

UniEVANGÉLICA CENTRO UNIVERSITÁRIO
CURSO DE ADMINISTRAÇÃO
HABILITAÇÃO EM: EMPRESAS

MONOGRAFIA FINAL DO ESTÁGIO CURRICULAR
SUPERVISIONADO II

ANÁLISE DA CONCESSÃO DE CRÉDITO DE
FINANCIAMENTO PARA MICROS E PEQUENAS EMPRESAS DA
CIDADE DE ANÁPOLIS.

TÚLIO CÉSAR DE SOUZA

ANÁPOLIS

2008

TÚLIO CÉSAR DE SOUZA

**ANÁLISE DA CONCESSÃO DE CRÉDITO DE
FINANCIAMENTO PARA MICROS E PEQUENAS EMPRESAS DA
CIDADE DE ANÁPOLIS.**

**Monografia do Estágio Curricular
Supervisionado II, apresentada como
requisito final para a obtenção do título
de Bacharel em Administração, sob a
orientação do Prof.º Ivan Alves.**

ANÁPOLIS

2008

FOLHA DE APROVAÇÃO

Túlio César de Souza

ANÁLISE DA CONCESSÃO DE CRÉDITO DE FINANCIAMENTO PARA MICROS E PEQUENAS EMPRESA DA CIDADE DE ANÁPOLIS.

Esta Monografia foi julgada adequadamente para a obtenção do título de Bacharel em
Administração com linha de formação em Empresas e aprovada em sua forma final pela
banca examinadora da UniEVANGÉLICA Centro Universitário.

Aprovada em, _____ de _____ de 2008.

Prof. Ms. Francisco José Batista
Diretor do Curso

Banca Examinadora:

Prof. Ivan Alves
Orientador

Prof. Ms. Ellwes Colle Campos
Professor Convidado 1

Prof. Lílian Rosa de Souza
Professor Convidado 2

Dedico este trabalho a Deus pela força e sabedoria que tem me dado. Aos meus pais e irmão pela motivação. Aos familiares, aos meus amigos pelo apoio. Aos professores que me ajudaram e acreditaram em minha pesquisa (principalmente o professor Ivan Alves). E a todos os amantes da Administração financeira.

AGRADECIMENTOS

Primeiramente agradeço a Deus pela sabedoria que tem me dado e a sua ajuda no decorrer de minha carreira acadêmica e na realização da monografia.

A meus pais e meu irmão por sempre ter elevado minha auto estima e nunca deixar que desistisse.

Ao professor Ivan Alves que, com muita paciência me orientou e ao mesmo tempo me motivou a realizar esta pesquisa, que sem sua orientação certamente nunca teria concluído este trabalho.

E principalmente para as pessoas que não acreditaram em mim, pois, elas me ajudaram a crescer pelas suas críticas e mostrar que sou capaz. Também aos meus colegas universitário e amigo do dia a dia, por sempre ter me ajudado.

E a todos os membros da UniEVANGÉLICA que participaram de minha formação acadêmica. Muito obrigado.

“Conhece o teu inimigo e conhece-te a ti mesmo, e nunca porás a vitória em dúvida. Conhece o terreno, conhece o tempo, e a tua vitória será total”.

(Sun Tzu, A Arte da Guerra).

RESUMO

SOUZA, Túlio César de. **Análise da concessão de crédito de financiamento para micros e pequenas empresas da cidade de Anápolis.** Anápolis-Go. UniEVANGÉLICA Centro Universitário, 2008, 67p.

O objetivo central desse trabalho foi analisar a concessão de crédito de financiamento para micros e pequenas empresas da cidade de Anápolis. Os dados foram levantados de forma a conhecer algumas linhas de crédito específicas para o padrão dessas empresas. Outro fator da análise foi se os micros e pequenos empresários possuem conhecimento das linhas de crédito existentes, também foi levantado se os micros e pequenos empresários analisados já buscaram alguma aquisição de crédito. A metodologia utilizada foi através de pesquisas bibliográfica, demonstrando o conceito de cada fator que venha facilitar a compreensão dos procedimentos para aquisição de créditos. Realizou-se também uma pesquisa com os micros e pequenos empresários de Anápolis onde realizou a análise dos procedimentos para a aquisição de crédito. Os resultados obtidos estão dispostos de forma a compreender a problemática que era: Quais são os principais procedimentos para que os micros e pequenos empresários possam conseguir adquirir créditos para financiamento?

PALAVRAS-CHAVE: Créditos, Financiamentos e Investimentos.

LISTA DE FIGURAS

Figura 01	Estrutura Financeira.....	21
Figura 02	Balanço Patrimonial.....	24
Figura 03	Estrutura de Capital.....	24
Figura 04	DRE.....	26
Figura 05	Formula GAF.....	26
Figura 06	Demonstrativo de Resultado.....	27
Figura 07	Formula RAT.....	27
Figura 08	Formula RLP.....	27
Figura 09	Formula GAF (2).....	27
Figura 10	Formula do CCL.....	29
Figura 11	Formula do NLCG.....	30
Figura 12	Serviços de Financiamento do Bradesco.....	36
Figura 13	Serviços de Financiamento do Banco do Brasil.....	37
Figura 14	Serviços de Financiamento da CEF.....	38
Figura 15	Classificação da Empresa quanto ao Porte.....	39
Figura 16	Taxas relativas às despesas financeiras de cada porte de empresa.....	39
Figura 17	Serviços de créditos para Capital de Giro da CEF.....	40
Figura 18	Serviços de créditos para Capital de Giro do Banco do Brasil.....	41

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 01	Qual o padrão de sua empresa?.....	48
Gráfico 02	Você conhece alguma linha de crédito específica para o padrão de sua empresa?.....	49
Gráfico 03	Você possui conhecimento dos procedimentos (5 Cs) utilizados pelas instituições financeiras para conceder crédito ao micro e pequeno empresário?.....	50
Gráfico 04	Você já buscou alguma aquisição de crédito para a sua empresa?.....	51
Gráfico 05	Qual foi o crédito procurado?.....	52
Gráfico 06	Qual foi a modalidade de crédito procurado?.....	53
Gráfico 07	Encontrou facilidade no processo de aquisição de crédito?.....	54
Gráfico 08	Qual foi o tipo de burocracia encontrada?.....	55
Gráfico 09	Qual foi o Banco?.....	56
Gráfico 10	Qual foi a taxa de juros cobrada?.....	57
Gráfico 11	Qual a sua opinião sobre a taxa de juros cobrada?.....	58
Gráfico 12	Como você analisa a posição do Banco em relação à concessão de crédito para as micros e pequenas empresas?.....	59

LISTA DE TABELAS

Tabela 01	Qual o padrão de sua empresa?.....	48
Tabela 02	Você conhece alguma linha de crédito específica para o padrão de sua empresa?.....	49
Tabela 03	Você possui conhecimento dos procedimentos (5 Cs) utilizados pelas instituições financeiras para conceder crédito ao micro e pequeno empresário?.....	50
Tabela 04	Você já buscou alguma aquisição de crédito para a sua empresa?.....	51
Tabela 05	Qual foi o crédito procurado?.....	52
Tabela 06	Qual foi a modalidade de crédito procurado?.....	53
Tabela 07	Encontrou facilidade no processo de aquisição de crédito?.....	54
Tabela 08	Qual foi o tipo de burocracia encontrada?.....	55
Tabela 09	Qual foi o Banco?.....	56
Tabela 10	Qual foi a taxa de juros cobrada?.....	57
Tabela 11	Qual a sua opinião sobre a taxa de juros cobrada?.....	58
Tabela 12	Como você analisa a posição do Banco em relação à concessão de crédito para as micros e pequenas empresas?.....	59

LISTA DE ABREVIACES

AC	Ativo Circulante
ACO	Ativo Circulante Operacional
AP	Ativo Permanente
AT	Ativo Total
BACEN	Banco Central do Brasil
BB	Banco do Brasil
BCD	Bens de Consumo Duráveis
BNDES	Banco Nacional de Desenvolvimento Econmico e Social
CCL	Capital Circulante Líquido
CDC	Crédito Direto ao Consumidor
CEF	Caixa Econômica Federal
CMN	Conselho Monetário Nacional
CND	Certidão Negativa de Débito
CRF	Certidão de Regularidade do FGTS
CVM	Comissão de Valor Mobiliário
DRE	Demonstrativo de Resultado
ELP	Exigível a Longo Prazo
FAT	Fundo de Amparo ao Trabalhador
FGTS	Fundo de Garantia do Tempo de Serviço
FINAME	Agência Especial de Financiamento de Máquinas e Equipamentos do BNDES
GAF	Grau de Alavancagem Financeira
INSS	Instituto Nacional de Seguro Social
IOF	Imposto sobre Operações de Créditos
LAJIR	Lucro antes dos Juros e Impostos
LL	Lucro Líquido
LPA	Lucro por Ação
NLCG	Necessidade Líquida de Capital de Giro
PASEP	Programa de Formação de Patrimônio do Serviço Público
PC	Passivo Circulante
PCO	Passivo Circulante Operacional
PL	Patrimônio Líquido

PROGER	Programa de Geração de Emprego e Renda
RAT	Retorno sobre o Ativo Total
RLP	Realizável a Longo Prazo
RPL	Retorno sobre o Patrimônio Líquido
SCI	Seguro de Crédito Interno
SFN	Sistema Financeiro Nacional
SPC	Serviço de Proteção ao Crédito
SERASA	Centralização de Serviços Bancários S.A
TAC	Tarifa de Abertura de Crédito
TARC	Tarifa de Abertura/Renovação de Crédito
TJLP	Taxa de Juros a Longo Prazo
TR	Taxa Referencial

SUMÁRIO

	Pg
INTRODUÇÃO	14
1 REFERENCIAL TEÓRICO	16
1.1 Sistema Financeiro Nacional (SFN).....	16
1.1.1 Conselho Monetário Nacional (CMN).....	17
1.1.2 Banco Central do Brasil (Bacen).....	17
1.1.3 Comissão de Valores Mobiliários (CVM).....	18
1.1.4 Banco do Brasil (BB).....	19
1.1.5 Caixa Econômica Federal (CEF).....	19
1.1.6 Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES).....	20
1.2 Função Financeira.....	20
1.2.1 Gestão Financeira.....	21
1.2.1.1 Gestor Financeiro.....	22
1.2.1.2 Tesoureiro.....	22
1.2.1.3 Controladoria.....	23
1.3 Estrutura de Capital.....	23
1.3.1 Grau de Alavancagem Financeira (GAF).....	25
1.4 Contas a Pagar.....	27
1.5 Contas a Receber.....	28
1.6 Capital de Giro.....	28
1.7 Capital Giro Líquido (CCL).....	29
1.8 Necessidade Líquida de Capital de Giro (NLCG).....	30
1.9 Planejamento Financeiro.....	31
1.9.1 Análise de Investimento.....	31
1.9.2 Análise de Financiamento.....	32
1.10 Análise de Crédito – Procedimentos 5 CS.....	32
1.10.1 Caráter.....	33
1.10.2 Capacidade.....	34
1.10.3 Capital.....	34
1.10.4 Collateral.....	34

1.10.5 Condição.....	35
1.11 Linhas de Crédito.....	35
1.11.1 Crédito para Financiamento.....	36
1.11.2 Crédito para Capital de Giro.....	39
2 METODOLOGIA.....	43
2.1 Tipo de Pesquisa.....	43
2.2 Universo de Pesquisa.....	43
2.3 Seleção do Sujeito.....	44
2.4 Coleta de Dados.....	45
2.5 Tratamento dos Dados.....	45
2.6 Dificuldades do Método.....	45
3 RESULTADOS E ANÁLISE DOS RESULTADOS.....	46
3.1 Caracterização de Anápolis-Go.....	46
3.2 Apresentação dos Resultados.....	48
CONCLUSÃO E SUGESTÕES.....	60
REFERÊNCIAS.....	62
APÊNDICE.....	66
APÊNDICE I – QUESTIONÁRIO APLICADO.....	67

INTRODUÇÃO

O fator capital é parte integrante de toda e qualquer instituição, seja ela filantrópica ou não. No momento competitivo em que estamos inseridos a administração deste recurso é fundamental em qualquer período de tempo. Logo há uma necessidade latente de promover o conhecimento necessário do uso consciente dos recursos financeiros.

Ter conhecimento do mercado de crédito, de suas exigências, dos seus procedimentos, entre outros fatores adotados pelas instituições financeiras para conceder crédito e diminuir os riscos de inadimplência, é fundamental para o processo de aquisição de crédito.

Este projeto teve por objetivo a análise do consenso e dissenso das políticas de crédito utilizadas para financiamento das micros e pequenas empresas de Anápolis, para tanto o projeto apresenta os seguintes objetivos específicos: a análise dos critérios de avaliação de crédito, além de buscar verificar a modalidade de crédito existente e identificar as taxas de juros estabelecidas para concessão de crédito.

Tendo como justificativa a aquisição de crédito com a finalidade de financiamento, é um fator de suma importância para micros e pequenas empresas. É através da aquisição de crédito que a empresa poderá financiar as máquinas e equipamentos, sem ter que utilizar o seu capital próprio, podendo utilizar este como capital de giro dentro da mesma. Por lidar com um fator tão importante como a aquisição de crédito. Justifica-se este pelo fato de buscar conscientizar os micros e pequenos empresários a adquirir o crédito no local certo, com a taxa de juros mais adequada e no melhor prazo, a fim de evitar constrangimentos futuros, fazendo o levantamento da seguinte questão: Quais são os principais procedimentos para que os micros e pequenos empresários possam conseguir adquirir créditos para financiamento?

Este está dividido na seguinte forma, capítulo 1 Referencial Teórico com todos os assuntos referentes ao tema abordado, tais como: Sistema Financeiro Nacional, função financeira, estrutura de capital, grau de alavancagem financeira, planejamento financeiro, análise de investimentos, análise de financiamento, análise de crédito, e linhas de créditos,

O capítulo 2 constitui a Metodologia apresentada que está dividida da seguinte forma: tipo de pesquisa, universo da pesquisa, seleção do sujeito, coleta dos dados, tratamento dos dados, dificuldades do método. Já o capítulo 3 é o Resultado da e Análise dos Resultados, sendo constituído por: Caracterização da Pesquisa, Análise e Avaliação dos Resultados.

Ao final apresenta-se à conclusão e sugestões, bem como o referencial bibliográfico e logo após o anexo.

Ressalta-se que este trabalho tem o intuito de analisar e incentivar a análise da concessão crédito para os micros e pequenos empresários da cidade de Anápolis-Go.

REFERENCIAL TEÓRICO

O principal objetivo deste tópico é de apurar as teorias e os conceitos transcritos em obras literárias que abordam o tema, e que serviram de agregação de fundamentos para que se obtenha a concretização da análise do projeto.

1.1 Sistema Financeiro Nacional (SFN)

O Sistema Financeiro Nacional (SFN) é um agrupamento de organizações financeiras, que possuem dois objetivos básicos: (i) facilitar a aquisição de crédito para investidores de maneira que estes venham proporcionar um desenvolvimento econômico nacional; (ii) é o controlar e zelar pela ordem econômica nacional através de instituições que possuem o objetivo de determinar as diretrizes (CMN); fiscalização (BACEN) e cumprimento dessas diretrizes (demais instituições financeiras). Também existem as instituições auxiliares (CVM) que determinam e fiscalizam as diretrizes a serem seguidas.

O sistema financeiro está integrado por um conjunto de intermediários financeiros. Entre este cabe estabelecer duas categorias fundamentais: os que têm capacidade para criar dinheiro formam o **sistema monetário**, os que não tem capacidade para criá-lo fazem parte do **sistema não-monetário**. Os primeiros são aqueles cujos ativos financeiros são aceitos geralmente como meios de pagamentos, isto é, são dinheiro. Os intermediários financeiros do sistema não-monetário caracterizam-se por emitir ativos financeiros (passivos para eles) que não são dinheiro em sentido estrito. (TROSTER E MOCHÓN, 2002, p. 249)

Esses conjuntos de entidades atuam com o interposto de evitar sabotagem ou uso de má fé de uma das partes, sendo esta os investidores e poupadores, no qual o SFN dividi-se em dois segmentos: o primeiro é zelar pelo sistema monetário, enquanto o segundo desenvolve todas as metodologias a serem seguidas pelo mercado não-monetário (mercado acionário).

“[...] sistema financeiro poderia ser a de um conjunto de instituições que se dedicam, de alguma forma, ao trabalho de propiciar condições satisfatórias para a manutenção de um fluxo de recursos entre poupadores e investidores”. (FORTUNA, 2002, p.15)

Verifica-se que o sistema financeiro nacional é constituído por entidades que atuam no mercado financeiro, o SFN visa manter a ordem e o desenvolvimento econômico nacional.

A seguir apresenta-se o conjunto de sistema, que compõem o Sistema Financeiro Nacional (SFN).

1.1.1 Conselho Monetário Nacional (CMN)

O Conselho Monetário Nacional é a entidade que está no nível superior do SFN, com a responsabilidade de determinar as regras, procedimentos e direções da política monetária, creditória e cambial do país, não sendo de sua responsabilidade a execução da fiscalização das diretrizes estabelecidas, mas sim do Bacen que será relatado mais adiante.

Segundo Rossetti (1997, p. 640) “O CMN é um órgão normativo por excelência. Não tem funções executivas. Fixam, em sentido abrangente, todas as diretrizes de atuação do setor financeiro, contabilizando-as com o desempenho projetado para o setor real da economia”.

De acordo com Vasconcellos (2002, p.320) “O Conselho Monetário Nacional é o órgão máximo de todo o sistema financeiro nacional”.

Observa-se que o Conselho Monetário Nacional (CMN) é um órgão do Sistema Financeiro Nacional, com a função de estabelecer as diretrizes a serem seguidas e ao mesmo tempo fiscalizar os demais órgãos do sistema monetário, para obtenção do feedback se estes estão executando o que a eles foram estabelecidos.

1.1.2 Banco Central do Brasil (BACEN)

O Banco Central do Brasil (BACEN) é uma autoridade monetária do Sistema Financeiro Nacional, com função executiva, cabendo a ele fiscalizar e fazer com que todas as instituições financeiras cumpram as diretrizes estabelecidas pelo conselho do Conselho Monetário Nacional (CMN). Também é de sua responsabilidade receber os depósitos compulsórios de todas as instituições financeiras, controlando a movimentação de capital no país, além de emitir em quantidade determinada pelo Conselho Monetário Nacional (CMN) o papel moeda utilizada em vigor no país.

