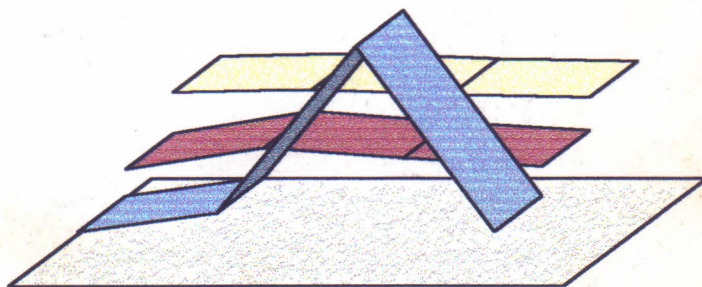




UNIVERSIDADE FEDERAL DO CEARÁ  
FACULDADE DE ECONOMIA, ADMINISTRAÇÃO, ATUÁRIA,  
CONTABILIDADE E SECRETARIADO  
CURSO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS

# ANÁLISE DE EMPREENDIMENTOS



GABRIELA DE SOUSA SILVA  
MATRÍCULA: 9432310

Fortaleza, dezembro de 1999

# **ANÁLISE DE EMPREENDIMENTOS**

**CSFEAC**

**GABRIELA DE SOUSA SILVA**

matrícula: 943231-0

Orientador: **JOSÉ ALBERTO SOARES**

Monografia apresentada a  
Faculdade de economia,  
Administração , Atuária,  
Contabilidade e  
Secretariado, para  
obtenção do grau de  
**Bacharel em Contabilidade**

**FORTALEZA**

**1999**

## FOLHA DE APROVAÇÃO

Esta monografia foi submetida à Coordenação do Curso de Ciências Contábeis, como parte dos requisitos necessários à obtenção do título de Bacharel em Contabilidade, outorgado pela Universidade Federal do Ceará – UFC e encontra-se à disposição dos interessados na Biblioteca da referida Universidade.

A citação de qualquer trecho desta monografia é permitida, desde que feita de acordo com as normas de ética científica.

Média

---

Aluna: Gabriela de Sousa Silva

7,7

Nota

---

José Alberto Soares  
Professor Orientador

7,0

Nota

---

Prof. Osório Cavalcante Araújo  
Membro da Banca Examinadora

7,7

Nota

---

Prof. Célia Maria Braga Carneiro  
Membro da Banca Examinadora

7,0

Monografia aprovada em 22 / 12 / 99

## AGRADECIMENTOS

Ao Instituto de Desenvolvimento do Trabalho – IDT, que viabilizou o trabalho de pesquisa, mantendo sempre suas portas abertas.

À minha família, pelo incentivo durante toda a batalha de estudante.

Aos meus amigos, que sempre estiveram presentes nos momentos mais difíceis.

Ao meu avô Manoel Pereira de Sousa, que foi um grande exemplo de força, coragem e determinação.

A DEUS, que sempre me indica uma saída e me dá coragem para viver e lutar por meus sonhos.

## SUMÁRIO

	Página
APRESENTAÇÃO	01
RESUMO	02
INTRODUÇÃO	03
<b>1. Microcrédito</b>	04
1.1. Como surgiu o Microcrédito	04
1.2. Implantação no Brasil	04
1.3. Aplicação no Estado do Ceará	05
1.3.1. PRORENDA	06
<b>2. Enfoque do PRORENDA na óptica do Setor Informal</b>	08
2.1. Conceituação de Setor Informal	08
2.2. Impacto do Financiamento sobre o Negócio Informal	09
2.3. Grau de utilização e importância do Curso de Capacitação Gerencial	09
<b>3. Enfoque do PRORENDA na óptica das instituições envolvidas</b>	10
<b>4. Enfoque do PRORENDA na óptica Analista de Empreendimentos</b>	11
<b>5. Análise de Crédito direcionada ao Setor Informal</b>	12
5.1. Análise do Perfil do Empreendedor	13
5.2. Análise da Capacidade de Pagamento	14
5.2.1. Coleta de Dados	14
5.2.2. Aplicação dos Princípios Contábeis	16
5.2.3. Demonstrações Contábeis	18
5.2.3.1. Balanço Patrimonial	18
5.2.3.2. Demonstração do Resultado do Exercício	19
5.2.3.3. Fluxo de Caixa	19
5.2.4. Análise através de índices	20
5.2.5. Projeção de Vendas	35
<b>6. Diagnóstico do Programa</b>	39
6.1. Fortalezas	39
6.2. Oportunidades	40
6.3. Fraquezas	40
6.4. Ameaças	40
CONCLUSÃO	42
BIBLIOGRAFIA CONSULTADA	45
ANEXOS	46

## ANEXOS

Anexo 01: Formulário PRORENDA-ME Inventário / Balancete

Anexo 02: Formulário PRORENDA-ME Inventário / Balancete (costas)

Anexo 03: Formulário Movimento Mensal

Anexo 04: Formulário Lista de Compras

Anexo 05: Questionário de Visitas

Anexo 06: Formulário de Acompanhamento de Aplicação do Crédito - Grupo Solidário

Anexo 07: Formulário de Acompanhamento de Aplicação do Crédito – Individual

Anexo 08: Carteira de Acompanhamento e Cobrança

## APRESENTAÇÃO

Há algum tempo o país apresenta um processo de diminuição gradativa da sua oferta de empregos, o que tem provocado diversas teorias sobre a melhor maneira de atenuar o quadro. Antecipando os propósitos da vontade política de solucionar o problema, a iniciativa popular criou um novo setor na economia, o Informal.

Não obstante a difícil fiscalização desse tipo de atividade, com a conseqüente não incidência de tributos, o governo teve que adaptar-se ao reconhecimento dessa economia alternativa, como opção para suprir uma grande lacuna sócio-econômica, o desemprego.

Nesse contexto, o que antes era visto com péssimos olhos pelos gestores da administração pública, passou a ser alvo de instituições financeiras e organizações governamentais e não governamentais, por seu potencial em manter ocupada parte da população ociosa, em ser considerável formadora de receitas e enquadrar-se, perfeitamente, nos moldes da política de geração de emprego e renda do atual governo.

Diante desse panorama, Organizações Não Governamentais (ONGs) e Administração Pública voltaram suas atenções para um público inédito, de características peculiares e que emerge no mercado de forma impressionante. Utiliza-se de procedimentos administrativos totalmente empíricos, mas com estratégias e táticas muito especiais. Possui precárias reservas financeiras, nenhum acesso aos créditos bancários tradicionais, vítimas freqüentes da agiotagem, mas com uma necessidade imensurável de sobreviver aos efeitos de uma economia globalizada na constante iminência de recessão.

Em decorrência do exposto, as instituições supracitadas tiveram que direcionar seus métodos para este setor, visando à identificação da melhor maneira de promover o desenvolvimento sustentável de microempreendimentos, cuja parcela de importância conjuntural seria bastante significativa. Por isso, desde o início da década de 90 (noventa), esse fato tem ganho muita ênfase como base da prosperidade local.

Dessa forma, indo de encontro à tendência mundial de conceitos pragmáticos que primam pela eficiência e competitividade, as instituições tiveram que substituir a filosofia do “salve-se quem puder” pela excêntrica associação entre economia e solidariedade, cujo objetivo principal é garantir a autonomia desses pequenos negócios.

## RESUMO

O trabalho retrata a presença e atuação dos programas de crédito ao mercado informal, expondo um breve histórico, desde seu surgimento até sua implantação no Brasil e no estado do Ceará, e fazendo um estudo de caso do PRORENDA-ME, programa executado pelo Instituto de Desenvolvimento do Trabalho (IDT), que foi um dos pioneiros no estado. A abordagem do programa será feita nas ópticas do mercado informal, das instituições envolvidas e do profissional analista de empreendimentos, definindo-se o que é e como funciona o programa. O objetivo central é expor o processo peculiar da Análise de Empreendimentos direcionada ao setor informal. Nesse tópico serão abordadas a análise subjetiva do perfil do empreendedor e a análise objetiva da capacidade de pagamento, ou seja, a análise contábil. Nesse último item, serão apresentados todos os procedimentos necessários para suprir a coleta de dados, com a devida aplicação dos Princípios Contábeis da Entidade, da Continuidade, do Custo Histórico como Base de Valor e da Competência. Após, serão apresentadas as Demonstrações Contábeis utilizadas, bem como os indicadores necessários para suas análises, ou seja, análise vertical, análise horizontal e indicadores econômico-financeiros, além da projeção de vendas a partir do financiamento. No final, será feito o diagnóstico do programa, mostrando suas fortalezas, oportunidades, fraquezas e ameaças, além de serem respondidas as hipóteses quanto à veracidade das informações, quanto à aplicabilidade dos Princípios Contábeis, quanto às vantagens do programa, quanto aos seus efeitos no desenvolvimento das empresas e quanto à sua importância nas políticas de desemprego.



## INTRODUÇÃO

A iniciativa humana de sobrevivência às dificuldades sócio-econômicas, acentuadas pelos altos índices de desemprego, fez surgir um setor peculiar e atuante, o informal.

Anteriormente discriminada, a atividade informal atinge consideráveis proporções, de modo que governantes e cientistas voltaram suas atenções para medir a importância de sua presença no mercado e criar formas de incentivo ao seu desenvolvimento sustentável.

Dessa maneira, surgiu a figura do microcrédito, como uma forma de apoiar os pequenos empreendedores a construir um segmento capaz de gerar benefícios e recursos.

Nesse contexto, as entidades responsáveis pelos programas de crédito desenvolveram uma forma de análise creditícia que se adequa aos padrões apresentados pelo público alvo em questão.

Atualmente, existem vários programas espalhados pelo Brasil e a grande maioria trabalha seguindo os processos apresentados neste estudo, que se propõe a expor a evolução histórica do microcrédito, enfatizando a análise de empreendimentos direcionada ao setor informal. Para tanto, foi feito um estudo de caso do PRORENDAME, por ser um dos mais antigos e importantes do estado do Ceará e cuja equipe técnica elaborou os moldes de uma nova categoria profissional, a do Analista de Empreendimentos, mantendo e estruturando todo o procedimento necessário para um correto diagnóstico dos negócios demandantes de crédito. Dessa forma, criou-se uma padronização nos métodos de análise de empreendimentos, objeto central do presente trabalho, que viabilizou a racionalização do ato de conceder crédito aos pequenos negócios, algo que antes era realizado de maneira subjetivamente empírica, dado à ausência de informações.

A análise de empreendimentos, hoje, além de considerar aspectos psicológicos quanto à figura do empresário, é totalmente norteada por Princípios e Técnicas Contábeis e critérios de mercado.

No final do trabalho, será feito o diagnóstico do programa, onde serão expostas as principais fortalezas, oportunidades, fraquezas e ameaças, concluindo-se qual a importância social e financeira do microcrédito e qual a eficácia da análise de empreendimentos.

Hipóteses:

1ª ) A coleta de dados é confiável o bastante para constituir as informações que irão subsidiar a análise de crédito.

2ª ) Os Princípios da entidade e da Competência são atendidos durante a coleta de dados e da análise das Demonstrações Contábeis.

3ª ) O programa oferece uma relação ganha x ganha x ganha: ganha o microempreendedor; ganha a instituição; ganha o governo.

4ª ) O programa produz alavancagem no desenvolvimento do negócio.

5ª ) O programa ameniza a problemática do desemprego.

## 1. Microcrédito

### 1.1. Como surgiu o Microcrédito

A primeira iniciativa de incentivo financeiro a microempreendimentos surgiu de um professor de economia da Universidade de Chittagong (Bangladesh), o Sr. Muhammad Yunus, em 1976. O mesmo, revoltado com a pobreza absoluta de centenas de famílias do vilarejo de Jobra, emprestou, do seu próprio dinheiro, a irrisória quantia de US\$ 27 (vinte e sete dólares) à 42 (quarenta e dois) moradores.

Esse gesto deu início ao Banco do Povo de Bangladesh (Grameen Bank), que se tornou, nos últimos anos, um exemplo mundial de experiências de eliminação da pobreza, de resgate da cidadania e de promoção da dignidade humana.

Atualmente, o microcrédito espalha-se por todo o mundo, onde se destaca a iniciativa de Organizações Não Governamentais - ONGs como principais motivadoras desse tipo de programa. Dados divulgados pela Conferência Global sobre Microcrédito, em 1998, revelam que oito milhões de famílias pobres já receberam crédito para auto-emprego e as perspectivas é que sejam beneficiadas cem milhões de famílias pobres até o ano 2.005, ou seja, noventa e dois milhões ainda precisarão ser beneficiadas, o que revela um enorme contingente para esse tipo de atuação.

Destes, quatro milhões pertencem aos países industrializados e oitenta e oito milhões aos países em desenvolvimento. Somente nos Estados Unidos da América, existem trezentos programas de crédito popular, atingindo cerca de quarenta a cinquenta mil famílias por ano. Estima-se que microempresários e cooperativas movimentem US\$ 1.344 bilhão no mundo em desenvolvimento.

### 1.2. Implantação no Brasil



No final da década de setenta, o Brasil atravessava sérias crises políticas e econômicas, que conduziram à reorganização dos movimentos populares e induziram o poder público a apresentar fórmulas que atenuassem os efeitos dos conflitos sociais e o crescimento da miséria.

Dessa forma, surgiram os primeiros projetos de incentivo à auto-sustentação dos pequenos empreendimentos do setor informal. Estes não tinham cunho meramente assistencialista nem, muito menos, especulativo.

O destaque foi a cidade do Recife, cuja prefeitura municipal, no período de 1979 a 1982, criou e montou o planejamento do Projeto Recife, posteriormente utilizando recursos do Banco Mundial. As linhas de atuação desse projeto eram:

- promover e incentivar as atividades do setor informal e
- solucionar problemas habitacionais.

Quanto ao incentivo ao setor de produção informal, o programa enraizou-se em projetos específicos:

- Projeto de Núcleos de Prestação de Serviços (NPS);
- Projeto de Apoio à Microempresas, executados pelos Centros de Apoio ao

Pequeno Produtor (CAPP).

Quanto à questão habitacional, o objetivo da prefeitura era ocupar áreas vizinhas, urbanizar assentamentos populares e complementar a infra-estrutura urbana da Região Metropolitana.

Como os números não atingiram as expectativas, o novo governo municipal, que assumira em 1987, reestruturou o projeto unificando o NPS e o CAPP sob a denominação de Centro de Apoio ao Pequeno Produtor de Bens e Serviços (CAPPBS). Além disso, sua linha de atuação foi redirecionada, adotando-se o estímulo ao associativismo como potencializador do apoio prestado. O público alvo passou a ser, então, associações de microempreendedores organizados por ramo de atividade e grupos produtivos.

