

FACULDADE DE CIÊNCIAS E EDUCAÇÃO DE RUBIATABA

LÍVIA MEIRE FERREIRA

**O POTENCIAL EMPREENDEDOR BRASILEIRO:
O CASO DE RUBIATABA**

RUBIATABA-GO

2004

LÍVIA MEIRE FERREIRA

O POTENCIAL EMPREENDEDOR BRASILEIRO: O CASO DE RUBIATABA



Monografia apresentada como requisito parcial para conclusão do Curso de Administração com Habilitação Rural da FACER – Faculdade de Ciências e Educação de Rubiataba.

Orientador: Prof. Marco Antônio de Carvalho

25692
SABU

Tombo n°	9368
Classif.:	A-65.012.45
Ex.:	1. LÍVIA FERREIRA
	2004
Origem:	d
Data:	20.12.04

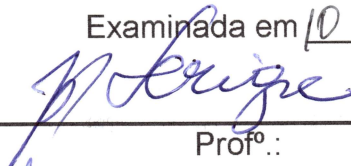
Adm. emp
Empreendedorismo

Rubiataba-GO

2004

FOLHA DE AVALIAÇÃO

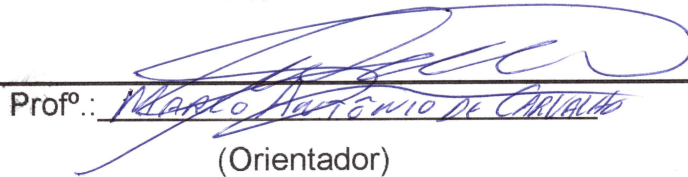
Examinada em 10/12/2004



Profº:



ENOC BARROS DA SILVA Profº:



Profº:

MARCO ANTÔNIO DE CARVALHO

(Orientador)

PENSAMENTO

Pequenos Gestos

É curioso observarmos como a vida nos oferece resposta dos mais variados questionamentos do cotidiano...

Vejam os:

A mais longa caminhada só é possível passo a passo...

O mais belo livro do mundo foi escrito letra por letra...

Os milênios se sucedem, segundo a segundo...

As mais videntes cachoeiras se formam de pequenas fontes...

A imponência do pinheiro e a beleza do ipê começaram ambos na simplicidade das sementes...

Não fosse a gota não haveria chuvas...

O mais singelo ninho se fez de pequenos gravetos e a mais bela construção não se teria efetuado senão a partir do primeiro tijolo...

As imensas dunas se compõem de minúsculos grãos de areia...

Como já refere o adágio popular, nos menores frascos se guardam as melhores fragrâncias...

É quase inerível imaginar que apenas sete notas musicais tenham dado vida à "Ave Maria", de Bach, e à "Aleluia", de Hendel.

O brilhantismo de Einstein e a ternura de Tereza de Calcutá tiveram que estagiar no período fetal e nem mesmo Jesus, expressão maior do Amor, dispensou a fragilidade do berço...

...Assim também o mundo de paz, de harmonia e de amor com que tanto sonhamos só será construído a partir de pequenos gestos de compreensão, solidariedade, respeito, ternura, fraternidade, benevolência, indulgência e perdê dia a dia...

Ninguém pode mudar o mundo, mas podemos mudar uma pequena parcela dele: esta parcela que chamamos de "Eu".

Não é fácil nem rápido...

Mas vale a pena tentar!

(Fábio Azamar)

REFLEXÃO

“Hoje levantei cedo pensando no que tenho a fazer antes que o relógio marque meia noite.

É minha função escolher que tipo de dia vou ter hoje.

Posso reclamar porque está chovendo ou agradecer às águas por lavarem a poluição.

Posso ficar triste por não ter dinheiro ou me sentir encorajado para administrar minhas finanças, evitando o desperdício.

Posso reclamar sobre minha saúde ou dar graças por estar vivo.

Posso me queixar dos meus pais por não terem me dado tudo o que eu queria ou posso ser grato por ter nascido.

Posso reclamar por ter que ir trabalhar ou agradecer por ter trabalho.

Posso sentir tédio com o trabalho doméstico ou agradecer a Deus por ter um teto para morar.

Posso lamentar decepções com amigos ou me entusiasmar com a possibilidade de fazer novas amizades.

Se as coisas não saíram como planejei, posso ficar feliz por ter hoje para recomeçar.

E aqui estou eu, o escultor que pode dar forma.

Tudo depende só de mim”.

(Charles Chaplin)

DEDICATÓRIA

Dedico primeiramente ao meu pai amado, Deus, de infinito amor e bondade, que sempre em minha vida é fundamental, à minha querida mãe, exemplo de virtude e força, aos meus professores e colegas de curso que foram companheiros durante essa caminhada que se finda, sempre serão carinhosamente lembrados.

SUMÁRIO

1 – Apresentação	07
2 – Introdução	08
3 – Problemática	10
4 – Objetivos	11
4.1 – Geral	11
4.2 – Específicos	11
5 – Justificativa	12
6 – Quadro Teórico	14
7 – O Caminho do Sucesso para o Empreendedor	14
8 – Características do Empreendedor	15
9 – Comportamento Empreendedor	17
Mudanças para o Empreendedor no Novo Código Civil Brasileiro	19
Empreendedorismo no Senado.....	21
Brasil Empreendedor.....	23
Empreendimentos Goianos.....	24
Empreendedor por Necessidade.....	25
Metodologia.....	28
Discussão de Resultados.....	31
Considerações Finais.....	38
Bibliografia.....	40
Anexos.....	42

APRESENTAÇÃO

A presente proposta de trabalho teve como objeto de estudo o empreendedorismo. Abordou assuntos pertinentes a importância de ações e pessoas empreendedoras, o que significa para o desenvolvimento da nossa nação. A proposta foi demonstrar o potencial do empreendedor rubiatabense e com isso buscar mais incentivo e reconhecimento. As ações empreendedoras geram empregos e isso deve ser estimulado em nossa sociedade, principalmente em função das últimas mudanças ocorridas no campo tecnológico e a extinção de vários postos de trabalho em função da competitividade que a economia global proporcionou.

A personalidade empreendedora transforma a condição mais insignificante numa excepcional oportunidade. Possui a capacidade de tomar a iniciativa, buscar soluções inovadoras e agir no sentido de encontrar a solução para problemas econômicos ou sociais, pessoais ou de outros, por meio de empreendimentos.

Algumas pessoas já nascem com maior qualificação para o empreendedorismo. Outras não têm talentos inatos, mas isso não quer dizer que não possam aprender e desenvolver esses talentos. Esse desenvolvimento é fundamental para toda pessoa que almeja implantar e gerir um pequeno negócio.

É importante despertar nos empresários e na população em geral a cultura de empreender, de buscar soluções próprias, tomar iniciativas e adotar a postura do "fazer acontecer", para assim melhorar o futuro de nossa sociedade.

O estágio pertinente a esta monografia, foi realizado no Banco do Povo de Rubiataba. A primeira etapa do estágio, que corresponde a noventa horas, foi colocada em prática, repartindo sua frequência nos meses de julho, agosto e setembro de dois mil e três. A segunda etapa foi concluída totalmente no mês de março do corrente ano, percorrendo o período de cento e sessenta e duas horas.

Foi escolhido esse local por trabalhar com empreendedores, oferecendo conteúdo apropriado para o melhor desempenho dessa monografia.

INTRODUÇÃO

O Brasil tem se destacado mundialmente no aparecimento de líderes com talentos para administrar o próprio negócio. Apesar de ter uma economia instável, não falta gente disposta a mudar de vida, ansiosa por ser o próprio patrão. Pode ser que as dificuldades do país estimulem a criatividade empresarial do brasileiro, mas o que é certo é que eles saem a luta. Por isso é de muita importância a conscientização, do desempenho das atividades dos empreendedores, que geram empregos, renda e conseqüentemente desenvolvimento social. Portanto é necessário o incentivo por parte do Governo Federal, Estadual e Municipal, bem como de toda a sociedade, sendo que suas ações atingem todas as classes sociais, realizando todo esse trabalho merecem reconhecimento e valorização.

Não há maior prova de cidadania do que a pessoa obter o seu sustento e o de sua família por seus próprios méritos. É dignidade para o cidadão produzir algo de positivo atingindo o conjunto da sociedade, valendo-se de sua inteligência, de sua capacidade e do seu esforço. Em muitas situações, a grande maioria das pessoas só precisa de uma pequena ajuda, algum tipo de apoio que lhe assegure condições de iniciar ou ampliar seu negócio, sem que isso seja, necessariamente uma dívida.

Infelizmente, o que se tem observado é a falta de incentivo ao desenvolvimento do empreendedor nacional, acarretando em obstáculos para sua evolução, proporcionando atraso ao progresso individual e conseqüentemente, comunitário em termos econômico e social.

O objetivo desse projeto é mostrar que é de suma importância o trabalho que os empreendedores realizam, sendo fundamental haver sua valorização e incentivo, que são de extrema necessidade para tornar o nosso mercado mais competitivo, até com relação a outros países.

O povo brasileiro é possuidor de um leque muito extenso de possibilidades de empreendimento. Seu território é rico e demonstra todo seu potencial. Somos um país em condição de sub-desenvolvimento, mas somos possuidores de uma "fonte" de empreendedores, portanto é fundamental valorizar o que é nacional.

O empreendedor é uma pessoa que deseja realizar algo, que deseja deixar sua marca e fazer a diferença no mundo, no país, no estado, no município ou em seu bairro. É essencial haver apoio para esse grupo de pessoas que tem coragem de montar seu próprio negócio. O país ganha muito com isso, pois gera emprego e renda, que conseqüentemente proporciona desenvolvimento.

Foram recolhidos dados que comprovam o fluxo de geração de emprego e movimentação de capital. Os resultados foram obtidos através de pesquisas realizadas com empreendedores de diversos campos e mercados, clientes do Banco do Povo de Rubiataba. Estas informações são analisadas comprovando como é relevante o incentivo aos empreendedores.

PROBLEMÁTICA

O empreendedorismo é um campo muito extenso. A nação brasileira é extremamente empreendedora, surpreendente em sua criatividade.

A problemática se encontra na falta de conscientização da importância desses empreendedores que investem e acreditam no potencial do Brasil, conseqüentemente faltam incentivos e apoios. Surge uma pergunta que atualmente está sendo bastante discutida no mundo dos negócios, será que as atuais políticas de desenvolvimento, bem como os interesses da sociedade, estão realmente atendendo aos empreendedores?

É de extrema importância haver o incentivo para a expansão cada vez maior de empreendimentos, conseqüentemente gerar mais empregos e renda.

O público alvo desse trabalho atinge primeiramente os empreendedores, abrangendo a sociedade como um todo, pois todos possuem potencial e podem ser empreendedores e/ou consumidores.

OBJETIVOS

Geral

Comprovar a necessidade que existe de haver maior apoio ao empreendedor, buscando destacar sua importância, despertando o interesse da sociedade para se efetivar o incentivo almejado.

Específicos

1. Estudar o potencial empreendedor dos clientes do Banco do Povo de Rubiataba;
2. Analisar e propor ação que viabilize a ascensão de empreendimentos;
3. Demonstrar através da análise estatística, a viabilidade do trabalho que os empreendedores realizam;
4. Propor ações que visem fortalecer as políticas de apoio aos empreendimentos locais e estaduais;
5. Sugerir ações que visem despertar na sociedade a consciência da importância que o trabalho empreendedor exerce para o desenvolvimento regional, gerando emprego, renda e desenvolvimento social.

JUSTIFICATIVA

Este tema não é explorado como deveria ser, pois se trata de um assunto muito importante, que envolve nosso desenvolvimento econômico e social. Convivemos com empreendedores, somos empreendedores e não há consciência do peso que isso exerce sobre a sociedade. É necessário demonstrar o potencial que há em todas as partes que compõem nossa nação, buscando mais incentivo e reconhecimento.

O Brasil já é um país competitivo, apesar das multinacionais que apresentam pontos positivos, por que também geram empregos e renda, mais há seu ponto negativo, que são as isenções de impostos, oferecida pelo Governo, juntamente com doações de terrenos e outras regalias que dificultam o desenvolvimento de empresas nacionais, pois não são beneficiadas igualmente, e ainda têm que ter capacidade de concorrer com empresas economicamente estruturadas, possuidoras de vantagens tecnológicas e empresariais desiguais.

Temos que formar nossos empreendedores para ser potências, assim o país crescer, evoluir e sair do título de país subdesenvolvido. Para isso acontecer, é de fundamental importância haver apoio, investimento econômico e intelectual, incentivo, valorização do empreendedor nacional, de seus produtos e serviços.

O trabalho que o Banco do Povo realiza em Rubiataba e em todas cidades do Estado de Goiás que o possuem, é um bom exemplo de apoio e incentivo ao empreendedor, pois oferece financiamento de máquina e matéria-prima, com juro baixo, tornando possível seu acesso para qualquer classe social. Oferece cursos em parceria com o SEBRAE, que ajudam o empreendedor administrar melhor seu negócio.

Para a região de Rubiataba os resultados dos financiamentos são bastante significantes no aspecto econômico e social, pois surgiram vários empreendimentos, outros foram ampliados, reduzindo assim o desemprego e a marginalidade.