O Banco Central do Brasil foi criado em 1964 em substituição à SUMOC, para atuar como órgão executivo central do sistema financeiro do país, cabendo-lhe cumprir e fazer cumprir as disposições que regulam o funcionamento desse sistema e as normas expedidas pelo CMN. (LOPES; ROSSETTI, 2002, p. 443).

Compete ao BACEN promover a disciplina em todo o SFN, através das normas determinada pelo CMN, para que exista equilíbrio no mercado financeiro, impedindo uma grande transação ou falta de circulação da moeda nacional, caso ocorra essa escassez ou excesso de dinheiro, proporcionará a inflação ou desvalorização do papel moedas.

O Banco Central operacionaliza as decisões tomadas no âmbito do CMN. Seus objetivos são: (i) zelar pela adequação da liquidez da economia, (ii) manter as reservas do país em nível adequado, (iii) estimular a formação de poupança em níveis adequados às necessidades de investimentos do país e (iv) zelar pela estabilidade e promover o aperfeiçoamento do Sistema Financeiro Nacional. Suas principais funções são: (i) formulação, execução e acompanhamento da política monetária, (ii) controle das operações de crédito em todas as suas formas, (iii) formulação, execução e acompanhamento da política cambial e de relações financeiras com o exterior, (iv) organização, disciplinamento e fiscalização do Sistema Financeiro Nacional e ordenamento do mercado financeiro e (v) emissão de papel-moeda e moeda-metálica e execução dos serviços do meio circulante. (HILLBRECHT, 1999, p.29).

Compreende-se que a função primária do Banco Central do Brasil (BACEN) é de fiscalização das entidades financeiras. Isso proporciona uma responsabilidade grande aos gestores desse órgão, pois compete a ele a responsabilidade de manter a ordem legal financeira.

1.1.3 Comissão de Valores Mobiliários (CVM)

A Comissão de Valor Imobiliário (CVM) é uma autoridade monetária do Sistema Financeiro Nacional, com suas responsabilidades voltadas para o mercado de ações, no qual não é função dos demais órgãos do SFN que possuem a função de manter a ordem no mercado acionário. O CVM tem como responsabilidade de determinar e fiscalizar todas as diretrizes que o mercado de ações deve seguir, para que haja honestidade e equilíbrio no mercado acionário.

Segundo Vasconcellos (2002, p. 321) “Essa comissão possui caráter normativo. Sua principal atribuição é a de fiscalizar as Bolsas de Valores e a emissão de valores mobiliários negociados nessas instituições, principalmente ações e debêntures”.

A CVM procura através de normas desenvolvida por ela manter a disciplina de todo o sistema não monetário que abrange o sistema financeiro nacional, sendo este sistema não monetário as bolsas de valores e tudo que diz a respeito a mercado acionário.

“A Comissão de Valores Mobiliários é uma autarquia federal vinculada ao ministério da fazenda, [...], cujas atribuições são a normatização, regulamentações, desenvolvimento, controle e fiscalização do mercado de valores mobiliários do país”. (FILHO; ISHIKAWA, 2007, p.21).

Nota-se que a CVM é o órgão federativo responsável por desenvolver as normas a serem seguidas no mercado de ações e fiscalizar para que tudo ocorra dentro do estabelecido.

1.1.4 Banco do Brasil (BB)

O Banco do Brasil é uma instituição financeira que atua em vários segmentos do Sistema Financeiro Nacional, esses segmentos são estabelecidos pelo Conselho Monetário Nacional e fiscalizados pelo Banco Central. O Banco do Brasil opera como um banco de investimento, aquisição de créditos imobiliários, créditos financeiros e crédito rural.

De acordo com Gremaud (2002, p. 588) “O Banco do Brasil (BB) é um banco comercial que funciona como agente financeiro do governo, sendo o principal agente de política de crédito agrícola e industrial”.

Na visão de Fortuna (2002, p. 23) “O BB é um conglomerado financeiro que vem aos poucos se ajustando à estrutura de um banco múltiplo tradicional embora ainda opere, em muitos casos, como agente financeiro do Governo Federal”.

Confirma-se que o Banco do Brasil é um Banco múltiplo que atua em diversos setores da economia do país, e é facilitador de aquisição de crédito para que haja um desenvolvimento econômico no Brasil.

1.1.5 Caixa Econômica Federal (CEF)

A Caixa Econômica Federal (CEF) é uma instituição financeira diretamente ligada ao governo, com o objetivo de financiar bens de consumo duráveis (habitação), além de fornecer empréstimos para os setores social, econômico e cultural.

De acordo com Cavalcante (2005, p.30) “[...], as Caixas Econômicas [...]. Atua basicamente no financiamento habitacional e empréstimos em geral a particulares”.

A CEF é um órgão governamental que possui a finalidade de gerar empréstimos para o setor habitacional do país, além de fornecer empréstimos financeiros com a visão de desenvolvimento econômico no país.

“[...] a Caixa Econômica Federal, CEF, tem por objetivo captar economias populares, incentivando o hábito de poupança, conceder empréstimos e financiamento a programas e projetos nas áreas de assistência, previdência social, saúde, educação, trabalho, [...]”. (LOPES; ROSSETTI, 2002, p.464)

Prova-se que a CEF é uma organização governamental com o objetivo de conceder empréstimos habitacionais, gerenciar FGTS, além de financiar setores como o da saúde, educação, previdência social, assistência social, etc.

1.1.6 Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES)

O BNDES é um órgão financeiro, com foco voltado diretamente para o desenvolvimento socioeconômico do país. O BNDES concede empréstimo em longo prazo para aquisição de máquinas e equipamentos, com o intuito de fortalecer a economia nacional.

Em Fortuna (2002, p. 23) “É a instituição responsável pela política de investimentos de longo prazo do governo federal, sendo a principal instituição financeira de fomento do país”.

Esta organização tem propósito de dar impulso ao desenvolvimento sócio-econômico de uma região específica, contudo nada impede de que sua área de abrangência seja ampla. Portanto o planejamento é fator que sobressai na gestão do BNDES.

[...], o BNDES, hoje empresa pública vinculada ao ministério do planejamento, é o principal órgão de execução da política do Governo Federal. Juntamente com empresas a ele filiadas, apóia os investimentos estratégicos necessários ao desenvolvimento do país e, particularmente ao fortalecimento da empresa nacional”. (CAVALCANTE, 2005, p. 28).

Percebe-se, que o BNDES busca através de estratégias planejadas, apoiar os investimentos úteis para o desenvolvimento do país, além de visar o fortalecimento da empresas brasileiras.

1.2 Função Financeira

A Função financeira pode ser definida como toda a determinação que uma empresa procura desenvolver para maximizar o seu lucro. Para que o lucro segua ao gargalo, compete ao responsável pela função financeira agregar todos os recursos que a ele é disponibilizado para melhor gerir as finanças da empresa, para isso o gestor financeiro utiliza de informações que vai ajudá-lo na definição estratégia a ser seguida.

Na visão de Hoji (2006, p. 21) “Para a administração financeira, o objetivo principal das empresas é a maximização de seu valor de mercado, pois dessa forma estará sendo aumentada a riqueza de seus proprietários (acionistas de sociedades por ação ou sócios de outros tipos de sociedades)”.

A meta da função financeira é gerar uma maior rentabilidade econômica para os seus acionistas e simultaneamente melhorar a liquidez econômica da instituição financeira.

Para Cardoso (2002, p. 20) “[...] o objetivo básico implícito nas decisões de administração financeira é a maior rentabilidade possível sobre o investimento efetuado por indivíduos ou instituições caracterizados como proprietários/acionistas ordinários, no caso de uma sociedade anônima”.

Verifica-se que a função financeira é importante dentro de uma organização, pois é ela que vai gerenciar todas as informações, planejamentos e análises financeiras utilizadas pelo administrador financeiro, para que este possa tomar uma boa decisão.

Apresenta-se à estrutura financeira, descrevendo a função dos principais departamentos da função financeira, com um foco mais abrangente no gestor financeiro (finanças.).

1.2.1 Gestão Financeira

No decorrer deste tópico, serão relatados os gestores que compõem a estrutura da função financeira e suas respectivas importâncias e responsabilidades dentro da mesma, como mostra a figura 1.

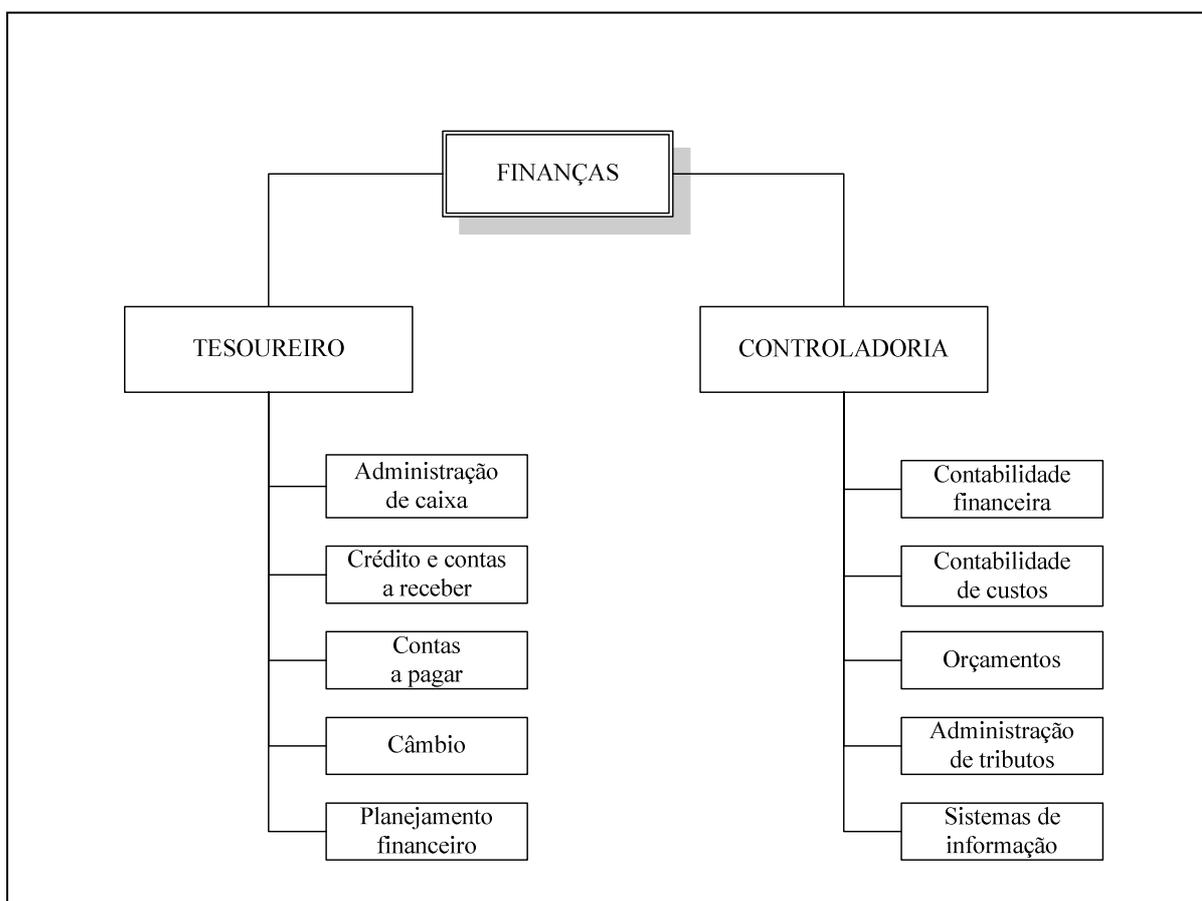


Figura 1: Estrutura financeira

Fonte: Hoji, 2006, p.26.

1.2.1.1 Gestor Financeiro

O gestor financeiro é o responsável tanto pelo planejamento da empresa quanto por coordenar e supervisionar todos os processos financeiros, delegando responsabilidades para os demais departamentos financeiros da empresa de maneira que estes possam auxiliar e facilitar as tomadas de decisões quanto às questões de investimentos e financiamentos. Compete à administração financeira registrar o fato que tem a movimentação de entrada ou de saída, ou seja, possui o regime de caixa.

Para Brighan (1999, p. 04) “[...]. Os administradores financeiros também decidem as condições de crédito sob as quais os clientes devem comprar, se a empresa deve comprar outras ou não (análise de fusão) e quanto dos lucros da empresa devem ser reinvestidos no negócio, em vez de pagos como dividendo”.

Os gestores financeiros possuem uma grande importância e simultaneamente uma enorme responsabilidade, pois toda a liquidez financeira depende da sua capacidade de apurar melhor os dados a ele fornecidos e tomar através destes a melhor decisão quanto à utilização dos recursos financeiros da empresa, de maneira que proporcione um lucro mais satisfatório para os proprietários ou acionistas.

“[...] O administrador financeiro utiliza esses dados, na forma como se apresentam ou após realizar alguns ajustes, e os toma como um importante insumo ao processo de tomada de decisão”. (GITMAN, 2002, p.13).

Observa-se que o objetivo primordial do administrador financeiro é atingir um lucro maior através de informações a ele transmitida por outros setores para que possam converter em resultados satisfatórios.

1.2.1.2 Tesoureiro

É o colaborador responsável pela gestão financeira, ou seja, é o funcionário encarregado por coordenar e fazer com que todo o setor financeiro (regime de caixa) ande na mais perfeita ordem, zelando pelo controle financeiro, administrando de maneira harmoniosa as contas a pagar, as contas a receber e o fluxo de caixa da empresa, dando suporte à administração financeira nas tomadas de decisões.

Na visão de Cardoso (2002, p. 21) “[...]. O tesoureiro é o responsável por conduzir atividades financeiras, tais como a administração de caixa, a elaboração de planos e decisões

sobre investimentos de capital, administração das atividades de créditos e administração da carteira de investimento”.

Já para Bodie (2002, p. 44) “O tesoureiro tem a responsabilidade de administrar atividades financeiras da empresa para a gerencia do capital de giro”.

Compreende-se que o tesoureiro é um dos responsáveis pelo suporte de transmitir informação a administração financeira e ao mesmo tempo é o encarregado por manter a ordem financeira, de modo que a empresa possa honra com seus compromissos.

1.2.1.3 Controladoria

É o órgão responsável pela contabilidade da empresa, no qual se adota o regime de competência, ou seja, contabiliza todos os acontecimentos financeiros dentro das organizações. O órgão no qual a controladoria exerce autoridade é a contabilidade de custo, contabilidade financeira, orçamento, administração de tributos, etc. Cabe ressaltar que é a contabilidade que gerencia todo o processo financeiro nas micros e pequenas empresas.

Segundo Hoji (2006, p. 11) “[...]. O controller é o responsável pelo planejamento, controle e análise das operações de investimentos”.

Para Gitman (2002, p.11) “[...]. O controller cuida basicamente das atividades contábeis, incluindo administração tributária, informática, contabilidade de custo e contabilidade financeira”.

Nota-se que a controladoria é o setor responsável mais para a realização de tarefas internas com a finalidade de auxiliar a gestão financeira empresarial, a decidir de maneira ágil, sobre qual é o melhor e mais atraente decisão a ser tomada (proporciona o melhor retorno financeiro), através das informações contábeis.

1.3 Estrutura de Capital

A estrutura de capital ou estrutura financeira está relacionada tanto com o capital próprio quanto com o capital de terceiros que a empresa utiliza na análise de retornos no qual cada um possa proporcionar.

Pode-se dizer que o capital de determinada instituição está investido no ativo da mesma. A avaliação da estrutura da organização, no qual essa determina se a sua capacidade é de financiamento, tendo por base o patrimônio líquido (PL), neste primeiro momento avaliando apenas a estrutura de capital, sem analisar o grau de alavancagem financeira (GAF)

que será estudado no próximo tópico. Deduz-se que o PL quando consegue por si só, não utilizando nenhum percentual do exigível a longo prazo (ELP), realizar o financiamento do ativo permanente (AP) e mais o realizável a longo prazo (RLP) a estrutura da empresa é boa, quando o PL necessita de uma porcentagem do exigível ELP para financiar o AP e o RLP a estrutura é regular, já quando o PL utiliza todo o ELP e parte do passivo circulante (PC) para financiar o AP e o RLP a estrutura da empresa é ruim (figura 2 e 3)

ATIVO		PASSIVO	
		Circulante	20.600
Circulante	30.000	Fornecedores	9.300
Disponibilidades	1.500	Salários e encargos	2.400
Duplicatas a receber	20.000	Dividendos a pagar	1.000
(-) Provisão dev. Duvidosos	(300)	Empréstimo bancário	5.000
Estoques	8.800	Provisão IR	2.820
Permanente	15.000	Patrimônio líquido	24.400
Imobilizado	20.000	Capital social	11.000
(-) Depósitos acumulados	-5.000	Reserva legal	600
		Reserva de lucros	5.800
		Lucros (P) acumulados	7.000
TOTAL DO ATIVO	45.000	PASSIVO + PL	45.000

Figura 2: Balanço Patrimonial

Fonte: Cardoso, 2002, p.177.

Estrutura I		Estrutura II	
Ativo Circulante 67%	Passivo Circulante 46%	Ativo Circulante 33%	Passivo Circulante 49%
Permanente 33%	Patrimônio Líquido 54%	Permanente 67%	Patrimônio Líquido 51%
Estrutura III			
Ativo Circulante 35%	Passivo Circulante 35%		
Permanente 65%	Patrimônio Líquido 65%		

Figura 3: Estrutura de Capital

Fonte: Cardoso, 2002, p.177.

Obtem-se esse percentual realiza a análise vertical sendo o valor percentual de participação de uma determinada conta em relação ao montante, no qual é realizado o cálculo através da divisão do valor da conta pelo valor da base ou valor total e depois multiplica por cem para se extrair o valor percentual.

Segundo Hoji (2006, p. 270) “O Cálculo do percentual de participação relativa dos itens da Demonstração de resultados é feito dividindo-se cada item pelo valor da receita líquida, que é considerada como base”.

Para uma compreensão mais ampla da estrutura de capital da empresa se ela é boa, regular ou ruim observa-se a figura 2 e 3 (demonstrada acima), no qual segundo Cardoso (2002, p.178):

A primeira estrutura apresenta uma situação confortável, caracterizada por um alto índice de capital próprio (54%), enquanto a imobilização desses recursos compreende 33%. Com isso, ainda sobram 21% dos recursos próprios para serem investidos no ativo circulante da empresa.