Além do estímulo à organização associativa, o projeto possuía apoio tecnológico, técnico-administrativo, de escoamento da produção, de mercado para serviços, crédito e de incentivo à prática de auto-gestão.

A assessoria técnico-administrativa constituía-se em: treinamento de mão-de-obra, treinamento gerencial, consultoria e cursos profissionalizantes.

Quanto à concessão dos empréstimos, que envolviam juros reais positivos (abaixo dos praticados no mercado), só eram liberados valores após avaliação de cada grupo de beneficiários associados e de ser examinado cada caso específico.

Uma das fontes que gerou os fundos do CAPPBS foi o BANDEPE (Banco de Desenvolvimento do Estado do Pernambuco), através do Fundo de Crédito Popular, criado em 1987. Depois foram sendo captados recursos de órgãos federais, como a LBA (Legião Brasileira de Assistência) e a Caixa Econômica Federal, a partir de projetos encaminhados com apoio das instituições diretamente envolvidas. No entanto, o componente governamental não desempenhava um papel de maior peso no interior do projeto.

A partir de fevereiro de 1989, o Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID) integrou-se ao projeto, envolvendo apoio técnico administrativo, comercialização e, principalmente, a implantação de uma linha de crédito rotativo, para financiar bens de produção e capital de giro.

Entretanto, a integração do BID ao projeto enfrentou alguns entraves de cunho burocrático-legal: a liberação de recursos teve que aguardar a aprovação do Congresso Nacional, pois a proposta deveria ser submetida ao controle do endividamento externo.

### 1.3. Aplicação no estado do Ceará



O primeiro programa a ser implantado no estado do Ceará foi o PROMICRO, em 1980, através de convênios firmados entre a Secretaria de Planejamento da Presidência da República (SEPLAN-PR), o Centro Brasileiro de Apoio à pequena e Média Empresa (CEBRAE), que atualmente denomina-se SEBRAE – Serviço Brasileiro de Apoio à Pequena e Média Empresa, e o Banco do Estado do Ceará (BEC). O seu principal objetivo era lançar uma linha de crédito direcionada especificamente às microempresas, formais ou informais.

As características especiais deste convênio permitiram uma nova dimensão ao conceito de linhas de financiamento, ao absorver a filosofia do crédito orientado, ou

seja, conjugando assistência técnico-gerencial à oferta de recursos com juros favorecidos e facilitando o acesso à sua aquisição.

O órgão responsável pela execução e acompanhamento do PROMICRO, durante o período de 1980 à 1985, foi o Centro de Apoio à Pequena e Média Empresa do Estado do Ceará (CEAG-CE), atual SEBRAE - CE.

O principal objetivo do CEAG-CE era a composição de uma estrutura de apoio no plano gerencial capaz de prestar consultorias e treinamento gerencial tanto às unidades individuais quanto às de produção associativas.

A consultoria realizava-se em quatro etapas:

- Diagnóstico identificando os principais problemas existentes em cada unidade.
- Assessoria organizacional relativa à gestão e controle de empreendimentos.
- Proposta de crédito, ou seja, auxílio na formulação de solicitações.
- Planos de ação.

O treinamento gerencial efetuava-se através de ofertas de cursos de capacitação gerencial onde abordava-se informações sobre custos, vendas, administração de estoques, planejamento e controle financeiro.

Dessa forma, ao longo da década de 80, o CEAG-CE incorporou em sua atuação o incentivo ao associativismo sob diversas maneiras e, gradativamente, desenvolveu modalidades de apoio à comercialização dos produtos fabricados por microempresários.

Durante esse período, o CEAG interiorizou os seus serviços expandindo-se pela grande maioria dos municípios cearenses. Neste processo, foram criadas duas federações de associações micro-regionais (região norte e Cariri), além de uma federação estadual com o intuito de promover encontros para discussão e encaminhamento de problemas comuns como crédito, questões tributárias, questões mercadológicas, etc..

Em 1988, foi criado o FADES/SIC – Fundo de Apoio ao Desenvolvimento Econômico e Social, também destinado ao apoio a micro-unidades formais ou informais. Esta linha de crédito foi gerada por recursos do Governo do Estado repassados pelo BEC, envolvendo uma articulação entre Secretaria de Indústria e Comércio (SIC-CE) e o CEAG-CE (responsável por sua administração).

Tratava-se de uma linha de empréstimos com elevado teor de subsídios, pois previa um retorno a taxas de 6% ao mês, sem correção, dentro de um contexto altamente inflacionário, o que possibilitou baixos índices de inadimplência (em torno de 10% ao longo do período).

A partir de 1990, iniciava-se uma nova linha de crédito, financiada por recursos oriundos do Fundo Constitucional do Nordeste - FNE, cujo intermediador financeiro seria o Banco do Nordeste do Brasil. Os recursos, destinados tanto a capital fixo quanto a matérias-primas e insumos, tinham um retorno na base de 5% de juros ao ano e 70% de correção monetária ( 50% para atividades artesanais ), com pagamento em até 5 (cinco) anos, o que significava um grau de subsídio menor que o do FADES.

### **1.3.1. PRORENDA**

O PRORENDA é um programa resultante de convênios firmados entre o

Governo do Estado do Ceará (através do Ministério das Relações Exteriores e Agência Brasileira de Cooperação) e o Governo Alemão (via Sociedade Alemã de Cooperação Técnica - GTZ), que prevê apoio técnico e financeiro em benefício da população de baixa renda do Estado do Ceará.

O programa divide-se em três segmentos:

- PRORENDA-URBANO
- PRORENDA-RURAL

- PRORENDA MICROEMPRESA, todos atuando em Fortaleza e em municípios da Região Metropolitana e do interior do Estado.

O PRORENDA-ME, por sua vez, era coordenado e executado, inicialmente, pelo Sistema Nacional de Emprego (SINE-CE) e depois passou a ser abordado como um dos serviços do Instituto de Desenvolvimento do Trabalho (IDT), organização social criada em 1998. O agente financeiro é o Banco do Estado do Ceará (BEC). Essas instituições executoras colocam à disposição do projeto, técnicos qualificados, escritórios e equipamentos.

Seu público alvo é o mercado de pequenos empreendedores, donos de negócios formais ou informais, trabalhadores autônomos, domésticos, desempregados e população não economicamente ativa.

O projeto consiste numa linha de crédito orientado para o financiamento de Capital de Giro (mercadorias, matéria-prima e insumos) e de Capital Fixo (máquinas, equipamentos e reformas) direcionada a pequenos negócios, além de treinamento e capacitação de pessoas para o mercado de trabalho.

O fundo foi financiado pela GTZ que, além da contribuição monetária e do apoio técnico ao projeto, mantém consultores de longo e curto prazo, doa equipamentos e oferta cursos de reciclagem aos técnicos brasileiros.

Na primeira fase do programa (1990-1994) foi concedido um financiamento de cem mil marcos alemães para a execução de projetos pilotos de geração de emprego e renda. Na segunda fase (1995-1997), o financiamento foi de setecentos mil marcos alemães.

O objetivo do projeto é proporcionar o desenvolvimento do nível de ocupação e renda para microempresários, trabalhadores autônomos, empregados domésticos e população não economicamente ativa ampliada.

Os profissionais autônomos e empregados domésticos, bem como desempregados e participantes da população não economicamente ativa, serão instruídos para o mercado de trabalho através de cursos profissionalizantes, linha de crédito para instrumentos de trabalho e fardamentos, apoio ao associativismo, intermediação para serviços domiciliares, Serviço de Orientação ao Trabalho (SOT), cursos de Criação de Novos Negócios, intermediação de vagas captadas pelos Núcleos de Apoio e Acesso ao Trabalho (NAATS), acompanhamento pós-curso e pós intermediação.

Os microempresários deverão ser preparados e alavancados para subsistirem, atuarem e competirem no mercado. Para tanto, o PRORENDA-ME oferece serviços de capacitação gerencial, cursos técnico-profissionalizantes, consultoria empresarial (individual e grupal), apoio à auto-organização de empresários, além de oferecer uma Linha de Financiamento através de um Fundo Rotativo de Crédito.

Para desenvolver a capacidade para os negócios, o projeto dispõe dos seguintes



curso:

- Capacitação Gerencial Básica: curso de dezesseis horas destinado à empreendedores donos de negócios já montados, que terão acesso a informações sobre custos, comercialização, controle, além de terem estimuladas suas competências empresariais.

- Capacitação Modular: abordagem mais específica de custos, produção, comercialização, gerenciamento, etc., destinada a microempresários que desejam um segundo ou terceiro crédito (também de dezesseis horas).

- Curso de Criação de Novos Negócios: destinado a pessoas que objetivam abrir ou reativar um negócio próprio. Durante quatro semanas eles serão instruídos a preparar um projeto, economicamente viável, para implantar sua empresa. Este trabalho se realiza através de módulos, nos quais o futuro empresário terá noções de técnicas administrativas necessárias à iniciação e ao desenvolvimento de sua empresa, incluindo tarefas como:

- Encontrar idéias para um produto;
- Avaliar o mercado para esse novo produto;
- Calcular a rentabilidade do novo negócio;
- Montar e dirigir o negócio.

Após o curso, o projeto é submetido à análise do PRORENDA, que decidirá o plano de financiamento.

Esses cursos adotam a metodologia CEFE (Criação de Empresas e Formação de Empresários), conjunto integrado de instrumentos de capacitação visando a potencialização de economias a partir do desenvolvimento das competências empreendedoras, extraindo da vivência de cada um, de forma participativa, os conhecimentos necessários ao grupo.

Dessa forma, o interessado, além de adquirir conhecimentos chaves de gerenciamento, são direcionados a reconhecer seus pontos fortes, fracos e seus potenciais, e a desenvolverem sua auto-confiança em planejar e reagir às freqüentes oscilações do mundo empresarial, de maneira empreendedora e competitiva.

## **2. Enfoque do PRORENDA na óptica do Setor Informal**



### **2.1. Conceituação de Setor Informal**

Karl Marx definiu o estágio econômico da Grande Indústria como um modo de produção especificamente capitalista, que proporciona, nos meios urbano e rural, a desintegração de formas de ocupação não capitalistas de produção, ou seja, desestrutura os modos de produção pré-existentes, podendo levar a duas situações:

a) Fazer com que empresas menores busquem novos mercados, que não sejam interessantes para as grandes empresas capitalistas.

b) Fazer com que as pessoas desvinculem-se de suas atividades próprias e procurem outros meios de subsistência, ou seja, assalariando-se, visto que a penetração capitalista destrói seu mercado. Com isso, ocorrerá um rápido crescimento da oferta de mão-de-obra.

Neste último caso, o núcleo capitalista da economia já não mais será capaz de

absorver a fatia de recursos humanos excedente. Daí, surge uma grande massa industrial de reserva, que buscará atividades não tipicamente capitalistas de produção para sobreviver.

Assim sendo, estão criadas as condições para o surgimento do setor informal que irá explorar o espaço econômico onde são produzidos bens e serviços fora do núcleo capitalista, sendo que um dos motivos da permanência e crescimento da economia informal são os fluxos migratórios devidos à penetração capitalista no ambiente rural,

Nesse contexto, ou seja, fora do núcleo capitalista, o proprietário dos meios de produção participa diretamente do processo produtivo, ao lado dos empregados e do trabalho familiar.

## **2.2. Impacto do Financiamento sobre o Negócio Informal**

Esse setor informal, composto de pequenos negócios, durante muito tempo teve o acesso ao crédito negado pelas políticas financeiras do mercado. Esse fato dificultou a alavancagem de sua produção, visto que, ao contrário das grandes empresas, o mesmo não dispunha de capital excedente para ampliar os negócios.

O Microcrédito foi a grande oportunidade para a sobrevivência desses pequenos núcleos, que começaram a sentir-se acreditados, diante da viabilidade de financiamentos para a composição de seu capital.

Grande parte dos microempreendedores atendidos por esses programas dependiam da agiotagem para movimentar suas operações e, portanto, submetiam-se a altas taxas de juros, que acabavam descapitalizando completamente a empresa.

Com a oportunidade oferecida pelos programas em questão, eles poderiam tanto adquirir recursos para inversões fixas quanto para capital de giro, podendo ampliar e projetar seus negócios a juros bem abaixo do mercado. O PRORENDA-ME ajusta seus financiamentos pela TR (Taxa de Referência) ou pela TJLP (Taxa de Juros a Longo Prazo), que atingem uma média percentual de 0,90% ao mês, mais uma taxa de administração e fundo de risco correspondente a 3% do valor total da transação, enquanto que os Bancos costumam praticar juros de 5% a 12% ao mês sobre financiamentos ou empréstimos que concede e os agiotas, além de estarem exercendo uma atividade ilegal, cobram juros de 10% ao mês.

Com essa disponibilidade financeira, além da certeza de continuidade da linha de crédito, seria muito mais fácil incrementar as vendas e desenvolver o negócio.

## **2.3. Grau de Utilização e Importância do Curso de Capacitação Gerencial**

Segundo levantamento efetuado nos questionários sócio-econômicos, aplicados pelos analistas durante as visitas de seleção e acompanhamento, a maioria dos microempresários reconhecem a importância do curso de capacitação gerencial como uma importante ferramenta para a prosperidade do negócio. Entretanto, devido à falta da cultura de planejamento e controle, a maioria não utiliza no cotidiano as informações obtidas, apesar de aprovarem a metodologia de ensino. O argumento

principal é a dificuldade de implantação de um sistema de controle diante de um estágio avançado de andamento, visto que, a maioria trabalha sozinho ou com a ajuda da família, ou de algum empregado.

Dessa forma, o grau de utilização do curso é muito baixo, de modo que não existe uma evolução gerencial, o que impede ou dificulta o próprio desenvolvimento da empresa.

Assim sendo, o grande efeito da linha de crédito sobre a maioria dos negócios é fazer com que ele sobreviva no mercado, o que já se constitui num grande mérito diante de uma economia recessiva, competitiva e com um nível de desemprego tão acentuado.

Tudo isso reflete o quanto a maioria dos microempreendedores não absorveu a filosofia do projeto, dado ao nível cultural dos mesmos, como já foi salientado, pois acham bastante válida a oportunidade de crédito com baixos juros, porém, consideram burocrático o acesso, devido ao planejamento para obtenção do valor a ser financiado, da necessidade de freqüentar os cursos de capacitação, além de sentirem-se desconfortáveis com as consultorias de seleção e acompanhamento.

Eles encontravam-se tão acostumados à autonomia permitida pela agiotagem, que incomodam-se com o acompanhamento do crédito, além de não saberem distinguir suas necessidades pessoais das necessidades da empresa, o que frustra suas pretensões quanto à aplicação dos recursos, tão conduzida e direcionada pelo programa.

A pequena minoria que pôde captar a filosofia do projeto, conseguiu promover o desenvolvimento sustentável de seus empreendimentos, podendo desvincular-se da necessidade total de adquirir crédito.

