

UNIVERSIDADE FEDERAL DA PARAÍBA

DEPARTAMENTO DE ECONOMIA E FINANÇAS

CENTRO DE HUMANIDADES

RELATÓRIO

DE ESTÁGIO

SUPERVISIONADO

WILDE FERRAZ FERNANDES

Campina Grande, 26 DE DEZEMBRO DE 1983



Biblioteca Setorial do CDSA. Maio de 2021.

Sumé - PB

I D E N T I F I C A Ç A O

Nome : Wilde Ferraz Fernandes
Matrícula : 8013016 - 9
Curso : Bacharelado em Ciências Econômicas
Órgão : Centro de Apoio à Pequena e Média Empresa
da Paraíba - CEAG/Pb.
Setor : Departamento de Assistência Gerencial
Área de Estágio : "Microempresa"
Orientador : Economista Luiz Gonzaga de Souza
Data de Início : 01/02/83
Data do término : 26/12'83
Carga Horária : 1004 horas.

A T E S T A D O

Atestamos para os devidos fins que, WILDE FERRAZ FERNANDES, ex-aluno do curso de Bacharelato em Ciências Econômicas do Centro de Humanidades da Universidade Federal da Paraíba - Campus II em Campina Grande - PB, prestou sua colaboração como estagiário neste escritório, perfazendo um total de 1.004 horas de estágio, nada havendo se registrado em desabono de sua conduta moral e civil durante o lapso de tempo em que esteve a serviço desta entidade.

Campina Grande, 26 de dezembro de 1983.

CEAG/PB - Centro de Apoio à Pequena e Média Empresa

Lucia de Lourdes Figueiredo
Lucia de Lourdes Figueiredo
Chefe Administrativa

DECLARAÇÃO PARA ESTÁGIO SUPERVISIONADO

Declaramos, para fins de prova junto a(o) Universidade Federal da Paraíba - UFPB - Campus II
que Wilde Ferraz Fernandes
classificou-se (X) concluiu () estágio neste Centro de Apoio à Pequena e Média Empresa da Paraíba - NAI/CEAG-PB, tendo sido aprovado por concurso, e con- tratado nas condições abaixo:

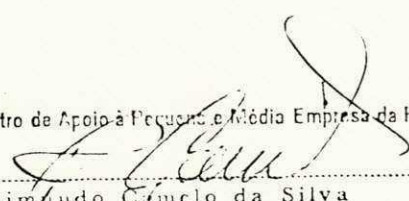
- 1 - Período : 01/02/83 a 31/01/84
2 - Regime de Trabalho : 20 (vinte) horas semanais
3 - Local de Estágio : CEAG/PB - Escritório de Campina Grande
4 - Programa de Estágio

(X) Assistência Gerencial às Micros, Pequenas e Médias Empresas e Elabora- ção de Projetos Técnico-Econômico-Financeiro, através das seguintes ações:

- (X) a) Sensibilização da classe empresarial
() b) Diagnóstico Gerencial
(X) c) Levantamento de informações para elaboração de proposta de crédito
(X) d) Acompanhamento gerencial/financeiro das empresas assistidas
() e) Implantação de controles administrativos, financeiros, vendas e produção.

() Elaboração de Lay Out.

CEAG/PB - Centro de Apoio à Pequena e Média Empresa da Paraíba


Raimundo Camelo da Silva
COORDENADOR REGIONAL

Sede: Av. Maranhão, 983 - Bairro dos Estados - Fones: (083) 224-1510 - 224-1511 - 224-1512
Telex (0832) 303 - CEP - 58.000 - João Pessoa - Paraíba

Escritórios: Campina Grande - Areia - Catolé do Rocha - Patos - Itaporanga - Sousa

A P R E S E N T A Ç Ã O

O presente relatório de estágio supervisionado visa mostrar, em detalhes, as etapas de trabalhos nas quais participei, durante o período em que desenvolvi atividades relacionadas com a minha formação profissional, na qualidade de estagiário do Centro de Apoio à Pequena e Média Empresa da Paraíba - CEAG/Pb., no período compreendido entre 01/02/83 e 31/01/84.

Neste período, adquiri a experiência que me foi proporcionada pelo desempenho de (1004) mil e quatro horas úteis de trabalho, acompanhando, deperto, o processo de assistência técnica e econômico-financeira proporcionada aos empresários de pequenos negócios, pelo pessoal técnico do CEAG/Pb.