A segunda estrutura apresenta a pior situação, pois os recursos dos proprietários da empresa, caracterizados pelo patrimônio líquido, são insuficientes para cobrir os investimentos realizados no ativo imobilizado. Com isso, a empresa está utilizando recursos de terceiros de curto prazo (passivo circulante) para financiar 16% do permanente, que é a diferença entre os dois. Essa situação demonstra uma total dependência de recursos de terceiros para o financiamento das operações, que, dependendo da situação do mercado pode até mesmo levar a organização à insolvência.

A terceira situação, apesar de melhor que a segunda, não é boa para a organização, pois todos os recursos próprios, correspondentes a 65% do total, estão sendo utilizados em imobilizações, caracterizando, assim, que as operações são totalmente financiadas por recursos de curto prazo de terceiros, caracterizando a fragilidade financeira da empresa. Se em algum momento seus fornecedores de capitais, insumos ou serviços desconfiarem de sua capacidade de pagamento e diminuam seu crédito, a organização pode ficar insolvente ou ter de se desfazer de ativos fixos.

Percebe-se que a estrutura financeira de uma empresa, não é fixa mas sim variável, mudando de acordo com que o seu PL não consiga ou consiga financiar o AP mais o RLP de um período de tempo para outro.

1.3.1 Grau de Alavancagem Financeira (GAF)

Entende-se por grau de alavancagem financeira. (GAF), o retorno obtido com a utilização do capital de terceiros, no qual através de análise realizada pelo administrador financeiro, no qual através desta se consegue deduzir até em que ponto é rentável utilizar capital próprio e, a partir de que ponto é recomendável utilizar capital de terceiros e em que proporção de fazer uso do capital de terceiro, de maneira que ela irá proporcionar um melhor retorno.

“[...]”, pode-se definir **alavancagem financeira** como a capacidade da empresa para usar encargos financeiros fixos a fim de maximizar os efeitos de variações no lucro antes dos juros e impostos (LAJIR) sobre os lucros por ação (LPA) da empresa.” (GITMAN, 2002, p.426). Como mostra as figuras 4 e 5.

	Caso 2		Caso 1
	-40%		+40%
LAJIR	\$6.000	\$10.000	\$14.000
Menos: Juros (J)	<u>2.000</u>	<u>2.000</u>	<u>2.000</u>
Lucros antes do imposto d renda	4000	\$8.000	\$12.000
Menos: Imposto de renda (T = 0,40)	<u>1.600</u>	<u>3.200</u>	<u>4.800</u>
Lucro líquido depois do imposto de renda	\$2.400	\$4.800	\$7.200
Menos: Dividendos de ações preferenciais (DP)	\$2.400	\$2.400	\$2.400
Lucro disponível para acionistas (LAC)	<u>\$0</u>	<u>\$2.400</u>	<u>\$4.800</u>
Lucro por ação (LPA)	\$0	\$2.400	\$4.800
	1.000 = \$0	1.000 = \$2,40	1.000 = \$4,8
	-100%		+100%

Figura 4: DRE

Fonte: Gitman, 2002, p. 426.

$$\text{GAF} = \frac{\text{Variação percentual no LPA}}{\text{Variação percentual no LAJIR}}$$

Figura 5: Formula GAF

Fonte: Gitman, 2002, p.427.

Observa pelas formulas acima demonstradas nas figuras 4 e 5, que Gitman analisa o demonstrativo de resultado (DRE) e do mesmo procura extrair os dados do LAJIR, no qual depois ele divide com o percentual do lucro por ação (LPA), o resultado desta operação irá determinar quando é mais vantajoso trabalhar com capital próprio ou com capital de terceiros, ou seja, se o resultado encontrado for maior que 1 é aconselhável que se utilize o capital de terceiros pois este está proporcionando um retorno complementar ao investimento, já se o resultado for menor que 1 é aconselhável que utilize o capital próprio, pois não proporcionar nenhum retorno complementar ao investimento e se o resultado for igual a 1 é indiferente.

“A alavancagem financeira ocorre quando o capital de terceiros produz efeitos sobre o patrimônio líquido”. (HOJI, 2006, p.189). Como mostra as figuras 6, 7, 8 e 9.

	Hipótese A	Hipótese B
Vendas	1.000.000	1.000.000
(-) Custo dos produtos vendidos	<u>(300.000)</u>	<u>(300.000)</u>
(=) Lucro Bruto	700.000	700.000
(-) Despesas administrativas e de vendas	<u>(500.000)</u>	<u>(500.000)</u>
(=) Lucro antes do Imposto de Renda e Juros	200.000	200.000
(-) Imposto de Renda: 25%	<u>(50.000)</u>	<u>(50.000)</u>
(=) Lucro depois do IR e antes dos Juros	150.000	150.000
(-) Juros	0	(105.000)
(+) Economia do IR sobre os juros	<u>0</u>	<u>26.250</u>
(=) Lucro líquido	<u>150.000</u>	<u>71.250</u>

Figura 6: Demonstrativo de resultado

Fonte: Hoji, 2006, P. 191.

$$\text{RAT} = \frac{\text{LDIRAJ}}{\text{AT}}$$

Figura 7: Formula RAT
Fonte: Hoji, 2006, p. 190.

$$\text{RPL} = \frac{\text{LL}}{\text{PL}}$$

Figura 8: Formula RPL
Fonte: Hoji, 2006, p. 190.

$$\text{GAF} = \frac{\text{RPL}}{\text{RAT}}$$

Figura 9: Formula GAF (2)
Fonte: Hoji, 2006, p. 193.

Já Hoji, possui uma visão bem diferente de Gitman, pois extrai os valores do demonstrativo de resultado, para se calcular a RAT e RPL, depois ele calcula o GAF dividindo o RPL pelo RAT, no qual se este resultado for superior que 1 é melhor utilizar o capital de terceiros, se for inferior a 1 é aconselhável utilizar capital próprio e se for semelhante a 1 torna-se indiferente.

Analisa-se que a alavancagem financeira é uma ferramenta utilizada pelo gestor, para determinar qual dos capitais (próprio ou de terceiro), é mais favorável para ser utilizada. Em uma decisão de utilizar capital de terceiros para financiamento ou aquisição de alguma máquina ou equipamento para empresa.

1.4 Contas a Pagar

As contas a pagar podem ser definidas como todos os compromissos (obrigações) que a empresa possui com os seus fornecedores, devendo honrar cada um desses compromissos, para manter a fidelidade dos mesmos e a credibilidade da empresa em relação ao mercado. Essas obrigações são: as duplicatas a pagar, os títulos a pagar, notas promissórias, empréstimos, encargos salariais dos colaboradores, impostos, financiamento, carnês, entre outros. Cabe ao gestor financeiro, manter o perfeito equilíbrio e controle dessas

contas para que não venha faltar dinheiro em seu caixa para que possa manter um bom capital de giro na empresa.

Na visão Groppelli (1998, p. 390) “Contas a pagar podem ser vistas como empréstimos sem juros. Na ausência de contas a pagar, a empresa tem de tomar emprestado ou usar seu próprio capital para pagar as faturas de seus fornecedores”.

Para Hoji (2006, p. 122) “[...]. As contas a pagar (originados pelas compras a prazo e obrigações fiscais e trabalhistas) fornecem recursos para financiar os ativos operacionais”.

Nota-se que as contas a pagar são o dinheiro que a empresa deve aos seus fornecedores para aquisição de matérias-primas ou produtos acabado, financiando no curto prazo de tempo.

1.5 Contas a Receber

As contas a receber são todas as operações de venda realizada pela empresa no período de curto e longo prazo, sendo estas baseadas em documentos como duplicatas a receber, títulos a receber, notas promissórias a receber, etc., ou seja, é todo e qualquer dinheiro que os clientes da empresa devem a mesma.

Para Ross (1995, p. 42) “[...]. As contas a receber correspondem ao montante ainda não recebido dos clientes por bens ou serviços a eles vendidos (após o ajuste por perdas decorrentes de falta de pagamento)”.

Já para Iudícibus (2000, p.43) “**Contas a Receber:** são valores ainda não recebidos decorrentes de vendas de mercadorias ou prestação de serviços a prazo. São valores a receber de clientes, também denominados duplicatas a receber”.

Compreende-se que as contas a receber são os direitos que as empresas possuem diante dos seus clientes, no qual é gerada por vendas a prazo, sendo que estas vendas proporcionam uma vantagem competitiva à empresa.

1.6 Capital de Giro

O capital de giro são todos os recursos financeiros que ficam girando tanto no ativo quanto no passivo de uma empresa, com o objetivo de aumentar a receita da mesma e gerar uma maior solidez financeira, de maneira que proporcione uma boa imagem da empresa quanto a sua capacidade de pagar os seus fornecedores, isso é um fator que terá um grande peso para a empresa quando for adquirir crédito, seja para financiamento ou investimento para

a mesma, pois as instituições de concessão de crédito analisam o capital de giro da empresa para determinar os limites a ser concedido.

Para Hoji (2006, p. 117) “O capital de giro é conhecido também como capital circulante e corresponde aos recursos aplicados em ativos circulantes, que se transformam constantemente em ciclo operacional”.

Já na definição de Gitman (2002, p. 619) “Os ativos circulantes, normalmente chamado de **capital de giro** ou **capital circulante**, representam a parcela do investimento que circula de uma forma ou de outra, durante a condução normal dos negócios”.

Nota-se que o capital de giro corresponde à movimentação financeira que proporciona modificações constantes na contabilidade, pois compra-se, matéria-prima gerando uma conta a pagar, depois produz produto acabado que irá para o estoque e em seguida será vendido à vista ou na maioria das vezes a prazo, criando uma conta a receber, após o recebimento paga-se o fornecedor e a diferença é o lucro ou o retorno que todo o giro de material produziu para a empresa denominada capital de giro.

1.7 Capital de Giro Líquido (CCL)

O capital de giro líquido também conhecido como capital circulante líquido é a diferença que a empresa possui do seu ativo circulante para o seu passivo circulante (figura 10), que irá definir se a estrutura da empresa é boa ou ruim, caso o capital circulante líquido (CCL) for maior que 1 (um) a estrutura é entendida como positiva, caso contrário é definida como negativa.

$$\text{Capital circulante líquido} = \text{Ativo circulante} - \text{Passivo circulante}$$

Figura 10: Formula do CCL

Fonte: Gitman, 2002, p.109.

Na visão de Ross (1995, p. 27) “Define-se capital de giro circulante líquido como sendo a diferença entre os ativos circulantes e passivos circulantes”.

Já para Iudícibus (2007, p. 423) “A forma mais usual de cálculo do Capital Circulante Líquido (CCL) é através da diferença entre o Ativo Circulante e o Passivo Circulante.”.

Verifica-se que o capital circulante líquido é um indicador que irá facilitar ou dificultar a aquisição de crédito para a empresa, caso o seu capital de giro circulante for

positivo a empresa terá maior facilidade para adquirir crédito, mas se for negativo encontrará dificuldades, até mesmo poderá não conseguir a aquisição do crédito.

1. 8 Necessidade Líquida de Capital de Giro (NLCG)

A necessidade líquida de capital de giro (NLCG) é definida como a diferença que a instituição financeira possui entre o seu ativo circulante operacional (ACO) e o seu passivo circulante operacional (PCO), ou seja, é o ativo circulante operacional subtraído do seu passivo circulante operacional, como mostra a figura 11:

$$\text{NLCG} = \text{ACO} - \text{PCO}$$

Figura 11: Formula do NLCG.

Fonte: Hoji, 2006, p. 300.

Após realizar a subtração observa-se que o valor final possibilita a visualização da necessidade da empresa de utilizar capital para financiar o seu ciclo operacional, ou seja, se o ativo circulante operacional for maior que o passivo circulante operacional a empresa precisa de capital para financiar seu ciclo operacional, se o seu ativo circulante operacional for menor que o seu passivo circulante operacional a empresa já possui o seu ciclo operacional financiado pelo seu passivo circulante operacional, já se o Ativo Circulante Operacional for igual ao Passivo Circulante Operacional indica que predomina o equilíbrio entre o Ativo Circulante Operacional e Passivo Circulante Operacional, tornando a situação da Necessidade Líquida de Capital de Giro nula.

Segundo Hoji (2006, p.299) “Os balanços patrimoniais fornecem dados para cálculos de necessidades de capital de giro. A Necessidade Líquida de Capital de Giro é a diferença entre o Ativo Circulante Operacional (ACO) e o Passivo Circulante Operacional (PCO)”.

Na visão de Matarazzo (1998, p. 344) “A diferença entre esses investimentos (ACO) e financiamento (PCO) é quanto à empresa necessita de capital para financiar o giro, ou seja, a NCG”.

Compreende-se que a Necessidade Líquida de Capital de Giro é um instrumento que possibilita a verificação da situação financeira operacional que a empresa possui. A Necessidade Líquida de Capital de Giro oferece informações voltadas para as atividades operacionais desenvolvidas pela empresa.

1.9 Planejamento Financeiro

O planejamento financeiro possui muita importância dentro de uma organização, pois é este que irá definir todas as metas a serem alcançadas, os investimentos a serem feitos, os empréstimos a serem adquiridos para que possam reinvestir o capital próprio da empresa com a visão de maximização do lucro da empresa.

Para Ross (1995, p. 525) “[...], o planejamento financeiro obriga a empresa a refletir sobre suas metas. A meta mais frequentemente buscada pelas empresas é o crescimento”.

Na visão de Gitman (2002, p. 588) “O planejamento financeiro é um aspecto importante para o funcionamento e sustentação da empresa, pois fornece roteiros para dirigir, coordenar e controlar suas ações na consecução de seus objetivos”.

Observa-se que uma empresa que almeja o seu crescimento, desenvolvimento e uma maior rentabilidade devem procurar definir suas metas e diretrizes, por isso utiliza-se de uma ferramenta chamada de planejamento financeiro no qual este além de definir metas e diretrizes, é o responsável pela decisão a ser tomada através da análise de investimentos e financiamentos, que será estudada a seguir.

1.9.1 Análise de Investimentos

È atividade ligada à análise da melhor maneira de fazer investimentos para a empresa, de maneira que estes possam proporcionar um retorno satisfatório tanto na produção quanto na imagem da empresa.

Esses investimentos podem ser em obras de arte que após um período de tempo ao ser comprado o seu valor deverá aumentar em um percentual satisfatório. Pode também ser em máquinas e equipamentos, no qual o planejamento financeiro irá decidir se compra ou não máquinas e equipamentos, pois se comprar esses a empresa poderá produzir mais em menos tempo e com custo mais baixos ou se os que a empresa é mais viável do que novas maquinarias e equipamentos. Também podem buscar a aquisição de novas empresas, terrenos, veículos, entre outros.

Para Hoji (2006, 23) “[...]. As atividades de investimentos correspondem às contas classificadas no balanço patrimonial, em investimentos temporários e em ativos permanentes. Exemplos: compra de maquinaria, integralização de capital de empresas controladas, [...]”.

Já Cardoso (2002, p. 26) “Afinal, investimentos em novos ativos fixos tem efeito prolongado sobre a vida da empresa e uma decisão inadequada poderá comprometer irremediavelmente o seu futuro”.

Compreende-se que decisões tomadas para investimentos são algo que exige muito planejamento e estudo de mercado, pois essa decisão irá influenciar diretamente a empresa, seja de maneira positiva ou de maneira negativa. A primeira pode levar a empresa a auge, ou seja, a um crescimento da mesma e aumento do seu ativo. Já caso ocorra a segunda a empresa poderá passar por dificuldades financeiras ou até mesmo decretar falência.

1.9.2 Análise de Financiamento

A análise de financiamento compete exclusivamente ao gestor financeiro, pois é esta análise que irá definir qual é a melhor forma de utilizar o capital, se é a utilização total do capital próprio ou se é a utilização percentual do capital próprio e do capital de terceiros. Caso utilize uma parte do capital próprio e uma parte do capital de terceiros deve ser feitos à análise de quantos por cento desses capitais devem ser utilizados para que possa ser vantajoso e produza uma alavancagem financeira de maneira que venha maximizar os lucros da empresa.

Na visão de Cardoso (2002, p. 26) “As decisões de financiamento visam montar a estrutura financeira mais adequada às operações normais e aos novos projetos a serem implantados na empresa, [...]”.

Na definição de Hoji (2006, p.23) “As atividades de financiamento refletem os efeitos das decisões tomadas sobre a forma de financiamento das atividades de operações e de investimentos”.

Verifica-se que a análise de financiamento é um estudo sobre qual é a melhor captação de capital que a empresa deve utilizar, se é o próprio ou o de terceiros para fazer os investimentos que a organização necessita, ou seja, se deve realizar empréstimos para financiar os investimentos a serem feitos pela empresa com o objetivo de proporcionar um crescimento para a mesma.

1.10 Análise de Crédito – Procedimentos 5 CS

A análise de crédito é um procedimento utilizado para minimizar a inadimplência que a instituição financeira que trabalha com concessão de crédito, irá ter no fornecimento de crédito para um solicitante.

Para diminuir a inadimplência as instituições financeiras voltadas para a concessão de crédito devem possuir um banco de dados dos clientes, atualizando este sempre, com o objetivo de evitar possíveis constrangimentos, também deve conceder crédito apenas no limite adequado em que o solicitante conseguir realizar o pagamento. Na análise de crédito pode ser exigido as demonstrações financeiras, consultas em instituições com Serasa (Centralização de Serviços Bancários S.A), SPC (Serviço de Proteção de Crédito), entre outras.

Na visão de Ross (1995, p.580) “Ao conceder crédito, uma empresa procura distinguir entre clientes que tenderão a pagar e clientes que não pagarão”.

Para Hoji (2006, p. 137) “[...]. As informações financeiras podem ser obtidas por intermédio de entidades especializadas como o Serviço de Proteção de Crédito (SPC) e Centralização de Serviços Bancários S. A (Serasa)”.

Nota-se que todo cuidado é pouco, no momento de conceder crédito, pois ao mesmo tempo em que a concessão de crédito proporciona vantagens tanto para quem concede quanto para quem adquire, também pode proporcionar desvantagens para ambas as partes, caso que adquire não honre seus compromissos.

Para entender a o processo de análise de aquisição de crédito serão relatadas a seguir as principais técnicas de análise conhecida como cinco (5) Cs: Caráter, Capital, Capacidade, Collateral, e Condição.