O interesse pelo tema foi despertado no período em que trabalhei no Banco do Povo de Rubiataba, fiquei impressionada com a criatividade e o controle dos clientes que geralmente eram pessoas de baixa renda. Eram capazes de, por exemplo: financiar máquinas de costura e matéria-prima, fabricar e vender,

arrecadando dinheiro para pagar o financiamento em dia e ainda investir mais, ampliando e melhorando sua produção. Isto é fantástico.

Além disso, na qualidade de aluna do Curso de Administração, é exigência curricular a disciplina de Estágio Supervisionado, que me oferece a oportunidade de realizar essa monografia com um tema tão importante.

Os beneficiados com os resultados do presente trabalho são: em primeiro lugar os empreendedores do Banco do Povo de Rubiataba, conseqüentemente todos os componentes desse grupo de empreendedores que formam nossa sociedade. A sociedade toda é bastante contemplada, pois todos são beneficiários diretos e indiretos das ações empreendedoras, porque abrangem aspectos econômicos e sociais.

QUADRO TEÓRICO

O CAMINHO DO SUCESSO PARA O EMPREENDEDOR

De acordo com Ansoff & McDonnell (1993, p. 280), o comportamento empreendedor procura a mudança. Em vez de reagir a problemas, se antecipa às ameaças e oportunidades futuras; em vez de soluções locais, há uma busca geral de alternativas de ação; em lugar de uma única alternativa, geram-se múltiplas alternativas.

As organizações estão diante de um macro-sistema marcado pela incerteza que provoca a necessidade de mudanças internas e externas. O administrador como agente de transformação dessas relações necessita de um novo perfil, um perfil empreendedor, caracterizado pela necessidade emergente de mudar a sua maneira de vislumbrar o processo de aprendizagem como uma forma de qualificação e requalificação profissional, passando a concebê-la como um instrumento de renovação de seus conhecimentos que acontece no dia-a-dia dos empreendimentos.

A globalização em nível de mercados está mudando as trajetórias das carreiras profissionais, níveis salariais, estruturas, funcionamento dos negócios e a própria natureza do trabalho, suas relações, desmoronando a máxima que as melhores oportunidades de sucesso profissional estão apenas nas grandes corporações industriais.

Estas oportunidades estão se deslocando para as empresas de pequeno porte, mas com forte espírito empreendedor, saindo muitas vezes da atividade de fabricação e concentrando-se na prestação de serviços.

Não dá para continuar vivendo perigosamente o presente pensando apenas no sucesso do passado em face das alterações profundas nas relações de emprego e dos impactos do ambiente sócio-econômico nos negócios e nas carreiras profissionais.

Para ser bem-sucedido é preciso iniciativa, busca de oportunidades, perseverança, comprometimento, qualidade, correr riscos calculados, determinação de metas significativas, busca de informações, capacidade de detalhar e monitorar, persuadir, independência, autoconfiança e saber trabalhar em equipe.

O momento é de aprendizado permanente, de busca contínua de nível de capacitação profissional que facilite a montagem do próprio negócio, num mundo em que o universo do emprego tradicional está diminuindo. Isso ocorre com evidência em nosso país, onde também o desemprego deixou de ser conjuntural para ser estrutural. A empregabilidade deixou de ser moda para ser uma necessidade e o negócio próprio mais do que nunca passou a ser uma opção de vida.

CARACTERÍSTICAS DO EMPREENDEDOR

Segundo Wilkens (1989, p. 20), as características típicas da personalidade de um empreendedor e o que o motiva, é ser possuidor de uma alma independente, uma pessoa criativa que gosta de arriscar, e que, por sua própria força de vontade, faz de uma idéia um empreendimento lucrativo.

Um empreendedor não tem em mente apenas um tipo de negócio, mas entre suas habilidades ele poderá encontrar aquela que lhe dará resultados positivos.

A persistência é uma característica essencial no empreendedor. É não desanimar quando encontrar uma dificuldade no caminho, mas procurar alternativas para melhorar, novas formas de realizar, como as experiências de outras pessoas, de outros empreendimentos ou o que for necessário para encontrar uma solução que o ajude a ter sucesso.

O empreendedor deve ter características específicas para transformar a empresa em uma organização que aprende. Deve desenvolver a capacidade de aprendizagem do seu grupo de trabalho, identificando barreiras e bloqueios que podem comprometer o desempenho da empresa; deve procurar renovar constantemente estruturas, estratégias e processos, através da aquisição de novos conhecimentos; ter firmeza e sensibilidade interpessoal, assumindo o papel de um líder transformador, capaz de levar o grupo ao desenvolvimento e melhorar o desempenho do trabalho; atuar de forma interdisciplinar, de modo que possa compreender que qualquer mudança afeta todo o empreendimento, e ele é o elemento que dá sustentação a essas mudanças. Além dessas características, o empreendedor que aprende deve estar consciente de como a aprendizagem pode ser um instrumento que o auxilia em seu trabalho.

Assumir riscos faz parte de qualquer atividade, ter coragem para enfrentar desafios, ousar a execução de algo novo e escolher os melhores caminhos, conscientemente. Sabe calcular riscos, diminuindo o seu impacto, e avaliar as possibilidades, de modo a controlar os resultados. Por isso não teme situações desafiantes ou riscos moderados.

Empenha-se na realização de seu sonho. Está comprometido com a concretização de seus projetos, mesmo que estes exijam muitos sacrifícios.

O empreendedor tem que estar sempre atento, ser capaz de perceber as oportunidades de negócios que o mercado oferece.

Quanto mais dominar o ramo em que atua, maiores são as chances de obter êxito.

Tem senso de organização e capacidade de utilizar recursos materiais e financeiros de forma lógica e racional. A organização economiza tempo e dinheiro.

É capaz de tomar decisões corretas no momento oportuno, se manter informado e atualizado, analisar friamente a situação e avaliar as alternativas para selecionar a solução mais adequada. Essa qualidade requer vontade de vencer para agir objetivamente, e confiança em se mesmo.

Sabe definir objetivos, orientar a realização e aplicação de métodos e procedimentos práticos, incentivar pessoas, produzir condições de relacionamento equilibrado entre a equipe trabalho e empreendimento.

Possui talento e uma certa dose de inconformismo com atividades rotineiras para transformar simples idéias em negócios efetivos. Envolve com o trabalho de uma forma objetiva. Encontra soluções melhores, às vezes surpreendentes. Produz qualidade e excelência. Tem por hábito gerar idéias, desafiar-se constantemente para manter sua capacidade criativa.

Possui habilidades e aptidões e procura aperfeiçoá-las e desenvolver outras mais. Tem como aptidões: iniciativa, ousadia, visão estratégica, espírito criativo, entusiasmo, prazer em lidar com pessoas, tem muito prazer naquilo que faz, é autoconfiante, eficiente e eficaz, entre outras. Tem como habilidade detectar oportunidades, trabalhar em equipe, administrar bem seu tempo e momentos de crise, ser flexível, efetuar planos de ação e de negócios, perceber a viabilidade econômica de suas atividades, preocupação com a qualidade de seus serviços e/ou produtos, entre outras.

É independente, abre seus próprios caminhos, sabe lutar por seus ideais, gostar de competir, sabe perder e ganhar. Faz tudo o que é possível para não fracassar, não tem medo do fracasso, não espera que outras pessoas tomem decisões por ele. Toma decisões e assume suas conseqüências. Seu poder de decisão e comportamento fazem com que ele tenha uma grande energia e muita disposição para seus projetos e idéias.

Nunca deixa de ter a esperança de ver seus projetos realizados, tem ambição, sente satisfação em suas conquistas e logo pretende outra, enfim sabe transformar seus sonhos em realidade.

Acredita em valores, que aplica em sua vida, como: ética nos negócios e relações interpessoais; comprometimento com o meio ambiente; crença no desenvolvimento sustentável e responsabilidade social.

Procura manter-se sempre bem informado. Conhece a fundo seu negócio ou sua profissão. Pesquisa em livros, publicações, cursos e demais materiais que possam auxiliá-lo ou qualificá-lo para desempenhar melhor sus atividades.

COMPORTAMENTO EMPREENDEDOR

Segundo Degen (1989, p. 4), o desenvolvimento de novos empreendimentos é fundamental, não só para aqueles que decidem viver diretamente de seu trabalho como empreendedores, mas também para os executivos que atuam em empresas. Isto porque as empresas precisam manter sua vitalidade empreendedora desenvolvendo novos negócios a fim de continuarem a crescer e não se tornarem absolutas.

O mercado mundial está em constante mudança, se tornou necessária que as empresas possuam uma visão empreendedora. Para resistir às mudanças que surgiram com a globalização, é fundamental se adaptar. A concorrência esta cada dia mais competitiva, as mudanças são freqüentes, exigindo um comportamento que acompanhe estes acontecimentos, que seja ousado e inovador, podendo prever as tendências do mercado, se preparar e saber o momento propício para o colocar em prática.

Farrell (1993, p. 23), afirma que não adianta muito perguntar aos empreendedores como eles criaram a cultura da corporação. É melhor ficar

observando e ouvindo durante algum tempo para descobrir quais seus diários em seu trabalho. Eles estabelecem a cultura da empresa vivenciando-a.

O empreendedor transmite sua cultura principalmente através de seu exemplo, ou seja, de seu comportamento. Possui facilidade de comunicar e sabe conquistar seus subordinados, os envolvendo em sua cultura.

Há pessoas que são muito resistentes a mudanças e não sabem correr riscos, dependendo do cargo de ocupe na empresa, não poderá permanecer trabalhando, porque não aceita a cultura e pode prejudicar o desempenho das atividades.

A cultura empreendedora se preocupa com o estabelecimento de objetivos e meta para a organização e com a manutenção de um conjunto de relações entre a organização e o ambiente, que lhe permita perseguir seus objetivos. Envolve a criação e a manutenção de uma arquitetura organizacional apropriada, bem como a seleção e o desenvolvimento de indivíduos com as motivações e aptidões adequadas. O empreendedor busca mudanças, prefere correr riscos, procura resolver problemas novos, é habilidoso na condução de outras pessoas em direções novas e nunca experimentadas.

O comportamento empreendedor impulsiona o indivíduo e transforma contextos. Resulta na destruição de velhos conceitos, que por serem velhos não têm mais a capacidade de surpreender e encantar. A essência do empreendedorismo está na mudança, uma das poucas certezas da vida.

O empreendedor pode ser visto como um visionário que tem a capacidade de identificar oportunidades e fazer de suas idéias um produto de sucesso. O processo criativo do empreendedor gera novos contextos e promove o desenvolvimento de novos negócios. O sonho do empreendedor é transformado em realidade através de árduo trabalho, dedicação e perseverança, sem mágicas ou truques.

Incentivar o empreendedorismo é incentivar a natureza comportamental do ser humano diante de desafios. O foco está na idéia do caminho não percorrido anteriormente, no caminho ainda não escolhido por alguém. Para o empreendedor as mesmas coisas de sempre podem ser vistas com outros olhos. Trata-se de um exercício de percepção e de reformulação de conceitos estabelecidos e herdados através do conhecimento geralmente vivenciado por outras pessoas. É ver o mundo com novos olhos, com novos conceitos, com novas atitudes e propósitos. É

experimentar a liberdade de aprender a aprender, considerando a possibilidade de errar e de corrigir, de se perder e de se encontrar.

O empreendedor é um inovador de contextos. Suas idéias resultam na validação do mercado. Inovar é transformar uma idéia difusa em produto ou serviço com novos valores agregados.

O empreendedorismo proporciona um elevado grau de realização pessoal. As pessoas são recompensadas pelo prazer que encontram no trabalho onde o negócio é o resultado da exteriorização dos próprios valores internos. As atitudes do empreendedor são construtivas. Existem entusiasmo e bom humor, condição fundamental para a manutenção do equilíbrio emocional e exercício da criatividade. Para o empreendedor não existem apenas problemas, existem problemas com soluções. Buscar soluções passa a ser o grande desafio à mente inquieta, que tem como maior recompensa o reconhecimento de seu esforço.

Ser empreendedor é preparar-se emocionalmente para o cultivo de atitudes positivas no planejamento da vida. É buscar o equilíbrio nas realizações considerando as possibilidades de erros como um processo de aprendizado e melhoramento. Ser empreendedor é criar ambientes mentais criativos, transformando sonhos em riqueza.

MUDANÇAS PARA O EMPREENDEDOR NO NOVO CÓDIGO CIVIL BRASILEIRO

Berdê (2004), relata sobre o nosso Código Comercial de 1850, e o Código Civil de 1916, que regulavam o direito das empresas mercantis e civis no Brasil até 11 de janeiro de 2003, adotavam, como critério de divisão das empresas, as atividades exercidas por elas, isto é, dispunham que a sociedade constituída com o objetivo social de prestação de serviços (sociedade civil), tinha o seu contrato social registrado no Cartório de Registro Civil das Pessoas Jurídicas (exceto as Sociedades Anônimas e casos específicos previstos em lei), enquanto que uma sociedade mercantil, constituída com o objetivo de exercer atividades de indústria e/ou comércio, tinha o seu contrato social registrado nas Juntas Comerciais dos Estados (inclusive todas as Sociedades Anônimas e raras exceções previstas em lei, na área de serviços).