### **3. Enfoque do PRORENDA na óptica das instituições envolvidas**

As instituições envolvidas atualmente com o PRORENDA-ME são:

- IDT (Instituto de Desenvolvimento do Trabalho), que mantém toda a estrutura montada para a execução e coordenação do programa.
- BEC (Banco do Estado do Ceará), agente financeiro responsável pela administração do fundo.
- GTZ (Sociedade Alemã de Cooperação Técnica), que presta apoio técnico ao pessoal do IDT.
- O Governo do Estado do Ceará, que é o maior interessado na implantação do projeto como política de emprego voltada para um segmento específico de mercado de trabalho, a população de baixa renda, pouco qualificada, que dificilmente seria absorvida por esse mercado.

A principal preocupação é integrar os micro e pequenos negócios formais ou informais ao processo de desenvolvimento econômico. Ao utilizar insumos produzidos no seu próprio espaço, esses pequenos negócios dinamizam a economia local e sua consolidação possibilita que migrem para a economia formal, aumentando a arrecadação de impostos, o que beneficia toda a sociedade.

Essas instituições não pretendem adotar métodos paternalistas ou assistencialistas, mas o incentivo à potencialidade das pessoas em desenvolver sua capacidade empreendedora, tendo iniciativas diante da crise. Dessa maneira, a



sociedade motiva-se a procurar alternativas saudáveis de injeção da economia e não se acomoda esperando que as soluções apareçam do nada.

#### **4. Enfoque do PRORENDA na óptica do profissional Analista de Empreendimentos**

O analista de empreendimentos é um profissional qualificado para atuar no atendimento aos empreendedores. Para tanto, deve estar apto a oferecer consultoria para elaboração das propostas de financiamento, acompanhar e orientar a aplicação do crédito, além de fazer acompanhamento técnico ao longo do período de amortização e avaliar, junto com o empreendedor, o impacto do financiamento e as suas novas necessidades.

Dessa forma, o analista deve manter-se imparcial diante dos problemas particulares do microempreendedor, transmitindo a filosofia não paternalista do projeto. Ele deve saber conduzir a análise de forma a atingir um ponto ótimo de informações e de valores, que trarão benefícios à empresa em questão.

No desenrolar de seu trabalho, o analista deverá preocupar-se em organizar sua Carteira de Crédito, instrumento onde poderá organizar, controlar e acompanhar os créditos concedidos. Nessa carteira deverão constar o nome do empresário favorecido, seu endereço e telefone, o valor do financiamento, a data de vencimento das prestações e as datas das visitas de seleção e acompanhamento.

Assim, ele terá o controle do número de créditos concedidos e da qualidade dos mesmos, visto que terá conhecimento de quem pagou em dias e de quem encontra-se inadimplente. A partir desse controle, ele terá condições de direcionar o acompanhamento do crédito, detendo-se, principalmente, naqueles que não pagaram as devidas parcelas, além de ter um referencial para renovações posteriores. No entanto, o analista deve conscientizar-se da importância do acompanhamento do crédito como instrumento para a boa aplicação de seus recursos, independente da cobrança das prestações, pois reforçará a consultoria e viabilizará o desenvolvimento do negócio.

Daí conclui-se que o analista de empreendimentos é o principal agente, a peça chave para a execução e o sucesso do projeto. E, para exercer esse papel tão importante, é preciso que o mesmo saiba viabilizar, da maneira mais fácil, os procedimentos operacionais necessários à tramitação do crédito (solicitação, liberação e acompanhamento da carteira ativa). Para tanto, é importante que o mesmo tenha algumas características essenciais, tais como:

- Disponibilidade para realizar atividades em campo, pois fará várias visitas para levantamento de dados "*in loco*".
- Facilidade de comunicação, pois o mesmo é responsável pela divulgação e informação do programa.
- Ter capacidade de manter boa relação interpessoal, mantendo discrição e imparcialidade com o cliente, para garantir a qualidade das informações.
- Ter comportamento empreendedor, pois o analista é o empresário de seu próprio serviço ao administrar sua carteira ativa, planejar e executar suas atividades.

Dessa forma, o papel do analista resume-se em informar, colher informações,

analisar e avaliar.

- Ao informar: deve reconhecer a importância da informação clara, com linguagem simples como fato de conscientização do empresário diante das responsabilidades do crédito. Deve conhecer as informações técnicas necessárias para uma solicitação de crédito, além de reconhecer o próprio trabalho como importante veículo de divulgação do projeto.

- Ao colher informações: deve entender a realidade da empresa familiar e como essa realidade afeta a qualidade e o processo de levantamento de dados. Para tanto, deve dominar e praticar técnicas próprias para busca de informações e conhecer os elementos básicos sobre mercado (clientes, concorrentes, fornecedores) e sua relevância para o levantamento de dados.

- Ao analisar: tem que reconhecer no processo de crédito o conjunto das diferentes etapas para estabelecer um financiamento com maior nível de segurança e menor risco. Deve saber identificar os fatores que compõem a atividade empresarial, com ênfase na figura do empreendedor e focar a atividade da empresa em relação às necessidades do mercado, analisando sua condição financeira e capacidade de pagamento.

- Ao acompanhar: deve reconhecer a importância do acompanhamento gerencial após a liberação do crédito, como apoio no monitoramento dos resultados; identificar no acompanhamento de aplicação a melhoria da empresa junto ao empresário e estar disponível para prestar consultoria ao cliente; entender a importância da etapa da cobrança na manutenção do programa.

- Ao avaliar: conhecer o modo como as condições de crédito afetaram o desenvolvimento do empreendedor e do programa; deve vivenciar e analisar o papel e o funcionamento de um comitê de crédito (comissão composta pela gerência, técnicos do projeto e do banco que irão aprovar ou não o projeto de financiamento); deve sensibilizar-se para os fatores internos e externos que interferem na execução de um projeto numa empresa informal.

## 5. Análise de Crédito direcionada ao Setor Informal



O setor informal possui uma característica que lhe é bastante peculiar, não possui qualquer tipo de registro ou controle que possam permitir traçar um histórico operacional da empresa. Dessa forma, para atender a necessidade de avaliar o potencial do negócio e do empreendedor, teve-se que desenvolver instrumentos diferenciados de análise capazes de diagnosticar, subjetiva e objetivamente, o objeto em questão.

Assim, foram estabelecidos parâmetros para o julgamento de um crédito, intitulados 3Cs (Caráter, Capacidade, Capital):

- Caráter: o analista deve avaliar o caráter da pessoa do empresário, sua postura, seu comportamento e seus valores. Para tanto, ele utiliza-se dos seguintes instrumentos:

- \* Palestra Informativa, onde se dá o primeiro contato com o requerente, verificando-se suas reações à exposição do Programa.

- \* Pesquisa cadastral, onde serão descartados aqueles que possuem

algum inadimplemento formal de obrigações.

\* Visita de seleção, onde o analista terá contato mais direto com o empresário, entrando na sua casa, no seu negócio, mantendo conversas e observando atitudes.

\* Imagem na comunidade, em caso de dúvidas, preservando os princípios éticos, o analista poderá fazer especulações na vizinhança, buscando traços de sua personalidade e reputação.

\* Checagem da impressão causada pelo empresário em outros técnicos, isso após a consultoria, quando o mesmo irá até a instituição e expor-se-á aos olhos dos demais.

- Capacidade: refere-se ao potencial tecnológico, gerencial e de vendas da empresa, bem como à capacidade empreendedora do empresário (que também será avaliada durante a participação nos cursos).

- Capital: refere-se ao volume de recursos próprios aplicados na atividade, considerando-se a relação entre recursos próprios e de terceiros.

### 5.1. Análise do Perfil do Empreendedor

BSFEAC

É muito importante que o empresário seja um empreendedor, na concepção psicológica da palavra, ou seja, que ele possua tendências comportamentais que garantam seu sucesso no mercado, tais como:

- Visão ampla, com objetivos de longo prazo e definição clara de metas a curto prazo;

- Sabedoria em formular estratégias racionais, baseadas em informações pesquisadas, e em reformular estratégias pouco eficientes;

- Coragem em assumir riscos, porém riscos cuidadosamente calculados;

- Responsabilidade em assumir suas próprias ações;

- Compromisso com contratos de trabalho e com a própria empresa;

- Capacidade de aprender com os fracassos;

- Persistência em driblar obstáculos;

- Ter orientação para qualidade e eficiência;

- Ter criatividade, dinamismo, confiança e caráter.

Todos esses atributos devem ser medidos pelo analista, que deverá ter perspicácia para verificar o máximo de informações nos contatos que tiver com o empresário. Para suprir dificuldades que poderiam bloquear o processo de comunicação entre o cliente e o analista, é essencial adotar algumas atitudes no desenvolvimento da coleta de dados, como as seguintes:

- Ouvir atentamente o discurso do empresário, com o máximo de empatia, deixando-o à vontade para falar de sua família, de sua experiência, de seu cotidiano, etc., captando características de sua personalidade;

- Identificar o perfil do cliente: se é realista, se supervaloriza os fatos ou se os subestima;

- Propiciar um clima e um ambiente físico adequado para a coleta de dados, de forma a garantir a veracidade de informações.

- Evitar interrogatórios mecânicos e impessoais, transmitindo confiança

para que o cliente possa prestar as informações de forma espontânea;

- Despertar o empresário para a importância da utilização de controles gerenciais e para o empenho nos cursos de capacitação como fonte de fortalecimento do seu negócio;
- Ser imparcial nas suas colocações, não se deixando envolver, emocionalmente, no contexto da entrevista;
- Ser discreto e ter habilidade em perguntar dados pessoais e familiares do empresário, como gastos familiares, retirada, renda familiar, dívidas pessoais, etc.;
- Não tentar resolver os problemas do empresário, demonstrando envolvimento emocional;
- Não aceitar presentes, que serão artifícios de futuros constrangimentos;
- Usar linguagem compreensível pelos empresários, que são pessoas simples e não entenderiam terminologias científicas;
- Ter uma visão sistêmica do país e do mundo, bem como da situação de cada ramo de atividade e do contexto em que está inserido.

## 5.2. Análise da Capacidade de Pagamento

### 5.2.1. Coleta de Dados



Quando se mede a capacidade de pagamento é necessário fazer uma análise contábil do funcionamento e resultado da empresa.

As instituições formalizadas, como as sociedades anônimas, por exemplo, possuem informações acessíveis em seus registros e relatórios contábeis, o que facilita o cálculo de índices próprios para a análise financeira. Entretanto, os microempreendimentos possuem como característica principal a falta de controle no desenrolar das atividades, não apresentando registros de suas operações.

É nesse contexto que se destaca a figura do analista de empreendimentos, que buscará, no cotidiano da empresa, dados fidedignos que possam compor informações sobre a realidade da mesma. Por isso, ele deve comparecer fisicamente ao local das instalações com o intuito de inventariar estoques, equipamentos, máquinas, observar o movimento de vendas e conhecer a figura do empresário.

Para tanto, visando otimizar o tempo de atuação do analista no ambiente considerado, o programa criou formulários próprios para a coleta de dados, que irão subsidiar as demonstrações contábeis, como:

\* Formulário Inventário/Balancete (anexos 01 e 02 ), onde ele anotará:

- os estoques de matéria-prima, de produtos acabados, em elaboração e de mercadorias, especificando o custo unitário, a quantidade e o valor total;
- o valor, em espécie, constante no caixa no momento da visita e o valor disponível em conta bancária;
- os valores que a empresa tem a receber, totalizando o capital de giro da empresa.

\* Demonstrativo de Vendas ( anexo 03 ): a veracidade dos dados constantes nesse formulário, ao contrário do anterior, em que o próprio analista visualizará os fatos fazendo contagens físicas, dependerá da palavra do empresário, sendo uma

aproximação do real. Para suprir essa deficiência, é necessário observar todas as anotações pois, por mais rudimentar que seja o empresário, ele dificilmente deixará de controlar, pelo menos, os "fiados", ou seja, as vendas a prazo, o que já se constitui em um referencial.

Dessa forma, o analista deve ser sutil no questionamento das vendas, até porque muitos, por desinformação e na ânsia de adquirir o financiamento, tentam exagerar, aumentando ou diminuindo, o volume de receitas. O mais indicado é que se faça uma média de vendas diárias, a prazo e à vista, conferindo se os registros e o movimento no instante da visita correspondem à informação prestada. Daí, descartando-se os absurdos, faz-se uma projeção mensal.

No formulário, então, deverá constar o valor das vendas mensais, à vista e a prazo, bem como os custos do que foi vendido, apurando-se o Lucro Bruto Operacional.

\* Formulário Lista de Compras ( anexo 04 ): nesse formulário, o empresário deve indicar sua pretensão quanto ao uso do financiamento. É de fundamental importância que o mesmo tenha ciência daquilo que vai investir pois, além de refletir o grau de determinação e bom senso do mesmo, possibilitará um estudo do impacto sofrido com a injeção de capital sobre o resultado da empresa.

\* Questionário de Visitas ( anexo 05 ): este formulário, que aborda aspectos sociais e econômicos, surgiu da necessidade da gerência do programa e dos próprios analistas, de sintetizar e conseguir objetividade das informações coletadas diante da conversa com o empresário, além de possibilitar o registro de diversos momentos da empresa, para futuras comparações. Portanto, ele deverá ser preenchido em todas as visitas de seleção para crédito, de monitoramento e de avaliação, da seguinte maneira:

- Unidade de atendimento: órgão responsável pela consulta, ex.: IDT, BNB, Profitec, etc..

- Município: local onde foi realizada a coleta de dados.

- Analista: identificação do técnico responsável.

- Data da Aplicação: data da coleta de dados da primeira visita de seleção para o crédito.

- Motivo da Visita: especificar se trata-se de seleção ou acompanhamento do crédito.

- Empresa em funcionamento?: especificar se encontra-se instalada ou se a pretensão do crédito é para criar ou reativar uma empresa.

- Identificação/Situação familiar: nome e documentação do empresário, nome do grupo solidário de crédito (grupo de avalistas); grau de instrução do entrevistado; condição de moradia (casa própria, alugada ou cedida); membros da família (especificar o número de pessoas com remuneração, bem como o número daqueles que não possuem qualquer tipo de renda), renda familiar (renda dos outros membros da família, outras rendas do empresário, bem como os valores de retirada da empresa), estrutura de gastos com a família (este quadro auxilia na obtenção do valor de retirada, quando não há registros, por parte do empresário, da quantia que ele destina todo mês ao consumo próprio e da família).