1.10.1 Caráter

O caráter pode ser compreendido como a análise dos valores éticos das pessoas físicas ou até mesmo jurídicas em honrar os seus compromissos e fazer o pagamento de suas dívidas no tempo determinado, ou seja, usar de boa fé para quitar todas as suas obrigações.

Para Hoji (2006, p. 137) “O levantamento de dados históricos tais como a pontualidade nos pagamentos, protestos de títulos e pendências judiciais, pode auxiliar na avaliação do caráter”.

Já para Gitman (2002, p. 696) “[...]. Os dados históricos de pagamentos e quaisquer causas judiciais pendentes ou concluídas contra o cliente seriam utilizados na avaliação do seu caráter”.

Observa-se que a avaliação do caráter de um indivíduo é de suma importância no momento da decisão de liberação de crédito, caso possua um caráter exemplar deve prosseguir para o próximo passo, caso o caráter deixe a desejar não se deve conceder o crédito.

1.10.2 Capacidade

A capacidade na análise de crédito pode ser compreendida como o potencial para quitação da dívida, essa capacidade é analisada através das análises financeiras do cliente, e é através desta análise que se poderá determinar a quantidade de crédito a ser concedida.

Para Weston (2000, p.441) “Capacidade é um julgamento subjetivo das possibilidades de pagamento por parte do cliente”.

Para Ross (1995, p. 58) “A capacidade do cliente para cumprir suas obrigações com os seus fluxos de caixa operacional”.

Verifica-se que a capacidade é uma análise da estrutura financeira, para observar se a empresa ou cliente possui capacidade para cumprir com as suas obrigações diante da aquisição de crédito.

1.10.3 Capital

Na análise do capital, devem ser levadas em conta às contas a receber, o capital de giro, o capital circulante líquido, no qual obterá informações de todas as suas cotações financeiras antes da aquisição do crédito.

Para Gitman (2002, p. 696) “[...]. O total de exigíveis (a curto e longo prazo) em relação ao patrimônio líquido, bem como os índices de lucratividade são frequentemente usados para avaliar o capital do demandante de crédito”.

Já na visão de Hoji (2006, p. 138) “[...]. Analisa-se, por exemplo, o nível de imobilização em relação a patrimônio líquido, o nível de investimentos em máquinas, equipamentos e tecnologia”.

Entende-se que capital nada mais é do que todo o dinheiro que circula no ativo da empresa, seja no caixa, ou em duplicatas a receber, ou seja, todo capital de giro da empresa além de seus imobilizados.

1.10.4 Collateral

O collateral é a garantia que o cliente fornece em troca do crédito, ou seja, caso o cliente não consiga pagar (inadimplente), o credor terá direito de pagar com o que ele deu em garantia, seja um imóvel, veículo, entre outros.

Para Weston (2000, p. 441) “O colateral é representado pelos ativos que os clientes podem oferecer como garantia a fim de obter crédito”.

Já na definição de Ross (1995, p. 58) “Collateral (Garantias). O oferecimento de ativos como garantia em caso de inadimplência”.

Nota-se que o collateral é uma maneira do credor garantir o pagamento de sua dívida para com a empresa fornecedora de crédito.

1.10.5 Condição

A análise da condição é a verificação dos fatores econômicos e financeiros (interno e externo) em que a empresa vive no atual momento da solicitação de aquisição de crédito.

Para Gitman (2002, p.697) “As condições econômicas e empresariais vigentes, bem como circunstanciais particulares que possa afetar qualquer das partes envolvidas na negociação”.

Já para Weston (2000, p. 441) “As condições referem-se tanto às tendências econômicas gerais quanto ao desenvolvimento especial em certas regiões geográficas ou setores da economia que poderiam afetar a capacidade dos clientes de atender às suas obrigações”.

Compreende-se que a análise da condição é o estudo das condições gerais que podem interferir no pagamento da dívida, e afetar assim tanto a empresa que concede o crédito, quanto à empresa que busca a concessão do mesmo.

1.11 Linha de Crédito

Linha de crédito é compreendida como uma forma de convenção entre uma instituição financeira que concede crédito e uma pessoa física ou até mesmo jurídica que procura a aquisição de crédito.

O banco analisa as condições do requisitante de crédito e coloca em montante segundo a capacidade de pagamento que o mesmo possui.

De acordo com Gitman (2002, p. 636) “Uma **linha de crédito** é um acordo entre um banco comercial e uma empresa, que determina o montante de empréstimo a curto prazo não-garantido, que o banco colocará a disposição da empresa, durante um período estipulado”.

Para Ross (1995, p. 546) “A maneira mais comum de financiar um déficit temporário é a obtenção de um empréstimo bancário sem garantia. As empresas que usam empréstimos bancários de curto prazo geralmente solicitam a seu banco uma **linha de crédito** [...]”.

Nota-se que as empresas em momentos de dificuldades financeiras buscam nos bancos comerciais a solução para os seus problemas, procurando uma aquisição de crédito, e para se ter essa aquisição o banco realiza um acordo com o responsável da empresa e nesse acordo são estabelecidos os limites de crédito a ser adquirido, no qual todo esse processo é denominado linha de crédito.

Para que se possa ter uma melhor compreensão sobre linhas de créditos serão relatadas a seguir algumas das linhas de créditos utilizadas pelos bancos.

1.11.1 Crédito para Financiamentos

Os créditos para financiamentos são linhas de créditos destinados aos empresários que busca montar uma empresa, ou até mesmo comprar máquinas e equipamentos, e também pode ser utilizado para aumentar o seu negocio, melhorar as suas instalações, comprar novas tecnologias, entre outros. (INFOMONEY, 2008).

O Bradesco disponibiliza em seu site as seguinte informações sobre o seu mix de produtos ou serviços destinados a crédito para financiamento, como nos mostra a figura 12.

Tipos	Definições
CDC	Os melhores descontos e preços na hora da compra sempre acontecem se o pagamento for à vista. Para sua empresa não perder essa oportunidade, o CDC Bradesco oferece crédito para o financiamento de bens novos e usados. O importante é que sua empresa pode negociar as condições da compra diretamente com o fornecedor, conseguindo as melhores condições.
Aquisições de Imóveis Comerciais	É uma linha de crédito voltada à compra de imóveis comerciais, como escritórios, lojas, consultórios etc., que poderá ser utilizada para expansão de sua atividade.
Aquisições de Lotes Urbanos	Linha destinada para aquisição de lotes, em loteamentos com infraestrutura concluída, em áreas comerciais ou industriais, para atender às necessidades de crescimento de sua empresa.
BNDES Automático	Linha de repasse do BNDES para financiar projetos de investimentos para implantação, ampliação, recuperação e modernização de ativos fixos nos diversos setores da economia.
Finame Automático	Linha de repasse do BNDES para financiar a produção e a comercialização de bens novos (máquinas e equipamentos) de fabricação nacional e cadastrada no BNDES.

Figura 12: Serviços de Financiamento do Bradesco.

Fonte: Bradesco, disponível em <<http://www.bradescopessoajuridica.com.br>> acesso em 16 de Abril de 2008.

No site do Banco do Brasil, encontram-se os seguintes pacotes de produtos ou serviços oferecidos pelo mesmo, destinados a atender as necessidades da empresa que buscam adquirir crédito para financiamento que serão postos em pautas de acordo com o site do BB, como demonstra a figura 13.

Tipos	Definição
Finame	Financiamento de longo prazo para aquisição e produção de máquinas e equipamentos novos, de fabricação nacional, cadastrados na Agência Especial de Financiamento Industrial - FINAME, incluindo veículos de carga. Condições: Quem pode contratar - Empresas nacionais e estrangeiras e fundações com sede e administração no Brasil, empresários individuais, associações, sindicatos, cooperativas, condomínios e assemelhados. Garantias - Alienação fiduciária do bem financiado e outras negociadas com o BB. Vantagens: Permite implantação, expansão e modernização da empresa; Possibilita investimento em novas tecnologias, diminuindo custos; Longo prazo para pagamento; Taxas de juros baixas; Carência para pagamento; A alíquota de IOF é zero; Financiamento de até 100% do valor do investimento; Comodidade e segurança, pela tradição e solidez do BB. Documentos: Certidão Negativa de Débito (CND) do INSS; Certidão de Regularidade do FGTS (CRF); Certidão Conjunta Negativa de Débitos relativos a Tributos Federais e à Dívida Ativa da União; Recibo de entrega da RAIS do último exercício social; Cadastro atualizado da Empresa, dos sócios e dos dirigentes; Autorização para consulta à Central de Risco do Banco Central do Brasil - Bacen; Demais documentos necessários para análise de crédito pelo BB.
FCO Empresarial	Quem produz no Centro-Oeste tem o apoio do Banco do Brasil que coloca à disposição de sua Empresa o FCO Empresarial, uma linha de crédito com condições especiais, com encargos financeiros, prazos e limites compatíveis com as diversas atividades produtivas. Os recursos estão disponíveis em quatro programas cuja finalidade é financiar os bens e serviços necessários à importação, ampliação, modernização e reformas que promovam o desenvolvimento na indústria, turismo regional, setores do comércio e serviço e infra-estrutura econômica.

Figura 13: Serviços de Financiamento do Banco do Brasil.

Fonte: Banco do Brasil, disponível em <<http://www.bb.com.br>> acesso em 16 de Abril de 2008.

Já a Caixa Econômica Federal (CEF) disponibiliza em seu site alguns de seus mix de produtos ou serviços destinados a facilitar a aquisição de créditos para financiamento das micros e pequenas empresas, de bens de consumo duráveis, tais como máquinas e equipamentos, veículos nacionais e importados, tanto novos como usados, entre outros. No qual a figura 14 irá demonstrar cada linha de crédito e fazer a definição de cada uma.

Tipos	Definição
Financiamento de BCD	<p>O Financiamento de BCD destina-se a você que deseja adquirir bens de consumo duráveis novos, nacionais ou importados. Com ele, você financia a compra de microcomputadores, periféricos e softwares, equipamentos para profissionais liberais (médicos, dentistas e contadores, por exemplo), aparelhos eletrônicos em geral, utilidades domésticas e móveis novos produzidos em série para a sua casa, escritório ou consultório. O bem só será considerado novo se a nota fiscal original for emitida no seu nome, como primeiro comprador, até 30 dias após a data da primeira aquisição. O Financiamento de BCD pode ser encontrado em duas modalidades: prefixada e pós-fixada. As duas admitem refixação da taxa com cobertura de Seguro de Crédito Interno (SCI). A modalidade pós-fixada sofre, ainda, atualização pela TR. As forma de pagamento são através de prestações mensais calculadas pela Tabela PRICE. É permitida a amortização parcial ou a quitação antecipada do saldo devedor. Encargos na contratação são: taxa de juros prefixada ou pós-fixada vigente, IOF, de acordo com a legislação em vigor, tarifas de abertura/renovação de crédito (TARC), de acordo com a tabela de tarifas bancárias vigentes e seguro de crédito interno (SCI). As garantias são: Nota promissória e alienação fiduciária do bem.</p>
Financiamento de Veículos	<p>Esta linha de crédito é exclusiva para micro e pequenas empresas locadoras de veículos. Destina-se ao financiamento de veículos (automóveis e utilitários) nacionais ou importados, novos ou usados com até cinco anos de fabricação. A taxa de juros é prefixada e o pagamento é efetuado em prestações mensais, iguais e sucessivas. Este produto é ideal para aumentar ou renovar a frota de veículos disponíveis para locação em sua empresa. Encargos: Taxa de juros: A taxa é variável em função do prazo da operação e rating atribuído ao cliente. TARC. IOF e juros de acerto, se houver.* Não há incidência de Seguro de Crédito Interno. Garantia: Alienação Fiduciária do bem e garantia pessoal.</p>
Cartão Producard PJ	<p>O Producard é um cartão de crédito destinado às micro e pequenas empresas com faturamento anual fiscal de até R\$ 7.000.000,00. Ele possibilita a aquisição de insumos para produção, material de construção e de móveis sob medida em estabelecimentos credenciados. Por meio do uso desse cartão magnético, você adquire para a sua empresa o que ela precisa e o valor da compra é creditado diretamente na conta do vendedor. Encargos: Juros contratuais + TR; IOF conforme legislação em vigor; Tarifa de Abertura/Renovação de Crédito (TAC) de 2% sobre o valor contratado, tendo como valor mínimo R\$ 40,00 e máximo R\$ 200,00. Garantias: <i>Garantia obrigatória:</i> Co-devedor. <i>Garantias acessórias:</i> Demais garantias aceitas pela CAIXA e pelo Producard.</p>

Figura 14: Serviços de Financiamento da CEF.

Fonte: Caixa Econômica Federal, disponível em <<http://www.caixa.gov.br>> acesso em 20 de Maio de 2008.

Segue abaixo as figuras 15 e 16, que nos mostra uma tabela de classificação do tamanho da empresas definidas quanto a sua arrecadação e as taxas relativas às despesas financeiras relativas a cada porte.

Microempresa	Até R\$ 240 mil
Pequena empresa	Acima de R\$ 240 mil até R\$ 2.400 mil
Média empresa	Acima de R\$ 2.400 mil até R\$ 35 milhões
Grande empresa	Acima de R\$ 35 milhões

Figura 15: Classificação das Empresas quanto ao Porte

Fonte: Banco do Brasil, disponível em <<http://www.bb.com.br>> acesso em 16 de Abril de 2008.

Porte	Taxa Efetiva a.a.	Taxa Nominal a.a.
Microempresa	6,75	6,55
Empresa de Pequeno Porte	8,25	7,95
Empresa de Médio Porte	9,50	9,11
Empresa de Grande Porte	10,00	9,57

Figura 16: Taxas relativas às despesas financeiras de cada porte de empresa.

Fonte: Banco do Brasil, disponível em <<http://www.bb.com.br>> acesso em 16 de Abril de 2008.

Nota-se que cada banco possui uma gama de pacotes destinados a conceder créditos para financiamentos, estando estes sujeitos à aprovação dos mesmos, esses pacotes visam chamar a atenção dos seus clientes e empresários em potencial que procuram a melhor opção para buscar a aquisição recursos financeiros para que possam financiar máquinas equipamentos, entre outros com o intuito de crescimento e desenvolvimento econômico.

1.11.2 Crédito para Capital de Giro

O Crédito para capital de giro pode ser entendido como uma busca por recursos financeiros a terceiros com a finalidade de suprir as dificuldades operacionais da empresa, ou seja, quando a empresa está encontrando complicações para gerenciar o ativo circulante e passivo circulante com eficácia, então busca recursos a terceiros, ou seja, procura adquirir empréstimos para pagar seus fornecedores, compra matéria prima, pagar os salários dos seus colaboradores, honrar e selar da sua reputação e sua imagem no mercado, entre outros. (BRADESCO, 2008).

Encontra-se em diversos bancos vários pacotes de produtos oferecidos a quem possui a necessidade de fazer a aquisição de crédito destinado a capital de giro para a sua empresa. No site da Caixa Econômica Federal, estão disponibilizado seus mix de produtos ou serviços destinados a este fim, a figura 17 demonstra alguns desses produtos.

Tipo	Definição
Giro CAIXA	O GiroCAIXA é uma linha de crédito destinada a suprir as necessidades de capital de giro das empresas dos segmentos de comércio, exportação, indústria e prestação de serviços com faturamento anual de até R\$ 15.000.00,00. Você escolhe entre as modalidades GiroCAIXA Recursos PIS e GiroCAIXA Recursos CAIXA a mais adequada às necessidades da sua empresa e aproveita as diversas vantagens oferecidas. Encargos: Juros remuneratórios pós-fixados. IOF conforme legislação em vigor. Tarifa de Abertura/Renovação de Crédito (TARC). Seguro de crédito interno descontado no ato da contratação. Garantia: Nota promissória assinada pelos principais sócios da empresa como co-devedores.
PROGER Exportação	O PROGER Exportação é uma linha de crédito cujo objetivo é financiar capital de giro a micro e pequenas empresas exportadoras. Os recursos utilizados no PROGER provêm do Fundo de Amparo ao Trabalhador (FAT) e destinam-se a empresas legalmente estabelecidas e com faturamento anual de até R\$ 5.000.000,00, cooperativas e associações de produção. Objetivos do PROGER: Exportação: Financiar capital de giro a empresas exportadoras em atividades diretamente envolvidas com a promoção da exportação, como participação em eventos comerciais, remessa de mostruários ou material promocional; Para empresas participantes das ações de promoção à exportação financiadas nesta modalidade de crédito; ou Para empresas participantes dos arranjos produtivos locais apoiados pela CAIXA; * Para os produtos agrícolas ou de origem animal, o financiamento é destinado exclusivamente às atividades de beneficiamento do produto, nunca à sua produção. Encargos: TJLP + 9,80% a.a. IOF conforme legislação vigente.
Giro CAIXA Fácil	O GIROCAIXA Fácil é um empréstimo sem destinação específica, disponibilizado na forma de limite de crédito pré-aprovado que você utiliza como capital de giro para a sua empresa. Ele é disponibilizado na conta corrente da sua empresa e você o movimenta pelo Internet Banking CAIXA ou nos terminais de auto-atendimento. E você ainda escolhe a data de vencimento e o melhor prazo para efetuar o pagamento das prestações. Encargos: Juros mensais prefixados; Juros de acerto – quando o prazo entre o dia da liberação e o vencimento da 1ª prestação for maior que 30 dias; IOF, calculado conforme a legislação vigente, cobrado a cada utilização do limite; Tarifa de Abertura de Crédito (TAC) correspondente a 1% do valor da transação, limitada ao mínimo de R\$ 20,00 e máximo de R\$ 100,00 e cobrada a cada utilização do limite, incorporado ao saldo e financiado com o valor principal. Garantia: Contrato e nota promissória assinados pelos sócios como co-devedores da operação. Garantias acessórias podem ser solicitadas conforme normativo vigente.

Figura 17: Serviços de créditos para Capital de Giro da CEF.

Fonte: Caixa Econômica Federal, disponível em <<http://www.caixa.gov.br>> acesso em 20 de Maio de 2008.

No site do Banco do Brasil, encontram-se os seguintes pacotes de produtos ou serviços destinados a atender as necessidades da empresa em relação a sua busca por crédito para capital de giro, para que o empresário possa conseguir honrar seus compromissos no momento de dificuldades de administrar o seu capital de giro, como nos mostra a figura 18, que segue abaixo.