Relata que tratamento semelhante era conferido às firmas individuais e aos autônomos. O empreendedor que desejava atuar por conta própria, ou seja, sem a participação de um ou mais sócios em qualquer ramo de atividade mercantil (indústria e/ou comércio, ainda que também prestasse algum tipo serviço), deveria constituir uma Firma Individual na Junta Comercial, ou, caso quisesse atuar, exclusivamente, na prestação de serviços em caráter pessoal e com independência, deveria registrar-se como autônomo na Prefeitura local.

Como ficou com o novo Código Civil?

De acordo com Berdê (2004), ocorre, porém, que estas divisões não fazem parte mais de nossa realidade. O nosso sistema jurídico passou a adotar uma nova divisão que não se apóia mais na atividade desenvolvida pela empresa, isto é, comércio ou serviços, mas no aspecto econômico de sua atividade, ou seja, fundamenta-se na teoria da empresa.

De agora em diante, dependendo da existência ou não do aspecto “econômico da atividade”, se uma pessoa desejar atuar individualmente (sem a participação de um ou mais sócios) em algum segmento profissional, enquadrar-se-á como EMPRESÁRIO ou AUTÔNOMO, conforme a situação, ou, caso prefira se reunir com uma ou mais pessoas para, juntos, explorarem alguma atividade, deverão constituir uma sociedade que poderá ser uma SOCIEDADE EMPRESÁRIA ou SOCIEDADE SIMPLES, conforme as diferenças que serão apresentadas mais adiante.

Portanto, devemos nos acostumar a conviver com a nova divisão entre: EMPRESÁRIO ou AUTÔNOMO e SOCIEDADE EMPRESÁRIA ou SOCIEDADE SIMPLES.

O novo Código Civil, que entrou em vigor no dia 11 janeiro de 2003, trouxe muitas mudanças ao Direito de Empresa que afetará não apenas os que vivem, mas também os que convivem no universo das micros e pequenas empresas brasileiras. Diante das mudanças que se apresentam, o empreendedor poderá encontrar-se em umas das três situações seguintes:

1) ABERTURA DE NOVAS EMPRESAS: a constituição de novas empresas a partir de 11 de janeiro de 2003 deverá observar as regras estabelecidas pelo novo Código Civil, bem como pelas regulamentações baixadas pelos órgãos de registro de

empresas (Cartórios de Registro das Pessoas Jurídicas e Departamento Nacional de Registro de Comércio – DNRC).

2) EMPRESAS JÁ CONSTITUÍDAS (ANTES DE 11 DE JANEIRO DE 2003): as empresas constituídas com base na legislação anterior, ainda que não tenham interesse em promover qualquer alteração do contrato social, terão o prazo de 1 (um) ano para se adequarem às novas regras estabelecidas pelo NCC, isto é, terão, necessariamente, que ajustarem seus contratos sociais até janeiro de 2004.

3) EMPRESAS JÁ CONSTITUÍDAS (ANTES DE 11 DE JANEIRO DE 2003) QUE NECESSITAREM PROMOVER QUALQUER ALTERAÇÃO DO CONTRATO SOCIAL: as empresas constituídas com base na legislação anterior e que tenham necessidade de promover qualquer alteração do contrato social após 11 de janeiro de 2003, seja para alterar o endereço, a composição societária, o objeto social ou mesmo solicitar o encerramento de suas atividades (baixa da empresa), deverão fazê-lo observando-se as novas regras do Código.

EMPREENDEDORISMO NO SENADO

Segundo Crestana (2004), o senador Luiz Otávio (PMDB/PA), ao dizer em discurso que as micro e pequenas empresas são hoje, no Brasil, mais de 98% de todas as empresas existentes, empregam mais da metade da mão-de-obra formal e respondem por cerca de 20% do PIB nacional, enfatizou a necessidade de discussão, no Congresso Nacional, da Lei Geral do setor.

Para reforçar seus argumentos, Luiz Otávio lembrou que na Constituinte, em 1988, já havia sido reconhecida a importância do incentivo às pequenas empresas, estabelecendo, em dois artigos da Constituição Federal, os princípios do tratamento favorecido e do tratamento jurídico diferenciado para essas empresas. Em 1997, disse, entrou em vigor o Sistema Integrado de Pagamento de Impostos e Contribuições das Microempresas e das Empresas de Pequeno Porte, o Simples Federal, unificando o pagamento de uma série de impostos e contribuições federais e, em 1999, foi instituído o Estatuto da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte. A Reforma Tributária aprovada pelo Congresso no ano passado, no seu entendimento, ratifica o princípio do tratamento diferenciado e abre novas possibilidades para essa regulamentação.

Por tais motivos, o senador pediu o encerramento do ciclo de instrumentos jurídicos que envolvem as pequenas empresas, discutindo e aprovando uma Lei Geral que regulamente definitivamente esse tratamento diferenciado e que torne, assim, mais homogênea e mais eficaz essa proteção, além de colaborar com o empreendedorismo.

Luiz Otávio falou também das iniciativas do governo do Pará para beneficiar as MPEs, como as alterações do limite de faturamento anual para enquadramento de 120 mil reais para 150 mil, no caso de microempresas, e de 240 mil para 300 mil reais, no caso de empresas de pequeno porte. Outra modificação que citou foi a inclusão do conceito de volume de negócio para o enquadramento dos contribuintes. O faturamento não é mais o único critério para enquadramento das empresas no programa.

Os resultados são visíveis, salientou, acrescentando que as micro e pequenas empresas, além de empregarem quase a metade dos trabalhadores com carteira assinada, são responsáveis pela segunda maior contribuição do ICMS no Pará. Já há mais de 1.200 pessoas físicas inscritas. Só no ano passado, o programa registrou um aumento de quase 38% no recolhimento do ICMS em relação a 2002.

Na quinta-feira, Luiz Otávio defendeu novamente o fortalecimento das micro e pequenas empresas brasileiras, a começar pela adoção de um sistema tributário mais justo, acesso a novos mercados, como o das compras públicas de governos, e crédito fácil. Para ele, também é necessário criar mecanismos para que esses segmentos empresariais ampliem as suas participações nas exportações.

O acesso ao crédito é a maior preocupação dos empresários e lideranças vinculadas às micro e pequenas empresas. A constatação está na publicação "Rumo à Lei Geral da Micro e Pequena Empresa", elaborada pelo Sebrae (Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas).

O material que balizou o levantamento foi coletado após a série de eventos realizados a partir de outubro de 2003, sobre a Reforma Tributária e suas implicações para a microempresa. Mais de 5,5 mil pessoas, entre empreendedores, instituições de apoio às micro e pequenas empresas, parlamentares e lideranças participaram das discussões, que ocorreram em 26 das 27 unidades da federação.

O levantamento constata que o crédito preocupa 23% dos entrevistados. Isso fez com que o acesso ou a falta de acesso a linhas de crédito compatíveis com as micro e pequenas empresas aparecesse na frente de questões relacionadas a

tributos (13%), financiamento (12%), investimentos (12%), burocracia (10%), governo (9%) e outras. Somados os itens crédito e financiamento, que, em última análise, são complementares, o índice de preocupação com crédito sobe para 35%.

Outro tema que os entrevistados identificaram como fundamental para o desenvolvimento dos pequenos negócios está relacionado à padronização dos conceitos de pequena empresa. A padronização geral pelo faturamento ou pelos conceitos do Simples municipal, estadual ou federal é sugerida por 44% dos participantes.

Outros 28% solicitam que a definição dos critérios seja feita com base no faturamento; 20% sugerem critérios mistos e 8% sugerem que a padronização seja feita com base em critérios regionais.

Para 28% dos entrevistados, o acesso a novos mercados por meio da ampliação na participação em compras governamentais, pode ser obtido com a simplificação da burocracia. Outros 26% defenderam o estabelecimento de cotas e 18% a ampliação da oferta de informações para facilitar o acesso das micro e pequenas empresas nas compras governamentais.

O único tema que foi unanimidade entre os participantes refere-se à necessidade de o País implementar uma profunda reformulação do sistema tributário. Todos disseram ser favoráveis às mudanças na tributação para que haja redução de impostos, criação de um sistema unificado de arrecadação e ampliação do Simples para segmentos que atualmente não estão contemplados.

BRASIL EMPREENDEDOR

Rodrigues (2004), relata que cerca de 99,07% das empresas em atividade no País são micro e pequenas. São mais de 5,2 milhões de negócios, responsáveis por 28% da produção nacional. Elas empregam 51% dos trabalhadores da indústria, 79% do comércio e 26% do setor de serviços. Números que mostram a realidade da sexta nação mais empreendedora do mundo, o Brasil. Uma pesquisa realizada pela Global Entrepreneurship Monitor (GEM), em parceria com o Sebrae Nacional, revela que 64% dos empreendedores brasileiros têm entre 25 e 44 anos e 19% têm mais de 11 anos de estudos. Porém, a avaliação aponta que os indicadores de desenvolvimento social e econômicos são inferiores aos 30 países pesquisados.

EMPREENHIMENTOS GOIANOS

De acordo com Rodrigues (2004), os goianos estão entre os empresários mais empreendedores do País. É o que afirma o diretor de Educação e Tecnologia de Sebrae-Goiás, Carlos Alberto Guimarães. Segundo ele, tanto o número de empresas informais quanto formais cresceu no Estado nos últimos dois anos. Com base nos dados da Junta Comercial do Estado de Goiás (JUCEG), dá para se ter uma idéia do aumento. Em 2003, 15.730 empresas foram abertas, e em 2002, 15.419, o que registra um crescimento de 41,65%. Dentre os tipos de empresas abertas na cidade, as franquias se destacam entre as demais. Um dos fatores que podem pesar na decisão de montar uma é o prévio planejamento que muitas redes têm para abertura de um novo negócio.

Somente no mês de janeiro, 677 foram atendidas na sede do Sebrae-Goiás, situado em Goiânia, em busca de apoio para consolidar seu negócio. De 2000 a 2003, foram treinadas 12 mil pela Associação de Apoio às micro e Pequenas Empresas (APGE). De acordo com Guimarães, os goianos também abrem seus próprios negócios mais por necessidade que por oportunidade, ao contrário do que ocorreu no resto do País em 2003: 53% dos empreendedores eram por oportunidade. Ele diz que os motivos que explicam essas características dos goianos é o desemprego estrutural, salários baixos, adesão aos planos de demissão voluntária e a busca por uma renda alternativa. “No campo, todos querem ter um pedaço de chão; na cidade, o grande sonho é ter seu próprio negócio”, justifica Guimarães.

Dados de um levantamento da Gerência de Planejamento, Estudos e Pesquisa do Sebrae realizada em 12 Estados, mostram que a taxa de extinção de negócios no primeiro ano de operação caiu de 80% para no máximo 61%. A tendência é de redução deste índice, uma vez que no terceiro ano de vida chega a 73%. De acordo com a JUCEG, em 2002 foram extintas 4.058 empresas, em 2003 o número aumentou, e 4.105 negócios foram fechados.

EMPREENDEDOR POR NECESSIDADE

Gerber (1996, p. 31), relata que o empreendedor é o visionário dentro de nós. O sonhador. A energia por trás de toda atividade humana. A imaginação que acende o fogo do futuro. O catalisador das mudanças. Nos negócios, é o grande estrategista, o criador de novos métodos para penetrar ou criar novos mercados, o gigante dominador de mundos, como Henry Ford, e Tom Watson, da IBM.

O empreendedor não se conforma com o que possui, está sempre a procura de desafios. Gosta de ser diferente, luta para conquistar seu objetivo, é persistente e possui a habilidade de enxergar mais longe. Não espera as coisas acontecerem e sim faz acontecer.

Dolabela (1999, p. 12), expõe que na formação de empreendedores, o fundamental é preparar as pessoas para aprender a agir e pensar por conta própria, com criatividade, liderança e visão de futuro, para inovar e ocupar o seu espaço no mercado, transformando esse ato também em prazer e emoção.

Acredita-se hoje que o empreendedor seja o "motor da economia".

A nível nacional a taxa de desemprego está muito alta, o empreendedorismo pode ser uma ótima alternativa. Ser independente, trabalhando por conta própria pode ser a solução desse problema. Mais para abrir o próprio negócio é necessário saber como funciona esse trabalho, ou seja, conhecer o mercado, escolher o melhor local para desempenhar a atividade pretendida, saber quem vai ser os clientes, qual o valor da mercadoria, enfim ter conhecimento de todo o processo que envolve o empreendimento. Isso não é fácil, portanto é de muita importância haver cursos que ofereçam aos empreendedores subsídios que os preparem para o mercado. Esse procedimento minimiza a margem de erros e aumenta as chances de sobrevivência do empreendimento.

O empreendedorismo é como uma estratégia competitiva, se destaca como alternativa viável no combate ao desemprego e às desigualdades econômico-sociais, pois os aspectos reais de uma economia devem ser produção, emprego e crescimento. O desemprego do homem deve ser tratado como tragédia e não como estatística econômica. Por isso, estimular a prática empreendedora se tornou fundamental.

Alguns empreendedores são natos, realmente nascem prontos. Uns, desenvolvem esta habilidade. Outros, sequer se apercebem de tão precioso dom. Mas, assim como não se nasce “empregado”, nosso sistema educacional que nos ensina a ser “funcionários”, o empreendedorismo pode, igualmente, ser ensinado. Empreendedorismo é um jeito de ser e não de saber. Está vinculado mais à atitude do que ao conhecimento. Assim, pode ser não apenas aprendido, mas apreendido. Não apenas compreendido, mas vivenciado.