AGRADECIMENTOS

Agradeço a Deus, primeiramente, por ter me proporcionado a vida.

Agradeço a meu pai, Djalma, ao meu irmão Luiz, e ao amigo Amando, por terem me auxiliado a superar todos os obstáculos que encontrei, até chegar aqui.

Agradeço aos técnicos e funcionários do CEAG/Pb, pelas orientações seguras que tanto contribuíram para facilitar o meu trabalho e enriquecer minha inteligência.

Agradeço aos meus professores, colegas, amigos, e, enfim, a todos aqueles que, de maneira direta ou indireta, contribuíram para a minha formação profissional.

1 - INTRODUÇÃO

O setor privado da economia brasileira é composto, em sua grande maioria, por empresas que são classificadas em três tipos -comumente chamados de micros, pequenas e médias empresas- conforme o volume relativo de recursos com que movimentam. Essa presença em número tão expressivo é suficiente para deixar claro que a subsistência da maior parte de nossa população está, de uma forma ou de outra, associada a atividades que, normalmente, são desenvolvidas por micros, pequenas e médias empresas.

A partir desta constatação e, da conscientização de que um papel fundamental está reservado às micros, pequenas e médias empresas no processo de formação das condições mínimas exigidas para que possamos atingir um estágio satisfatório de desenvolvimento integrado, as autoridades responsáveis pelo planejamento econômico de nosso país criaram o Centro de Apoio à Pequena e Média Empresa do Brasil - CEBRAE. Este órgão tem a responsabilidade de coordenar a política governamental de apoio às micros, pequenas e médias empresas (MPMEs), cabendo aos seus agentes -os CEAGs em todos os Estados e Territórios- executarem o trabalho de assistência e apoio direto às empresas locais.

O CEBRAE elege prioridades e estabelece programas básicos a nível nacional, tais como: exportações, agroindústria, associativismo, substituição de energia e outros. Mas, na verdade, são os CEAGs que apresentam programas anuais de trabalho e metas de ação devidamente adequadas e integradas à realidade sócio-econômica de cada região. Essa flexibilidade permite que a ação do sistema se dê de forma bastante integrada às diversas realidades do país, contribuindo para o desempenho de um trabalho eficaz.

2 - O QUE É O CEAG/Pb.?

O CEAG/Pb., é uma sociedade civil sem fins lucrativos, com sede e foro na cidade de João Pessoa. Faz parte integrante do Sistema Brasileiro de Apoio às micros, pequenas e médias empresas, o qual desenvolve suas atividades, consoante as diretrizes e a política estabelecidas pelo Centro Brasileiro de Apoio às micros, pequenas e médias empresas - CEBRAE, da Sudene e do Governo do Estado da Paraíba, através de ações que contribuem para o seu fortalecimento.

Para alcançar os seus objetivos, o CEAG/Pb. promove a coordenação e a execução da política de apoio à micro, pequena e média empresa no Estado da Paraíba, podendo se articular e conjugar esforços com outros órgãos de natureza pública ou privada, no sentido de interar e integrar atividades que contribuam para o desenvolvimento de ações pertinentes aos seus objetivos.

Assim, o CEAG/Pb proporciona a necessária assistência para o desenvolvimento das micros, pequenas e médias empresas, difundindo o uso de técnicas e práticas racionais de administração, ao mesmo tempo em que promove, entre os empresários, um conhecimento perfeito do sistema de incentivos financeiros e fiscais. Basicamente, suas tarefas podem ser descritas da seguinte forma:

- a) elaboração de documentos específicos para efeito de financiamento às micros, pequenas e médias empresas;
- b) divulgação dos Incentivos Fiscais e Financeiros e correspondente orientação para sua obtenção;
- c) promover a elaboração de perfis para novas oportunidades empresariais;
- d) assessorar as empresas no uso de métodos administrativos e tecnologia adequada;
- e) promover cursos de treinamento aos empresários;
- f) proporcionar meios para o aperfeiçoamento e capacitação do pessoal técnico vinculado ao programa;
- g) fazer estudos de pesquisas setoriais;

h) integrar suas ações com a de outros órgãos ou entidades atuantes no processo de desenvolvimento;

i) divulgar seus objetivos e realizações.