Tipos	Definição
BB Giro Automático	Com o BB Giro Automático você utiliza o seu Cartão Ourocard Empresarial para comprar matéria-prima, pagar tributos ou sacar dinheiro nos terminais de auto-atendimento do BB, e pode pagar o empréstimo em 12 parcelas. A contratação é simplificada e você tem a comodidade de realizar suas compras à vista, com as seguintes vantagens: prazos de até 65 dias para pagar a primeira prestação; taxa de juros a 2,45% ao mês; renovação automática, e mais, sua empresa escolhe o melhor dia do mês para pagar e, a cada parcela paga, o crédito pode ser reutilizado e parcelado novamente em 12 meses.
Crédito Giro Rápido	O BB Giro Rápido facilita o dia-a-dia de sua empresa com um crédito pré-aprovado, disponível para utilização de uma só vez ou em parcelas, de acordo com as necessidades de sua empresa. A contratação é simplificada e você tem a comodidade de realizar as liberações diretamente do seu escritório, por meio de gerenciado financeiro. As vantagens são: limite de crédito de até 120 mil, pagamento em 18 parcelas mensais. Prazo de até 59 dias para pagar a primeira prestação, taxa de juros de 2,19% ao mês a 2,53% ao mês, definida de acordo com a parceria negocial com o BB, renovação automática, e mais, sua empresa escolhe a melhor data para pagar e, a cada parcela paga, o crédito pode ser reutilizado e parcelado novamente em 18 meses.
BB Giro Empresa Flex	O BB Giro Empresa Flex é uma linha de crédito para apoiar a gestão do fluxo de caixa da sua Empresa, atendendo, em uma única operação, as necessidades financeiras de capital de giro e financiamento para aquisição de bens e serviços. Você pode optar pela periodicidade de pagamento das parcelas de capital que melhor se encaixe ao orçamento da sua Empresa: mensal, bimestral, trimestral, quadrimestral, semestral ou cronograma livre. Algumas vantagens são: liberações na conta corrente de sua empresa ou diretamente ao fornecedor, reutilização dos valores amortizados, encargos diferenciados em função do relacionamento do cliente com o Banco, pagamento em até 24 parcelas, renovação automática, e mais, você escolhe o melhor dia do mês para pagar, respeitando a sazonalidade dos seus negócios.
BB Capital de giro Mix Pasep	O BB Capital de Giro Mix Pasep é uma linha de crédito fixo, disponível para sua Empresa adquirir matéria prima, pagar impostos ou aproveitar oportunidades de negócios. A contratação é muito simples. Você obtém recursos de forma rápida e atende as necessidades de fluxo de caixa da sua Empresa. As vantagens são: pagamento em até 24 parcelas mensais e taxas de juros de TR (Taxa Referencial) mais 1,45% ao mês a TR mais 2,20% ao mês, definida de acordo com a parcela negocial com o BB.

Figura 18: Serviços de Crédito para Capital de Giro do Banco do Brasil

Fonte: Banco do Brasil, disponível em <<http://www.bb.com.br>> Acesso em 16 de Abril de 2008.

Nota-se que as instituições financeiras possuem um pacote bastante amplo de linhas de créditos para capital de giro com o objetivo de proporcionar maior facilidade e atender melhor as necessidades de seus clientes.

METODOLOGIA

2.1 Tipo de Pesquisa

Para a classificação da pesquisa considerou o critério proposto por Vergara (2007), no qual se tomaram como base dois aspectos: sendo que o primeiro aspecto é quanto aos fins e o segundo é quanto aos meios.

Quanto aos fins, a pesquisa foi exploratória e descritiva. Exploratória porque, não se verificou a existência de estudos que abordem a análise a concessão de créditos para financiamento para micros e pequenas empresas da cidade de Anápolis, talvez por se tratar de algo que é realizado de forma empírica para o tomador de crédito. Descritiva, porque visam descrever através dos dados coletados (nos questionários), expectativas, percepções, fatores determinantes para a concessão de crédito. De acordo com Cervo (2007) a pesquisa exploratória proporciona informações precisas sobre as partes elementares da questão em estudo.

Quanto aos meios proposto por Vergara (2007), a pesquisa foi bibliográfica, e de campo. Bibliográfica, porque para a fundamentação teórico-metodológica do trabalho será realizada investigação sobre os seguintes assuntos: Sistema Financeiro Nacional (SFN) descrevendo cada um dos seus órgãos constituintes, também será analisado os procedimentos para que se possa obter crédito para financiamento, entre outros descritos no referencial teórico. A investigação também foi realizada através de uma pesquisa de campo (aplicação de questionários *in loco*), pela necessidade de maior profundidade e detalhamento, visto que foi necessário estudar a cidade, onde foi realizada a pesquisa com a finalidade de se obter generalizações, evitando a dissociação prematura dos elementos envolvidos. Tais generalizações envolvem a caracterização da cidade, analisando sua fundação, surgimento dos primeiros comércios, entre outros fatores.

2.2 Universo da Pesquisa

Para Vergara (2007) o universo buscou acolher todas as informações da população, que possuem as mesmas semelhanças com o tema em estudo.

O universo da pesquisa foi compreendido pelos micros e pequenos empresários da cidade de Anápolis, no qual foi realizada a pesquisa com aproximadamente 98 micros e

pequenos empresários. Utilizou-se através da seguinte estrutura da população finita a fórmula do cálculo do tamanho mínimo da amostra aleatória fundamentada por Larson (2004):

$$n = \frac{N \times Z^2 \times P \times Q}{E^2 \times (N - 1) + Z^2 \times P \times Q}$$

Onde:

N 3.737 Tamanho (número de elementos) da população, informado pela empresa.

N 98 Tamanho (número de elementos) da amostra, encontrado pela fórmula.

Z² 2 Nível de Confiabilidade.

P 0,5 Proporção de ocorrência.

Q 0,5 Proporção de não ocorrência.

E² 0,1 Margem de erro.

Sendo a confiabilidade:

68% → Z = 1

95% → Z = 2

99,7% → Z = 3

Cálculo:

$$n = \frac{N \times Z^2 \times P \times Q}{E^2 \times (N - 1) + Z^2 \times P \times Q}$$

$$n = \frac{3.737 \times 2^2 \times 0,5 \times 0,5}{0,1^2 \times (3.737 - 1) + 2^2 \times 0,5 \times 0,5}$$

n = 98 empresas (aproximadamente).

2.3 Seleção dos Sujeitos

Foram selecionados os micros e pequenos empresários do segmento de comércio da cidade de Anápolis, independente do sexo, raça, religião, que desenvolviam suas atividades

tanto de autonomia física quanto de autonomia intelectual, e que estavam dispostos a aceitarem a participar da pesquisa.

2.4 Coleta de Dados

Essa coleta de dados foi através da pesquisa realizada em livros, periódicos, internet e artigos científicos. De acordo com Santos (2006) a pesquisa realizada de maneira bibliográfica foi feita através de leitura constante, para reproduzir informações a partir de livros, ou seja, é a coleta de informações através de um referencial teórico com o objetivo de explicar o problema analisado.

Também foram aplicados questionários, para os micros e pequenos empresários da cidade de Anápolis. Sendo estes questionários adequados a pesquisa de campo, independente, do sexo, raça, que estavam dispostos a participarem, este foi aplicado no mês de Agosto de 2008,

2.5 Tratamento dos Dados

Os dados coletados por meio do questionário foram tratados por meios estatísticos, ou seja, através de gráficos e tabelas, para obter uma melhor visualização dos mesmos.

2.6 Dificuldades do Método

As limitações do método foram dadas pelos indivíduos pesquisados que de maneira direta ou indireta se recusaram a fornecer as informações ou respondê-las utilizando-se de má fé. Uma das formas para procurar reduzir as possíveis dificuldades foi apresentar através do esclarecimento sobre a maneira correta de responder os questionários e através da aplicação destes questionários pessoalmente.

RESULTADO E ANÁLISE DOS RESULTADOS

3.1 Caracterização de Anápolis

Durante o século XVIII e XIX a economia do estado, era a extração do ouro nas cidades de Goiás Velho e Pirenópolis, entre outras. Desta forma Anápolis servia de caminho para as cidades de Pirenópolis (Norte), Goiás (Oeste) e Silvânia (Leste), movimentadas pelo ouro. (CASTRO, 2004).

Para Polonial (2007, p. 15) “Consta que, desde o início do século XIX, a região onde hoje está o município de Anápolis, já era povoada por pequeno número de fazendeiros e que recebiam para pousadas viajantes, comerciantes e religiosos”.

A influência para povoação de Anápolis teve dois aliados: 1º As ricas terras para agricultura, graça ao relevo do córrego das Antas; 2º são o vai e vem dos tropeiros em busca de outras atividades econômicas por consequência da exaustão das minas auríferas da região.

Anápolis foi fundada inicialmente por Gomes de Souza Ramos em 1870, o que caracterizou como marco inicial de sua instituição foi a capela de Sant’Anna das Antas. E sua primeira função econômica foi abastecer a região produtora de café (depois que a extração do ouro tinha chegado ao fim), com produtos de subsistência, como: arroz, feijão, gado, açúcar, entre outros. (CASTRO, 2004).

No dia 31 de Julho de 1907, o povoado de Sant’Anna das antas, passa a ser denominado de Anápolis. E mais tarde com o desenvolvimento da estrada de ferro, houve um grande crescimento econômico da região.

Após a chegada dos trilhos a Anápolis, a economia local experimentou mudanças significativas. O comércio, que já vinha se destacando como principal gerador de riquezas no município torna-se mais dinâmico, com o crescimento significativo do número de estabelecimentos comerciais. (POLONIAL, 2000, p.75).

Com análise referente ao comércio em Anápolis-Go, verifica-se que no início a cidade era constituída por pequenas empresas destinadas a suprir as necessidades mais urgentes da população, tendo o seu ramo de atuação no setor alimentício. Anápolis-Go possuía 44 indústrias, sendo estas divididas em mercearias; cerâmicas; máquinas de beneficiar arroz, café e algodão; funilarias; casas de torrefação de café; ferrarias sendo algumas destas de galvanização de armas; fábrica de bebidas; tinturarias entre outras. (CASTRO, 2004).

Após a chegada da ferrovia, houve um aumento populacional que conseqüentemente gerou um grande desenvolvimento de seu comércio surgindo novos estabelecimentos comerciais tais como: perfumaria, alfaiataria, ferragens, sapataria, padaria, hotel, beneficiamento de arroz e café, lojas de tecidos, estabelecimentos de verduras, secos e molhados, lanchonetes, botequins, oficinas mecânicas, loja de moveis, agencias de bicicletas, autopeças, açougue, roupas, estabelecimentos de diversões e consultório odontológico. No ano de 1942 surge o primeiro Banco na cidade sendo este denominado Banco Comercial do Estado de Goiás e três anos mais tarde tem o surgimento do segundo Banco denominado Banco Imobiliário e Mercantil do Oeste Brasileiro. Com o surgimento desses dois Bancos transmitiu a visão de oportunidade de crescimento. (POLONIAL, 2000)

A cidade hoje é vista, como um município moderno, com 3.737 micros e pequenas empresas sem contar com as medias e grandes empresas de diversos ramos de atividade. Além de possuir uma ótima localização para o desenvolvimento comercial, que teve início em meados da década de 70 com a criação do Distrito Agroindustrial de Anápolis (DAIA), que hoje é referência tanto no Brasil como no exterior por suas empresas farmoquimicas, no qual estas possuem tecnologias de ultima geração. (CASTRO, 2004).

Compreende-se que Anápolis é uma cidade privilegia pela sua localização geográfica e que desde seus primórdios na historia da mineração, as pessoas que ocupavam o local souberam aproveitar de sua localização, e construiu uma cidade que ainda pode usufruir muito de sua posição geográfica, para distribuir seus produtos e fazer com que tanto a economia da região como suas empresas possam obter um grande crescimento, principalmente com a instalação recente da plataforma Logística Multimodal que irá favorecer aos empresários da região com uma melhor distribuição de seus produtos.

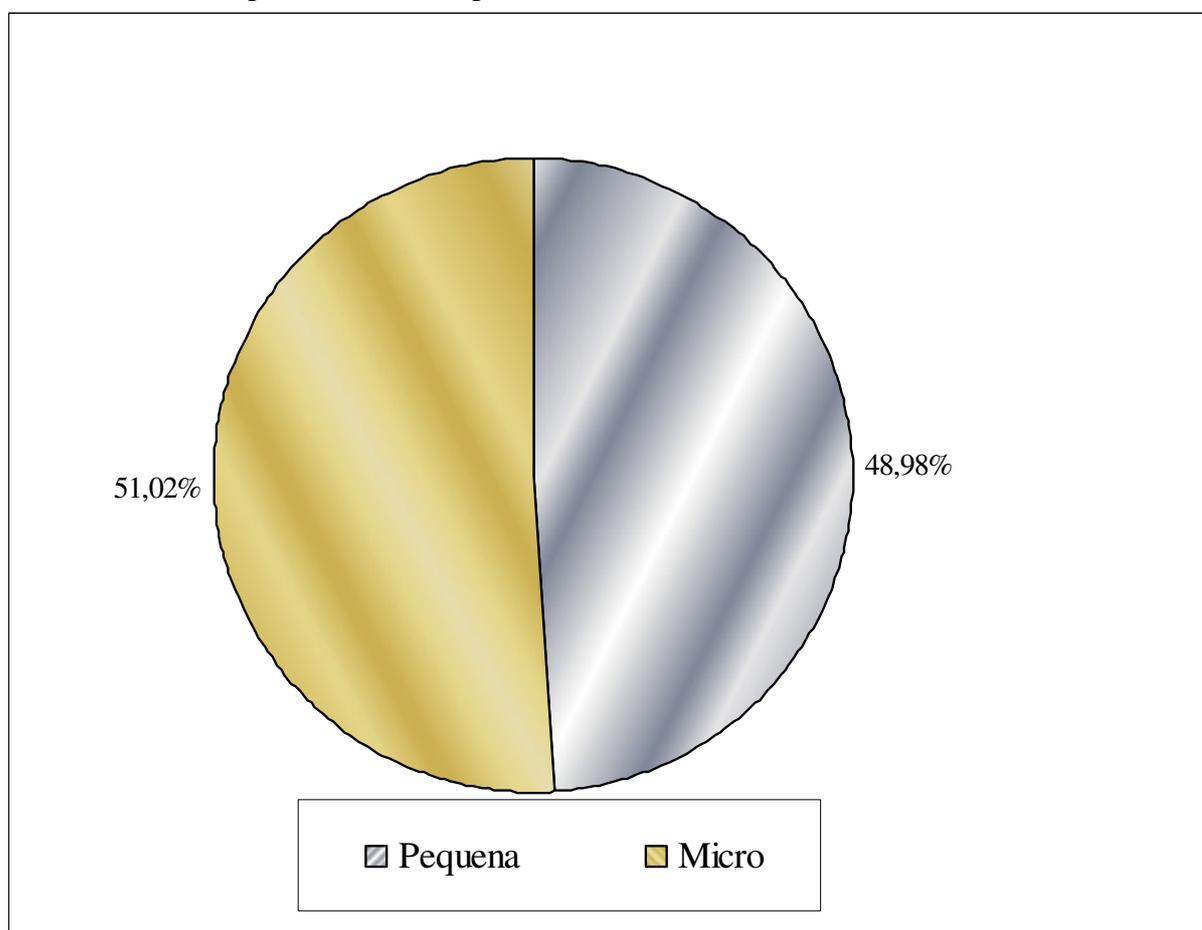
3.2 Apresentação dos Resultados

Tabela 1 – Qual o padrão de sua empresa?

Alternativa	Frequência	%
Micro	48	51,02
Pequena	50	48,98
Total	98	100

Fonte: O autor

Gráfico 1: Qual o padrão de sua empresa?



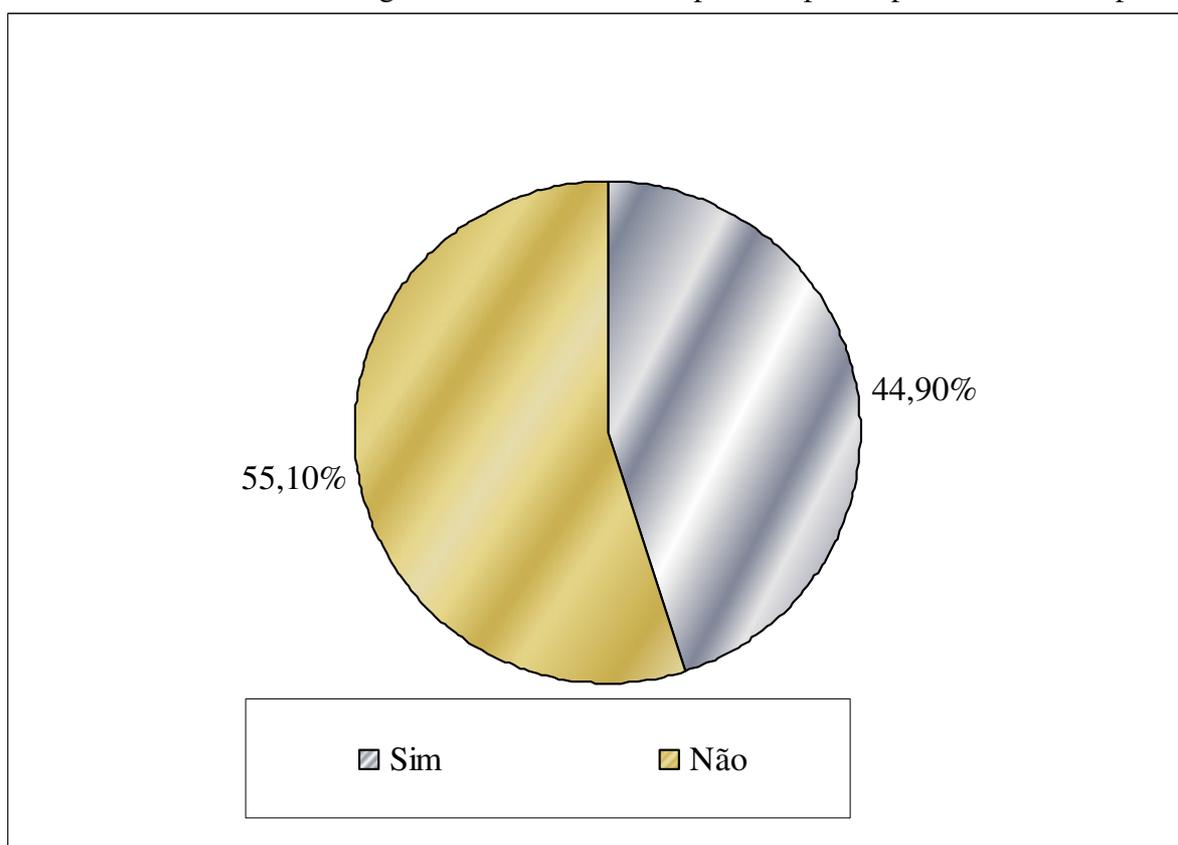
Fonte: O autor

Observa-se que dos noventa e oito (98) micros e pequenos empresários entrevistados de forma aleatória, são constituídos pela sua maioria pelo padrão micro porte sendo tendo esta o percentual de 51,02%. Já 48,98% são constituídos de pequeno porte.