Empreendedores são comunicativos, possuem uma extensa rede de contatos. Sabem que as pessoas são importantes fontes de aprendizagem, como buscam sempre aprender, em uma simples conversa extrai algo a mais para seus conhecimentos.

O empreendedor geralmente possui, comprometimento com o ambiente, em todos os seus aspectos: cidadania, ética, economia, justiça social, ecologia. Fortalecendo e preservando o seu ambiente, contribuindo para a economia, ele estará criando melhores condições para o seu próprio desenvolvimento como cidadão e empreendedor.

A pesquisa realizada desde 1999 pela *Global Entrepreneurship¹ Monitor* (GEM), instituição criada pela London Business School e pelo Babson College de Boston (EUA). O Brasil participa desde 2000, via instituto brasileiro de Qualidade e Produtividade no Paraná (IBQP). Na primeira vez em que foi avaliado, junto com 21 países, o Brasil foi classificado como a primeira nação em iniciativa empreendedora. No ano seguinte, já com 28 países participando da pesquisa, ficou em quinto lugar.

Segundo o estudo, dificuldade de encontrar trabalho é a motivação que levou 55,44% de brasileiros a se tornarem empreendedores. Dos países pesquisados o Brasil possui o maior número de empreendedores por necessidade.

De acordo com o levantamento do GEM, os grandes entraves para as micro e pequenas empresas estão no acesso e no custo do capital necessário; na elevada carga de tributos e exigência fiscais e legais; na capacitação para a gestão do negócio e no fato de que políticas e programas dedicados ao setor não serem adequados à realidade do empreendedor.

O estudo mostra que, de forma geral, o empreendedorismo por necessidade tende a ser maior entre os países em desenvolvimento, “onde as

¹ Empreendedorismo.

dificuldades de inserção no mercado de trabalho levam as pessoas a buscar alternativas de ocupação”. A comprovar a afirmação, apenas três países têm taxas de aberturas de negócios por necessidade maior que a taxa de oportunidade – Brasil, Argentina e China.

METODOLOGIA

O conteúdo que constitui esta monografia foi elaborado e implementado de acordo com o desenvolvimento do estágio, realizado no Banco do Povo de Rubiataba. Este local foi escolhido por apresentar um número considerável de empreendedores que compõem seu quadro de clientes.

Para obter a conclusão dos objetivos anteriormente propostos, foi utilizado o método de pesquisa documental, através do acesso a toda documentação do Banco do Povo de Rubiataba, arrecadando as informações pertinentes aos empreendedores que compõem sua clientela.

De acordo com Lakatos & Marconi (2001, p. 174), a característica da pesquisa documental é que a fonte de coleta de dados está restrita a documentos, escritos ou não, constituindo o que se denomina de fontes primárias. Estas podem ser feitas no momento em que o fato ou fenômeno ocorre, ou depois. Segundo Gil (1991, p. 51), a pesquisa documental vale-se de materiais que não receberam ainda um tratamento analítico, ou que ainda podem ser reelaborados de acordo com os objetivos da pesquisa.

Foram realizadas entrevistas do tipo estruturada, pois como relatam Lakatos & Marconi (2001, p. 197), é aquela em que o entrevistador segue um roteiro previamente estabelecido; as perguntas feitas ao indivíduo são predeterminadas. Ela se realiza de acordo com um formulário elaborado e é efetuada de preferência com pessoas selecionadas de acordo com um plano.

Lakatos & Marconi (2001, p. 212), afirma que o formulário é um dos instrumentos essenciais para a investigação social, cujo sistema de coleta de dados consiste em obter informações diretamente do entrevistado.

As entrevistas atingiram cerca de 20% dos empreendedores que possuem ou já fizeram financiamento, sendo feitas através de formulários do tipo estruturado, destacando suas características, potencialidades, ideais, planejamento, enfim toda a sua história como empreendedor. Buscou-se diversificar as áreas de empreendimento, de estruturas físicas e capacidade de prestação de serviços ou produção. Desde um empreendedor que está iniciando ao empreendedor veterano, do pequeno ao grande empreendedor. Com o contato direto com estes empreendedores, houve a observação de seus desempenhos, administração,

estrutura física, organização, quadro de funcionários e todo o processo de produção. A meta desta estratégia de observação e análise foi buscar fundamentos concretos, arrecadando informações reais, visando o conhecimento sobre o potencial do empreendedor.

O objetivo principal é mostrar a trajetória do empreendedor, seus erros e acertos, sucessos e fracassos, a forma de lidar com diversificadas situações.

As principais atividades desta monografia foram leituras, pesquisa bibliográfica, Internet, análise documental, observação dos processos no Banco do Povo, nos empreendimentos e entrevista com os empreendedores.

De acordo com Lakatos & Marconi (2001, p. 193), a observação sistemática realiza-se em condições controladas, para responder a propósitos preestabelecidos. O observador sabe o que procura e o que carece de importância em determinada situação; deve ser objetivo, reconhecer possíveis erros e eliminar sua influência sobre o que vê ou recolhe.

A pesquisa bibliográfica segundo Gil (1991, p. 50), é desenvolvida a partir de material já elaborado, constituído principalmente de livros e artigos científicos.

Como relata Severino (2000, p. 133), a pesquisa na Internet tornou-se uma indispensável fonte de pesquisa para os diversos campos de conhecimento. Isso porque representa hoje um extraordinário acervo de dados que está colocando à disposição de todos os interessados e que pode ser acessado com extrema facilidade, graças à sofisticação dos atuais recursos informacionais e comunicacionais acessíveis no mundo inteiro.

O estágio correspondente às noventa horas foi realizado durante onze dias corridos, sendo iniciado no dia primeiro e encerrado dia quinze, no mês de julho e o restante em agosto, começando no dia dezoito até dois de setembro, sendo quatro horas ao dia, realizadas no período da manhã, de oito às doze horas, apenas no último dia que foram duas horas. Todo esse procedimento foi feito no ano de dois mil e três, concluindo o período necessário. O estágio correspondente as cento e sessenta e duas horas teve início dia primeiro e término dia vinte e nove de março do corrente ano, sendo feito oito horas ao dia, de sete as onze e de treze às dezessete horas.

As pessoas que participaram das diversas etapas da monografia são:

Marco Antônio de Carvalho e Mário Ávila como orientadores, e professor Enoc Barros da disciplina de Estágio Supervisionado.

Responsável pelo local de desenvolvimento do estágio e monografia, que supervisionou e orientou:

Coordenadora do Banco do Povo de Rubiataba: Zilma de Queiroz Lacerda Vieira Cunha.

Autora da monografia: Livia Meire Ferreira.

E variados empreendedores que são fundamentais para a elaboração e concretização do projeto.

DISCUSSÃO DE RESULTADOS

Em tempos de reestruturações empresariais, de desemprego estrutural e globalização, uma luz que se apresenta é a possibilidade de abrir um negócio, adquirir uma franquia ou trabalhar por conta própria, até mesmo dentro de casa. Para ser bem sucedido, no entanto, é necessário saber fazer e querer fazer.

De acordo com Gerber (1996), o empreendedor é o visionário dentro de nós. O sonhador. A energia por trás de toda atividade humana. A imaginação que acende o fogo do futuro.

Estudando o desempenho das atividades do Banco do Povo de Rubiataba, conclui-se que este representa papel fundamental para o empreendedor deste município.

As atividades começaram em julho de dois mil e três, apresentando atualmente, ou seja, no mês de maio do corrente ano os seguintes resultados:

- Caracterização de algumas ações realizadas pelo Banco do Povo de Rubiataba:

Total de clientes financiados:

Homens= 419

Mulheres= 206

Total= 625

Número de empregos gerados: 792

Número de clientes ativos na carteira: 130

Número de contratos quitados: 495

Total de empreendimentos financiados, por ramo de atividade:

Produção= 70

Comércio= 267

Serviços= 288

Total= 625

Refinanciamento corresponde: 50% do total

Esses dados confirmam o que o autor Degen (1989), relata a respeito do desenvolvimento de novos empreendimentos, a fim de continuarem a crescer mantendo sua vitalidade empreendedora.

Número de clientes que participaram de cursos de capacitação: 175

Cursos ministrados:

Como administrar seu pequeno negócio 01;

Como administrar seu pequeno negócio 02.

Número de clientes a capacitar: 450

Como Dolabela (1999), expõe o fundamental é preparar as pessoas a agir por conta própria, com criatividade, liderança e visão de futuro.

- **Informações financeiras em reais:**

Total de recursos/contratos liberados: R\$ 789.929,61

Saldo a receber bruto (carteira ativa): R\$ 120.984,30

Recurso repassado pelo Governo Estadual:

Primeira parcela (21/06/2000)= R\$ 75.000,00

Segunda parcela (14/02/2001)= R\$ 75.000,00

Total repassado= R\$ 150.000,00

Recurso repassado pelo Governo Municipal (contra partida):

Primeira parcela (28/12/2000)= R\$ 3.750,00

Segunda parcela (30/05/2001)= R\$ 3.750,00

Total repassado= R\$ 7.500,00

Total de recursos repassados (Estado/Prefeitura): R\$ 157.500,00

- **Variáveis econômicas:**

A taxa de juro do Banco do Povo é de 1% a. m. Caso haja atraso no pagamento, o valor vencido será acrescido de 1% a. m. de juros de mora, mais 2% a. m. de multas.

O pagamento do financiamento é feito referente a recibo ou nota fiscal, através de depósito na conta da empresa, ou nome que constar no recibo, sendo cheque nominal, cruzado, do Banco Itaú.

A conta bancária do Banco do Povo de Rubiataba é no Banco Itaú. O dinheiro que entra na conta através dos pagamentos das parcelas dos financiamentos, são aplicados no mercado financeiro na própria agência e usados para futuros financiamentos.

Enquanto quitar os recursos da conta repasse por parte do Governo Estadual e Municipal, destinadas aos financiamentos, o valor do pagamento das parcelas vão se acumulando na conta recebimento, própria do Banco do Povo de Rubiataba.

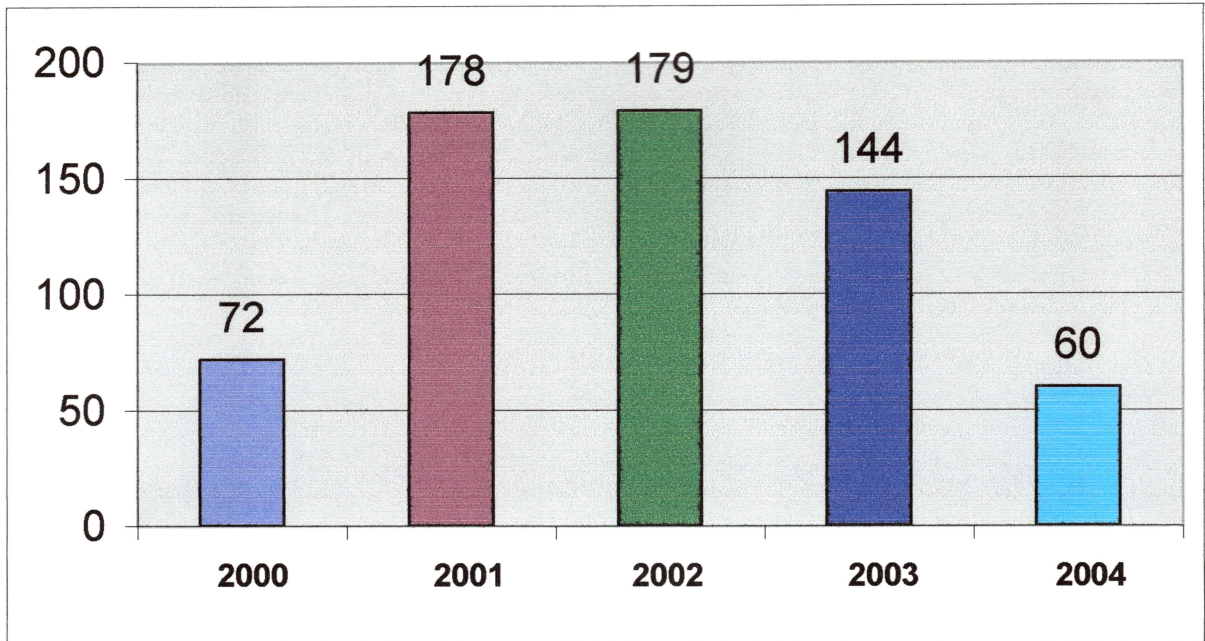
Após esgotamento desses recursos, é prestado contas ao TCE (Tribunal de Contas do Estado), para então ser autorizado o uso do recurso da conta recebimento.

Wilkens (1989), afirma corretamente, que o empreendedor é uma pessoa criativa que gosta de arriscar, e que, por sua própria força de vontade, faz de uma idéia um empreendimento lucrativo.