Além disso, o CEAG/Pb pode, também, manter convênios, acôrdos, contratos, etc., com quaisquer entidades (nacionais ou internacionais), no sentido de dar cumprimento às atividades próprias de sua finalidade.

3 - A IMPORTÂNCIA DAS MICROS, PEQUENAS
E MÉDIAS EMPRESAS

Se refletirmos um pouco sobre as atividades que as micros, pequenas e médias empresas desempenham, chegaremos facilmente à conclusão de que a importância fundamental, desse segmento da economia, para a sociedade como um todo, está associada aos três seguintes aspectos:

- a) político;
- b) econômico;
- c) social.

No plano político, a importância das micros, pequenas e médias empresas está ligada ao fato de que elas podem contribuir significativamente para a formação e o desenvolvimento da consciência política das pessoas, bastando, para isso, que os empresários despertem para a possibilidade de poderem efetivar sua força de participação, através da formação de associações, federações e confederações.

Por outro lado, as micros, pequenas e médias empresas geralmente trabalham com tecnologia de origem nacional e apresentam um volume bem menor de capital por emprego criado. Elas atendem, basicamente, às necessidades do mercado local, sendo pouco exigentes com relação à quantidade de matéria prima e ao grau de qualificação da mão-de-obra, utilizados. Além disso, sua implantação requer uma infraestrutura pequena. É óbvio, que todas essas características ressaltam a importância que têm as micros, pequenas e médias empresas, no plano econômico, como segmento que permite a interiorização do processo de desenvolvimento, através da criação de empregos e da contribuição para uma melhor distribuição da renda, com pouca exigência de recursos importados.

Finalmente, ao absorverem muita mão-de-obra a custo reduzido, as micros, pequenas e médias empresas exercem um importante papel de agente estabilizador, no plano social, concorrendo decisivamente para aliviar as tensões latentes, que ali se apresentam.

4 - A "MICROEMPRESA" COMO OBJETO DESTE RELATÓRIO

Durante o período em que tive a oportunidade de desenvolver atividades relacionadas com a minha formação profissional, na qualidade de estagiário do CEAG/Fb, em Campina Grande, minha atuação foi praticamente restrita ao universo composto pelas chamadas "microempresas", pois o tempo em que ali permaneci, foi insuficiente para que eu pudesse captar conhecimentos mais profundos, acerca do trabalho (bem mais complexo) que é desenvolvido com o propósito de dar apoio às pequenas e médias empresas.

Desta forma, este relatório visa mostrar apenas as etapas que se fazem necessárias para dar cumprimento ao programa de fortalecimento dos pequenos negócios de Campina Grande, nas mais diversas ramos de atividades onde eles se encontram, como sejam: alimentos, madeiras, quitandas, olaria, etc.

5 - CRITÉRIOS DE ENQUADRAMENTO
DA "MICROEMPRESA"

O processo de seleção dos parâmetros para o enquadramento das "microempresas" envolve considerações de natureza subjetiva, que, evidentemente, podem ser questionadas, no que diz respeito à sua validade.

Entretanto, como não tenho a pretensão de avaliar o mérito desse trabalho de seleção, me limitarei, aqui, apenas à exposição dos critérios de enquadramento que, normalmente, são aceitos pelo CEBRAE, para caracterização das "microempresas".

Esses critérios, podem ser distribuídos, segundo o ponto de vista conceitual, em dois tipos: critério qualitativo e critério quantitativo. Obviamente, no critério qualitativo são utilizados parâmetros de natureza qualitativa, enquanto que, no critério quantitativo, os parâmetros utilizados são de natureza quantitativa.

Para muitos, o critério qualitativo parece ser mais adequado, uma vez que utiliza aquelas características que são próprias e mais peculiares às "microempresas", tais como:

- 1) exigência de pouca especialização em sua administração, que, na maioria dos casos, pode ser executada por "um só homem", que é o empresário gerente;
- 2) o relacionamento pessoal do administrador com os empregados, fornecedores e clientes, é mais estreito;
- 3) dificuldade de acesso ao crédito bancário, já que as "microempresas" têm que concorrer, desvantajosamente, com unidades de maior porte, no mercado de capitais;
- 4) menor poder de barganha na compra de fatores e na venda de produtos;
- 5) maior relação de dependência com mercados e fontes locais de produtos e matérias primas. Além disso, há uma integração maior com a comunidade em que a "microempresa" opera, através de seus pro

prietários e gerentes (geralmente, apenas uma pessoa).