- Características da Microempresa: especificar o mês e o ano que iniciou as atividades, ainda que informalmente; o setor em que atua (comércio, indústria ou serviços); condição legal (informal ou formal); local de funcionamento (cômodo da

residência, galpão na residência, instalação fora da residência ou ambulante); frequência com que realiza suas compras (diariamente, semanalmente, quinzenalmente ou mensalmente), bem como seu correspondente valor e prazo de pagamento; definir se a clientela trata-se de consumidor final, lojista, sacoleiros ou outros; a (s) cidade (s) onde as vendas ocorrem; como vende (indicar os percentuais de venda à vista e a prazo) e qual a forma de garantia que exige; demonstrativo mensal de vendas e custos; despesas mensais.

- Ocupação / Emprego / Remuneração: relata as ocupações internas à empresa, especificando a função, a quantidade de pessoas, a jornada de trabalho, o valor da remuneração e de comissões (se houver).
- Ocupação indireta: trata-se de ocupações geradas pela atividade, mas que não têm vínculo permanente ou dependência exclusiva dela.
- Aspectos gerenciais: descreve se o empresário teve treinamento gerencial e se, em caso positivo, o mesmo utiliza os instrumentos de controle gerenciais e contábeis necessários à organização e quais as dificuldades administrativas apresentadas.

### 5.2.2. Aplicação dos Princípios Contábeis

Para garantir a veracidade das informações e torná-las compatíveis com os parâmetros da Ciência Contábil, é necessário atender aos Princípios Fundamentais de Contabilidade, tais como;

- Princípio da Entidade;
- Princípio da Continuidade;
- Princípio do Custo Histórico como Base de Valor;
- Princípio da Competência.



#### Princípio da Entidade:

Esse princípio materializa a grande abstração contábil, ao delimitar as pessoas dos sócios e da empresa, determinando que o patrimônio desta não se confunde com o daqueles, e ao caracterizar a entidade como pessoa jurídica, com organização e recursos próprios, capaz de exercer atividade econômica.

Os microempresários, quase em sua totalidade, tratam a empresa como uma continuação de suas casas, confundindo direitos e obrigações. Assim, é impossível medir a autonomia da mesma, ou seja, não se pode determinar se a entidade está se mantendo e gerando lucro (como é o seu objetivo) ou se o proprietário está descapitalizando seus próprios bens em função de sustentar o negócio, na ilusão de que permanecer com o mesmo é sinônimo de prosperidade. Outro fato possível é que a empresa não consiga desenvolver-se em virtude de retiradas além de sua capacidade de geração de lucros, para cumprir obrigações do empresário. Nesse contexto, o analista deve guiar-se por esse princípio ao coletar dados, preocupando-se em separar a casa do negócio, que, na maioria dos casos, situa-se fisicamente naquela, o que confunde ainda mais as duas realidades. Além disso, deve informar aos empreendedores a importância de tratar a empresa como uma pessoa diferente da sua.

A atribuição de seguir o princípio da entidade em pequenos empreendimentos

não é fácil, principalmente quando empresa e residência situam-se no mesmo espaço (possuindo as mesmas contas de água, luz ou telefone). Entretanto, é obrigação do analista, no uso da Ciência Contábil, fazer um correto rateio das despesas a serem apropriadas para a entidade jurídica e para a entidade familiar.

#### O Princípio da Continuidade:

Para a Ciência Contábil, a entidade é uma instituição que irá viver por um tempo indeterminado, até que surjam evidências que provem o contrário. Entretanto, como o analista busca negócios economicamente viáveis, ele deve estar atento a elementos que comprovem a permanência da empresa no mercado, considerando as possibilidades de falência ou de descontinuidade.

Esse fato, por falta de informação, ou mesmo de escrúpulos, por parte dos empresários, teve algumas ocorrências no desenrolar do projeto. Pessoas, achando que tratava-se de um programa assistencialista ou paternalista, ou mesmo usando de má fé, forjavam possuir um negócio para conseguir dinheiro, comprometendo os objetivos do projeto.

#### O Princípio do Custo Histórico como Base de Valor:



Para a Contabilidade, a base de valor é o custo de aquisição de bens ou de insumos necessários para fabricá-los e disponibilizá-los para gerar benefícios para a empresa. Esse conceito, nos parâmetros da própria Ciência Contábil, é muito discutido quanto à sua eficácia na avaliação constante dos bens, sendo colocada a necessidade de incorporar às suas práticas usuais a correção integral das demonstrações contábeis pelas variações do poder aquisitivo da moeda, além de serem consideradas transformações devidas ao decurso do tempo, provocadas por fatores como obsolescência, desgaste físico e natural do bem, flutuações específicas do preço e mudanças tecnológicas.

Quanto aos estoques, se não houver informações sobre o custo de aquisição, existe uma forma simples de avaliá-lo, baseada no percentual adicionado ao valor de custo do bem para determinar o preço de venda, que os empresários, erroneamente, consideram como "margem de lucro". Por exemplo:

- O preço de venda de um determinado produto é R\$ 8,00 (oito reais) e o empresário afirma que sua "margem de lucro" é de 20% (vinte por cento), então:

$$\begin{array}{ll} \text{Dados:} & \text{Custo de Aquisição} = x \\ & \text{Preço de Venda} = x + 0,20.x = 8 \end{array}$$

Cálculo:

$$\begin{array}{l} x + 0,20 \cdot x = 8 \\ 1,20 \cdot x = 8 \\ x = 8 / 1,2 \\ x = \underline{6,67} \end{array}$$

O custo do produto é de R\$ 6,67 (seis reais e sessenta e sete centavos) e o percentual para determinar o preço de venda é de 20% (vinte por cento):

$6,67 + 20\% = 8,00$ .

Quanto à margem de lucro científica, esta é determinada pela relação entre o Lucro Líquido e a Receita Total:

Suponha que as despesas tenham sido igual a zero, então:

Cálculo:

Lucro Líquido = Receitas - Custos =  $8,00 - 6,67 = 1,33$

Margem de Lucro =  $\text{Lucro Líquido} / \text{Receitas} = 1,33 / 6,67 = \underline{19,94\%}$

### O Princípio da Competência:

A receita só é passível de registro contábil quando realizada, ou seja, quando as mercadorias, produtos ou serviços fornecidos pela empresa forem transferidos e entregues aos seus destinos, independente que o pagamento seja efetuado à vista ou que haja apenas uma promessa de pagamento do cliente.

Isso é bastante aplicado em empresas que trabalham com encomendas, como confeitarias e movelarias. Nestas, mesmo que já tenha ocorrido o pagamento, como geralmente ocorre, os valores devem ser registrados como uma obrigação para com o cliente, na conta do passivo de Adiantamento de Clientes. Os registros devem ser efetuados da seguinte forma:

- No momento da encomenda:
  - D - Caixa
  - C - Adiantamento de Clientes
  
- No momento da entrega da mercadoria:
  - D - Adiantamento de Clientes
  - C - Receita com Vendas

Assim, independente de recebimento ou pagamento, as receitas e as despesas devem ser reconhecidas no período em que ocorrem. Assim, ao levantar as informações que influenciam o Patrimônio Líquido, o analista deve preocupar-se com a competência em que se realizaram, para não comprometer a veracidade quanto ao resultado da empresa.

## 5.2.3. Demonstrações Contábeis



### 5.2.3.1. Balanço Patrimonial

Balanço Patrimonial é a demonstração contábil que evidencia a estrutura financeira e patrimonial da entidade num determinado momento, ou seja, é uma representação estática, uma foto, do patrimônio. As informações desse demonstrativo contábil serão subsidiadas pelo formulário inventário/balancete, preenchido no decorrer da visita de seleção.

Pela análise do Balanço Patrimonial, será possível medir a solidez da empresa, pois teremos uma visualização dos bens, direitos e obrigações, extraindo o valor de



seus recursos próprios (Patrimônio Líquido).

Ex.:

#### Balanço Patrimonial

<b>Ativo</b>		<b>Passivo</b>	
<u>Ativo Circulante</u>	<u>3.250,00</u>	<u>Passivo Circulante</u>	<u>2.820,00</u>
Caixa	600,00	Fornecedores	1.833,00
Contas a Receber	910,00	Contas a Pagar	705,00
Estoque	1.740,00	Adiantamento de Clientes	282,00
<u>Realizável a Longo Prazo</u>	<u>2.730,00</u>	<u>Exigível a Longo Prazo</u>	<u>4.815,00</u>
Contas a Receber a LP	2.730,00	Financiamento a LP	4.815,00
<u>Ativo Permanente</u>	<u>4.586,00</u>	<u>Patrimônio Líquido</u>	<u>3.201,00</u>
<b>Total do Ativo</b>	<b>10.836,00</b>	<b>Total do Passivo</b>	<b>10.836,00</b>

#### 5.2.3.2. Demonstração do Resultado do Exercício - DRE

Esse relatório evidencia a dinâmica operacional da empresa, medindo seu potencial de atuação. Na Demonstração do Resultado do Exercício, estão presentes todas as receitas, despesas e custos, permitindo o cálculo do lucro do período. Os dados constantes na DRE são fornecidos pelo Questionário de Visitas e pelo Movimento Mensal.

Ex.:

#### Demonstração do Resultado do Exercício

Vendas a vista	2.500,00
Vendas a prazo	700,00
Receita Líquida	<b>3.200,00</b>
(-) CMV	<u>(1.920,00)</u>
Lucro Bruto	<b>1.280,00</b>
(-) Despesas	(520,00)
(-) Retirada do Proprietário	<u>(450,00)</u>
Lucro Líquido	<b><u>310,00</u></b>

#### 5.2.3.3. Fluxo de Caixa

O Fluxo de Caixa demonstra o fluxo de recursos financeiros, ou seja, os valores efetivamente pagos ou recebidos em suas respectivas datas, previstas ou realizadas. É uma evidenciação essencialmente dinâmica, pois capta as movimentações no momento de sua ocorrência, desde que exista movimento no caixa. Através dele é estimado, antecipadamente, a capacidade de pagamento da empresa, pela visualização das entradas e saídas dos recursos financeiros, dentro de um determinado período.

Seu principal objetivo é fornecer uma estimativa da possibilidade de ser gerada disponibilidade de caixa, ou obtidos recursos financeiros necessários à manutenção das

atividades planejadas para um certo período. O mesmo é de fundamental importância para a empresa analisar os resultados que estão se concretizando, comparando-os com o planejado, que estará sempre sujeito a oscilações decorrentes de fatores internos e externos. Por si só não garante que os objetivos propostos e metas estipuladas sejam cumpridos, porém, quanto mais participativo for o processo de elaboração do fluxo de caixa, maior tende a ser o comprometimento com os caminhos traçados.

De nada adianta projetar o fluxo de caixa se o mesmo não for um efetivo instrumento auxiliar do processo decisório. A projeção das necessidades futuras poderá indicar escassez ou excesso de recursos num determinado período e a avaliação destes resultados permitirá que a empresa tome as providências no tempo hábil e reprojete o futuro fluxo de caixa em função das novas condições existentes.

#### 5.2.4. Análise através de Índices

Utilizando-se as técnicas de análise de balanço, o analista fará uso de índices que agilizam o processo de avaliação da empresa. Esses indicadores são muito relevantes, pelo potencial pedagógico que oferecem pois, mesmo que o usuário não seja profundo conhecedor das técnicas contábeis, tendo conhecimento do significado dos mesmos, certamente atentará para sua validade, através do acompanhamento dos relatórios. No entanto, os indicadores permitem sempre uma análise comparativa, necessitando de um referencial para oferecer uma significação adequada.

Esses referenciais para comparação podem ser:

- Períodos passados: empresas que, posteriormente, forem renovar o crédito, terão oportunidade de fazer um estudo do progresso de seus resultados;
- Empresas concorrentes: o método mais eficaz e indicado para analisar estes índices é compará-los com estatísticas atualizadas por setor, onde é levado em conta o ciclo operacional de cada negócio. Dessa forma, só se pode interpretar se a margem de uma mercearia é boa ou má, se compará-la com a média apresentada nos últimos meses pelas empresas que desenvolvem a mesma atividade.

Os instrumentos da análise de balanço, aplicados à análise de microempreendimentos, são divididos em:

- análise vertical;
- análise horizontal;
- indicadores econômico-financeiros.



- Análise Vertical:

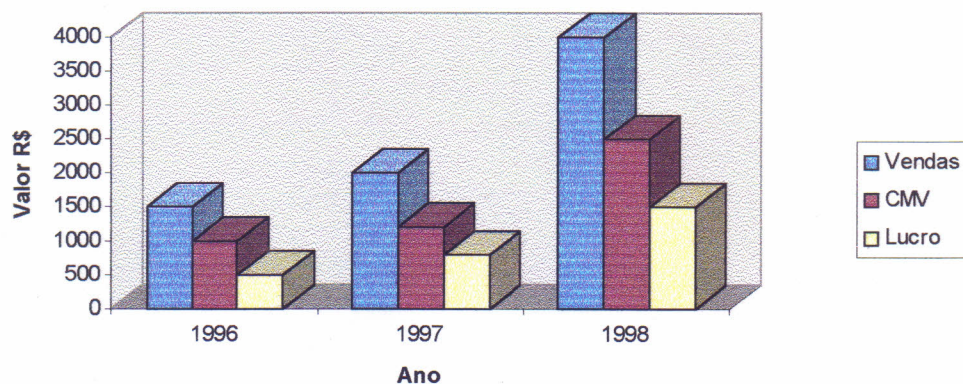
É a análise da estrutura da demonstração contábil (Balanço Patrimonial ou DRE), procurando estabelecer uma relação percentual entre cada elemento e o resultado total. Por exemplo: a análise vertical do Balanço Patrimonial evidencia a participação de cada item do ativo e do passivo em relação ao ativo total.

Esse tipo de análise permite comparações com outras empresas do mesmo setor.

- Análise Horizontal:

Calcula a variação percentual ocorrida de um período para outro, analisando se houve crescimento ou decréscimo do item considerado e permitindo examinar a evolução histórica dos valores e resultados.

Ex.:



Pela análise horizontal, é possível comparar os rumos tomados pelo Lucro, CMV e Vendas durante três anos, verificando-se os percentuais de evolução a partir de um ano base (1996):

Ano	Vendas	Variação	CMV	Variação	Lucro	Variação
1996	1.500,00	-	1.000,00	-	500,00	-
1997	2.000,00	33%	1.200,00	20%	800,00	60%
1998	4.000,00	166,67%	2.500,00	150%	1.500,00	200%

- Indicadores Econômico - Financeiros:

São índices extraídos com o objetivo de clarificar o entendimento da situação da empresa, em seus aspectos patrimoniais, financeiros e de rentabilidade, detectando situações, verificando a tendência dos acontecimentos e oferecendo subsídios para direcionar medidas de melhoramento.