- **Gráficos demonstrando a viabilidade de programas de incentivo aos empreendedores:**

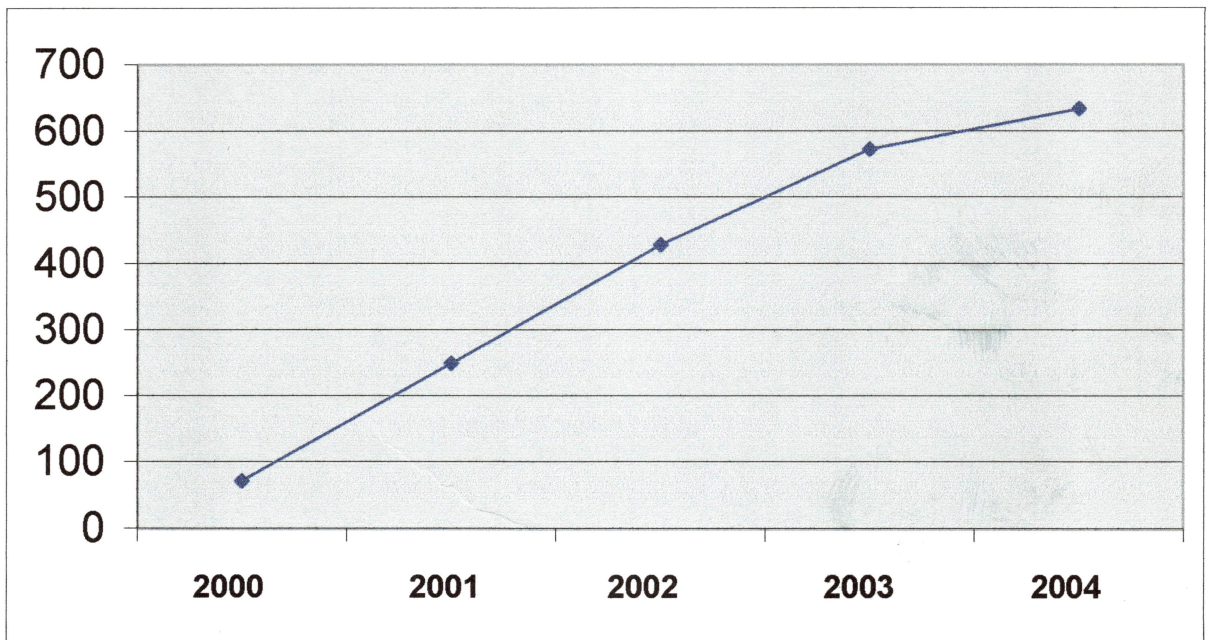
Exemplo do programa do Governo do Estado de Goiás de incentivo ao empreendedor: Banco do Povo de Rubiataba, apresentando seu crescente número de financiamentos.

Gráfico 01: número de financiamentos realizados por ano.



Fonte: Dados de Pesquisa, 2004.

Gráfico 02: número de financiamentos correspondente a todo o período.



Fonte: Dados de Pesquisa, 2004.

Os Gráficos mostram a ascensão do número de financiamentos realizados, confirmando a teoria de Ansoff & MCDonnell (1993), quando dizem que o comportamento empreendedor procura a mudança. Em vez de reagir a problemas, se antecipa às ameaças e oportunidades futuras. Diante da dificuldade de se

conseguir emprego, eles reagem e encontram a solução abrindo seu próprio negócio.

O objetivo geral em sua proposta de comprovar a necessidade existente de haver maior apoio ao empreendedor, buscando destacar sua importância, despertando assim o interesse da sociedade, para se efetivar o incentivo almejado, foi concluído com a apresentação do trabalho que o Banco do Povo de Rubiataba realiza, mostrando seus resultados através dos números de financiamentos, empregos e renda, cujos procedimentos são relatados na descrição do desenvolvimento dos objetivos específicos, que constata sua viabilidade para o desenvolvimento social da região.

Os objetivos específicos igualmente atingiram suas propostas.

O potencial empreendedor dos clientes do Banco do Povo de Rubiataba foi estudado mediante de análise documental, entrevistas com os empreendedores através de formulários, observação e análise intrínseca do desempenho de empreendimentos após a obtenção dos financiamentos.

Foi analisada possível ação que possa viabilizar o aumento de empreendimentos, e posteriormente propostas a coordenação do Banco do Povo de Rubiataba. Sabendo da parceria entre Banco do Povo em nível Estadual com o SEBRAE, propus haver mais cursos que ofereçam aos empreendedores melhores condições para administrar seus negócios. A proposta foi aprovada, sendo enviada uma solicitação ao Banco do Povo Central, onde foi exposta a necessidade de haver cursos de capacitação profissional e destacando sua importância. Após alguns dias chegou um instrutor do SEBRAE, veio visitar os empreendimentos, e ver o desempenho do Banco do Povo de Rubiataba. Informou a coordenação que futuramente vai haver mais cursos, atualmente estão visitando os vários municípios que possuem Banco do Povo no Estado de Goiás, analisando quais os cursos que vão suprir as necessidades, para posteriormente serem ministrados.

No início do desenvolvimento do item Discussões de Resultados presente nessa monografia, foi demonstrado, através de análise realizada, seus resultados: como números, estatística e gráficos, enfim todas as informações que comprovam seu sucesso em apoiar os empreendedores, que demonstrando seus desempenhos comprovam sua viabilidade.

Foi proposta a coordenação do Banco do Povo de Rubiataba, divulgar através dos meios de comunicação locais o Programa do Banco do Povo, como: seu

objetivo de proporcionar ao trabalhador a condição de acesso ao crédito para iniciar e/ou ampliar seu próprio negócio, obtendo a geração de emprego e o aumento da renda. E destacar a fundamental importância que há na parceria efetiva entre Governo Estadual, Governo Municipal e Sociedade Civil Organizada, unidos no único desafio, o de diminuir o desemprego e contribuindo com a melhoria da qualidade de vida da população local.

A coordenação aceitou a proposta realizando-a com êxito. Alcançando o objetivo, da ação que visa fortalecer as políticas de apoio aos empreendimentos locais e estaduais, através da divulgação da união política que tornou possível a concretização do Programa Banco do Povo em Rubiataba.

Foram divulgadas através da Rádio Vale FM, a de maior audiência em toda a região, os resultados do desempenho do Banco do Povo de Rubiataba, desde sua implantação em dois mil, até a atualidade. Obtendo uma repercussão bastante positiva, onde foi concretizado o último objetivo proposto, de despertar na sociedade a consciência da importância que o trabalho empreendedor exerce para o desenvolvimento social, gerando emprego e renda.

Nos últimos anos, o constante endividamento dos governos, o aumento da concorrência, a globalização dos mercados e a utilização intensiva de novas tecnologias transformaram o cenário, gerando uma nova ordem econômica, onde se sobressaem a economia informal, os pequenos negócios e as micro-empresas.

É incontestável a importância que o apoio representa para o desenvolvimento de empreendimentos. Os gráficos e as informações anteriormente expostas mostram claramente a viabilidade de haver incentivos para a abertura de empreendimentos, sua manutenção e expansão. O número de geração de empregos e renda representa a importância que o empreendedorismo exerce sob nossa sociedade.

Durante uma das entrevistas um empreendedor falou:

“O Banco do Povo foi fundamental, sem o financiamento eu não teria aberto minha mercearia, não dá para imaginar como eu estaria agora”.

Fonte: Dados de Pesquisa, (entrevistado J. T. F., 2004).

Foi muito gratificante a realização desse trabalho no Banco do Povo de Rubiataba, pois mostra a realidade que vivemos. Pessoas que com a obtenção de um financiamento conseguem realizar seus sonhos, trabalhando, acreditando em

sua capacidade, se tornando independentes, resgatando sua dignidade e conseqüentemente gerando emprego, renda e desenvolvimento social.

A riqueza de uma sociedade é proporcional à sua capacidade de produzir, em quantidade suficiente, produtos e serviços necessários ao bem estar de sua população. Por este motivo, acredito que a melhor maneira de solucionar os graves problemas sócio-econômicos pelos quais passamos é a liberação da criatividade dos empreendedores, para que criem as condições necessárias à produção desses bens e serviços.

É de fundamental importância haver apoio ao empreendedor, que possa garantir a eles e à sociedade uma ocupação econômica digna, o que reafirma a importância do empreendedor no mundo atual. Suas características, transformam-no em importante agente de desenvolvimento econômico e social.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

O empreendedorismo é a arte de fazer acontecer com criatividade e motivação. Consiste no prazer de realizar com dinamismo e inovação qualquer projeto pessoal ou organizacional, em desafio permanente às oportunidades e riscos. Assumi um comportamento proativo diante de questões que precisam ser resolvidas.

Portanto é o despertar do indivíduo para o aproveitamento integral de suas potencialidades racionais e intuitivas. É à busca do autoconhecimento em processo de aprendizado permanente, em atitude de abertura para novas experiências e novos paradigmas.

As atividades do empreendedor estão relacionadas à geração de riquezas, através da transformação do conhecimento, ou através da geração do próprio conhecimento ou na inovação em áreas importantes do negócio.

Diante de tais resultados, constata-se que os financiamentos concedidos através do Banco do Povo de Rubiataba contribuíram com o aumento da oferta de postos de trabalho, melhoria da renda e da sobrevivência dos microempreendimentos pesquisados. Tais constatações confirmam a importância e a eficácia da política pública de apoio ao micro e pequeno negócio, enquanto instrumento de geração de trabalho e renda, promovendo o desenvolvimento local sustentável.

Está na hora de despertar para a nova e irreversível realidade onde é mais fácil achar trabalho do que emprego de carteira assinada. Estamos na era do trabalho temporário, do trabalho por tarefas, da terceirização, do trabalho em residências, do teletrabalho e do auto-emprego. Precisamos de políticas públicas que estimulem o surgimento de empreendedores e o fortalecimento das pequenas empresas. As tarefas são: capacitar as pessoas, desburocratizar o setor empresarial, reduzir juros, diminuir impostos, agilizar a justiça e modificar as leis trabalhistas.

Acredito fielmente que numa sociedade emergente como a brasileira, uma das forças que podem caracterizar com clareza a fase de uma sociedade moderna para uma sociedade pós-moderna seria a progressiva conscientização de que a ordem vigente atual de somente se adaptar às mudanças não serve adequadamente

às necessidades das pessoas, das comunidades e das gerações futuras. Está faltando algo. E este algo nada mais é que a utilização adequada e sistemática da criatividade, que passou a ser necessidade vigente.

O Programa banco do Povo oferece financiamento com o valor máximo de R\$2.000,00, parece um valor irrisório, mais está comprovado que o empreendedor é capaz de fazer multiplicar o valor de seu investimento.

Os pequenos empreendimentos gerados são de fundamental importância para o desenvolvimento econômico e social, pela sua capacidade de geração de emprego, renda, divisas, atuação em desequilíbrios regionais, ocupação de nichos de mercado, flexibilidade de atuação, função de complementaridade as atividades das grandes empresas, adaptabilidade às necessidades para operacionalização regional, democratização dos lucros do capital, predisposição natural para inovações, agente atuante de mudanças na criação de produtos e serviços locais, descentralização industrial, capacitação de mão de obra, ativação da economia. Possibilitam a estabilidade e continuidade do desenvolvimento da sociedade, principalmente em momentos de crise.

BIBLIOGRAFIA

ANSOFF, H. Igor. & MCDONNELL, Edward J. *Implantando a Administração Estratégica*. São Paulo: Atlas, 2º ed., 1993, 286 p.

BERDÊ, M. A.; *Pesquisa Sobre o Grau de Conhecimento das Micro e Pequenas Empresas, Sobre o Novo Código Civil*. Disponível em <<http://www.sebraesp.com.br/ncc/abertura/ncc.asp>> acessado em: 21/jun.2004.

CASTRO, A. A.; *Empreender Para Crescer*. Disponível em <<http://www.unb.br/acs/acswweb/noticiasdaunb/incubadores3.htm>> acessado em: 13/jun. 2003.

CRESTANA, S.; *A Reforma Tributária e a Micro e Pequena Empresa*. Disponível em <<http://nasrvnotes02.sebrae.com.br/sebrae/sbcong.nsf/0/4f3c55773556e400069ce92?OpenDocument>> acessado em: 21/jun. 2004.

DEGER, Ronald. *O Empreendedor*. São Paulo: McGraw-Hill, 8º ed. 1989, 04 p.

DIMENSTEIN, G.; *Empreendedorismo no Brasil Acontece por Necessidade, Revela Estudo*. Disponível em <<http://www1.folha.uol.com.br/folha/dimenstein/imprescindivel/dia/jd141102.htm>> acessado em: 09/jun. 2004.

DOLABELA, Fernando. *O Segredo de Luiza*. São Paulo: Cultura, 12. ed., 1999, 12 p.

FARRELL, Larry C. *Entrepreneurship*. São Paulo: Atlas, 1993, 55p.

GERBER, Michael. *O Mito do Empreendedor*. São Paulo: Saraiva, 1. ed., 1996, 31 p.

GIL, Antônio Carlos. *Como Elaborar Projetos de Pesquisa*. 3. ed. São Paulo: Atlas, 1991. 159 p. ISBN 85-224-0724-X

LAKATOS, Eva Maria; MARCONI, Marina de Andrade. *Fundamentos de Metodologia Científica*. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2001. 288 p. ISBN 85-224-2776-3.

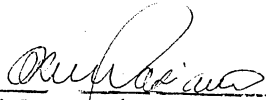
RODRIGUES, Karine. *Diário da Manhã*. Goiânia, segunda-feira, 16/fev. 2004, 8 p.

SEVERINO, Antônio Joaquim. *Metodologia do Trabalho Científico*. 21. ed. São Paulo: Cortez, 2000. 279 p. ISBN 85 249 0050-4.