Por outro lado, o processo de classificação das "microempresas" pelo critério quantitativo utiliza o faturamento anual, o volume de investimento fixo e de capital, o número de pessoas empregadas, etc., como parâmetros de enquadramento, que podem ser assim distribuídos:

5.1 - EMPRESAS INDUSTRIAIS

São classificadas como "microempresas", aquelas empresas industriais cujo faturamento anual não ultrapasse o valor correspondente a (5000) cinco mil unidades do maior valor de referência (MVR)* apresentem um número máximo de (20) vinte empregados e patrimônio líquido não superior a 1.500 M.V.R. Além disso, o rendimento mensal do(s) proprietário(s) não poderá ser superior a 10 MVR;

5.2 - EMPRESAS DE COMÉRCIO E PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS

São classificadas como "microempresas", nesta área, aquelas empresas que apresentam um faturamento anual inferior a 2.000 MVR, têm um máximo de (10) dez empregados e um patrimônio líquido não superior a 1.500 MVR. Também, neste caso, a renda mensal do(s) seu(s) proprietário(s) não poderá ser maior do que o valor correspondente a 10 MVR.

Finalmente, vale lembrar que os critérios (qualitativo e quantitativo) acima descritos podem ser adotados isoladamente ou de maneira combinada, a fim de proporcionarem elementos que possibilitem o conhecimento do que seja, na realidade, uma "microempresa".

* MVR = C\$ 28.294,80 (valor referente ao mês de dezembro de 1983)

3

6 - O PROCESSO DE ATENDIMENTO
AS "MICROEMPRESAS"

O programa de apoio às "microempresas", em Campina Grande, é desenvolvido com base numa metodologia que consiste em (05) cinco fases, coordenadas entre si, com o objetivo de proporcionar uma ampla assistência às "microempresas", tanto no que se refere aos aspectos técnico-gerenciais como econômico-financeiros, de seus negócios.

Assim, sobretudo visando a colocação do crédito bancário ao alcance dos proprietários de empresas de pequeno porte, -que encontram dificuldades de acesso às fontes de financiamento existentes- o CEAG/Fb utiliza a seguinte metodologia de atendimento a este segmento empresarial:

- Divulgação/Sensibilização;

Através de contactos com empresários e lideranças locais, tais como: sindicatos patronais, associações de empresas, etc. Como recursos auxiliares de divulgação são utilizados cartazes afixados em pontos estratégicos, o rádio e a revista Empresarial, editada pelo CEAG/Fb.

- Seleção;

O grau de aceitação ou a vontade de aderir ao Programa, aliados a traços de personalidade relacionados com dinamismo, experiência no ramo, idoneidade, disposição para riscos e desejo de prosperar são aspectos relevantes nesta fase.

- Treinamento Gerencial Básico; - TGB e Diagnóstico

Através de metodologia participativa, procura-se-á transmitir alguns instrumentos básicos de gerência com o objetivo de fazer com que os participantes tenham uma visão do funcionamento de uma empresa em seus aspectos organizacionais, gerenciais e mercadológicos. Procura-se-á, também, nesta fase, criar um clima ou perspectiva de mudanças tendo em vista a necessidade de sobrevivência do negócio (empresa) e o retorno dos investimentos, etc.

Durante o TGB buscar-se-á identificar carências e potencialidades de cada "microempresa" a partir de informações dos seus participantes. Essas informações serão cheçadas e complementadas na fase de assistência individualizada e ajustadas às peculiaridades de cada empresa. Um produto muito importante desta fase é o grau de confiança/relacionamento gerado pelo instrutor-consultor junto a cada participante.

- Assistência Gerencial Individualizada;

Detectados os pontos fortes e fracos de cada "microempresa", identificadas as causas dos problemas serão estes resolvidos através de assistência gerencial individualizada. Haverá forte preocupação em que as linhas de ação e/ou controles a serem implementados sejam compatíveis com o tamanho e a cultura de cada micro-unidade.