Tabela 2 – Você conhece alguma linha de crédito específica para o padrão de sua empresa?

Alternativas	Frequência	%
Sim	44	44,90
Não	54	55,10
Total	98	100

Fonte: O Autor

Gráfico 2 – Você conhece alguma linha de crédito específica para o padrão de sua empresa?

Fonte: O autor

Já analisando o conhecimento dos micros e pequenos empresários sobre alguma linha de crédito a pesquisa nos mostra que, 44,90% conhecem alguma linha de crédito específica para o padrão de sua empresa. Já 55,10% não possuem conhecimento de linha de crédito para o padrão de sua empresa.

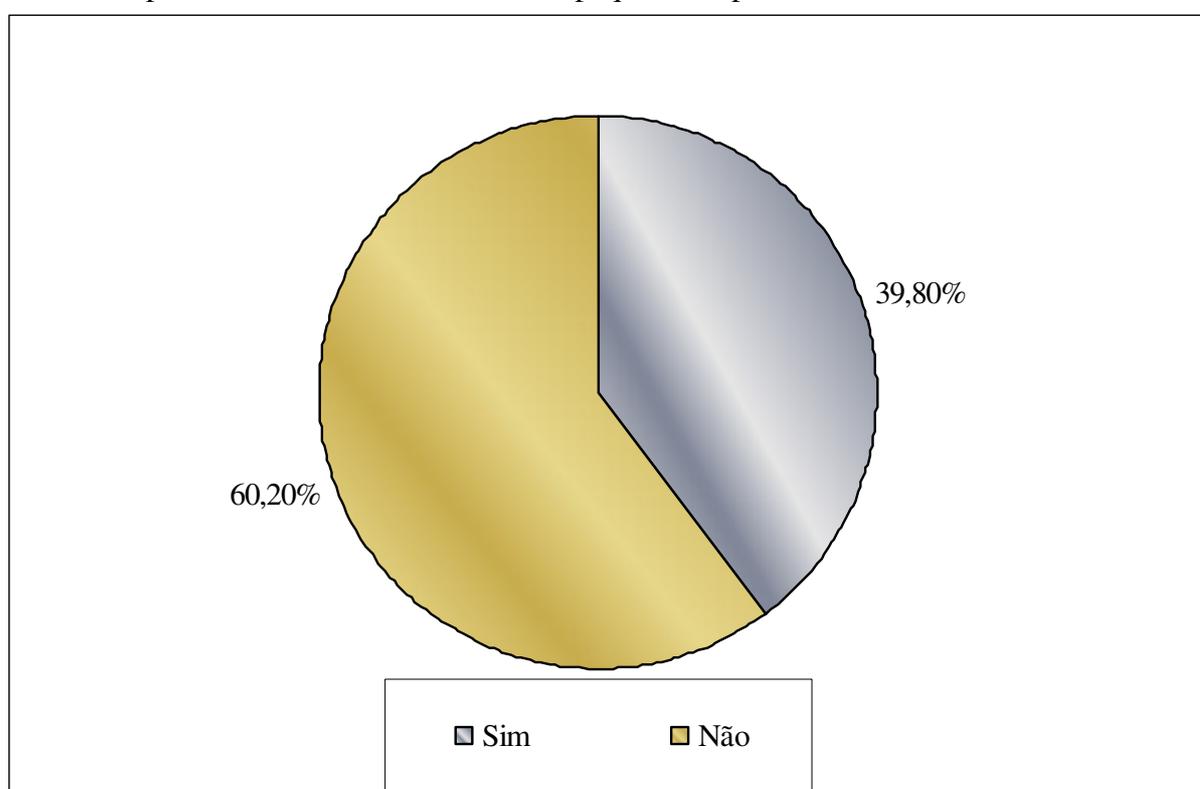
De acordo com Gitman (2002, p. 636) “Uma **linha de crédito** é um acordo entre um banco comercial e uma empresa, que determina o montante de empréstimo a curto prazo não-garantido, que o banco colocará a disposição da empresa, durante um período estipulado”.

Tabela 3 – Você possui conhecimento dos procedimentos (5 Cs) utilizados pelas instituições financeiras para conceder crédito ao micro e pequeno empresário?

Alternativas	Frequência	%
Sim	39	39,80
Não	59	60,20
Total	98	100

Fonte: O autor

Gráfico 3 – Você possui conhecimento dos procedimentos (5 Cs) utilizados pelas instituições financeiras para conceder crédito ao micro e pequeno empresário?



Fonte: O autor

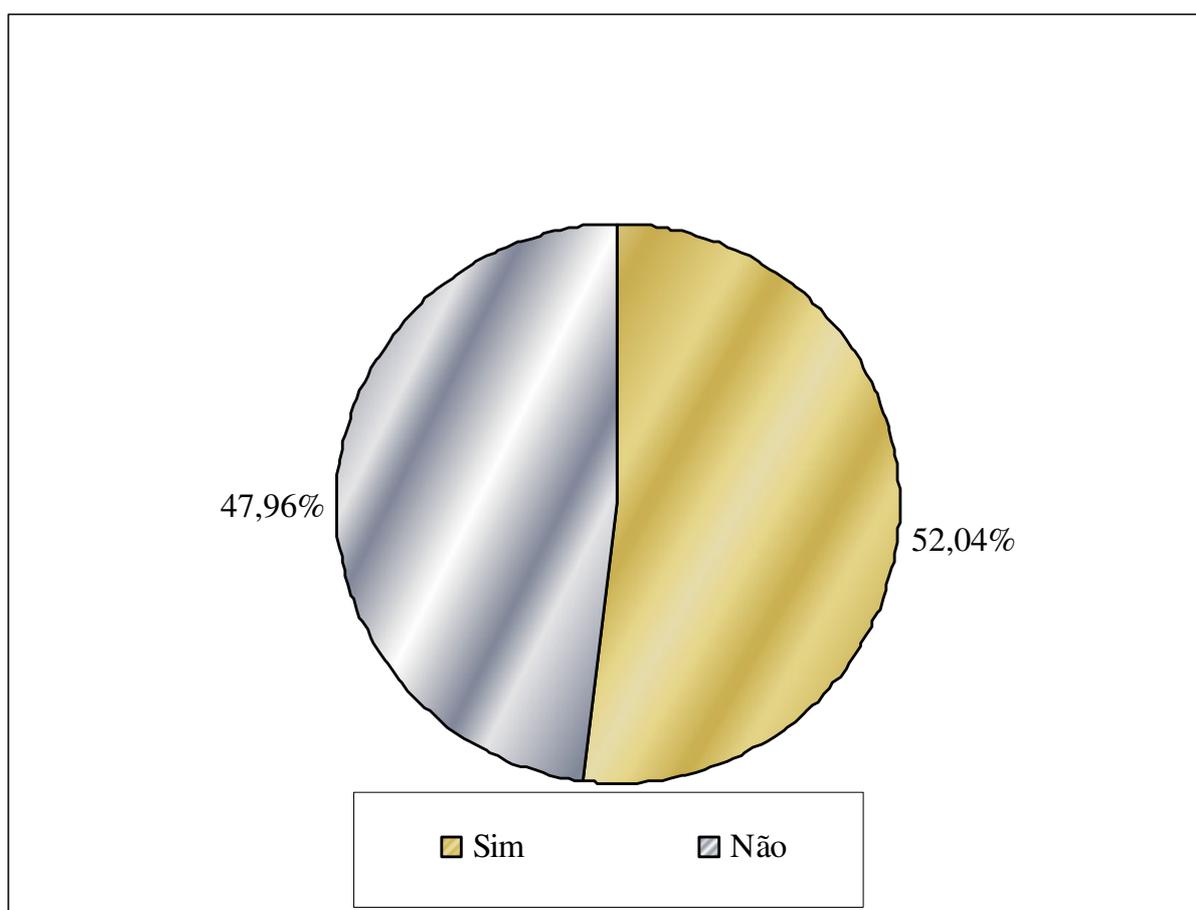
A pesquisa revelou que, 39,80% dos micros e pequenos empresários analisados possuem conhecimento dos procedimentos (5 Cs) utilizados pelas instituições financeiras para conceder crédito ao micro e pequeno empresário. Já 60,20% não possuem conhecimento dos procedimentos (5 Cs) utilizados pelas instituições financeiras para conceder crédito ao micro e pequeno empresário.

Na visão Hoji (2006, p.137) “A análise de crédito pode ser feita com base técnica conhecida como **5Cs**, que se referem aos seguintes aspectos: Caráter, capacidade, capital, collateral e condições”.

Tabela 4 – Você já buscou alguma aquisição de crédito para a sua empresa?

Alternativas	Frequência	%
Sim	51	52,04
Não	47	47,96
Total	98	100

Fonte: O autor

Gráfico 4 – Você já buscou alguma aquisição de crédito para a sua empresa?

Fonte: O autor

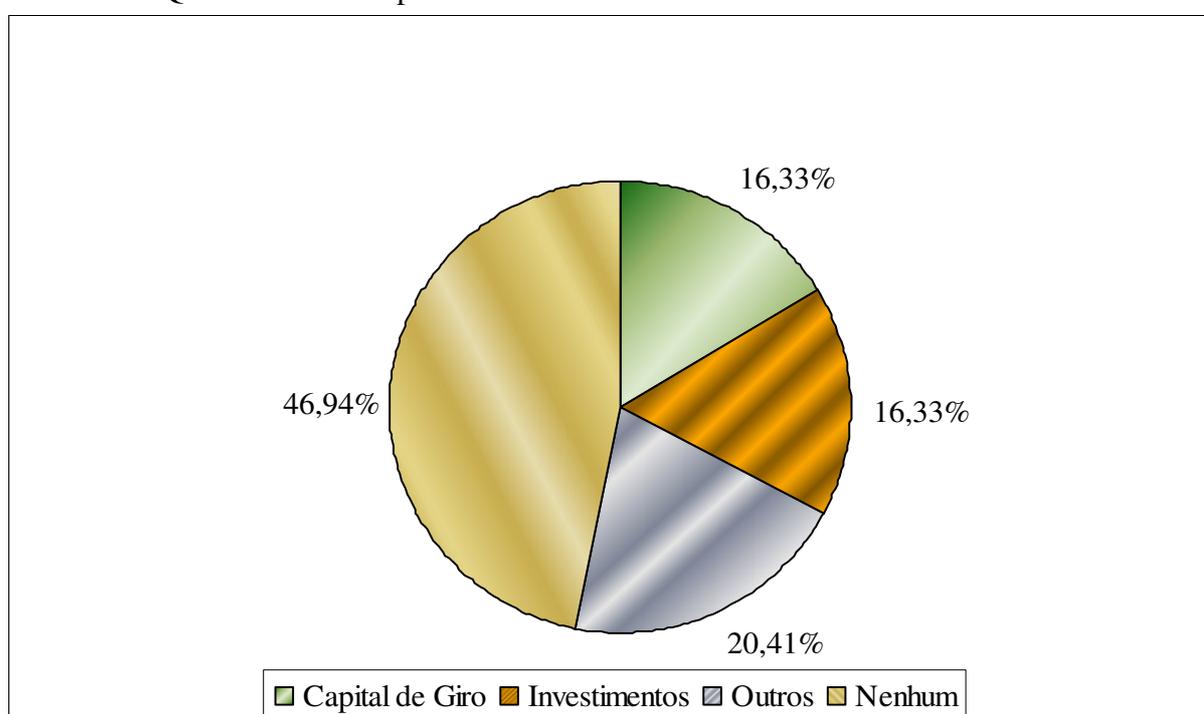
Com base na questão da busca por aquisição de crédito a pesquisa demonstra que, 52,04% dos micros e pequenos empresários analisados já buscaram alguma aquisição de crédito. Já 47,96% dos micros e pequenos empresários entrevistados não buscaram aquisição de crédito, preferindo utilizar o capital próprio.

Para Ross (1995, p. 546) “A maneira mais comum de financiar um déficit temporário é a obtenção de um empréstimo bancário sem garantia. As empresas que usam empréstimos bancários de curto prazo geralmente solicitam a seu banco uma **linha de crédito** [...]”.

Tabela 5 – Qual foi o crédito procurado?

Alternativa	Frequência	%
Capital de Giro	16	16,33
Investimento	16	16,33
Outros	20	20,41
Nenhum	46	46,94
Total	98	100

Fonte: O autor

Gráfico 5 – Qual foi o crédito procurado?

Fonte: O autor.

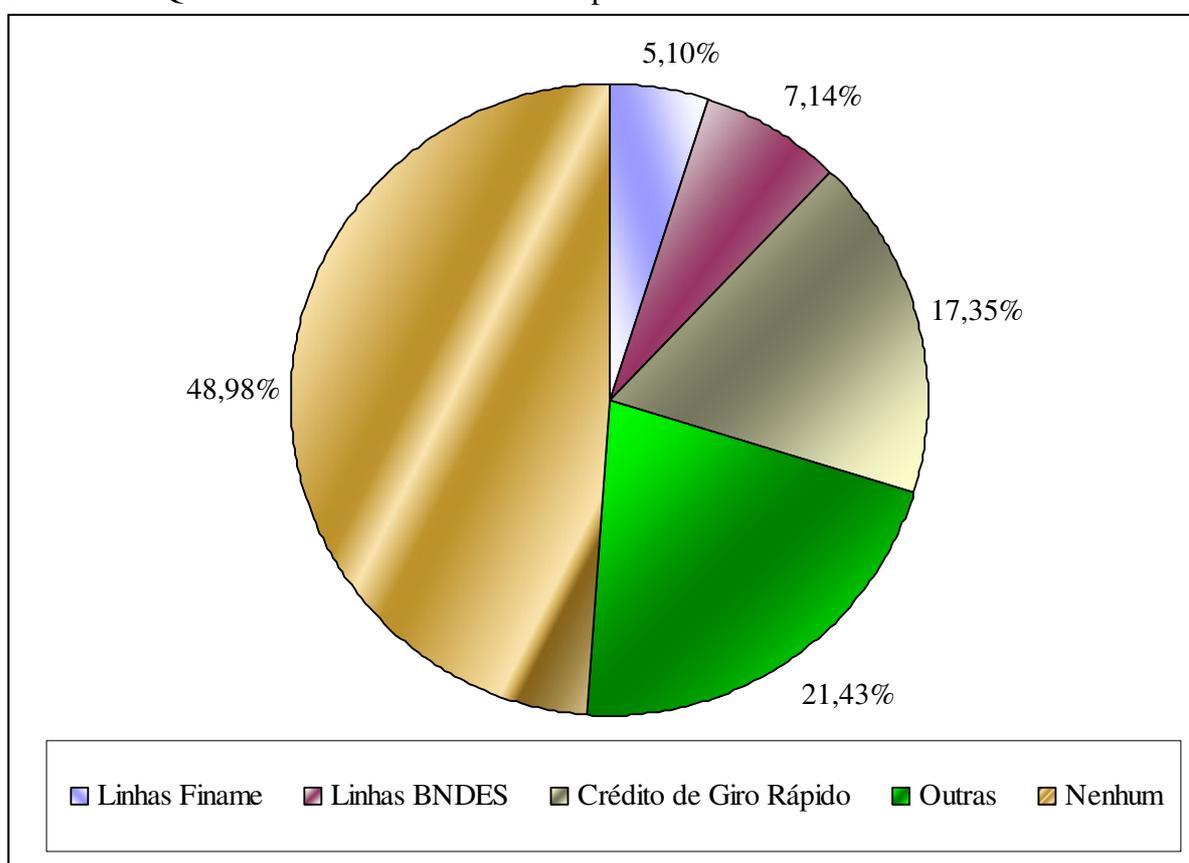
Em relação ao crédito procurado pelos micros e pequenos empresários a pesquisa revelou que, 16,33% procuram aquisição de crédito para capital de giro, 16,33% procuraram crédito para investimentos. Já 20,41% dos micros e pequenos empresários entrevistados buscaram outros tipos de aquisição de crédito e 46,94% dos micros e pequenos empresários não procuraram nenhum tipo de crédito.

Os créditos para financiamentos são linhas de créditos destinados aos empresários que busca montar uma empresa, ou até mesmo comprar máquinas e equipamentos, e também pode ser utilizado para aumentar o seu negocio, melhorar as suas instalações, comprar novas tecnologias, entre outros. (INFOMONEY, 2008).

Tabela 6 – Qual foi à modalidade de crédito procurada?

Alternativa	Frequência	%
Linhas Finame	05	5,10
Linhas BNDES	07	7,14
Crédito de Giro Rápido	17	17,35
Outros	21	21,43
Nenhum	48	48,98
Total	98	100

Fonte: O autor

Gráfico 6 – Qual foi à modalidade de crédito procurada?

