	21%	5
Não	79%	19
4. Meio pelo qual obteve experiência		
Autônomo	8%	2
Funcionário de outra empresa	25%	6
Com o próprio negócio	46%	11
Empresa familiar	21%	5
5. Motivo p/abrir ou entrar para a empresa:		
Uma oportunidade de negócios	67%	18
A existência de experiência anterior	15%	4
Desemprego	4%	1
Continuidade	15%	4
6. Esta é a sua única atividade?		
Sim	83%	20
Não	17%	4
7. Porte das empresas:		
Micro empresa	58%	14
Pequena empresa	42%	10
8. Tempo de constituição da empresa		
Menos de 3 anos	8%	2
De 3 a 5 anos	8%	2
Mais de 5 anos	83%	20
9. Procura por profissional para auxiliar na condução da empresa		

Sim	46%	11
Não	54%	13
10. Qual?		
Ao contador	11%	3
Outros profissionais da área	14%	4
SEBRAE	11%	3
UFSM	7%	2
Cursos atualização	11%	3
Nenhum	46%	13
11. Trabalho do profissional da contabilidade?		
Sim	100%	24
Não		
12. Qual?		
Escrituração	0%	0
Fiscal	92%	22
Gerencial	8%	2
13. Algum instrumento de controle?		
Sim	75%	18
Não	25%	6
14. Quais?		
De caixa	29%	16
De estoques	20%	11
De duplicatas a receber e a pagar	30%	17
Planejamento/orçamento	11%	6
Nenhum	11%	6
15. Informações contábeis para a tomada de decisões		
Sim	58%	14
Não	42%	10
16. Principais dificuldades encontradas		
Falta de capital de giro	24%	12
Falta de acesso a financiamento	2%	1
A carga tributária	29%	15
A recessão econômica	20%	10
Concorrência	22%	11

Falta de recursos humanos	2%	1
Inadimplência	2%	1
17. Maiores dificuldades p/o financiamento?		
Falta de informações	0%	
Garantias exigidas	12%	3
Taxas de juros	4%	1
Prazos	4%	1
Burocracia	16%	4
Nenhuma	64%	
18. Fatores de sucesso de uma empresa		
Conhecimento do mercado onde atua	46%	17
O fato de ter um bom gestor	24%	9
Fazer uso de capital próprio	24%	9
Qualidade do produto	3%	1
Outros	3%	1
19. Áreas de conhecimento importantes na atividade da empresa		
Organização empresarial	17%	7
Planejamento	26%	11
Compras/vendas	31%	13
Propaganda	12%	5
Gestão de qualidade	7%	3
Outros	7%	3
20. Tipos de assessoria úteis		
Auxílio financeiro	45%	
Assessoria de profissional	29%	9
Nenhuma	26%	8

## ANEXO 7 - TABELA IGP-DI

IGP-DI/ANOS	1998	1999	2000	2001
	0,88000	1,15000	1,02000	0,49000
	0,90000	5,64110	1,21190	0,83170
	1,13000	7,73280	1,39410	1,63830
	1,00000	7,76510	1,52590	2,78680
	1,23000	7,39870	2,20620	3,23910
	1,51000	8,49410	3,15670	4,74640
	1,13000	10,21920	5,48800	6,44330
	0,96000	11,81740	7,40790	7,40130
	0,94000	13,46110	8,14900	7,80940
	0,91000	15,60550	8,54920	9,37260
	0,73000	18,53030	8,97250	10,20390
	1,71000	19,98820	9,80070	10,40220
<b>TOTAL ANO</b>	<b>13,03000</b>	<b>127,80350</b>	<b>58,88210</b>	<b>65,36500</b>
<b>MÉDIA ANO</b>	<b>1,0108583</b>	<b>1,1065029</b>	<b>1,0490684</b>	<b>1,0544708</b>
<b>ACUM.ANO</b>	<b>1,2373177</b>	<b>1,2240269</b>	<b>1,106212</b>	<b>1,0544708</b>