- Orientação de Crédito;

Intrínsecamente ligado ao apoio técnico gerencial, o apoio financeiro dar-se-á quando forem detectadas efetivas necessidades da empresa quanto a capital de giro e/ou inversões fixas, através do diagnóstico citado anteriormente. Aferida a viabilidade da empresa, será elaborada a proposta de financiamento.

Lembramos aqui, mais uma vez, que as empresas devem preencher os requisitos abordados na parte referente aos "CRITÉRIOS DE ENQUADRAMENTO", a fim de que possam ser enquadradas no Programa.

Neste ponto, passarei a fazer uma exposição abordando cada uma das fases acima citadas, de maneira mais detalhada.

6.1 - VISITAS PARA CADASTRO DE INFORMAÇÕES

Como dissemos anteriormente, o passo inicial para difusão do Programa de Apoio aos Pequenos Negócios, é dado, quando o pessoal técnico do CEAG/Pb realiza visitas, no sentido de divulgar e promover, no meio empresarial, a necessária sensibilização, objetivando despertar o interesse pela busca dos benefícios que são proporcionados pelo Programa.

Assim, caso haja receptividade por parte do empresário, será feito um cadastro informativo para ser analisado posteriormente e, logo após, o empresário será convidado para participar da etapa seguinte do processo, denominada de Treinamento Gerencial Básico (TGB).

Na folha seguinte é apresentado um modelo de formulário, destinado ao recolhimento das informações necessárias para o preenchimento do cadastro de informações.



CENAP-PB

CENTRO DE APOIO À PEQUENA E MÉDIA EMPRESA DA PARAÍBA

CADASTRO

MICROEMPRESA

DADOS DA EMPRESA

RAZÃO SOCIAL: _____

NOVE FANTASIA: _____

ENDEREÇO: _____

BAIRRO: _____ CIDADE: _____

TELEFONE: _____ PONTO DE REFERÊNCIA: _____

CLASSIFICAÇÃO: () INDÚSTRIA () COMÉRCIO () SERVIÇO

FORMA DE ORGANIZAÇÃO: () LEGALIZADA FORMAL

() LEGALIZADA INFORMAL

() NÃO LEGALIZADA

PRINCIPAIS PRODUTOS: _____

Nº DE PESSOAS OCUPADAS: _____

- EMPREGADOS REGISTRADOS: _____

- EMPREGADOS NÃO REGISTRADOS: _____

FATURAMENTO MÉDIO MENSAL DE: _____

JÁ POSSUI CADASTRO NO PARAIBAN?

() PESSOA FÍSICA - AGÊNCIA _____

() PESSOA JURÍDICA - AGÊNCIA _____

() AINDA NÃO POSSUI CADASTRO

PESSOA PARA CONTATO: _____

CARGO QUE OCUPA: _____

DIA: _____ HORA: _____ LOCAL: _____

FINALIDADE FINANCIAMENTO: _____

OBSERVAÇÕES

6.2 - TREINAMENTO GERENCIAL BÁSICO (TGB)

Após o preenchimento do Cadastro de Informações o empresário é convidado para participar de um treinamento gerencial básico (TGB). Nesta etapa, êle recebe uma série de instruções técnicas que têm o objetivo de torná-lo mais capacitado para o exercício de suas atividades.

Trata-se de uma etapa muito complexa que é desenvolvida por pessoas de grande experiência, no sentido de tornar o empresário consciente da existência de métodos racionais de administração.

Entre outros assuntos, são abordados os seguintes:

- Importância da administração na empresa;
- Técnicas de vendas;
- Aplicações da contabilidade;
- Aplicação ótima dos recursos disponíveis.

Ao final do período de treinamento, a equipe técnica do CEAG/Pb dá início à fase seguinte do processo, que consiste no levantamento de dados relativos à empresa. Esses dados serão submetidos a uma análise criteriosa, com vistas à elaboração de uma proposta de financiamento que deverá ser encaminhada ao Banco do Estado da Paraíba S/A - PARAIBAN.

6.3 - LEVANTAMENTO DE DADOS RELATIVOS À EMPRESA

Nesta fase é feita, inicialmente, uma identificação da empresa, e, em seguida, o processo de coleta de informações é realizado mediante questionário, cujo modelo segue em anexo, na página seguinte.