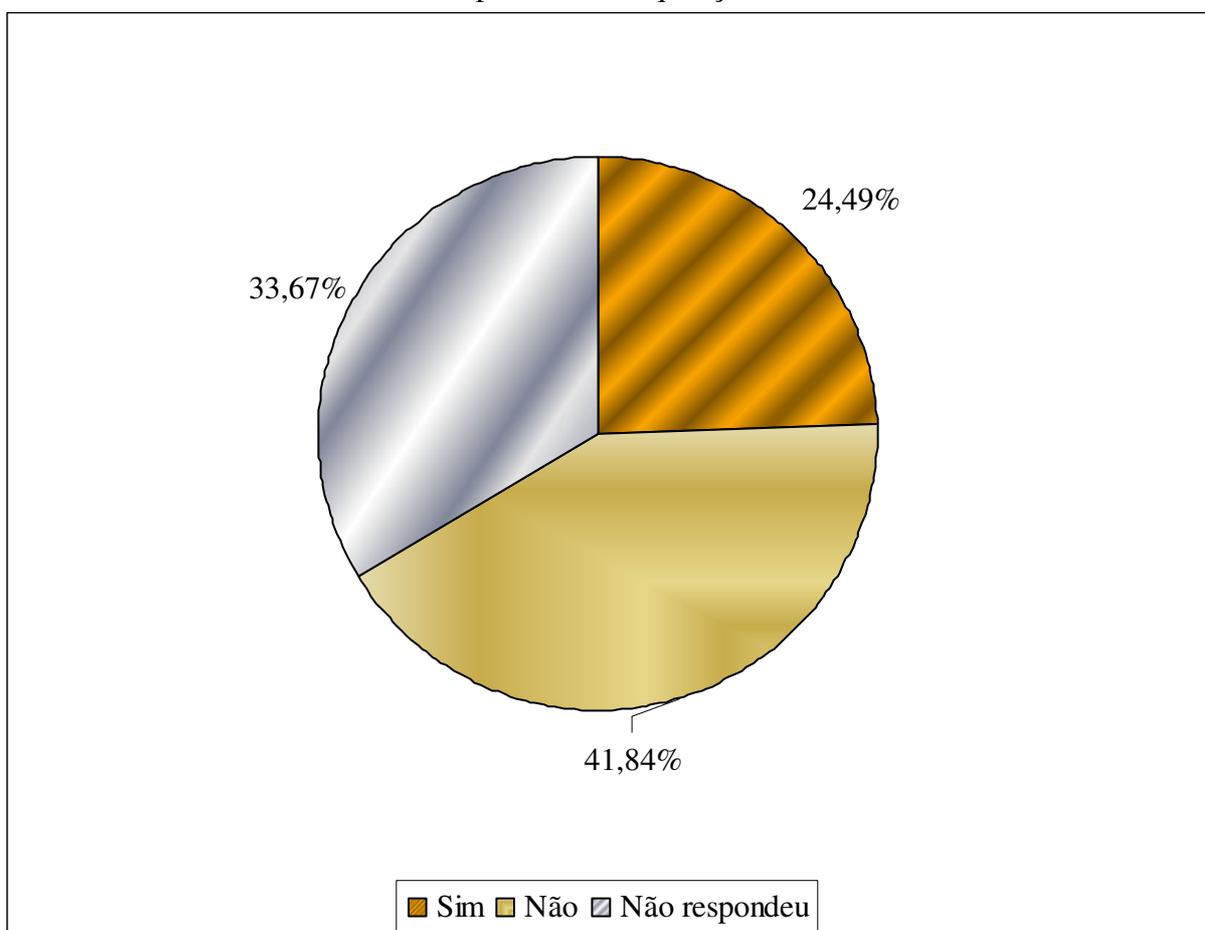
Fonte: O autor

A modalidade de crédito procurada foi que, 5,10% dos micros e pequenos empresários analisados já procuram crédito na Linha Finame, 7,14% procuraram crédito na Linha BNDES. Já 17,35% dos micros e pequenos empresários entrevistados buscaram a modalidade Crédito de Giro Rápido, 21,43% procuram outras modalidades e 48,98% dos micros e pequenos empresários não procuraram nenhuma modalidade de crédito.

Tabela 7 – Encontrou facilidade no processo de aquisição de crédito?

Alternativas	Frequência	%
Sim	24	24,49
Não	41	41,84
Não respondeu	33	33,67
Total	98	100

Fonte: O autor

Gráfico 7 – Encontrou facilidade no processo de aquisição de crédito?

Fonte: O autor

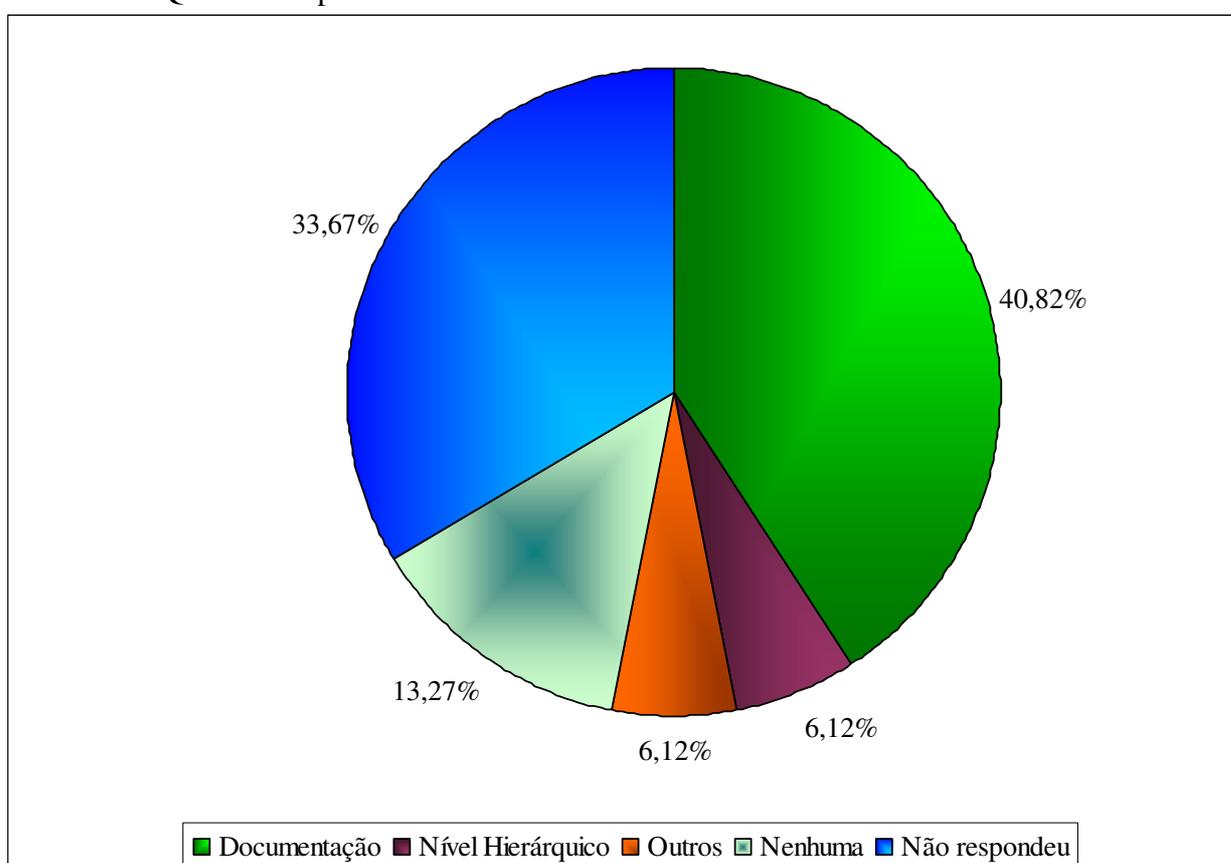
A pesquisa revelou que, 24,49% dos micros e pequenos empresários analisados encontraram facilidade na aquisição de crédito. Já 41,84% não encontraram facilidade na aquisição de crédito e 33,67 dos entrevistados não responderam a está questão.

Na visão de Ross (1995, p.580) “Ao conceder crédito, uma empresa procura distinguir entre clientes que tenderão a pagar e clientes que não pagarão”.

Tabela 8 – Qual foi o tipo de burocracia encontrada?

Alternativa	Frequência	%
Documentação	40	40,82
Nível Hierárquico	06	06,12
Outros	06	06,12
Nenhuma	33	33,67
Total	98	100

Fonte: O autor

Gráfico 8 – Qual foi o tipo de burocracia encontrada?

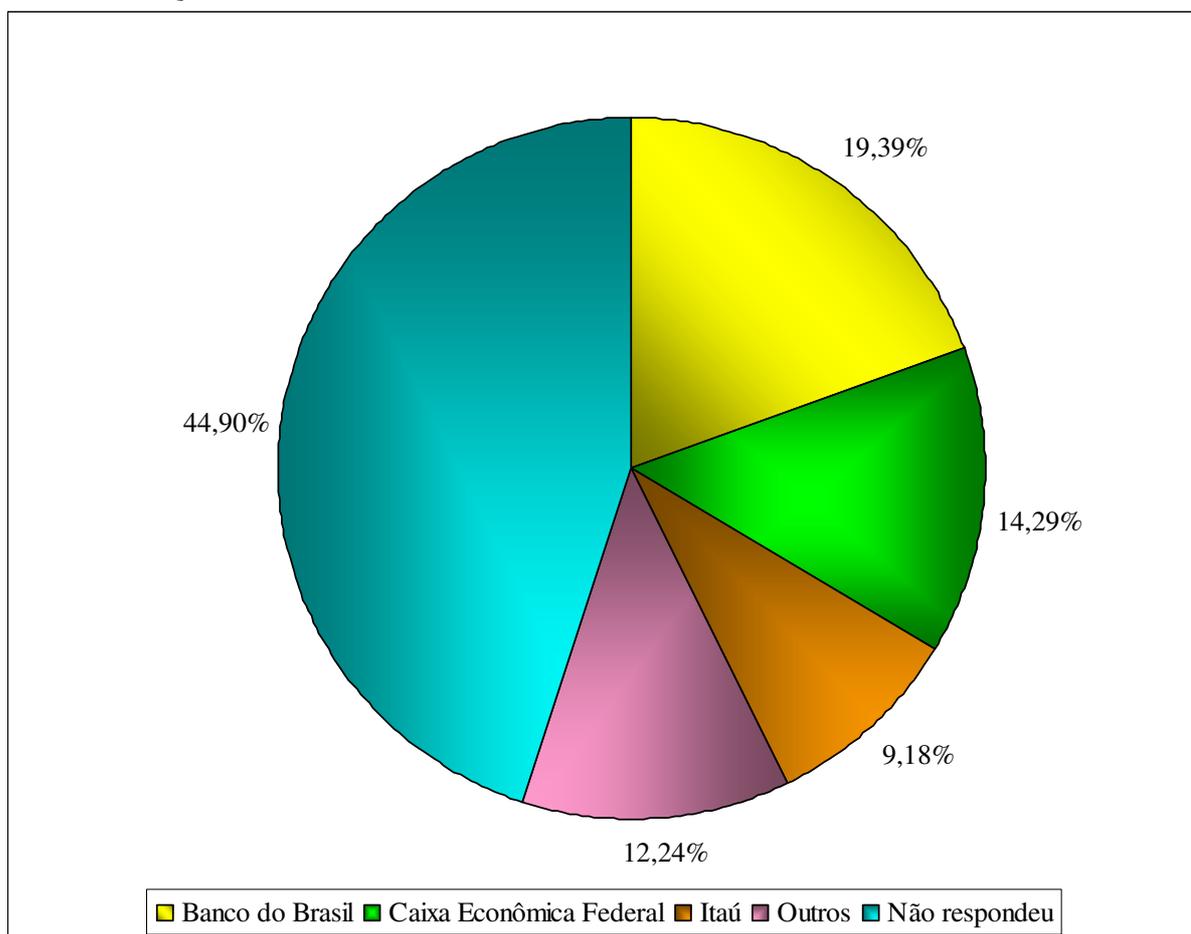
Fonte: O autor.

A pesquisa revelou que, 40,82% dos micros e pequenos empresários analisados encontraram dificuldades burocráticas com a documentação. Já 6,12% encontraram dificuldades burocráticas no nível hierárquico, 6,12% encontraram outros tipos de dificuldades burocráticas, 13,27% não encontraram nenhuma dificuldade burocrática e 33,67% não responderam a esta pergunta do questionário pelo simples fato dos mesmos nunca ter buscado crédito para financiamento para a sua micro ou pequena empresa.

Tabela 9 – Qual foi o Banco?

Alternativa	Frequência	%
Banco do Brasil	19	19,39
Caixa Econômica Federal	14	14,29
Itaú	09	09,18
Outros	12	12,24
Não respondeu	44	44,90
Total	98	100

Fonte: O autor

Gráfico 9 – Qual foi o Banco?

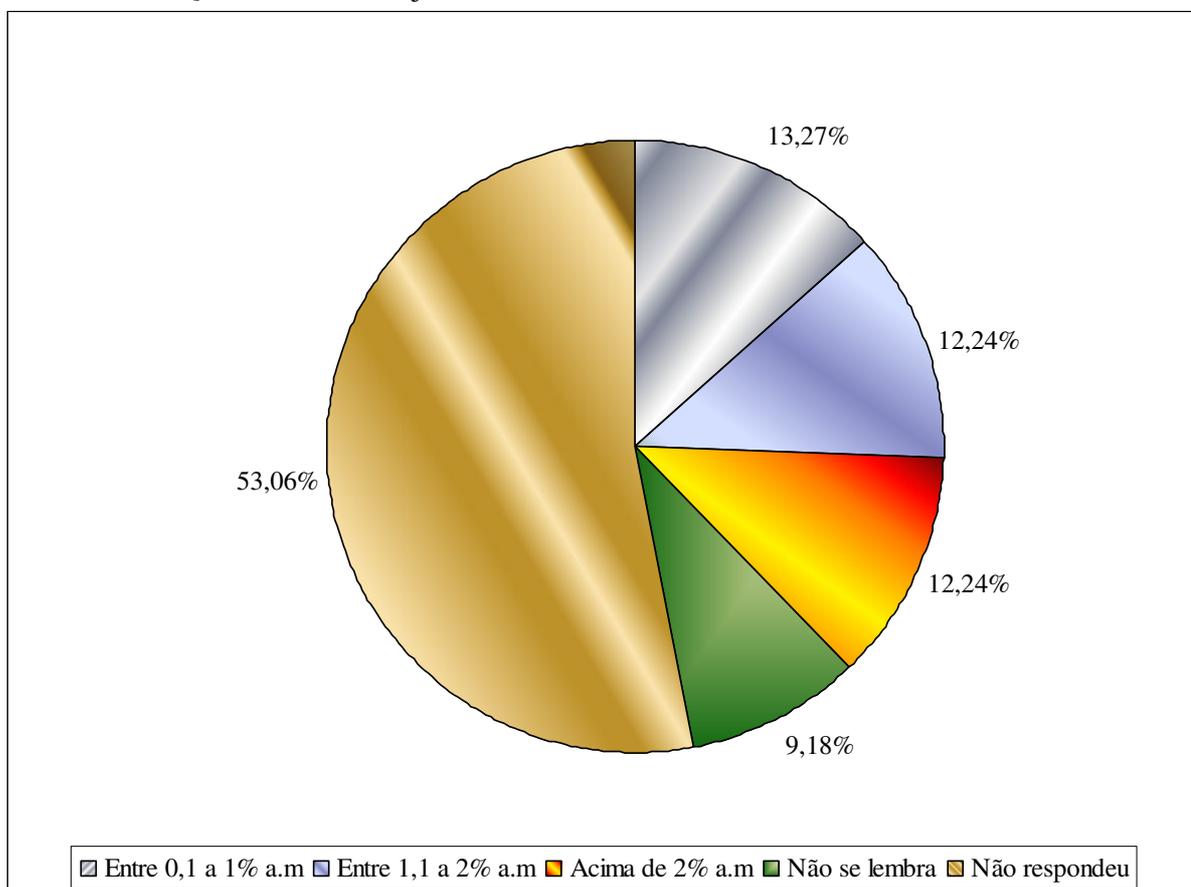
Fonte: O autor

Com relação ao Banco procurado para aquisição de crédito a pesquisa demonstrou que, 19,39% dos micros e pequenos empresários analisados buscaram créditos no Banco do Brasil. Já 14,29% buscaram créditos na Caixa Econômica Federal, 9,18% Buscaram créditos no Itaú, 12,24% buscaram crédito em outros Bancos e 44,90% não responderam a esta pergunta do questionário.

Tabela 10 - Qual foi à taxa de juros cobrada?

Alternativa	Frequência	%
Entre 0,1 a 1% a.m	13	13,27
Entre 1,1 a 2% a.m	12	12,24
Acima de 2% a.m	12	12,24
Não se lembra	09	09,18
Não respondeu	52	53,06
Total	98	100

Fonte: O autor

Gráfico 10 – Qual foi á taxa de juros cobrada?

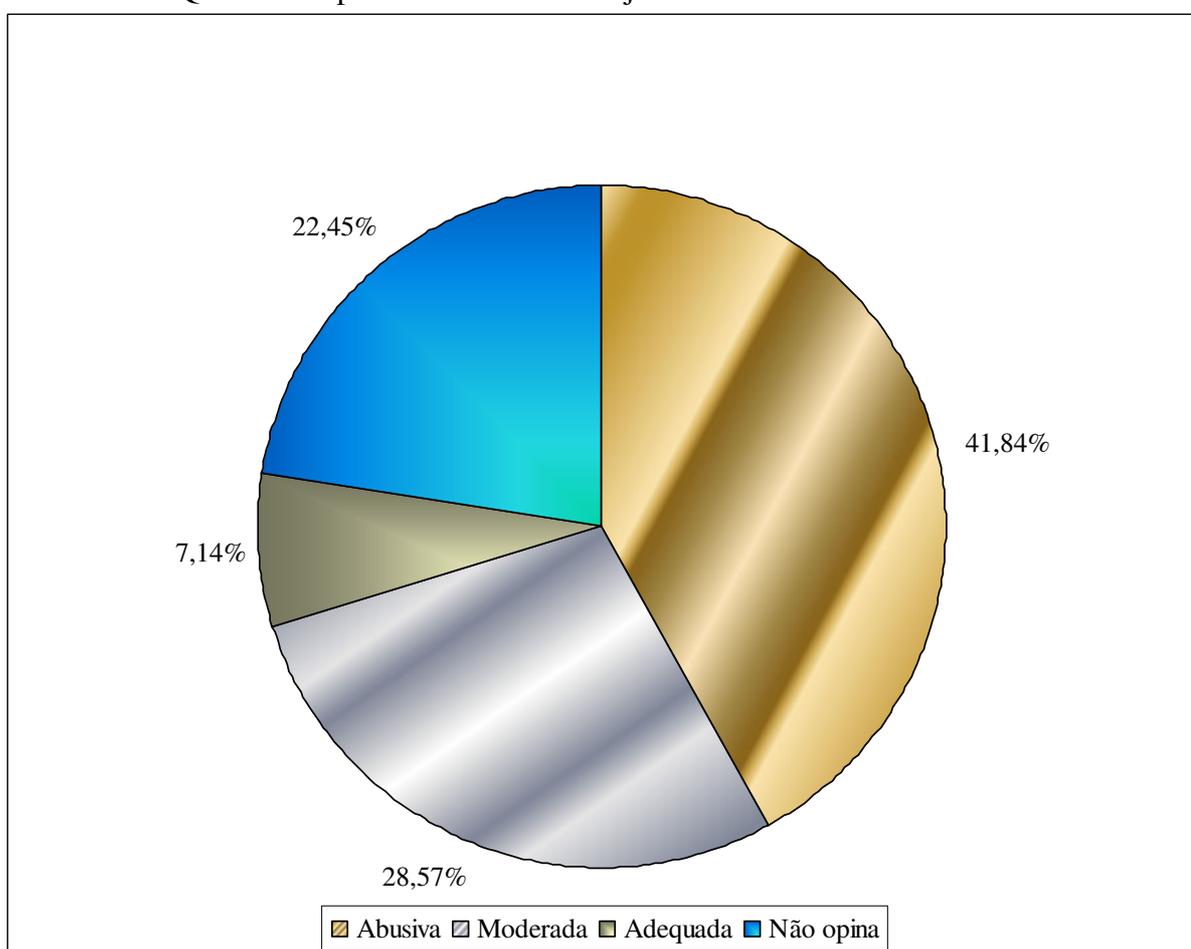
Fonte: O autor

A pesquisa revelou que, 13,27% dos micros e pequenos empresários analisados responderam que a taxa de juros cobrada foi entre 0,1 a 1% a.m. Já 12,24% responderam que a taxa de juros cobrada foi entre 1,1% e 2% a.m, 12,24% responderam que a taxa de juros cobrada foi acima de 2% a.m, 9,18% não se lembraram do valor da taxa de juros cobrada e 53,06% não responderam a esta pergunta do questionário.