Para a análise de microempreendimentos, os indicadores econômico - financeiros mais adequados são:

\* Indicadores da Capacidade de Pagamento:

- Índice de Liquidez Corrente
- Índice de Liquidez Seca
- Índice de Liquidez Geral
- Índice de Endividamento

\* Indicadores de Atividades:

- Prazo Médio de Recebimento
- Prazo Médio de Pagamento
- Prazo Médio de Caixa
- Giro dos Estoques
- Giro do Ativo Total

\* Índice de Liquidez Dinâmica

- \* Indicadores de Rentabilidade:
- Margem Bruta de Lucro
  - Margem Líquida de Lucro
  - Rentabilidade do Ativo Total
  - Rentabilidade do Patrimônio Líquido

\* Indicadores da Capacidade de Pagamento:

São indicadores estáticos, por serem extraídos do Balanço Patrimonial, que evidenciam as condições de a empresa saldar suas dívidas.

Índice de Liquidez Corrente:

O objetivo desse indicador é verificar a capacidade de pagamento da empresa dos valores de curto prazo, ou seja, indica quanto a empresa dispõe de ativo circulante para liquidar cada unidade de valor do passivo circulante. Dessa forma, o seu cálculo é efetuado a partir da relação entre Ativo Circulante e Passivo Circulante, pois estamos considerando obrigações e disponibilidades de curto prazo, pela fórmula:

$$\text{Liquidez Corrente} = \frac{\text{Ativo Circulante}}{\text{Passivo Circulante}}$$

Assim, maior esse índice, melhor a capacidade de a empresa pagar suas dívidas de curto prazo. Além disso, o analista deve visualizar que este indicador deve ser sempre maior que 1,00 (um) pois, do contrário, se o índice for menor que um, mesmo que a empresa liquide todo seu ativo circulante, não conseguirá quitar suas dívidas. É importante, também, considerar a qualidade dos valores a receber, bem como da relevância dos estoques, pois, por se tratarem de ativos não disponíveis, poderão nunca se realizarem, ou seja, pode haver direitos que o empresário jamais receberá, assim como podem existir estoques que jamais serão vendidos.

Ex.:

Dados:

Ativo Circulante: 3.250,00

Passivo Circulante: 2.820,00

$$\text{Índice de Liquidez Corrente} = 3.250 / 2.820 = \underline{1,15}$$

O Índice de liquidez corrente igual a 1,15 revela que para cada R\$ 1,00 (um real) que a empresa possui de obrigações de curto prazo a pagar, ela dispõe de R\$ 1,15 (um real e quinze centavos) de Ativo Circulante para quitá-lo, permitindo uma folga de R\$ 0,15 (quinze centavos), ou seja, 15%.

### Índice de Liquidez Seca:

Este é um indicador mais rígido que a liquidez corrente, pois, apesar de ter o mesmo objetivo desta, exclui do seu cálculo os valores dos estoques. Dessa forma, somente os valores recebíveis serão comparados aos valores a pagar, na seguinte fórmula:

$$\text{Liquidez Seca} = \frac{\text{Ativo Circulante} - \text{Estoque}}{\text{Passivo Circulante}}$$

No estudo desse índice, o analista deve considerar as diferentes características operacionais de cada empresa, pois, dada a capacidade de realização dos estoques, é difícil estabelecer um referencial eficaz para esse indicador, sendo que, quanto maior ele for, melhor. Por exemplo: enquanto empresas comerciais têm, geralmente, estoques de mercadorias com facilidade de venda, as empresas industriais possuem estoques de realização demorada, pois terão que passar por todo o processo de produção e desova.

Ex.:

Dados:

Ativo Circulante:	3.250,00
Estoque:	1.740,00
Passivo Circulante:	2.820,00



$$\text{Índice de Liquidez Seca} = (3.250 - 1.740) / 2.820 = \underline{0,54}$$

Para cada unidade de valor (R\$1,00) de obrigações a pagar, a empresa possui apenas R\$ 0,54 (cinquenta e quatro centavos) de disponibilidades para liquidá-la. Ao efetuar uma comparação com o índice anterior, verifica-se uma considerável diferença, o que pode significar a presença de excessivos estoques encalhados.

### Índice de Liquidez Geral

Indicador que objetiva verificar a capacidade de pagamento, considerando as condições totais de saldos de curto e de longo prazo, dado pela fórmula:

$$\text{Liquidez Geral} = \frac{\text{Ativo Circ.} + \text{Real. a L P}}{\text{Passivo Circ.} + \text{Exigível a L P}}$$

É interessante que esse indicador seja maior que 1,00 (um), considerando a qualidade dos itens de longo prazo, bem como o perfil das dívidas do Exigível a Longo Prazo. Se o Ativo a longo prazo tem realização duvidosa, o analista não deve considerá-lo no cálculo do indicador. Quanto ao Exigível a Longo Prazo, ele deve verificar o tempo em que o mesmo deve ser liquidado, pois se o prazo for muito longo, o índice poderá ser menor.

A melhor forma de analisar esse índice é compará-lo com a capacidade de geração de lucros da empresa, que cobrirá as transferências que acontecerão, periodicamente, do Exigível a Longo Prazo para o Passivo Circulante, que demanda amortização a curto prazo.

Ex.:

Dados:

Ativo Circulante:	3.250,00
Realizável a LP:	2.730,00
Passivo Circulante:	2.820,00
Exigível a LP:	4.815,00

$$\text{Índice de Liquidez Geral} = (3.250+2.730) / (2.820+4.815) = \underline{0,78}$$

Para cada R\$ 1,00 (um real) de dívida que a empresa tem, existe R\$ 0,78 (setenta e oito centavos) de Ativo Circulante e Realizável a Longo Prazo para pagá-lo. No entanto, é importante verificar o tempo em que as obrigações de longo prazo irão vencer, o tempo em que os direitos serão recebidos, bem como a capacidade de geração de capital próprio.

### Índice de Endividamento



Indicador que mede a estrutura de financiamento da empresa, constituindo-se em um parâmetro de garantia dos credores, ou seja, evidencia quanto a empresa disponibiliza de capital próprio (Patrimônio Líquido) para garantir as dívidas contratadas para giro e de financiamentos.

$\text{Endividamento} = \frac{\text{Passivo Circulante} + \text{Exigível a LP}}{\text{Patrimônio Líquido}}$
---

Esse índice deve ser sempre inferior a 1,00 (um), caso contrário, a empresa

encontra-se com excesso de endividamento, ou seja, os empréstimos e financiamentos (capital de terceiros) contratados superam o seu capital próprio e qualquer adição de valores de terceiros, em seu passivo, seria prejudicial para a mesma.

Ex.:

Dados:

Passivo Circulante:	2.820,00
Exigível a LP:	4.815,00
PL:	3.201,00

$$\text{Índice de Endividamento} = (2.820+4.815) / 3.201 = \underline{2,39}$$

O índice de endividamento de 2,39 evidencia que a empresa funciona com uma participação de terceiros muito alta, pois, para cada unidade de valor de capital próprio ela deve R\$ 2,39 (dois reais e trinta e nove centavos) de obrigações a pagar. Isso ocorre em virtude dos altos valores de exigível a longo prazo que, dependendo dos prazos em que vencerão, podem comprometer a solvência da mesma e qualquer acréscimo de financiamento seria pernicioso.

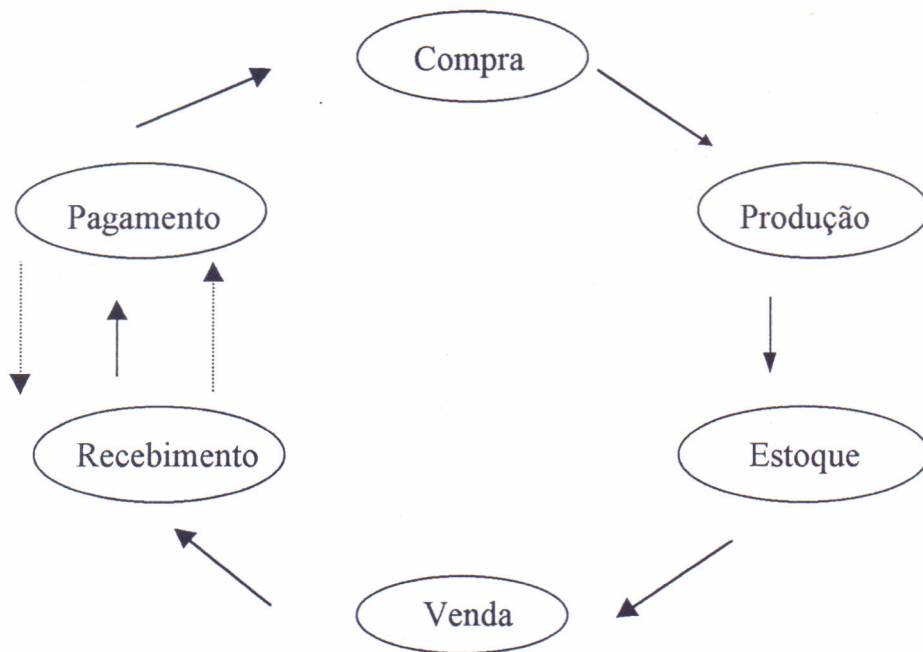
#### \* Indicadores de Atividade:

São índices que evidenciam a dinâmica operacional da empresa refletida no Balanço Patrimonial e na Demonstração de Resultado. São calculados a partir da relação entre os resultados dos produtos e os saldos constantes no Balanço, envolvendo os principais elementos formadores de capital de giro próprio da entidade.

Para conceituá-los, é importante retratar e descrever o Ciclo Operacional da empresa, ou seja, o conjunto de operações sucessivas que ocorrem no desempenho das atividades, para atingir os objetivos propostos. O mesmo destaca e permite a análise de todo o tempo dispensado pelo desenrolar das operações pertinentes à entidade, até que voltem ao seu estado de origem.

- Primeiro a empresa compra insumos necessários para fabricar seus produtos;
- Quando já dispõe dos mesmos, dá início ao processo de produção;
- Os produtos acabados irão compor os estoques e lá permanecerão até que sejam vendidos;
- Depois da venda, a empresa receberá o pagamento, quando irá dispor de capital para comprar novamente insumos, reiniciando o Ciclo Operacional.

### Ciclo Operacional



O ciclo operacional varia segundo cada atividade e região, pois o tamanho dos estoques e a forma de venda a prazo ou à vista variam conforme as características do negócio e do mercado em que está inserido. Por exemplo: a venda a prazo é uma característica predominante do ramo de confecção, no entanto é mais rara no ramo de lanchonetes. É comum estoques mais elevados em empresas situadas em regiões distantes do mercado fornecedor e em empresas que trabalham com matéria-prima escassa, como é o caso do alumínio e outros.

Dessa forma, o conhecimento do Ciclo Operacional, em contrapartida com os indicadores de atividades, é de fundamental importância para a análise individualizada da empresa, viabilizando o julgamento de itens como volume de estoque, prazos de clientes, margem de lucro e prazo de fornecedores, segundo padrões vigentes em cada setor.

Muitas empresas, que procuram o programa em busca de financiamento, encontram-se em dificuldades financeiras. Muitas vezes vendem muito e têm boa margem de lucro, mas o problema não encontra-se no volume de vendas ou de recursos disponíveis, mas sim nos prazos de pagamento e recebimento, que são incompatíveis. Isso é um fato óbvio, pois qualquer entidade que tiver suas contas vencendo sempre antes do recebimento, enfrentará dificuldades para quitar suas obrigações. Esse é um problema meramente administrativo, muito freqüente nos pequenos negócios, onde a aquisição de um crédito não será a melhor alternativa, por tratar-se de uma carga financeira a ser arcada. O ideal seria o aumento de prazo para pagamentos ou redução dos prazos de recebimento.

Com isso, o estudo e análise dos prazos médios de cada etapa que compõe o ciclo operacional, fortalece a compreensão do movimento e rotina da empresa. Além do mais, o fato de o ativo circulante ser maior que o passivo circulante não assegura que a empresa tenha capacidade de pagar seus compromissos nos prazos estabelecidos.



O cálculo que resulta nos prazos médios, refere-se a uma relação entre o demonstrativo patrimonial e o demonstrativo de resultados, o que permite visualizar a harmonia ou desarmonia em que funcionam todas as atividades do negócio, indicando o período médio de realização ou de vencimento das contas do ativo circulante ou do passivo circulante.

$$\text{Prazos Médios} = \frac{\text{Saldo da conta}}{\text{Volume gerado}} \times \text{período de tempo}$$

O período de tempo a ser considerado é o referente ao exercício em estudo. As grandes empresas encerram seus exercícios com um ano de atividade, portanto suas demonstrações apresentam-se em termos anuais (360 dias). O setor informal, no entanto, não possui registros, e o analista, para melhor compreendê-lo e controlá-lo, fará uma abordagem em termos mensais (30 dias). Assim, tanto o Balanço Patrimonial quanto a Demonstração do Resultado do Exercício apresentarão saldos resultantes de um mês de atividade. Por essa razão, será considerado, para efeito dos cálculos dos prazos, o período de 30 (trinta) dias.

ASFEAC

#### Prazo Médio de Recebimento:

Refere-se a quanto tempo decorre para o recebimento das vendas efetuadas a prazo.

$$\text{Prazo Médio de Recebimento} = \frac{\text{Clientes}}{\text{Vendas a Prazo}} \times 30 \text{ dias}$$

Esse fator depende do tipo de produto, da característica do setor e da política de crédito que a empresa atribui a seus clientes. Porém, mesmo sem um parâmetro de comparação, o ideal é que este indicador seja o menor possível, pois, quanto menos tempo se demora para receber um direito, melhor.

Ex.:

Dados:

Clientes:	910,00
Vendas a Prazo:	700,00

$$\text{Prazo Médio de Recebimento} = (910 / 700) \times 30 = \underline{39 \text{ dias}}$$

A empresa recebe seus direitos de vendas efetuadas a prazo num tempo médio de 39 (trinta e nove dias).

### Prazo Médio de Fornecedores:

Refere-se ao tempo que a empresa dispõe para saldar suas dívidas para com seus fornecedores. Nesse caso, ela é dependente da política de crédito que os fornecedores adotam.

$$\text{Prazo Médio de Fornecedores} = \frac{\text{Fornecedores}}{\text{Compras a prazo}} \times 30 \text{ dias}$$

Esse índice, geralmente, corresponde ao praticado no mercado ( 30 dias ), sendo que quanto maior melhor, pois o empresário disporá de mais tempo para realizar seus estoques e receber seus direitos para pagar suas dívidas.

Ex.:

Dados:

Fornecedores:	1.833,00
Compras a Prazo:	2.100,00

Prazo Médio de Fornecedores =  $(1.833 / 2.100) \times 30 = \underline{26 \text{ dias}}$

A empresa paga seus fornecedores num prazo médio de 26 (vinte e seis) dias.