Básicamente, as informações exigidas para que o diagnóstico empresarial possa ser feito, são recolhidas, pelo pessoal técnico do CEAG/Pb, nas seguintes áreas onde se desenvolvem as atividades normais de operações da empresa:

- área administrativa;
- área financeira;
- área de compras;
- área de vendas;
- área de produção;

Com base nas informações levantadas e, em seguida, analisadas pelo pessoal técnico do CEAG/Pb, inicia-se o processo de consultoria, no qual várias medidas são recomendadas, no sentido de corrigir as distorções identificadas, bem como, estimular as potencialidades existentes.

A seguir, apresentamos alguns exemplos dessas medidas:

- área administrativa;

Quando falhas são identificadas neste campo, o empresário é alertado no sentido da necessidade de, juntamente com os técnicos do CEAG/Pb, procurar definir perfeitamente o problema. Somente após o perfeito conhecimento das causas geradoras da deficiência apresentada é que será tomada uma decisão acerca da forma de ajuda que se faz necessária, seja ela no processo de produção, setor de finanças, etc.

- área financeira;

Nesta área, geralmente existe a necessidade de se orientar o empresário no sentido de que ele possa aplicar diversos controles, tais como: contas a receber, contas a pagar, movimento diário, etc;

- área de compras;

Aquí, os técnicos do CEAG/Pb têm a preocupação de fazer um levantamento

mento das melhores fontes de matérias-primas e dos melhores fornecedores de mercadorias existentes no mercado, com a finalidade de orientar o empresário para as melhores opções de compras.

- área de vendas;

Nesta área, torna-se necessário esclarecer o empresário para que ele trabalhe com produtos de boa qualidade e tome conhecimento das diversas técnicas usadas na área de vendas. Para tanto, serão mostrados os seguintes aspectos: a relação existente entre a empresa, seus objetivos e o vendedor; o papel do vendedor e as etapas da venda; as técnicas de vendas e psicologia do atendimento; promoções de vendas, etc.

- área de produção;

Na área de produção é recomendado o uso de técnicas racionais de produção orientados para proporcionarem a utilização correta da matéria-prima, evitando, ao máximo, desperdícios, a fim de que os custos sejam reduzidos satisfatoriamente.

Finalmente, será feito um estudo cuidadoso, visando definir o perfil do mercado, a fim de aferir a aceitabilidade do produto e/ou serviço prestado, de modo a criar condições mais adequadas para uma previsão do desempenho futuro da empresa.

CEAG/PB - CENTRO DE APOIO À PEQUENA E MÉDIA EMPRESA DA PARAÍBA

2

DIAGNÓSTICO E CONSULTORIA

EMPRESA : _____

TÉCNICO(s) : _____

_____ de _____ de _____

_____ desejando obter colaboração financeira do Programa Integrado de Apoio Técnico e Financeiro aos Pequenos Negócios da Paraíba, para _____ de suas atividades empresariais, presta as seguintes informações para efeito de exame de seu pleito.

I - IDENTIFICAÇÃO

1.1 - Empresa

1.1.1. Razão Social: _____
 _____ () F () I

1.1.2. Nome de Fantasia: _____

1.1.3. Endereço: _____
 _____ Telefone: _____

1.1.4. Produtos Principais ou Ramo do Negócio: _____
 _____ Código: _____

1.1.5. Matérias Primas: _____

1.1.6. Faturamento Mensal: R\$ _____

1.1.7. Ativo Imobilizado: R\$ _____

1.1.8. Patrimônio Líquido: R\$ _____

1.1.9. Salários Mensais: R\$ _____

1.1.10. Pessoal Ocupado: _____

1.1.11. C.G.C.: _____ Insc. Estadual: _____

1.2 - Empresário

1.2.1. Nome: _____

1.2.2. Endereço: _____
 _____ Telefone: _____

1.2.3. Estado Civil: _____ 1.2.4. Data do Nascimento: _____

1.2.5. C.I.C.: _____ 1.2.6. Identidade: _____

1.2.7. Instrução: _____ 1.2.8. Experiência: _____

1.2.9. Retirada Mensal do Negócio: R\$ _____

1.2.10. Outras Rendas Mensais: R\$ _____

II - ESTRUTURA ORGANIZACIONAL

2.1 - Passado

2.1.1. Do Empresário

- . Naturalidade: _____
- . Atividade desenvolvida: _____

- . Qual a razão de ter escolhido esta atividade pra desenvolver? _____

- . Possui e/ou participa de outras empresas: SIM () NÃO () Quais? _____

2.1.2. Da Empresa

- . Quais as principais dificuldades enfrentadas para desenvolver este negócio?