Tabela 11 – Qual a sua opinião sobre a taxa de juros cobrada?

Alternativa	Frequência	%
Abusiva	41	41,84
Moderada	28	28,57
Adequada	07	07,14
Não opina	22	22,45
Total	98	100

Fonte: O autor

Gráfico 11 – Qual a sua opinião sobre a taxa de juros cobrada?

Fonte: O autor

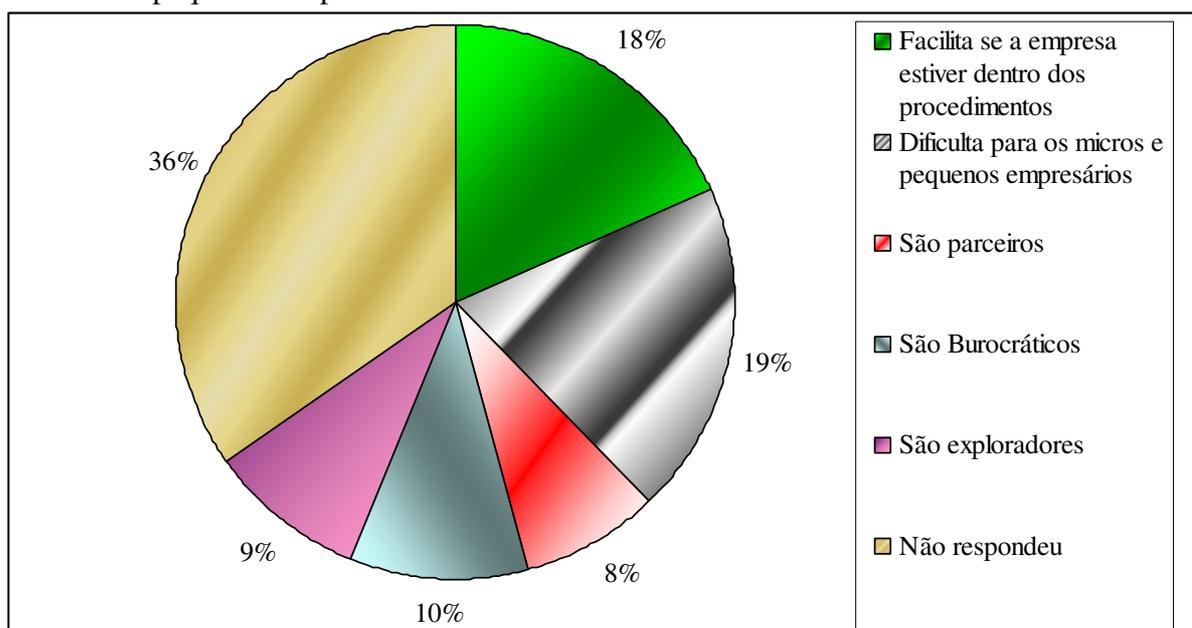
A opinião dos micros e pequenos empresários e de que, 41,84% dos analisados responderam que a taxa de juros cobrada é abusiva. Já 28,57% responderam que a taxa de juros cobrada é moderada, 7,14% responderam que a taxa de juros é adequada e 22,45% preferiram não opinarem a esta pergunta do questionário.

Tabela 12 – Como você analisa a posição do Banco em relação à concessão de crédito para as micros e pequenas empresa?

Alternativas	Frequência	%
Facilita se a empresa estiver dentro dos procedimentos	18	18,37
Dificulta para os micros e pequenos empresários	19	19,39
São Parceiros	08	08,16
São burocráticos	10	10,20
São exploradores	09	09,18
Não respondeu	34	34,69
Total	98	100

Fonte: O autor

Gráfico 12 - Como você analisa a posição do Banco em relação à concessão de crédito para as micros e pequenas empresas?



Fonte: O autor.

A análise dos micros e pequenos empresários em relação à concessão de crédito dos Bancos em relação com os mesmos foi que, 18,37% responderam que os Bancos facilita se a empresa estiver dentro dos procedimentos. Já 19,39% responderam que os Bancos dificulta para os micros e pequenos empresários, 8,16% responderam que os Bancos são parceiros, 10,20% dos entrevistados responderam que os bancos são burocráticos, 9,18 responderam que os Bancos são exploradores e 34,9% preferiram não responder a esta pergunta do questionário.

CONCLUSÕES E SUGESTÕES

O trabalho desenvolvido atingiu seu objetivo principal, que buscou desenvolver um estudo com o objetivo geral sobre o consenso e dissenso das políticas de crédito utilizada para financiamento das micros e pequenas empresas de Anápolis, e os objetivos específicos a análise dos critérios de avaliação de crédito, foi verificada a modalidade de crédito existente e identificou as taxas de juros estabelecidas para concessão de crédito.

Através da análise realizada, pode se concluir que os Bancos ou instituições financeiras que concedem créditos aos micros e pequenos empresários, são bastante cautelosos em relação à concessão do crédito, com o objetivo de evitar constrangimentos futuros com a inadimplência, com isso observou-se alguns critérios a serem melhorados, nos quais esses seguem abaixo:

- Os Bancos devem criar normas mais eficazes e menos burocráticas;
- Desenvolver políticas de incentivos a aquisição de crédito;
- Divulgar campanhas de aquisição de créditos via outdoors, internet, televisão, rádios, informativos e jornais;
- Criar uma política de metas para aquisição de créditos aos micros e pequenos empresários;
- Reduzir as taxas de juros tornando, as mesmas mais atrativas, enfatizando a política do ganha-ganha;
- Desenvolver programas de incentivos ao micro e pequeno empresário;
- Criar um programa de parceria com o micro e pequeno empresário, com a visão de fomenta da região.

No contexto desse trabalho foi analisado que os Bancos possuem muita burocracia na concessão de crédito, os mesmos devem procurar desenvolver normas mais eficientes de maneira que venha evitar a inadimplência e que ao mesmo tempo venha agilizar o processo de aquisição de crédito ao micro e pequeno empresário.

Para que o país tenha um fomento maior, o governo juntamente com as instituições financeiras deveriam desenvolver um programa que incentivaria a aquisição de crédito, podendo ser esse programa de redução das taxas de juros cobradas na concessão do crédito.

Como forma de divulgar a aquisição de crédito as instituições financeiras deveriam realizar a divulgação de seu serviço através de outdoors, internet, televisão, rádios,

informativos e jornais com o objetivo de aumentar os seus empréstimos e conseqüentemente os lucros.

Outro fator a ser levado em consideração é que o governo juntamente com as instituições financeira desenvolva uma política de metas para aquisição de crédito aos micros e pequenos empresários com o objetivo principal aumentar a busca por créditos e também estimular que fornece este tipo de serviço, reconhecendo e premiando quem realiza o empréstimo.

Estando o país entrando no início de uma crise financeira provocada pelo mercado externo, seria conveniente a redução da taxa de juros para a aquisição de créditos aos micros e pequenos empresários, focando o desenvolvimento das mesmas e uma alavancagem financeira, pois reduziriam os juros, mas os números de empréstimos aumentariam.

Como forma de apoiar o micro e pequeno empresário o governo juntamente com as instituições financeiras deveriam desenvolver programas sérios e eficazes de incentivo ao micro e pequeno empresário e não somente as médias e grandes empresas. As instituições financeiras também deveriam ser parceiras das micros e pequenas empresas, pois estas também contribuem para o desenvolvimento do país e principalmente da região onde está localizada, aumentando a arrecadação de impostos, desenvolvimento comercial, aumento de empregos, entre outros fatores.

REFERÊNCIAS

BANCO BRADESCO. **Financiamento**. Disponível em: <http://www.bradescopessoajuridica.com.br/>. Acesso em 16 de Abril de 2008.

BANCO DO BRASIL. **Créditos**. Disponível em: <http://www.bb.com.br/portalbb/page45,108,3199,8,0,1,2.bb?codigoMenu=116&codigoNoticia=91&codigoRet=143&bread=2>. Acesso em 16 de Abril de 2008.

BANCO DO BRASIL. **Financiamentos**. Disponível em: <http://www.bb.com.br/portalbb/page10008,3217,8,0,1,2.bb?codigoMenu=128&codigoNoticia=404&codigoRet=475&bread=3>. Acesso em 16 de Abril de 2008.

BANCO DO BRASIL. **Créditos**. Disponível em: <http://www.bb.com.br/portalbb/page3,108,8304,8,0,1,2.bb?codigoMenu=116&codigoNoticia=97&codigoRet=242&bread=4>. Acesso em 16 de Abril de 2008.

BANCO DO BRASIL. **Créditos**. Disponível em: <http://www.bb.com.br/portalbb/page45,108,5532,8,0,1,2.bb?codigoMenu=116&codigoNoticia=95&codigoRet=147&bread=5>. Acesso em 16 de Abril de 2008.

BANCO DO BRASIL. **Créditos**. Disponível em: <http://www.bb.com.br/portalbb/page45,108,3204,8,0,1,2.bb?codigoMenu=116&codigoNoticia=410&codigoRet=148&bread=7>. Acesso em 16 de Abril de 2008.

BODIE, Zvi; MERTON, Robert C. **Finanças**. 1ª ed. Porto Alegre: Bookmen Editora, 2002.

BRIGHAM, Eugene F; EHRHARDT, Michael C. **Administração financeira: teoria e prática**. São Paulo: Pioneira Thonsom Learning, 2006.

BRIGHAM; Eugene F; HOUSTON, Joel F. **Fundamentos da moderna administração financeira**. Rio de Janeiro: Campus, 1999.

CAIXA ECONÔMICA FEDERAL. **Financiamentos**. Disponível em: http://www.caixa.gov.br/voce/Credito/financ_bens_produtos/financiamento_bcd/saiba_mais.asp. Acesso em 20 de Maio de 2008.

CAIXA ECONÔMICA FEDERAL. **Financiamentos**. Disponível em: http://www.caixa.gov.br/pj/pj_comercial/mp/linha_credito/financiamentos/financiamento_veiculos/saiba_mais.asp. Acesso em 20 de Maio de 2008.

CAIXA ECONÔMICA FEDERAL. **Financiamentos**. Disponível em: http://www.caixa.gov.br/pj/pj_comercial/mp/linha_credito/financiamentos/cartao_producardsaiba_mais.asp. Acesso em 20 de Maio de 2008.

CAIXA ECONÔMICA FEDERAL. **Capital de Giro**. Disponível em: http://www.caixa.gov.br/pj/pjcomercial/mp/linha_credito/capital_giro/giro_caixa/saiba_mais.asp. Acesso em 20 de Maio de 2008.

CAIXA ECONÔMICA FEDERAL. **Capital de Giro**. Disponível em: http://www.caixa.gov.br/pj/pj_comercial/mp/linha_credito/capital_giro/proger_exportacao/saiba_mais.asp. Acesso em 20 de Maio de 2008.

CAIXA ECONÔMICA FEDERAL. **Capital de Giro**. Disponível em: http://www.caixa.gov.br/pj/pj_comercial/mp/linha_credito/capital_giro/giro_caixa_facil/saiba_mais.asp. Acesso em 20 de Maio de 2008.

CARDOSO, Alberto Lemos; BRITO, Breno Xavier de. **Administração financeira e orçamentária**. Goiânia: Ed. da UCG, 2002.

CASTRO, Joana D'Arc Bardella. **Anápolis: desenvolvimento industrial e meio ambiente**. Anápolis: Associação Educativa Evangélica, 2004.

CAVALCANTE, Francisco; MISUMI, Jorge Yoshio; RUDGE, Luiz Fernando. **Mercado de capitais**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2005.

CERVO, Amado Luiz; BREVIAN, Pedro Alcino; SILVA, Roberto da. **Metodologia científica**. 6ª ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2007.

FILHO, Armando Mellagi; ISHIKAWA, Sérgio. **Mercado financeiro e de capitais**. 2ª ed. São Paulo: Atlas, 2007.

FROTUNA, Eduardo. **Mercado financeiro: produtos e serviços**. 15ª ed. Rio de Janeiro: Qualitymark Ed, 2002.

GITMAN, Lawrence J. **Princípios da administração financeira**. 7ª ed. São Paul: Harbra, 2002.

GREMAUD, Amaury Patrick; VASCONCELLOS, Marco Antonio Sandoval; TONETO, Rudinei. **Economia brasileira contemporânea**. 4ª ed. São Paulo: Atlas, 2002.

GROPPELLI. A. A; EHSAN, Nikbakht. **Administração financeira**. 3ª ed. São Paulo: Saraiva, 1998.

HILLBERCHT, Ronald. **Economia monetária**. São Paulo. Atlas, 1999.

HOJI, Masakazu. **Administração financeira: uma abordagem pratica: matemática financeira aplicada, estratégias financeiras, analise, planejamento e controle financeiro**. 5ª ed. 3ª reimpressão. São Paulo: Atlas, 2006.

INFOMONEY. **Financiamento**. Disponível em: <http://web.infomoney.com.br/templates/news/view.asp?codigo=507279&path=/seunegocio/financeiro/>. Acesso em 16 de Abril de 2008.

IUDÍCIBUS, Sérgio de, MARION, José Carlos. **Curso de contabilidade para não contadores**. 3ª ed. São Paulo: Atlas, 2000.

IUDÍCIBUS, Sérgio de; MARTINS, Eliseu; GELBCKE; Ernesto Rubens. **Manual de contabilidade das sociedades por ações: aplicável às demais sociedades**. 7ª ed. São Paulo: Atlas, 2007.

LARSON, A.D. **Estatística aplicada**. 2ª ed. São Paulo: Atlas, 2004.

LOPES, João Carmo; ROSSETTI, José Paschoal. **Economia monetária**. 8ª ed. São Paulo: Atlas, 2002.

MATARAZZO, Dante Carmine. **Análise financeira de balanços: uma abordagem básica e gerencial**. 5ª ed. São Paulo: Atlas, 1998.

POLONIAL, Juscelino. **Introdução a historia de Anápolis**. Anápolis: Edição do Autor, 2007.

POLONIAL, Juscelino Martins. **Ensaio sobre a história de Anápolis**. Anápolis: AEE, 2000.

ROSS, Stephen A; WESTERFIELD, Randolph W; JAFFE, Jaffrey F. **Administração financeira**. Sao Paulo: Atlas, 1995.

ROSSETTI, José Paschoal. **Introdução à economia**. 17ª ed. São Paulo: Atlas, 1997.

SANTOS, Antonio Raimundo dos. **Metodologia científica: a construção do conhecimento**. 6ª ed. Rio de Janeiro: DP&A, 2006.

TROSTE, Roberto Luis; MOCHÓN, Francisco. **Introdução à economia**. São Paulo: Makron Books, 2002.

VASCONCELLOS, Marco Antonio Sandoval de. **Economia: micro e macro: teoria e exercícios, glossário com os 260 principais conceitos da economia**. 3ª ed. São Paulo: Atlas, 2002.

VERGARA, Sylvia Constant. **Projetos e relatórios de pesquisa em administração**. 8ª ed. São Paulo: Atlas, 2007.

WESTON, J. Fred; BRIGHAM, Eugene F. **Fundamentos da administração financeira**. 10ª ed. São Paulo: Pearson Education do Brasil, 2000.

APÉNDICE

APÊNDICE I – QUESTIONÁRIO APLICADO.

Você está sendo convidado (a) para participar, como respondente em uma pesquisa sobre a análise de concessão de crédito de financiamento para micros e pequenos empresários. O questionário que se segue será utilizado para fins acadêmicos e as informações coletadas servirão para subsidiar o Trabalho de Curso, do bacharelado em Administração em Empresas da UniEVANGÉLICA.

Pedimos-lhe que seja o mais sincero (a) e espontâneo (a) possível e esclarecemos que não é necessária sua identificação pessoal, pois, este instrumento tem um caráter anônimo e a garantia de utilização das informações apenas para fins acadêmicos.

Nossos sinceros agradecimentos por sua atenção e contribuição.

1 – Qual é o padrão da sua empresa?

Micro Pequena.

2 – Você conhece alguma linha de crédito específica para o padrão da sua empresa?

Sim Não

3 – Você possui conhecimento dos procedimentos (5 Cs), utilizados pelas instituições financeiras para conceder crédito ao micro e pequeno empresário?

Sim Não

4 – Você já buscou alguma aquisição de crédito para sua empresa?

Sim Não

5 - Qual foi o crédito procurado?

Capital de Giro Investimentos Outros Nenhum

6 – Qual foi a modalidade de crédito procurada?

Linhas Finame Linhas BNDES Crédito de Giro Rápido Outras Nenhum

7 – Encontrou facilidade no processo de aquisição de crédito?

Sim Não

8 – Qual foi o tipo de burocracia encontrada?

Documentação Nível Hierárquico Outros Nenhuma

9 – Qual o Banco?

10 - Qual foi a taxa de juros cobrada?

11 – Qual a sua opinião sobre a taxa de juros cobradas?

Abusiva Moderada adequada Não opina.

12 – Como você analisa a posição do banco em relação à concessão de crédito para as micros e pequenas empresas?