### Prazo Médio de Contas a Pagar:

De forma análoga ao índice anterior, indica o tempo, em dias, em que as obrigações, resultantes de despesas, vencem, dado pela relação entre as dívidas de contas a pagar e as despesas totais do mês.

$$\text{Prazo Médio de Contas a Pagar} = \frac{\text{Contas a Pagar}}{\text{Despesas Totais}} \times 30 \text{ dias}$$

Ex.:

Dados:

Contas a Pagar:	705,00
Despesas Totais:	520,00

Prazo Médio de Contas a Pagar =  $(705 / 520) \times 30 = \underline{41 \text{ dias}}$

As contas da empresa vencem num prazo médio de 41 (quarenta e um) dias.

### Giro do Estoque e Prazo Médio de Estoque:

Ambos indicam o grau de realização dos estoques, sendo que o Giro do Estoque mostra a velocidade com que o estoque se transforma em produção vendida, num determinado período de tempo, ou seja, quantas vezes o estoque é vendido num espaço de tempo. Enquanto que o Prazo Médio de Estoques determina quanto tempo, em dias, o estoque permanecerá na empresa até ser vendido, se o consumo continuar o mesmo.

$$\text{Giro do Estoque} = \frac{\text{Custo dos Produtos Vendidos}}{\text{Estoques totais}}$$

$$\text{Prazo Médio de Estoque} = \frac{\text{Estoque}}{\text{Custo dos Prods. Vendidos}} \times 30 \text{ dias}$$

O melhor é que o Giro do Estoque seja o maior possível, ou que o Prazo Médio de Estoques seja o menor possível, o que reflete estoques mais vendáveis, de rotação mais rápida e maior aceitação no mercado.

Ex.:

Dados:

Custo dos Prods. Vendidos:	1.920,00
Estoque Total:	1.740,00

$$\text{Giro do Estoque} = 1.920 / 1.740 = \underline{1,10}$$

No espaço de tempo de 30 (trinta dias), a empresa vende seu estoque 1,10 vezes.

$$\text{Prazo Médio de Estoque} = (1.740 / 1.920) \times 30 = \underline{27 \text{ dias}}$$

Se o volume de vendas permanecer constante e não houver mais compras, o estoque que a empresa dispõe será totalmente vendido em 27 (vinte e sete) dias, o que evidencia certa necessidade de investimento em capital de giro.

### Prazo Médio de Caixa:

Indica o prazo em que o volume do caixa será suficiente para quitar as despesas da

empresa e a retirada do proprietário.

É importante observar que, dado às demais operações da empresa, o saldo do caixa não precisa ser necessariamente alto, o que poderia indicar má utilização de recursos, pois tratar-se-ia de dinheiro parado.

$$\text{Prazo Médio de Caixa} = \frac{\text{Caixa}}{\text{Despesas} + \text{Retirada}} \times 30$$

Ex.:

Dados:

Caixa:	600,00
Despesas:	520,00
Retirada:	450,00

$$\text{Prazo Médio de Caixa} = [600 / (520 + 450)] \times 30 = \underline{18,56 \text{ dias}}$$

O dinheiro que a empresa possui em caixa será suficiente para cobrir as necessidades de, aproximadamente, 18 (dezoito) dias.

Giro do Ativo:



Índice que mede a velocidade com que o investimento total se transforma em volume de vendas, sendo o principal indicador da produtividade financeira do capital investido. Assim, quanto mais rápido a empresa vender, mais rápido será seu ciclo operacional e mais possibilidades ela terá de incrementar sua rentabilidade.

$$\text{Giro do Ativo} = \frac{\text{Receita Operacional Líquida}}{\text{Ativo Total}}$$

Quanto maior for esse índice, maior será a eficiência dos ativos da empresa e maior será sua rentabilidade.

Ex.:

Dados:

Receita Operacional Líquida:	3.200,00
Ativo Total:	10.836,00

$$\text{Giro do Ativo} = 3.200 / 10.836 = \underline{0,30}$$

O Ativo Total da empresa girou 0,3 vezes em um mês, ou seja, o volume de

vendas gerado pelo investimento (Ativo) da empresa foi de 30% do seu total. Apesar de ser um valor baixo de giro, é necessário observar a margem de lucro, que pode ser mais representativa que o volume de vendas.

\*Índice de Liquidez Dinâmica:

O fato de o ativo circulante ser maior que o passivo circulante não assegura que a empresa tenha capacidade de pagar seus compromissos nos prazos estabelecidos. Isso acontece porque os prazos em que as dívidas vencerão e os prazos em que os ativos irão ser realizados, alterarão o volume do caixa, influenciando o resultado. Por esse motivo, os consultores de Programas de Microcrédito elaboraram um instrumento que relaciona itens do Balanço Patrimonial com os indicadores de atividade, constituindo-se num excelente referencial de análise comparativa da capacidade de pagamento. Dessa forma, a Liquidez Dinâmica está estreitamente relacionada aos prazos, sendo uma relação ideal entre os prazos do ativo circulante e os prazos do passivo circulante. É uma relação mínima que a empresa precisa ter entre o ativo circulante e o passivo circulante, constituindo-se num parâmetro de análise da liquidez corrente:

$$\text{Liquidez Corrente} > \text{ ou } = \text{Liquidez Dinâmica}$$

A liquidez corrente precisa ser maior que um para garantir o volume de recursos para pagamento das obrigações e a liquidez dinâmica fortalece essa capacidade de pagamento das dívidas, garantindo o pagamento nos prazos estabelecidos. Então, a liquidez corrente deve ser, pelo menos, igual à liquidez dinâmica, para que o pagamento das dívidas nos prazos certos seja garantido. É importante salientar que uma liquidez corrente muito acima da dinâmica significa um certo desperdício de recursos.

$$\text{Liquidez Dinâmica} = \frac{\text{Prazo Médio do Ativo Circ.}}{\text{Prazo Médio do Passivo Circ.}}$$

$$\text{Pz Md Ativo Circ.} = [\text{Caixa} \times \text{Pz Md Cx} + \text{C. a Receber} \times \text{Pz Md C. a Rec} + \text{Estoque} (\text{Pz Md Est} + \text{Pz Md C. a Rec.})] / (\text{Caixa} + \text{C. a Rec} + \text{Estoque})$$

$$\text{Pz Md Pass Circ.} = (\text{Fornecedor} \times \text{Pz Md Fornecedor} + \text{C. Pagar} \times \text{Pz Md C. Pagar}) / (\text{Fornecedor} + \text{Contas a Pagar})$$

Ex.:

Dados:

Caixa:	600,00
Contas a Receber:	910,00
Estoque:	1.740,00
Fornecedores:	1.833,00
Contas a Pagar:	705,00
Prazo Médio de Caixa:	18,56 dias
Prazo Médio Receb.:	39 dias
Prazo Médio de Estoque:	27 dias
Pz. Méd. de Fornecedores:	26 dias
Pz. Méd. Contas a Pagar:	41 dias

$$\text{Pz Méd. Ativo Circulante} = \frac{(600 \times 18,56) + (910 \times 39) + (1.740 \times 27)}{600 + 910 + 1740} = 28,80$$

$$\text{Prazo Médio do Passivo Circulante} = \frac{1833 \times 26 + 705 \times 41}{1.833 + 705} = 30,17$$

$$\text{Índice de Liquidez Dinâmica} = \frac{28,80}{30,17} = \underline{0,95}$$

Isso significa que a empresa precisará ter um Ativo Circulante 0,95 vezes maior que o seu Passivo Circulante para efetuar os pagamentos nos prazos estabelecidos. Ou melhor, a Liquidez Corrente deverá ser, no mínimo, igual a 0,95.



\* Indicadores de Rentabilidade:

Demonstram a eficiência do negócio em termos econômicos, sendo que, o método mais eficaz e indicado para analisar esses índices é compará-los com estatísticas atualizadas por setor, onde é levado em conta o ciclo operacional de cada empreendimento. Dessa forma, é possível interpretar se a margem de uma mercadoria é boa ou má, se compará-la com a média apresentada nos últimos meses pelas empresas que desenvolvem a mesma atividade.

Margem de Lucro Bruta:

Representa o quanto se obtém de lucro bruto por cada unidade vendida, em termos de porcentagem.

$$\text{Margem de Lucro Bruta} = \frac{\text{Lucro Bruto}}{\text{Vendas Totais}} \times 100$$

Ex.:

Dados:

Lucro Bruto:	1.280,00
Vendas Totais:	3.200,00

$$\text{Margem de Lucro Bruta} = (1.280 / 3.200) \times 100 = \underline{40\%}$$

Para cada R\$ 1,00 (um real) que a empresa vende, ela tem um Lucro Bruto de R\$ 0,40 (quarenta centavos).

#### Margem de Lucro Líquida:

Representa o quanto se obtém de lucro líquido por cada unidade vendida, em termos percentuais.

$$\text{Margem de Lucro Líquida} = \frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Vendas Totais}} \times 100$$

Ex.:

Dados:

Lucro Líquido:	310,00
Vendas Totais:	3.200,00

$$\text{Margem de Lucro Líquida} = \frac{310}{3.200} = \underline{10\%}$$

Para cada R\$ 1,00 (um real) que a empresa vende, depois de pagar todas as despesas e a retirada do proprietário, resta-lhe um Lucro Líquido de R\$ 0,10 (dez centavos).

No cotidiano, as pessoas, de forma generalizada, empregam o termo "Margem de Lucro" para expressar uma relação entre o lucro e o custo de uma mercadoria. Este, no entanto, não corresponde ao conceito correto de margem de lucro, que se trata de uma relação entre lucro e vendas.

A partir da informação do empresário, é possível chegar à margem de lucro

científica, convertendo para o resultado correto segundo a fórmula:

$$\text{ML Científica} = \frac{\text{Margem de Lucro do Empresário}}{100 + \text{Margem do Empresário}}$$

Ex.:

Dados:

Receita Total:	3.200,00
CMV:	1.920,00

Cálculo da Margem de Lucro do Empresário (Y), que corresponde ao percentual sobre o custo para a formação do Preço de Venda:

$$\text{CMV} + Y \times \text{CMV} = \text{Receita Total}$$

$$Y = (\text{Receita Total} - \text{CMV}) / \text{CMV} = (3.200 - 1.920) / 1.920 = 0,67 = 67\%$$

$$\text{Margem de Lucro Científica} = 67 / (100+67) = \underline{40\%}$$

#### Rentabilidade do Ativo:

Representa o quanto se obtém de Lucro Líquido em relação ao investimento feito no Ativo, sendo um indicador do potencial de geração de lucro por parte da empresa e quanto a mesma disporá para capitalizar-se.

$$\text{Rentabilidade do Ativo} = \frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Ativo Total}}$$

Ex.:

Dados:

Lucro Líquido:	310,00
Ativo Total:	10.836,00

$$\text{Rentabilidade do Ativo} = 310 / 10.836 = 0,03 = \underline{3\%}$$

Para cada unidade de valor investida no Ativo, a empresa ganhou R\$ 0,03 (três centavos). Apesar de ser necessária uma comparação com os padrões do setor em que está inserida, pode-se verificar que a empresa não apresentou um retorno do Ativo satisfatório às suas potencialidades, o que teve uma considerável influência tanto do



baixo volume de vendas, retratado no Giro do Ativo, quanto da Margem de Lucro Líquida.

$$\begin{aligned} \text{Rentabilidade do Ativo} &= \text{Giro do Ativo} \times \text{Margem de Lucro Líquida} = \\ &= (\text{Vendas} / \text{Ativo}) \times (\text{Lucro Líquido} / \text{Vendas}) = \\ &= 0,3 \times 0,1 = 0,03 \end{aligned}$$

#### Rentabilidade do Patrimônio Líquido:

Indica quanto a empresa obteve de Lucro Líquido para cada unidade de valor de Capital Próprio investido, evidenciando a rentabilidade do capital que o proprietário aplicou no empreendimento.

Esse indicador, por mostrar, de forma definitiva, a rentabilidade do investimento próprio, pode ser comparado com outros indicadores econômicos de investimento financeiro, permitindo concluir se é ou não vantajoso permanecer com a empresa.

$\text{Rentabilidade do Patrimônio Líquido} = \frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Patrimônio Líquido}}$
---

Ex.:

Dados:

Lucro Líquido: 310,00

Patrimônio Líquido: 3.201,00

$$\text{Rentabilidade do Patrimônio Líquido} = 310 / 3.201 = \underline{10\%}$$

Esse resultado evidencia que cada R\$ 1,00 (um real) investido na empresa rende R\$ 0,10 (dez centavos), o que é bastante significativo, se comparado ao mercado financeiro, cuja poupança, por exemplo, rende pouco mais de 1% (um por cento) ao mês.

#### 5.2.5 Projeção de Vendas

**BSFEAG**

O objetivo da projeção de vendas é medir o impacto do empréstimo sobre a atividade durante os períodos de amortização, bem como os resultados após o término do mesmo.

As vendas projetadas são calculadas a partir das mercadorias disponíveis para serem comercializadas, ou seja, a capacidade atual do material consumido (custo variável) somada ao impacto do financiamento (valor adquirido para capital de giro) e à parte do lucro líquido investido mensalmente na empresa pelo próprio empresário (Impacto do Resultado Retido), formando o Capital de Giro Potencial.

O pressuposto fundamental é de que a proporção entre vendas e consumo não se alterem, ou seja, que a relação entre a receita total e os custos variáveis permaneça constante, sendo possível calcular as vendas projetadas através da seguinte fórmula:

$$\text{Vendas Projetadas} = \text{Capital de Giro Potencial} \times (\text{Receita} / \text{Custos Variáveis})$$

$$\text{Capital de Giro Potencial} = \text{CMV} + \text{Valor Financiado} + \text{Impacto do Res. Retido}$$

O crescimento é proporcional à realidade existente, considerando o índice (vendas / custos) fixo. Assim, quanto mais mercadorias a empresa tiver, maior será a capacidade de aumentar suas vendas. É lógico que essa projeção é apenas um referencial para o analista, visto que, existem inúmeros fatores externos de mercado que irão, consideravelmente, interferir nesses valores.

Quando houver alteração nos custos, há necessidade de calcular a nova proporção entre vendas e custo variável do produto vendido para fazer as estimativas. Da mesma forma, se houver variações na margem líquida, os novos valores devem ser usados para a projeção dos lucros estimados.

O material consumido corresponde ao custo variável do produto vendido no mês base, excluindo-se os valores de mão de obra, que não interfere no aumento de vendas do mesmo.

O impacto do financiamento equivale ao quanto se acredita que o empréstimo importará no capital de giro e, por consequência, nas vendas, descontando, nos meses subsequentes, o valor das amortizações. O financiamento para capital fixo não proporciona impacto à empresa, pois não condiciona, necessariamente, ao aumento das vendas.