VECCI: Giuseppe. *Desenvolvimento e Cidadania. Economia e Desenvolvimento*. Goiânia, p. 3, Jul./set. 2001.

WILKENS, Joanne. *A Mulher Empreendedora*. São Paulo: McGraw – Hill, 1989, 20 p.

Revisado por


Célia Romano do Amaral Mariano
-Bibliotecária - FACER-
CRB-1/1528

ANEXOS



Prefeitura do Município de Rubiataba

BANCO DO POVO REGIMENTO INTERNO

RUBIATABA/GOIÁS/1999



DISPOSIÇÕES INSTITUCIONAIS

Art. 1º - O presente Regimento Interno regula as disposições e atividades do Organização Não Governamental (Banco do Povo) do município de Rubiataba/GO, define sua organização operacional, complementando o Estatuto Social aprovado pela Assembléia Geral de 14 (quatorze) de Outubro de 1999, e registrado no Cartório de Registro de Pessoas Jurídicas, Títulos, Documentos e Protestos e Tabelionato (2º) de Notas de Rubiataba/GO.

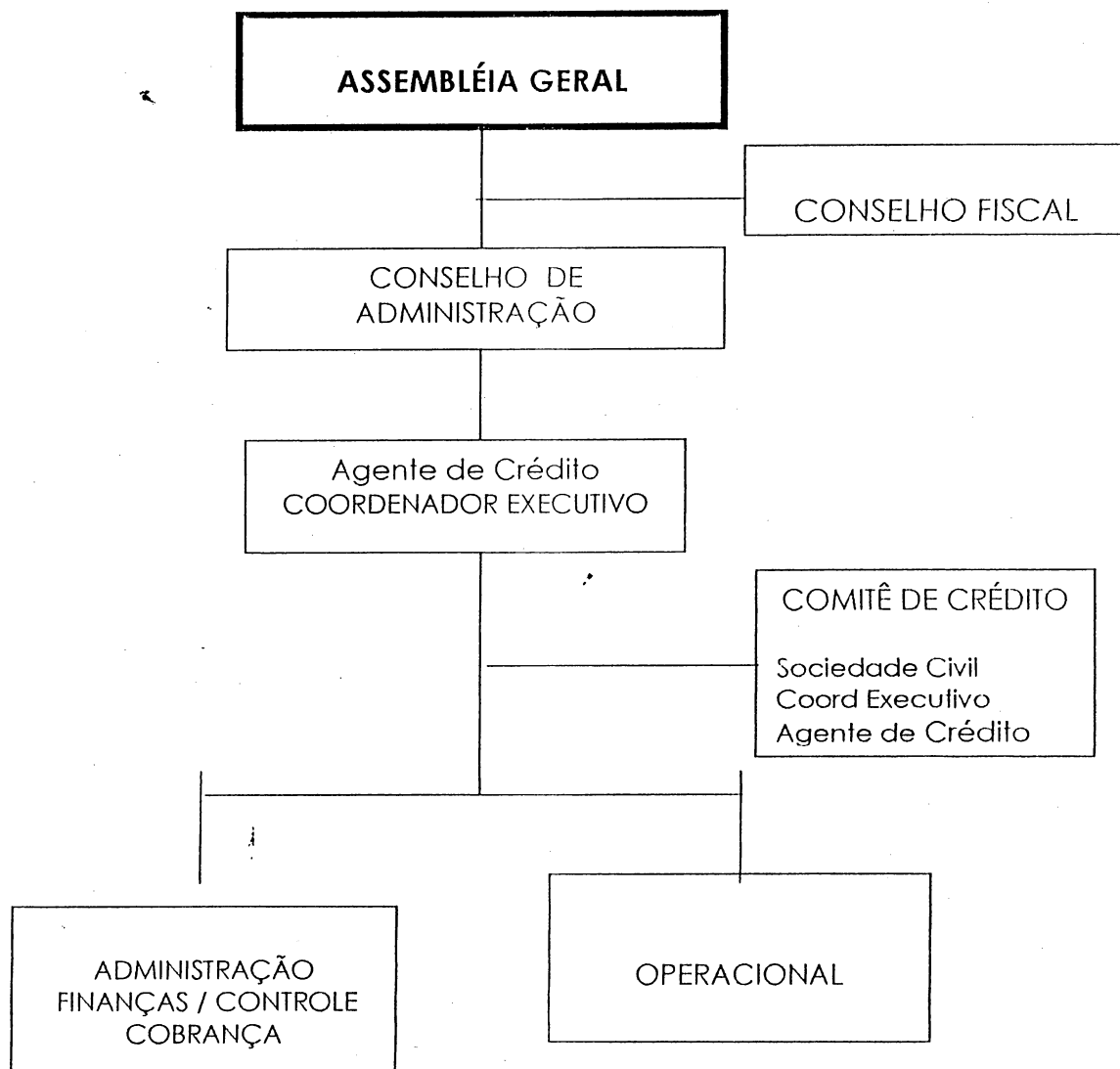
Art. 2º - Associação de Incentivos e Desenvolvimento Social de Rubiataba/GO doravante denominado "BANCO DO POVO", é uma instituição civil, sem fins lucrativos, com sede no município de Rubiataba/GO, Estado de Goiás, e que se regerá pelo disposto no seu Estatuto e pela legislação em vigor.

Art. 3º - Fica incorporado neste REGIMENTO todo o conteúdo do ESTATUTO SOCIAL do BANCO DO POVO

Art. 4º - A estrutura da Organização Não Governamental (Banco do Povo) obedece a seguinte hierarquia, conforme ORGANOGRAMA que passa a integrar este artigo:

- I. Assembléia Geral;
- II. Conselho Fiscal;
- III. Conselho de Administração;
- IV. Coordenação;
- V. Comitê de Crédito;
- VI. Seção de Administração e Finanças; e
- VII. Agente de Crédito, Controle e Cobrança.

ESTRUTURA ORGANOGRAMA BÁSICO



Art. 5º - A Assembléia Geral é o órgão máximo de deliberação e direção da Instituição.

Art. 6º - A Assembléia Geral será constituída pelo conjunto de sócios da Instituição sendo que a cada sócio corresponderá um único voto.

Art. 7º - As reuniões da Assembléia Geral serão presididas pelo Presidente do Conselho de Administração, o qual escolherá um secretário para o exercício das funções deste cargo.

Art. 8º - As Assembléias Gerais serão instaladas, em primeira convocação com a presença da metade mais um dos sócios da Instituição e, em segunda convocação, com qualquer número de sócios.

Art. 9º - O Comitê de Crédito será formado por membros do Conselho de Administração, sendo 01 (um) representante da Sociedade Civil, o Coordenador Executivo da ONG (Banco do Povo) e o Agente de Crédito, com as atribuições relacionadas no ESTATUTO da Organização Não Governamental (Banco do Povo), acrescidas das seguintes:

- I. à vista das Condições Gerais e da Operacionalidade do Crédito, analisar o Cadastro/Proposta e a Ficha de Acompanhamento elaborada pelo Agente de Crédito;
- II. decidir, por maioria simples, a aprovação ou não do crédito proposto;
- III. sugerir, sempre que necessário, alterações de procedimentos com relação ao Cadastro/Proposta, Ficha de Análise de Crédito, Contrato, Nota Promissória; e
- IV. outros assuntos ligados ao Comitê.

Art. 10 - A Coordenação será exercida por um coordenador nomeado para este fim pelo Conselho de Administração, e tem as seguintes atribuições:

- I. acompanhar diariamente as atividades do Agente de Crédito, Seção de Administração e Finanças e Controle/Cobrança;
- II. prestar assessoria direta ao Conselho de Administração;
- III. orientar e acompanhar a tesouraria no controle e movimentação dos recursos recebidos e depositados em conta corrente bancária;
- IV. inteirar-se de toda documentação representativa de débito e crédito decorrentes das operações do BANCO DO POVO;
- V. conferir os resumos e movimentos das contas que lhe são submetidos a controle;
- VI. controlar os contratos de convênios, mantendo a necessária proximidade com os órgãos mantenedores, no sentido de se proceder as reformas em tempo hábil;
- VII. acompanhar todo processo de empréstimo, desde a sua proposta/cadastro até a formalização final;
- VIII. participar ativamente do Comitê de Crédito no deferimento ou indeferimento de operações de crédito;
- IX. acompanhar diariamente, através de relatórios gerenciais toda movimentação concernente à operações de empréstimos;
- X. manter controle estatístico sobre toda movimentação do BANCO DO POVO;
- XI. manter os Agentes de Crédito sempre informados das novidades do mercado;

- XII. participar sistematicamente das reuniões e sempre apontar os fatos e atos negativos ou positivos sobre a atuação dos Agentes de Crédito;
- XIII. assinar cheques e documentos juntamente com o Presidente do Conselho de Administração ou com o seu legítimo procurador;
- XIV. manter sempre informado o Conselho de Administração sobre as disponibilidades de caixa;
- XV. manter previsão de disponibilidade de caixa para a aplicação em empréstimos/fluxo de caixa;
- XVI. desempenhar outras atividades correlatas ou necessárias à eficiência de suas atribuições específicas.
- XVII. inteirar-se de toda a documentação representativa de débito e crédito decorrentes das operações do BANCO DO POVO;
- XVIII. conferir os resumos e movimentações que lhe são submetidas a controle;
- XIX. elaborar seu próprio orçamento;
- XX. administrar os sistema material e patrimônio de compras, de transportes, de protocolo, arquivo e xerox, etc., oferecendo ao Conselho de Administração os dados necessários à definição de diretrizes para Coordenação da Associação;
- XXI. alimentar a contabilidade patrimonial da Organização Não Governamental (Banco do Povo) através de controles e da fiscalização do espaço físico do patrimônio oferecendo à contabilidade as informações necessárias;
- XXII. tomar medidas para a preservação em bom estado, dos bens móveis e imóveis da Associação;
- XXIII. administrar os serviços de transportes;
- XXIV. tomar parte nas licitações de compras e serviços;
- XXV. controlar todo sistema de protocolo do BANCO DO POVO;
- XXVI. incumbir-se dos serviços de manutenção e serviços gerais;
- XXVII. manter rígido controle sobre o arquivo da Associação;
- XXVIII. planejar as atividades do órgão, organizar os serviços, dirigir e controlar as atividades sob seu comando, exercendo permanente fiscalização do desempenho das atividades dos Agentes de Crédito.
- XXIX. planejar o sistema de coleta de dados estatísticos inerentes às programações desenvolvidas, criando instrumentos próprios para tal fim;
- XXX. elaborar relatórios e demonstrativos do andamento dos serviços operacionais, principalmente os ligados ao trabalho dos Agentes de Crédito e das aplicações;
- XXXI. planejar, acompanhar e avaliar programas, propostas de negócios e a realizar, realizados e liquidados;

Art. 11 - A Seção de Administração e Finanças, cujo comando se subordina à Coordenação e tem as seguintes atribuições:

§ 1º - No que concerne à contabilidade, compete:

- I. fazer o registro contábil das receitas e das despesas realizadas;

- II. elaborar as prestações de contas dos recursos provenientes de Subvenções;
- III. elaborar diariamente demonstrativos contábeis consolidados das receitas e das despesas realizadas;
- IV. fazer balancetes diários, e mensais que fiquem evidenciadas todas receitas e despesas;
- V. elaborar anualmente o Balanço Geral;
- VI. escriturar, organizadamente, os fatos administrativos através de documentos apropriados, a fim de acompanhar o patrimônio em suas mutações;
- VII. levantar os demonstrativos financeiros, necessários à determinação dos estados sucessivos pelos quais passa o patrimônio, depois dos atos da gestão realizados em cada período;
- VIII. promover a escrituração das fichas de lançamentos;
- IX. promover o agrupamento ordenado do movimento diário;
- X. centralizar toda documentação diária;
- XI. elaborar o orçamento da Instituição;
- XII. desempenhar outras atividades correlatas ou necessárias à eficiência de suas atribuições específicas.

§ 2º - No que concerne a pessoal, compete:

- I. organizar e manter atualizado o sistema de cadastro de pessoal, armazenando em suas memórias os dados pessoais e as ocorrências da vida funcional de cada empregado;
- II. dinamizar o fluxo de informações inerentes às relações com empregados, comunicando-lhes os atos de movimentação;
- III. organizar e manter em ordem o sistema de pagamento de pessoal;
- IV. proceder aos descontos previstos em lei, processando o recolhimento no tempo oportuno;
- V. proceder à identificação dos novos empregados, registrando as informações na memória da Seção;
- VI. promover a regularização da situação do empregador e dos empregados perante a Previdência Social e ao Ministério do Trabalho;
- VII. organizar e manter atualizadas as fichas de registros dos empregados;
- VIII. cadastrar todos os empregados da instituição, relacionando os dados essenciais de cada um;
- IX. manter em ordem o dossiê de cada empregado, arquivando nele as cópias ou originais de documentos referidos em seus "curriculum vitae";
- X. providenciar averbações, declarações e certidões relativas aos empregados;
- XI. inteirar-se, a tempo, das alterações salariais decorrentes de aumento ou de atos de movimentação;
- XII. organizar e manter atualizada a memória das atividades financeiras do pessoal;
- XIII. colher informações e munir-se dos instrumentos necessários com devida antecedência para a elaboração da folha de pagamento, bem como confeccioná-la;
- XIV. liberar os pagamentos nas datas ditadas pelo programa;

- XV. proceder, nos prazos legais, os recolhimentos dos descontos em folha;
- XVI. estabelecer sistema de controle dos gastos com pessoal;
- XVII. prestar informações ao Conselho de Administração e às legítimas partes requerentes sobre as ocorrências financeiras do órgão de pessoal;
- XVIII. programar em tempo hábil, os períodos de férias dos empregados, através de requerimento solicitado com 30 dias de antecedência;
- XIX. elaborar seu próprio orçamento; e
- XX. exercer outras atividades correlatas ou necessárias à eficiência de suas atribuições específicas.