- . Em algum momento pensou em encerrar esta atividade, SIM () NÃO ()
Razão: _____

- . Os produtos produzidos no início da atividade são os mesmos de atualmente? _____

- . A empresa sempre trabalhou com recursos próprios ou teve ajuda de instituições financeiras? _____

2.2 - Presente

2.2.1. Área Administrativa

- . Existe alta rotatividade de pessoal? SIM () NÃO () Razão: _____

. No seu entender, a empresa encontra-se carente de algumas reformas de caráter administrativos? SIM () NÃO (), Razão: _____

. Qual o grau de dependência da família para com a empresa? _____

. De que forma você motiva seus funcionários? _____

2.2.2. Área Financeira

. A empresa paga em dia seus funcionários? _____

. Qual o atual sistema de cobrança? _____

. Em termos percentuais quanto deixa de receber na data do vencimento? _____

2.2.3. Área de Compras

. Que critério você utiliza para renovar o estoque? _____

. Qual o percentual de compras à vista e à prazo? _____

. A empresa tem ficha de fornecedores SIM () NÃO () Por quê? _____

. Faz pesquisa de preço antes de adquirir o produto desejado? SIM () NÃO ()
Por quê? _____

. A empresa é obrigada a fazer devolução frequentes devido a qualidade das encomendas serem inferiores a desejada? SIM () NÃO ()

2.2.4. Área de Vendas

. A produção é suficiente para atender à demanda? SIM () NÃO ()

Razão: _____

. Qual a destinação dos seus produtos? _____

. De que forma você consegue ampliar o seu mercado? _____

. A empresa tem mantido os clientes antigos ou tem havido uma substituição por novos clientes de forma acentuada? SIM () NÃO () Por quê? _____

. Existe oscilação nas vendas em algum período do ano? _____

. Qual o percentual de vendas a vista e a prazo? _____

. O nível de concorrência é elevado? _____

. O que é feito para resolver um problema de queda nas vendas? _____

2.2.5. Área de Produção

. De que forma você programa a produção? _____

. Quais as dificuldades para cumprir a programação da produção? _____

. O espaço físico atende as necessidades? SIM () NÃO () _____

. Existe acidente no trabalho? _____

. Quais os elementos de segurança do trabalho existentes? _____

. Qual o percentual de utilização da capacidade instalada? _____

. Existe paradas na produção? Por quê? _____

. Como são treinados os operários? _____

. Como é feito o controle de qualidade dos produtos? _____

. Como você determina os custos de seus produtos? _____

3.1 - Área Administrativa: _____

3.2 - Área Financeira: _____

3.3 - Área de Compras: _____

3.4 - Área de Vendas: _____

3.5 - Área de Produção: _____

3.6 - Área Recomendada Prioritária: _____

_____/_____/_____

EMPRESÁRIO

EQUIPE TÉCNICA

7 - ELABORAÇÃO DA PROPOSTA DE CRÉDITO

Nesta fase, será elaborada uma proposta de financiamento (ver modelo na página seguinte) que será encaminhada para ser submetida à apreciação do Banco do Estado da Paraíba - PARAIBAN, que, após aferir a viabilidade do projeto, efetuará a liberação solicitada, proporcionando o aporte de recursos necessários para investimento em capital de giro e/ou fixo, conforme as necessidades da empresa.

Vale salientar que a liberação dos recursos financeiros, ficará condicionada ao compromisso, assumido pelo quadro técnico do CEAG/Fb, de prestar assistência técnica e orientação ao empresário, na implantação, aplicação e/ou modernização dos pequenos negócios.

_____ Desejando obter colaboração financeira do Programa integrado de Apoio Técnico e financeiro aos Pequenos Negócios da Paraíba, para desenvolvimento de suas atividades empresariais, presta as seguintes informações para efeito de exame de seu pleito.