O crescimento potencial é a capacidade máxima percentual de crescimento das vendas em função dos recursos financeiros disponíveis, enquanto que o crescimento projetado é um instrumento disponível para que o analista use de seu bom senso, considerando as variações de mercado, ajustando irrealidades apresentadas pelo crescimento potencial.

Exemplo de cálculo de projeção de vendas:

Dados:

**BSFEAG**

Um empresário adquire um financiamento misto no valor de R\$ 1.500,00 (mil e quinhentos reais), cujo destino para capital fixo é de R\$ 900,00 (novecentos reais) e para capital de giro é de R\$ 600,00 (seiscentos reais), que incrementará o valor de capital de giro potencial e aumentará as vendas. O prazo de pagamento será de 5 (cinco) meses, sendo um mês de carência, ou seja, não será efetuado o pagamento no primeiro mês e o restante será quitado nos outros quatro meses. Dessa forma:

Valor das prestações:  $600 / 4 = 150,00$   
 Supõe – se que o empresário irá investir 50% (cinquenta por cento) de seu  
 Lucro Líquido em capital de giro, portanto: Impacto do Resultado Retido = 50%  
 Custo das Mercadorias Vendidas no mês base: 1.920,00  
 Vendas do mês base: 3.200,00  
 Vendas / CMV = constante =  $3.200 / 1.920 = 1,67$   
 Margem de Lucro Líquida: 10% (constante)

Impacto do Financiamento = Financiamento – Amortizações

Crescimento Potencial = 
$$\frac{\text{Vendas Projetadas Mês } x+1 - \text{Vendas Projetadas Mês } x}{\text{Vendas Mês } x}$$

Lucro Líquido Estimado = Venda Estimada x Margem de Lucro Líquida

### 1º Mês

Impacto do Financiamento = 600,00  
 Impacto do Resultado Retido = zero  
 Capital de Giro Potencial =  $1.920 + 600 = 2.520,00$   
 Vendas Projetadas =  $2.520 \times 1,67 = 4.208,40$   
 Lucro Líquido =  $4.208,40 \times 0,10 = 420,84$   
 Crescimento Potencial =  $(4.208,40 - 3.200) / 3.200 = 31,51\%$

**SEFEAD**

### 2º Mês

Impacto do Financiamento = 600,00  
 Impacto do Resultado Retido =  $420,84 \times 50\% = 210,42$   
 Capital de Giro Potencial =  $1.920 + 600 + 210,42 = 2.730,42$   
 Vendas Projetadas =  $2.730,42 \times 1,67 = 4.559,80$   
 Lucro Líquido =  $4.559,80 \times 0,10 = 455,98$   
 Crescimento Potencial =  $(4.559,80 - 4.208,40) / 4.208,40 = 8,35\%$

### 3º Mês

Impacto do Financiamento =  $600,00 - 150 = 450,00$

Impacto do Resultado Retido =  $455,98 \times 50\% + 210,42 = 438,41$   
 Capital de Giro Potencial =  $1.920 + 450 + 438,41 = 2.808,41$   
 Vendas Projetadas =  $2.808,41 \times 1,67 = 4.690,04$   
 Lucro Líquido =  $4.690,04 \times 0,10 = 469,00$   
 Crescimento Potencial =  $(4.690,04 - 4.559,80) / 4.559,80 = 2,86\%$

#### 4º Mês

Impacto do Financiamento =  $450 - 150 = 300,00$   
 Impacto do Resultado Retido =  $469 \times 50\% + 438,41 = 672,91$   
 Capital de Giro Potencial =  $1.920 + 300 + 672,91 = 2.892,91$   
 Vendas Projetadas =  $2.892,91 \times 1,67 = 4.831,16$   
 Lucro Líquido =  $4.831,16 \times 0,10 = 483,12$   
 Crescimento Potencial =  $(4.831,16 - 4.690,04) / 4.690,04 = 3,01\%$

#### 5º Mês

Impacto do Financiamento =  $300,00 - 150 = 150,00$   
 Impacto do Resultado Retido =  $483,12 \times 50\% + 672,91 = 914,47$   
 Capital de Giro Potencial =  $1.920 + 150 + 914,47 = 2.984,47$   
 Vendas Projetadas =  $2.984,47 \times 1,67 = 4.984,06$   
 Lucro Líquido =  $4.984,06 \times 0,10 = 498,41$   
 Crescimento Potencial =  $(4.984,06 - 4.831,16) / 4.831,16 = 3,16\%$

#### 6º Mês

Impacto do Financiamento =  $150,00 - 150 = 0$   
 Impacto do Resultado Retido =  $498,41 \times 50\% + 914,47 = 1.163,67$   
 Capital de Giro Potencial =  $1.920 + 1.163,67 = 3.083,67$   
 Vendas Projetadas =  $3.083,67 \times 1,67 = 5.149,73$   
 Lucro Líquido =  $5.149,73 \times 0,10 = 514,97$   
 Crescimento Potencial =  $(5.149,73 - 4.984,06) / 4.984,06 = 3,32\%$

#### 7º Mês

Impacto do Financiamento = zero  
 Impacto do Resultado Retido =  $514,97 \times 50\% + 1.163,67 = 1.421,16$   
 Capital de Giro Potencial =  $1.920 + 1.421,16 = 3.341,16$   
 Vendas Projetadas =  $3.341,16 \times 1,67 = 5.579,73$   
 Lucro Líquido =  $5.579,73 \times 0,10 = 557,97$   
 Crescimento Potencial =  $(5.579,73 - 5.149,73) / 5.149,73 = 8,35\%$

#### 8º Mês

Impacto do Financiamento = zero  
 Impacto do Resultado Retido =  $557,97 \times 50\% + 1.421,16 = 1.700,15$

Capital de Giro Potencial =  $1.920 + 1.700,15 = 3.620,15$

Vendas Projetadas =  $3.620,15 \times 1,67 = 6.045,64$

Crescimento Potencial =  $(6.045,64 - 5.579,73) / 5.579,73 = 8,35\%$

	Base	Mês 1	Mês 2	Mês 3	Mês 4	Mês 5	Mês 6	Mês 7	Mês 8
Custos Variáveis	1.920	1.920	1.920	1.920	1.920	1.920	1.920	1.920	1.920
Impacto do financiamento	x.x.x.	600	600	450	300	150	0	0	0
L. L. reinvestido (50%)	x.x.x	x x x	210,42	438,41	672,91	914,47	1.163,67	1.421,16	1.700,15
Capital de Giro Potencial	x.x.x	2.520	2.730,42	2.808,41	2.892,91	2.984,47	3.083,67	3.341,16	3.620,15
Vendas / Custos Var.	1,67	1,67	1,67	1,67	1,67	1,67	1,67	1,67	1,67
Vendas Projetadas	x.x.x.	4.208,40	4.559,80	4.690,04	4.831,16	4.984,06	5.149,73	5.579,74	6.045,65
Crescimento Potencial	x x x	31,51%	8,35%	2,86%	3,01%	3,16%	3,32%	8,35%	8,35%

Como se pode observar, o crescimento da empresa não depende do empréstimo adquirido, que apenas alavanca as vendas numa situação temporária. O que define o desenvolvimento da mesma é o valor do lucro gerado, que será reinvestido em capital de giro, ou seja, o Impacto do Resultado Retido, que depende única e exclusivamente da decisão do empresário.

Outro item que deve ser considerado é o dos percentuais de Crescimento Potencial, cujo cálculo matemático não reflete a subjetividade das influências do mercado. Para tanto, como já foi anteriormente citado, o analista dispõe do Crescimento Projetado, onde pode realizar modificações de acordo com o que considera que a empresa irá atingir.

**SFEAG**

## 6. Diagnóstico do Programa

### 6.1. Fortalezas

O programa possui uma ótima estrutura composta por:

- ambiente físico apropriado para realizar consultorias, treinamentos e para execução do trabalho interno;
- fundo monetário suficiente e disponível para atender muitos negócios economicamente viáveis;
- equipe técnica bem preparada para desempenhar as atividades pertinentes ao crédito, como: capacitação, consultorias e análise de empreendimentos;
- análise de crédito direcionada ao setor informal, que adaptou a metodologia da

Ciência Contábil às dificuldades de captar informações.

## 6.2. Oportunidades

- Mercado de atuação bastante amplo e composto por um público alvo que jamais tivera oportunidade de obter financiamento;
- interesse, tanto por parte do governo quanto por parte da sociedade como um todo, de manter programas de geração de emprego e renda;
- apoio financeiro e técnico de organizações não governamentais, como a GTZ.

## 6.3. Fraquezas

- A atividade de cobrança não é trabalhada de forma intensa e especializada, sendo mais uma atribuição do analista de empreendimentos. O órgão executor não possui, sequer, um convênio com o Sistema de Proteção ao Crédito - SPC e nem, muito menos, um controle progressivo dos índices de inadimplência;
- o gerenciamento do fundo não é realizado de forma científica, por uma equipe de gerentes especializada e vinculada ao órgão executor;
- o intermediador financeiro apenas controla os números do fundo, não administrando a sua condução e o seu destino;
- as metas do programa são estabelecidas sob o número de créditos fornecidos, que compromete a qualidade dos mesmos, pois os analistas se detêm, profundamente, nas visitas de seleção, negligenciando o acompanhamento, tão importante para garantir a boa aplicação do capital fornecido;
- os custos mensais de manutenção do programa superam a receita obtida com os créditos liberados, como é demonstrado a seguir:

Custos Mensais	
Pessoal (custo fixo)	5.934,00
Visitas (custo de 100 visitas)	1.800,00
Cursos (custo de 6 cursos)	23.600,00
Custo Total	31.334,00

A receita gerada pela concessão de cada crédito é de apenas 0,5% sobre o valor liberado, que compõe um fundo de risco que não sofre qualquer índice de correção.

## 6.4. Ameaças

- A renovação do fundo é estabelecida com base em metas de créditos fornecidos, o que compromete a qualidade dos mesmos, como já foi comentado anteriormente;
- os índices de inadimplência estão atingindo patamares mais elevados, tanto por deficiências internas quanto pelo contexto econômico atual;
- o público alvo, em sua maioria, considera o acesso ao programa burocrático, pelas várias etapas que compõem o fluxo do mesmo;

- atualmente, têm surgido muitos outros programas de crédito a pequenos negócios informais, de cunho meramente financeiro, mas de rápido e fácil acesso, o que os torna mais atrativos.

## CONCLUSÃO

No decorrer da evolução do sistema capitalista, surgiu o Setor Informal, resultado da necessidade humana de manter-se na economia, mesmo com a presença de grandes grupos.

Depois de muitos anos de discriminação, por tratarem-se negócios sem qualquer registro e nenhuma contribuição tributária, esse segmento criou forças que atraíram a oferta de microcréditos, como incentivo ao seu potencial de atuação.

Com isso, para adaptar a disponibilidade de crédito às características peculiares desse setor, elaborou-se a Análise de Empreendimentos, ferramenta essencial à execução desses programas, que conjuga uma metodologia científica às deficiências de controle e registro de informações.

A inovação e destaque apresenta-se justamente na coleta de dados, exigindo que o analista dirija-se ao local da empresa a fim de avaliar o perfil psicológico do empreendedor e o contexto da rotina de trabalho, além de buscar números que retratem, de maneira fidedigna a realidade operacional da empresa. Nesse momento, o mesmo deve usar de seu bom senso para verificar possíveis distorções numéricas apresentadas, visto que não existe um acompanhamento profundo do cotidiano da empresa e a maioria das informações são fornecidas pelo pretendente ao crédito, que, por sua vez, não tem noção do conceito, importância e aplicabilidade dos Princípios Contábeis, fundamentais para a eficiência dos dados.

Dessa forma, a análise contábil não poderá ser considerada isoladamente, devendo-se dispensar um alto grau de subjetividade quanto à percepção do funcionamento e estado do negócio, além das verdadeiras intenções do empresário.

Contudo, é importante salientar o quanto a análise foi bem conduzida e direcionada aos microcréditos, revelando a criatividade dos consultores, principalmente no que diz respeito à utilização dos indicadores, cuja elaboração do Índice de Liquidez Dinâmica, como um referencial que resume prazos de realização e saldos do Balanço, adequa a utilização dos instrumentos contábeis.

Outro aspecto importante é a projeção de vendas, que permite uma ótima visualização dos efeitos do incremento de capital a ser fornecido, além da importância de reinvestir o capital gerado pela empresa em capital de giro. Essa ferramenta, além de auxiliar o processo decisório quanto à concessão do financiamento, é um meio de conscientizar o empresário de que o desenvolvimento de seu negócio depende de sua iniciativa de aplicação do lucro na parte operacional. O empréstimo que recebe apenas soluciona necessidades imediatas de alavancagem.

Diante da concessão do empréstimo existe uma consciência por parte da equipe, da importância social e não assistencial ou paternalista, do programa de microcrédito, que contribui, ativa e passivamente, com as atuais políticas de desemprego. Entretanto, no que diz respeito à gerência do fundo do PRORENDA-ME, existe uma certa despreocupação, o que é bastante pernicioso, pois os recursos financeiros, que são a alma desses programas, dificilmente conseguirão se manter se não houver uma adequada administração.

Finalmente conclui-se que, apesar de o retorno financeiro ser insignificante para



o governo e para as instituições gestoras, para o microempresário é extremamente satisfatório. Além disso, quanto à questão social, é indiscutível que as três esferas envolvidas só têm a ganhar com a presença de programas de crédito ao setor informal.

### Hipóteses

1ª ) A coleta de dados é confiável o bastante para constituir as informações que irão subsidiar a análise de crédito.

A qualidade da coleta de dados depende muito do compromisso do analista em seguir os Princípios Contábeis e de ter paciência para permanecer o maior tempo possível na empresa, suprindo as deficiências do empresário no controle de operações. O que se verifica é que, como o analista tem uma meta de créditos fornecidos a alcançar, a maior preocupação é a de fazer o maior número de visitas possível, dispensando um tempo mínimo para cada uma delas. Assim, foi criada a figura da "Visita Rápida", onde o analista visualiza, rapidamente, o local da empresa, deixando todos os formulários para o pretendente preencher. Dessa forma, o empresário responde o que considera ser conveniente, comprometendo a veracidade das informações e a eficácia da análise.

2ª ) Os Princípios da entidade e da Competência são atendidos durante a coleta de dados e da análise das Demonstrações Contábeis.

Os analistas têm uma boa noção da importância dos Princípios Contábeis e sabem aplicá-los da melhor maneira. O problema é quando o fornecimento de dados e informações fica por conta dos empresários, pois os mesmos não possuem domínio da aplicabilidade dos princípios.

3ª ) O programa oferece uma relação ganha x ganha x ganha:

- Ganha o microempreendedor;
- Ganha a instituição;
- Ganha o governo.



Os microempresários, que possuem visão empreendedora, têm uma excelente oportunidade de fazer crescer seus negócios, pois, além da constante injeção de capital fornecida pela linha de crédito, podem utilizar as consultorias e os cursos de capacitação para melhor planejar e administrar suas empresas.