§ 3º - No que concerne à Tesouraria, compete:

- I. receber, conferir, organizar e depositar numerários na conta corrente a ser designada;
- II. emitir cheques para pagamentos mediante assinaturas da Coordenação e do Presidente do Conselho de Administração;
- III. receber os recursos de qualquer origem destinados ao BANCO DO POVO;
- IV. efetuar os pagamentos aos fornecedores ou prestadores de serviços sempre com cheques nominativos e cruzados com garantia de documentos observada a validade fiscal;
- V. desempenhar outras atividades correlatas ou necessárias a eficiência de suas atribuições específicas.

Art. 12 - O Agente de Crédito e Cobrança será também responsável pelo acompanhamento e orientação aos empreendedores, se reportando à Coordenação e tendo as seguintes atribuições:

§ 1º - No que concerne ao controle e acompanhamento, compete:

- I. manter rígido controle sobre os documentos pertinentes a empréstimos;
- II. encaminhar, para cobrança bancária, as operações realizadas, diária ou semanalmente;
- III. digitar os créditos deferidos para a emissão de listagens diárias;
- IV. levar à apreciação da Coordenação, os casos de insolvência, que estiverem sujeitos à medidas judiciais, para cobrança;
- V. sugerir prazos de tolerância a partir de vencidos, quando deverão ser tomadas providências de protesto, cancelamento de contratos, etc.
- VI. dos títulos em cartório, fazer acompanhamento e finalizar procedimentos para recebimento;
- VII. encaminhar à Contabilidade os boletos liquidados para digitação e baixa;

§ 2º - No que concerne à cobrança, compete:

- I. manter rígido controle sobre as operações vincendas e vencidas;
- II. manter contatos permanentes com os tomadores de empréstimos com operações vencidas;
- III. manter, diariamente, a Coordenação informada dos créditos vencidos;
- IV. cobrar, diariamente, via telefone ou mediante visita "in loco" os créditos vencidos;
- V. manter os avalistas informados das obrigações vencidas de suas responsabilidades como coobrigados;
- VI. sempre que necessário, enviar correspondências aos coobrigados devedores, informando-os de suas obrigações vencidas;
- VII. manter rígida escrituração das prestações em fichas de controle;
- VIII. através dos boletos, desdobrar os valores a serem contabilizados – principal e juros;
- IX. atender, sempre que necessário, os devedores, com o fim específico de negociar dívidas; e
- X. manter estreito relacionamento com os clientes e com as demais áreas de atuação.

Art. 13 - É ilimitado o número de usuários da Instituição.

Parágrafo Único - Caracterizam-se como usuários aqueles que possam ser estimulados à criação, crescimento e consolidação de empreendimentos e nas atividades de serviços, comércio e indústria, informais dirigidas ou exercidas por pessoas de baixa renda, instaladas no âmbito geográfico do Município de Rubiataba/GO e que atendam aos objetivos e critérios da Instituição.

Art. 14 - São direitos dos usuários:

- I. solicitar crédito;
- II. participar das atividades desenvolvidas pela Instituição; e
- III. sugerir políticas de atuação da Instituição.

Art. 15 - É dever dos usuários, cumprir e fazer cumprir as obrigações assumidas com a Instituição.

§ 1º - O usuário só utilizará de seus direitos se estiver em dia com seus deveres.

§ 2º - O usuário deve garantir a permanência de seus filhos menores na escola até a conclusão do 2º grau.

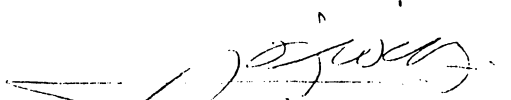
Art. 16 - O Exercício Social coincide com o ano civil.

Art. 17 - A Instituição não distribui lucros, vantagens ou bonificações a dirigentes, associados ou mantenedores, sob forma alguma.

Art. 18 - Aplicam-se, aos casos omissos, a legislação pertinente em vigor.

2/003

Ata de criação, eleição do Conselho de Administração e Estatuto Social da Organização Não Governamental para criação do Banco do Povo – do Município de Rubiataba/Goiás. Aos 14 (quatorze) dias do mês de outubro do ano de hum mil novecentos e noventa e nove, às dezesseis horas na sede da Prefeitura Municipal de Rubiataba, Estado de Goiás, reuniram-se as seguintes entidades e seus respectivos representantes: Loja Maçônica Templários do Bem – Av. Caraíba, nº 186, centro, CNPJ – 02658292/0001-80, Representada pelo senhor Charbel de Paula Sebba (Brasileiro, casado, residente e domiciliado à Av. Pau-Brasil, nº 224, centro, CPF 319.895.001-53, CI nº 1079870 -SSP/GO) e como seu respectivo Suplente o senhor Baltazar Deçones de Araújo (Brasileiro, Casado, residente e domiciliado à Praça Mutum nº 30, centro, CPF 199.484.681-04, CI nº 802749 – SSP/GO, Lions Clube de Rubiataba – Av. Aroeira, nº 420, centro, CNPJ – 02664175/0001-20, Representada pelo senhor Enival Luiz de Queiroz (Brasileiro, casado, residente e domiciliado à Rua Candiuba, Qd. 70, Lt. 05, centro, CPF – 288.018.572-68, CI nº 2255967 – SSP/PA) e como seu respectivo Suplente o senhor Ademar Raimundo de Oliveira (Brasileiro, Casado, residente e domiciliado à Rua Sucupira, nº 47, Setor Aeroporto, CPF 498.734.901-91, CI nº 2654379 – SSP/GO, Sindicato dos Trabalhadores Rurais de Rubiataba – Rua Jaracatiá, nº 56, Qd. 34, Lt. 08, Setor Bela Vista, CNPJ – 00.097.915/0001-67, Representada pelo senhor Carlos Antônio Alves (Brasileiro, casado, residente e domiciliado à Av. Aroeira, nº 122, centro, CPF – 254.278.491-49, CI nº 12.620.381 – SSP/SP) e como seu respectivo Suplente o senhor Omero Pedro José de Paula (Brasileiro, Casado, residente e domiciliado Av. Jataí, Qd. 33, Lt. 37, centro, CPF 051.758.101-97, CI nº 477.781 – SSP/GO), Associação São Vicente de Paulo – Av. Bálsamo, s/n, centro, CNPJ – 012.314.22/0001-30, Representada pelo senhor João Alves Pereira (Brasileiro, solteiro, residente e domiciliado à Av. Tarumã, nº 206, centro, CPF – 092.200.381-53, CI nº 856633 – SSP/GO) e como seu respectivo Suplente o senhor Joaquim Sebastião da Trindade (Brasileiro, Casado, residente e domiciliado Rua Peroba, s/n, centro, CPF 130.878.601-82, CI nº 947.084 – SSP/GO), Secretaria de Estado do Planejamento e Desenvolvimento – Representada pelo senhor Osmar Antônio de Moura (Brasileiro, casado, residente e domiciliado à Av. 5º Radial, nº 131, Apt. 1502, Setor Pedro Ludovico, Goiânia/Goiás, CPF – 167.527.591-20, CI nº 231.449 – SSP/GO) e como sua respectiva Suplente a senhora Maria Águeda Silva (Brasileira, Casada, residente e domiciliada na Rua C-25, nº 339, Apt. 1208-A, Condomínio Mirafiori - Jardim América, Goiânia/Goiás, CPF 234.287.751-04, CI nº 761.424 – SSP/GO), Secretaria Municipal de Administração – Av. Caraíba, nº 385, centro, CNPJ – 023.82836/0001-23, Representada pelo senhor João Daniel Barbosa (Brasileiro, casado, residente e domiciliado à Av. Aroeira, nº 225, centro, CPF – 012.612.311-04, CI nº 199408 – SSP/GO) e como seu respectivo Suplente o senhor Lincoln de Almeida Braga (Brasileiro, Casado, residente e domiciliado Av. Mandaguari, nº 69, Bela Vista, CPF 228.810.341-87, CI nº 1137376 – SSP/GO), Secretaria Municipal de Finanças – Av. Caraíba, nº 385, centro, CNPJ – 023.828.36/0001-23, Representada pelo senhor José Valter de Oliveira (Brasileiro, Casado, residente e domiciliado Av. Tataira, nº 175, Bela Vista, CPF 129.031.591-49, CI nº 408511 – SSP/GO) e como seu respectivo Suplente o senhor Valdivino Ferreira dos Santos (Brasileiro, Casado, residente e domiciliado Av. Casuarina, nº 174, Vila Operária, CPF 331.153.201-59, CI nº 178.1947 – SSP/GC). O senhor Charbel de Paula Sebba, representante da Loja Maçônica Templários do Bem, iniciou a presente reunião, agradecendo a participação


023/60 5836

de todos e convidando-me Rosilene Andrade Alves, para lavrar a presente Ata, e passou a palavra para o senhor João Daniel Barbosa, implantador do Banco do Povo deste Município, que discorreu acerca do objetivo da reunião, a fundação do Banco do Povo deste Município, denominada de Associação de Incentivos e Desenvolvimento Social de Rubiataba/Go - Banco do Povo, bem como a eleição do Conselho de Administração da leitura e aprovação do Estatuto do Conselho Fiscal, dentre outros que se fizerem necessários para o fim proposto da presente reunião. Após os esclarecimentos preliminares, foi proposto a eleição do Conselho de Administração, ficando assim constituído: Presidente – João Daniel Barbosa, brasileiro, casado, Vice-Presidente – José Valter de Oliveira, brasileiro, casado, Secretário – Charbel de Paula Sebba, brasileiro, casado, Tesoureiro – João Alves Pereira, brasileiro, solteiro. A composição do Conselho Fiscal fica assim formada: Enival Luiz de Queiroz, brasileiro, casado, e Ademair Raimundo de Oliveira, brasileiro, casado, representando o Lions Clube de Rubiataba, e o Sindicato dos Trabalhadores Rurais de Rubiataba, sendo representado pelo senhor Carlos Antônio Alves, brasileiro, casado, apreciando-se em seguida o Estatuto Social que devidamente aprovado, segue em inteiro teor. Estatuto Social - Capítulo I - Da Denominação, Sede, Duração, Objetivo, Patrimônio e Âmbito de Atuação. Art. 1º - Sob a denominação de "Banco do Povo de Rubiataba – Goiás", fica constituída Associação Civil, sem fins lucrativos, com sede no Município de Rubiataba, Estado de Goiás, e que se regerá pelo disposto neste estatuto e pela legislação em vigor. Art. 2º - O período de duração da Associação é indeterminado. Art. 3º - Os objetivos da Associação são o estímulo à criação, crescimento e consolidação de empreendimentos e atividades de serviços, comércio e indústria, informais dirigidos ou exercidos por pessoas de baixa renda, tendo em vista a promoção do desenvolvimento sócio-econômico do Município, sendo também, sua intenção o incentivo à formalização dos empreendedores. Parágrafo Único - Para a realização de seus objetivos a Associação terá autonomia para celebrar atos, contratos e convênios, obter financiamentos junto a organismos nacionais e internacionais, públicos ou privados, no sentido de realização de seus objetivos. Art. 4º - O patrimônio da Associação será constituído de bens móveis e imóveis, títulos, valores e direitos. Art. 5º - O fundo financeiro da Associação será constituído pelos seguintes recursos: I - dotações ou créditos específicos, consignados nos orçamentos do Estado e dos Municípios; II - aporte de capital pelos seus sócios; III - doações; IV - o produto de operações que forem feitas com instituições financeiras nacionais, estrangeiras ou internacionais; V - juros e quaisquer outros rendimentos; VI - amortizações de empréstimos concedidos; e; VII - produto de operações efetuadas com programas do Governo Federal. Art. 6º - Os recursos da Associação, levando em consideração seus objetivos, serão destinados a: I - financiar, visando a geração de empregos/renda, pessoas físicas empreendedoras e com habilidades determinadas; II - financiar pessoas físicas que atuam no mercado informal; e; III - conceder empréstimos à cooperativas ou formas associativas de produção ou trabalho. § 1º - Os empréstimos ou financiamentos poderão servir para matéria-prima e /ou investimentos fixos. § 2º - As pessoas que se habilitarem poderão ter atuação apenas na zona urbana. Art. 7º - O patrimônio da Associação não pertence a qualquer de seus membros, não podendo, portanto, ser distribuído sob qualquer forma. Art. 8º - A Associação desenvolverá sua atuação no Município de Rubiataba/Go. Capítulo II – Dos Sócios. Art. 9º – Da Associação, que não terá limite de sócios, poderão participar pessoas jurídicas que atendam ao disposto neste estatuto e se comprometam a realizar os melhores esforços para a realização dos objetivos da instituição. Art. 10 - A