I - IDENTIFICAÇÃO

1.1 - Empresa

1.1.1. Razão Social: _____

() F () I

1.1.2. Nome de Fantasia: _____

1.1.3. Endereço: _____

Telefone: _____

1.1.4. Produtos Principais ou Ramo do Negócio: _____

Código: _____

1.1.5. Faturamento Mensal: R\$ _____

1.1.6. Ativo Imobilizado : R\$ _____

1.1.7. Patrimônio Líquido: R\$ _____

1.1.8. Salários Mensais : R\$ _____

1.1.9. Pessoal Ocupado : _____

1.1.10. C.G.C.: _____ Insc. Estadual: _____

2 - Empresário

1.2.1. Nome: _____

1.2.2. Endereço: _____

Telefone: _____

1.2.3. Estado Civil: _____ 1.2.4. Data do Nascimento: _____

1.2.5. CIC: _____ 1.2.6. Identidade: _____

1.2.7. Instrução: _____ 1.2.8. Experiência: _____

1.2.9. Retirada Mensal do Negócio: R\$ _____

1.2.10. Outras Rendas Mensais: R\$ _____

II - SITUAÇÃO ECONÔMICO-FINANCEIRA

2.1 - Programa de Produção e Vendas (média mensal)

PRODUTOS/SERVIÇOS	UNIDADE	PREÇO UNITÁRIO	SITUAÇÃO ATUAL		SITUAÇÃO PROJETADA	
			QUANTIDADE	TOTAL	QUANTIDADE	TOTAL (C\$ 1,00)
TOTAL						

Regime de Trabalho: _____ horas/dia, _____ dias/mês

2.2 - Mão-de-Obra

DISCRIMINAÇÃO	QUANTIDADE		VALORES EM C\$ 1,00	
	ATUAL	PROJETADA	ATUAL	PROJETADA
TOTAL				

2.3. - Estrutura de Receitas e Custos (média mensal)

DISCRIMINAÇÃO	VALOR (R\$ 1,00)	
	ATUAL	PROJETADO
1. <u>RECEITA TOTAL</u>		
2. <u>CUSTOS</u>		
. Custo das Mercadorias Vendidas (C.M.V.)		
. Matéria Prima		
. Material Secundário		
. Material de Embalagem		
. Prolabore		
. Salários		
. Encargos Sociais		
. Despesas com Viagens/Estada		
. Aluguel		
. Impostos (ICM ISS IPI)		
. Água, Luz e Telefone		
. Depreciação		
. Contador/Serviços de Terceiros		
. Encargos Financeiros		
RÉDITO FINANCEIRO (1-2)		

Capital de Giro Próprio

(+) Caixa e Bancos : _____

(+) Estoque Médio : _____

(+) Contas a Receber : _____

(-) Contas a Pagar : _____

TOTAL : _____

2.4 - Esquema de Fontes e Usos de Recursos
 =====

DISCRIMINAÇÃO	VALOR (R\$ 1,00)		
	ATUAL	PROJETADO	TOTAL
<u>FONTES</u>			
. Recursos Próprios			
. Recursos Alheios			
.. CEBRAE			
.. SEPLAN/PARAIBAN			
. Outros			
<u>USOS</u>			
. Imobilizações Técnicas			
..			
..			
..			
..			
..			
..			
. Imobilizações Financeiras			
.. Capital de Giro			
.. Outras Imobilizações			

2.5 - Saldo Disponível Após Amortização
 =====

ITENS	VALORES EM R\$ 1,00	
	PRAZO DE CARÊNCIA	PRAZO DE AMORTIZAÇÃO
1. CRÉDITO FINANCEIRO		
2. OBRIGAÇÕES		
.. Juros		
.. Amortização		
.. Outros		
3. SALDO DISPONÍVEL (1-2)		

III - INVESTIMENTO NOVO PROGRAMADO

- . Valor do Investimento: R\$ _____
 - . Valor do Financiamento: R\$ _____
 - . Finalidade do Financiamento: _____
- _____
- _____

IV - CONDIÇÕES DA OPERAÇÃO

- . PRAZOS: Do Contrato: _____ meses;
- De Carência: _____ meses;
- De Amortização: _____ meses.

. Forma de Desembolso

. Forma de Reembolso

. Garantias Oferecidas

V - JUSTIFICATIVA DO EMPREENDIMENTO

EQUIPE TÉCNICA

EMPRESÁRIO