A instituição executora do programa, como uma Organização Social que é, atinge seus objetivos cada vez que mantém o setor informal da economia capaz de se desenvolver e de se sustentar. Além disso, existe toda a equipe técnica envolvida, cujo emprego e ocupação dependem do desempenho do programa.

O governo, ao manter esses programas, atende a uma fatia da população pobre, garantindo a ocupação de pessoas desqualificadas para o mercado capitalista de trabalho, além disso, ainda está oferecendo oportunidade para os pequenos se destacarem na economia, gerando emprego e renda.

Dessa forma, conclui-se que o programa oferece uma relação ganha x ganha x ganha.

4ª ) O programa produz alavancagem no desenvolvimento do negócio.

O programa somente produzirá algum efeito de alavancagem no negócio, se o

empresário absorver a importância de melhor administrá-lo. O financiamento propriamente dito, de forma isolada, não produzirá o desenvolvimento sustentável almejado, pois se a parte operacional não for impulsionada o crédito acabará sendo um fardo financeiro, que provocará a descapitalização do patrimônio da empresa.

5ª ) O programa ameniza a problemática do desemprego.

O programa, só em manter uma ocupação com fonte de renda para o empresário e sua família, já ameniza, sensivelmente, o problema do desemprego. Se o negócio se desenvolver, o que é o verdadeiro objetivo do projeto, gerando uma oferta de emprego, contribuirá, ainda mais, com as políticas contra esse grande vilão social.

**BIBLIOGRAFIA CONSULTADA**

- GALVÃO, Luís Eduardo - **Crédito Popular** – Rumos, Ano 23, nº 155, Dezembro/98
- IBASE, Instituto Brasileiro de Análises Sociais e Econômicas - **Projetos de Apoio ao Setor Informal Urbano, Relatório Final** – Setembro/1990.
- IDT, Instituto de Desenvolvimento do Trabalho - **Apoio ao Empreendedor Informal** – Fortaleza, 1999.
- LEITE, Hélio de Paula - **Introdução à Administração Financeira** - 2ª ed., São Paulo, Atlas, 1996.
- MATARAZZO, Dante C. - **Análise Financeira de Balanços, Abordagem Básica e Gerencial** - 3ª ed., São Paulo, Atlas, 1995.
- PADOVEZE, Clóvis Luís. - **Contabilidade Gerencial. Um enfoque em sistema de Informação Contábil.** - São Paulo, Atlas, 1996.
- PINHEIRO, Ana Paula Bezerra – **Economia Informal: Considerações Teóricas e o caso de Fortaleza** – UFC, Fortaleza, 1991.
- PURIFICAÇÃO, Carlos Alberto da – **Contabilidade Bancária** – 3ª ed., São Paulo, Atlas, 1995.
- SILVA, José Pereira da – **Análise Financeira das Empresas** – 2ª ed, São Paulo, Atlas, 1990.
- SINE/CE – **Descrição Sucinta do Projeto PRORENDA-ME** – Fortaleza Agosto/96.
- SINE/CE – **Dimensão e Natureza do Informal Urbano na Região Metropolitana de Fortaleza e nos municípios de médio porte do Ceará** – Fortaleza, 1983.
- SINE/CE – **Mercado de Trabalho do Ceará: Estrutura, Dinâmica e Possibilidade de Políticas de Emprego** – Fortaleza, 1992.
- SINE/CE – **Manual do Analista de Empreendimentos** – Fortaleza, 1998.

**ANEXOS**



# PRORENDA

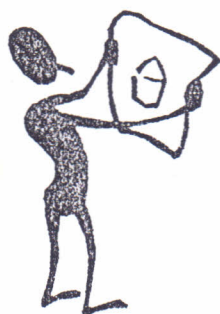
MICROEMPRESA-CE.

- Secretaria de Planejamento e Coordenação do Estado do Ceará - SEPLAN.
- Secretaria do Trabalho e Ação Social - SAS.
- Sistema Nacional de Emprego - SINE/CE.
- Sociedade Alemã de Cooperação Técnica - GTZ

O Prorenda se preocupa com o seu futuro e com o seu crescimento, por isso oferece um crédito orientado para a realidade e desempenho do seu negócio!



Esses formulários vão fornecer as informações necessárias para que o analista de crédito veja como está a saúde da sua empresa e como ela funciona, por isso preencha todos com muita atenção!



É super importante que você sempre faça essas anotações, mesmo que não seja para adquirir o financiamento, porque será possível saber onde estão os pontos fortes e os pontos fracos do seu negócio. Dessa forma, você identifica e supera alguns probleminhas que atrapalham o seu crescimento. Lembre-se: não há empresa que se desenvolva sem organização. Isso pode ser a chave do seu sucesso!!!



Na data marcada para consultoria você deve comparecer ao SINE - Prorenda no horário estabelecido pelo analista e procurar por ele (é importante que não se atrase). Caso não possa vir, avise com antecedência.

Analista Responsável:

Data da Consultoria no SINE:

Horário de Atendimento:

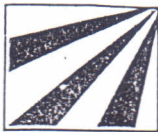












# PRORENDA

## MICROEMPRESA-CE

- Secretaria de Planejamento e Coordenação do Estado do Ceará - SEPLAN
- Secretaria do Trabalho e Ação Social - SAS
- Sistema Nacional de Emprego - SINE/CE
- Sociedade Alemã de Cooperação Técnica - GTZ

Unidade de Atendimento: \_\_\_\_\_

Município: \_\_\_\_\_

Entrevistador: \_\_\_\_\_

Tipo de Crédito : (1) Ampliação (2) Criação (3) Reativação

	DATA DA APLICAÇÃO	US\$/DIA	MOTIVO DO PREENCHIMENTO	EMPRESA EM FUNCIONAMENTO ?
M-0				
M-1				
M-2				
M-3				
M-4				

### LEGENDA

- M-0 - Momento 00
- M-1 - Momento 01
- M-2 - Momento 02
- M-3 - Momento 03
- M-4 - Momento 04

Usar o dólar comercial do dia - Valor de compra

### A) IDENTIFICAÇÃO/SITUAÇÃO FAMILIAR

NOME : \_\_\_\_\_

IDENTIDADE: \_\_\_\_\_ GRUPO : \_\_\_\_\_

ENDEREÇO : \_\_\_\_\_

SEXO : \_\_\_\_\_ IDADE: \_\_\_\_\_

ESTADO CIVIL : (1) SOLTEIRO (2) CASADO (3) VIÚVO (4) DESQUITADO (5) DIVORCIADO

### 1. O QUE O INCENTIVOU A PROCURAR O PRORENDA/PROFAT ?

- (1) SOLICITAR O CRÉDITO PARA AMPLIAÇÃO
- (2) SOLICITAR CONSULTORIA INDIVIDUAL
- (3) PARTICIPAR DE UM CURSO MODULAR
- (4) PARTICIPAR DE UM CURSO PARA A CRIAÇÃO DE NOVOS NEGÓCIOS
- (5) SOLICITAR CONSULTORIA GRUPAL

2. GRAU DE INSTRUÇÃO : (1) Analfabeto (2) Alfabetizado (3) 1º Grau Incompleto  
(4) 1º Grau Completo (5) 2º Grau Incompleto (6) 2º Grau Completo  
(7) Superior Incompleto (8) Superior Completo

3. CONDIÇÃO DE MORADIA :

( 1 ) Própria

( 2 ) Alugada

( 3 ) Cedida

4. MEMBROS DA FAMÍLIA (N° de Pessoas):

	M-0	M-1	M-2	M-3	M-4
COM REMUNERAÇÃO					
SEM REMUNERAÇÃO					
TOTAL					

5. RENDA FAMILIAR

RS 1,00

	M-0	M-1	M-2	M-3	M-4
RETIRADA DO Me.					
OUTRAS RENDAS DO Me.					
RENDA DE OUTROS MEMBROS					
TOTAL					

6. COMPRAS:

					R\$ 1,00
A) FREQUÊNCIA (VALOR)	M-0	M-01	M-02	M-03	M-04
DIÁRIA					
SEMANAL					
QUINZENAL					
MENSAL					
TOTAL					

					R\$ 1,00
B) PRAZO DE PAGAMENTO	M-0	M-01	M-02	M-03	M-04
À VISTA					
ATÉ 30 DIAS					
DE 31 A 60 DIAS					
MAIS DE 60 DIAS					
TOTAL					

7. VENDAS:

					(%)
A) PARA QUEM VENDE	M-0	M-01	M-02	M-03	M-04
CONSUMIDOR FINAL					
LOJISTA					
SACOLEIRA					
OUTROS					

ESPECIFIQUE:

---



---

					(%)
B) PRAÇA	M-0	M-01	M-02	M-03	M-04
NESTA CIDADE					
EM OUTRA CIDADE DO Cc					
EM OUTRO ESTADO					

ESPECIFIQUE:

---



---

C) COMO VENDE	M-0	M-01	M-02	M-03	M-04
% À VISTA					
% À PRAZO					

ESPECIFIQUE:

---



---

D) FORMA DE GARANTIA	M-0	M-01	M-02	M-03	M-04
CHEQUE					
DUPLICATA/PROMISSÓRIA					
OUTRAS					
NENHUMA					

OBSERVAÇÕES:

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

**8. DEMONSTRATIVO MENSAL:**

RS 1,00

	PRODUTOS/SERVIÇOS	VENDAS			CUSTOS		
		QUANT.	VALOR UNITÁRIO	TOTAL	QUANT	VALOR UNITÁRIO	TOTAL
M-0							
	TOTAL						

RS 1,00

	PRODUTOS/SERVIÇOS	VENDAS			CUSTOS		
		QUANT.	VALOR UNITÁRIO	TOTAL	QUANT	VALOR UNITÁRIO	TOTAL
M-1							
	TOTAL						

RS 1,00

	PRODUTOS/SERVIÇOS	VENDAS			CUSTOS		
		QUANT.	VALOR UNITÁRIO	TOTAL	QUANT	VALOR UNITÁRIO	TOTAL
M-2							
	TOTAL						

RS 1,00

	PRODUTOS/SERVIÇOS	VENDAS			CUSTOS		
		QUANT.	VALOR UNITÁRIO	TOTAL	QUANT	VALOR UNITÁRIO	TOTAL
M-3							
		TOTAL					

RS 1,00

	PRODUTOS/SERVIÇOS	VENDAS			CUSTOS		
		QUANT.	VALOR UNITÁRIO	TOTAL	QUANT	VALOR UNITÁRIO	TOTAL
M-4							
		TOTAL					

RS 1,00

DESPESAS MENSAIS	M-0	M-01	M-02	M-03	M-04
Administrativas( Contador, Mat. de Escritório,etc)					
Comerciais( Comissão de Vendedor, Frete, Transporte, Material de divulgação, Embalagens, etc)					
Serviços Públicos( água,luz, telefone)					
Locação					
Diversos					
TOTAL					









M-4					JORNADA		REMUNERADO		FORMA DE REMUNERAÇÃO		
	FUNÇÃO	QTD	MF	OUT	C	P	SIM	NÃO	FIXO	COMISSÃO/PRODUÇÃO	SUBTOTAL
	TOTAL										

OBSERVAÇÕES:

---



---



---



---





## 2. DIFICULDADES ADMINISTRATIVAS

	M-0	M-01	M-02	M-03	M-04
1. Controles Administrativos					
2. Administração de pessoal (Relacionamento com empregados)					
3. Mão-de-obra desqualificada					
4. Processo produtivo					
5. Compras					
6. Custos e Despesas					
7. Formação do preço de venda					
8. Vendas					
9. Capital de giro					
10. Máquinas/equipamentos					
11. Produtividade					
12. Desperdícios					
13. Qualidade do produto					
14. Que outros cursos você gostaria que o projeto oferecesse ?					
15. Outros					

OBSERVAÇÕES:

---

---

---

---

---

### 3. USO DE CONTROLES GERENCIAIS/CONTÁBEIS

CONTROLE UTILIZADO	M-0				M-01				M-02				M-03				M-04			
	FALTA	PRE-CÁ-RIO	SATIS-FATÓ-RIO	BOM	FALTA	PRE-CÁ-RIO	SATIS-FATÓ-RIO	BOM	FALTA	PRE-CÁ-RIO	SATIS-FATÓ-RIO	BOM	FALTA	PRE-CÁ-RIO	SATIS-FATÓ-RIO	BOM	FALTA	PRE-CÁ-RIO	SATI-S-FATÓ-RIO	BOM
1. CLIENTES																				
2. FORNECEDORES																				
3. CUSTOS																				
4. ESTOQUE																				
5. CONTAS A RECEBER																				
6. VENDAS																				
7. CONTAS A PAGAR																				
8. CAIXA																				

#### D) ASPECTO SOCIAL

Sua família vive melhor como consequência de sua participação no programa?

EM QUE ASPECTOS	M-01		M-02		M-03		M-04	
	SIM	NÃO	SIM	NÃO	SIM	NÃO	SIM	NÃO
1. NA ALIMENTAÇÃO								
2. NA MORADIA								
3. NO VESTUÁRIO								
4. NO LAZER								
5. NA EDUCAÇÃO								
6. NA SAÚDE								
7. OUTROS								

OBSERVAÇÕES:

---



---



---



---



---



---



---



# PRORENDA

## MICROEMPRESA

### ACOMPANHAMENTO DA APLICAÇÃO DOS CRÉDITOS

- Secretaria de Planejamento e Coordenação do Estado do Ceará - SEPLAN
- Secretaria de Indústria e Comércio - SIC
- Sistema Nacional de Emprego - SINE/CE
- Sociedade Alemã de Cooperação Técnica - GTZ

GRUPO: \_\_\_\_\_

NOME DOS PARTICIPANTES	VALOR DO CRÉDITO	COMPRAS		VALOR COMPRAS EFETUADAS		TOTAL	OBSERVAÇÃO
		PREVISTAS	EFETUADAS	CAP. FIXO	CAP. GIRO		

ASSINATURAS DOS MICROEMPRESÁRIOS

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

Fortaleza,

\_\_\_\_\_  
ANALISTA RESPONSÁVEL





## CARTEIRA DO ANALISTA - ACOMPANHAMENTO E COBRANÇA 1998

N.º	EMPRESÁRIO	CPF	GRUPO	ENDEREÇO RESIDENCIAL	FONE	Visita	Liberação	Aplicação	VALOR	1ª Prestação				CONTACTADO
										Amort.	Vencido	Valor/Pgto	Data/Pgto	
1														
2														
3														
4														
5														
6														
7														
8														
9														
10														
11														
12														
13														
14														
15														
16														
17														
18														
19														
20														
21														
22														
23														
24														
25														
26														
27														
28														
29														
30														
31														