[Handwritten Signature]
 01/00 5136

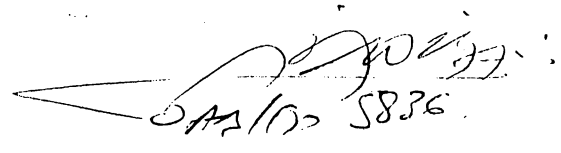
07005

Associação será composta pelas seguintes categorias de sócios : I) Fundadores, pessoas jurídicas , participantes do ato de criação da instituição, subscritoras da Ata de constituição e que tenham aportado capital ou não; II) Efetivos, pessoas jurídicas, que tenham aportado capital ou não, admitidas na Associação na forma deste estatuto. Art. 11 - Os sócios da Associação terão os seguintes direitos: I - Sócios Fundadores: a) compor a Assembléia Geral dos sócios; b) participar do Conselho de Administração da Instituição; e ; c) votar e ser votado. II - Dos sócios Efetivos: a) compor a Assembléia Geral dos sócios ; e; b) votar e ser votado. Art. 12 - Os sócios da Associação terão os seguintes deveres: I - cumprir e fazer cumprir as disposições estatutárias; II- participar ativamente da Instituição; e; III- cuidar da observância dos princípios e objetivos da Associação. Art. 13 - Os sócios não responderão, solidária e subsidiariamente, por quaisquer obrigações e compromissos assumidos pela Associação, em conformidade com o disposto na legislação pertinente à matéria. Capítulo III - Dos Órgãos da Associação. Art. 14 - Os órgãos da Associação são: I- Assembléia Geral dos sócios ; II- Conselho de Administração; III- Conselho Fiscal; e; IV- Coordenação Executiva. Seção I - Da Assembléia Geral - Art. 15 - A Assembléia Geral é o órgão máximo de deliberação e direção da Associação e, convocada e instalada de acordo com a Lei e o Estatuto, tem poderes para decidir todos os atos relativos ao objeto da Associação, tomando as resoluções que julgar necessárias ao seu bom funcionamento. Art. 16 - A Assembléia Geral será constituída pelo conjunto de sócios da Associação sendo que a cada sócio corresponderá um único voto. Art. 17º - As reuniões da Assembléia Geral serão presididas pelo Presidente do Conselho de Administração, o qual escolherá um secretário para o exercício das funções deste cargo. § 1º - A Assembléia Geral é ordinária quando tem por objeto as matérias do art. 17 e, extraordinária nos demais casos. § 2º- Quando necessário, o presidente da Assembléia Geral terá, além de seu voto ordinário, voto de qualidade. Art. 18 - Compete à Assembléia Geral: I- Aprovar o presente estatuto e suas eventuais alterações; II- Estabelecer as diretrizes gerais das atividades da Instituição; III- Examinar e aprovar os balanços anuais de cada exercício; IV- Aprovar o orçamento de gastos e investimentos dos exercícios seguintes; V- Constituir o Conselho de Administração; VI- Eleger os membros do Conselho Fiscal; VII- Aprovar a contratação de Auditoria Externa; e; VIII- Decidir sobre a dissolução, conforme disposto neste estatuto. Parágrafo Único - As propostas de alterações destes estatutos somente poderão ser apresentadas ao Conselho de Administração pelos sócios que tiverem subscrito a ata de constituição da Associação. Art. 19 - A Assembléia Geral reunir-se-á ordinariamente pelo menos duas vezes por ano, até 30 de junho e até 30 de dezembro por convocação do Presidente do Conselho de Administração ou, extraordinariamente por convocação do mesmo ou, do Conselho Fiscal ou, de 50% (cinquenta por cento) dos sócios para tratar das matérias de sua competência. Art. 20 - A convocação para as reuniões será feita com antecedência mínima de sete dias da data da realização do evento, devendo conter tal convocação a ordem do dia das matérias a serem submetidas à deliberação. Parágrafo Único - Em casos de urgência, o prazo acima poderá deixar de ser observado, desde que a própria Assembléia Geral reconheça essa situação excepcional. Art. 21 - As Assembléias Gerais serão instaladas, em primeira convocação com a presença da metade mais um dos sócios da Associação e, em segunda convocação, com qualquer número de sócios. § 1º - A Assembléia Geral Ordinária e a Assembléia Geral Extraordinária poderão ser, cumulativamente, convocadas e realizadas no mesmo local, data e hora. § 2º - O secretário da Assembléia Geral lavrará ata, em livro


045162 5836

02/006

próprio as decisões tomadas, que deverá ser assinada pelos sócios presentes. § 3º - As matérias constantes do item I, do artigo 17, deverão ser aprovadas pela maioria de ¾ dos votos dos presentes. § 4º - A Secretaria do Planejamento e Desenvolvimento - Seplan terá direito a veto no caso de alteração da finalidade da Instituição, definida no Art.3 deste Estatuto. Seção. II - Do Conselho de Administração. Art. 22 - O Conselho de Administração é Órgão superior de administração da Associação. Art. 23 - O Conselho de Administração será constituído por: I- por 01 (um) representante do Estado, através da Secretaria do Planejamento e Desenvolvimento - Seplan; II - por 02 (dois) representantes da Prefeitura Municipal, através de suas Secretarias: Administração e de Finanças; III- por 04 (quatro) representantes das Organizações Cívicas existentes no Município: Loja Maçônica Templários do Bem, Lions Clube de Rubiataba, Sindicato dos Trabalhadores Rurais de Rubiataba e Associação São Vicente de Paulo. Art. 24 - Os membros do Conselho de Administração não serão remunerados. Art. 25 - O mandato do Conselho de administração será de 02 (dois) anos e o Órgão será presidido por um de seus membros, eleito entre os seus pares para um mandato de 02 (dois) anos, podendo ser reeleito para mais um período subsequente. § 1º - O Conselho de Administração também escolherá dentre seus membros um Vice - Presidente. § 2º - Quando da indicação dos membros do Conselho de Administração serão também indicados os respectivos suplentes. Art. 26- Compete ao Conselho de Administração: I- cumprir e fazer cumprir as disposições estatutárias e as deliberações das Assembléias Gerais; II- definir a Política Geral e as estratégias da Associação de acordo com as diretrizes estabelecidas pela Assembléia Geral dos sócios; III- submeter a apreciação o Regimento Interno à Assembléia Geral dos sócios; IV- analisar as demonstrações financeiras e o balanço anual da Instituição, com base no parecer do Conselho Fiscal; V- aprovar, previamente, contratos, acordos e empréstimos a serem contraídos com outras Instituições públicas ou privadas, nacionais ou internacionais; VI- propor a contratação anual de auditoria externa independente; VII- apreciar as propostas de ingresso no quadro social da Associação; VIII- escolher dentre os nomes indicados pelo seu Presidente, os técnicos de notória capacitação que deverão responder pelos procedimentos executivos, bem como definir suas atribuições; IX- executar as políticas da Instituição, em sintonia com as decisões da Assembléia Geral; X- cuidar dos valores da Instituição, executando receita e despesa; XI- apresentar a Assembléia Geral, balanço e relatório de atividades, ao término de cada ano civil; XII- deliberar sobre a admissão e demissão de empregados; XIII- promover ou autorizar o pagamento das despesas e das contas da Instituição; XIV- apresentar à Assembléia Geral, até primeiro de dezembro, a proposta de trabalho do ano subsequente e a respectiva previsão orçamentária; e; XV- nomear o Comitê de Crédito para analisar propostas de financiamentos solicitadas pelos proponentes. Parágrafo Único - As deliberações do Conselho de Administração serão tomadas com maioria simples, com exceção da aprovação ou rejeição do ingresso de novos sócios e das alterações estatutárias, hipóteses em que será necessária à aprovação ¾ dos votos dos seus membros. Art. 27 - São atribuições do Presidente do Conselho de Administração: I- representar a Associação em juízo ou fora dele podendo para tanto constituir prepostos e procuradores; II- convocar e presidir as reuniões do Conselho de Administração com voto de qualidade além de seu voto ordinário nas deliberações em que se fizerem necessárias; III- convocar as Assembléias Gerais; IV- assinar, juntamente com o Vice-Presidente da Conselho de Administração convênios, contratos, acordos e empréstimos tendo em vista a realização dos objetivos do Banco do Povo; V- implementar as deliberações do


SANTOS 5836

Mau

Conselho de Administração e das Assembléias Gerais; VI- definir as atribuições do vice-presidente; VII- planejar, coordenar e/ou executar as atividades da Instituição, de acordo com a política e as diretrizes emanadas do Conselho de Administração; VIII- dar parecer e oferecer sugestões sobre convênios e contratos propostos; e; IX- contratar e movimentar o pessoal necessário ao bom desempenho das atividades técnicas e administrativas da Instituição, podendo, para tanto, assinar em nome da mesma a documentação necessária, de acordo com a legislação em vigor. Seção III - Do Conselho Fiscal. Art. 28 - O Conselho Fiscal, órgão de controle da Associação, será composto de 3 titulares e 3 suplentes, eleitos pela Assembléia Geral Ordinária, para um período de 2 anos, podendo ser reeleitos por mais um período subsequente. § 1º - Os membros do Conselho Fiscal não serão remunerados. § 2º - Para auxiliar o Conselho Fiscal será contratado anualmente auditoria externa independente. Art. 29º- Compete ao Conselho Fiscal, pelo menos uma vez por ano e, sempre que entender oportuno, examinar as contas, livros, registros e demais documentos da Associação emitindo parecer que será anexado ao relatório do Conselho de Administração. Capítulo IV - Dos Usuários. Art. 30 - É ilimitado o número de usuários da Instituição. Parágrafo Único - Caracterizam-se como usuários aqueles que possam ser estimulados à criação, crescimento e consolidação de empreendimentos e nas atividades de serviços, comércio e indústria, informais dirigidas ou exercidas por pessoas de baixa renda, instaladas no âmbito geográfico do Município de Rubiataba/GO., e que atendam aos objetivos e critérios da Instituição. Art. 31 - São direitos dos usuários: I- solicitar crédito; II- participar das atividades desenvolvidas pela Instituição; e; III- sugerir políticas de atuação da Instituição. Art. 32 - É dever dos usuários, cumprir e fazer cumprir as obrigações assumidas com a Instituição. Parágrafo Único - O usuário só utilizará de seus direitos se estiver em dia com seus deveres. Capítulo V - Do Exercício Social - Art. 33 - O Exercício Social coincide com o ano civil. Art. 34 - A Associação não distribui lucros, vantagens ou bonificações a dirigentes, associados ou mantenedores, sob forma alguma. Capítulo VI - Da Extinção - Art. 35 - Nos casos descritos em lei, ou por deliberação da Assembléia Geral pelo voto de pelo menos ¾ dos associados, nomeando o liquidante. Parágrafo Único - Havendo resíduo patrimonial, devolver-se-á o patrimônio, proporcionalmente, ao Fungar e ao Tesouro Municipal. Nada mais era somente o que continha na referida ata. Eu, Charbel de Paula Sebba, Secretário que à fiz lavrar, conferir e assino. João Daniel Barbosa, (a) Ademar Raimundo de Oliveira, (a) Andrade Gomes Rodrigues, (a) Baltazar Deçones de Araújo, (a) Carlos Antônio Alves, (a) Charbel de Paula Sebba, (a) Enival Luiz de Queiroz, (a) Geraldo Magela Braga, (a) João Alves Pereira, (a) João Daniel Barbosa, (a) José Valter de Oliveira, (a) Lincoln de Almeida Braga, (a) Rosilene Andrade Alves, (a) Teodoro Ribeiro de Araújo, (a) Vilmar Ferreira Cardoso. Nada mais. Era somente o que continha na referida ata que aqui vai transcrita na íntegra. Eu, Charbel de Paula Sebba Secretário que a fiz digitar, conferi e assino. Rubiataba, 14 de outubro de 1999.

leço por semelhança a(s) firma(s) de Charbel de Paula Sebba
João Daniel Barbosa
Ademar Raimundo de Oliveira

[Handwritten Signature]
 Presidente

exemplar constante do meu arquivo.
 29 de Outubro de 1999
Marilynara Silva
 TABELA

CARTEIRO DO DEPARTAMENTO DE REGISTROS E TABELAS
 068 A-03 081
 29 10 99
Marilynara Silva

2. OFÍCIO

075/02 5836

CONTROLES INTERNOS E PRESTAÇÃO DE CONTAS

PRINCIPAIS OBJETIVOS

CONTROLES INTERNOS

- ANÁLISE DE SITUAÇÃO
- TOMADA DE DECISÃO
- NORMAS ADMINISTRATIVAS E LEGAIS

PRESTAÇÃO DE CONTAS

- NORMAS ADMINISTRATIVAS E LEGAIS
- SEGURANÇA NO CONTROLE DO DINHEIRO PÚBLICO

TIPOS DE CONTROLES

CONTROLES INTERNOS

- CONTROLE DE ENTREGA E RECEBIMENTOS DE BOLETOS
- BALANCETE GERAL DE CONTRATOS
- RELATÓRIO SEMANAL

PRESTAÇÃO DE CONTAS

- QUADRO DEMONSTRATIVO DE RECEITAS E DESPESAS
- QUADRO DEMONSTRATIVO DE CHEQUES

OBS: ALÉM DOS QUADROS ACIMA, OBSERVAR RELAÇÃO DE DOCUMENTOS

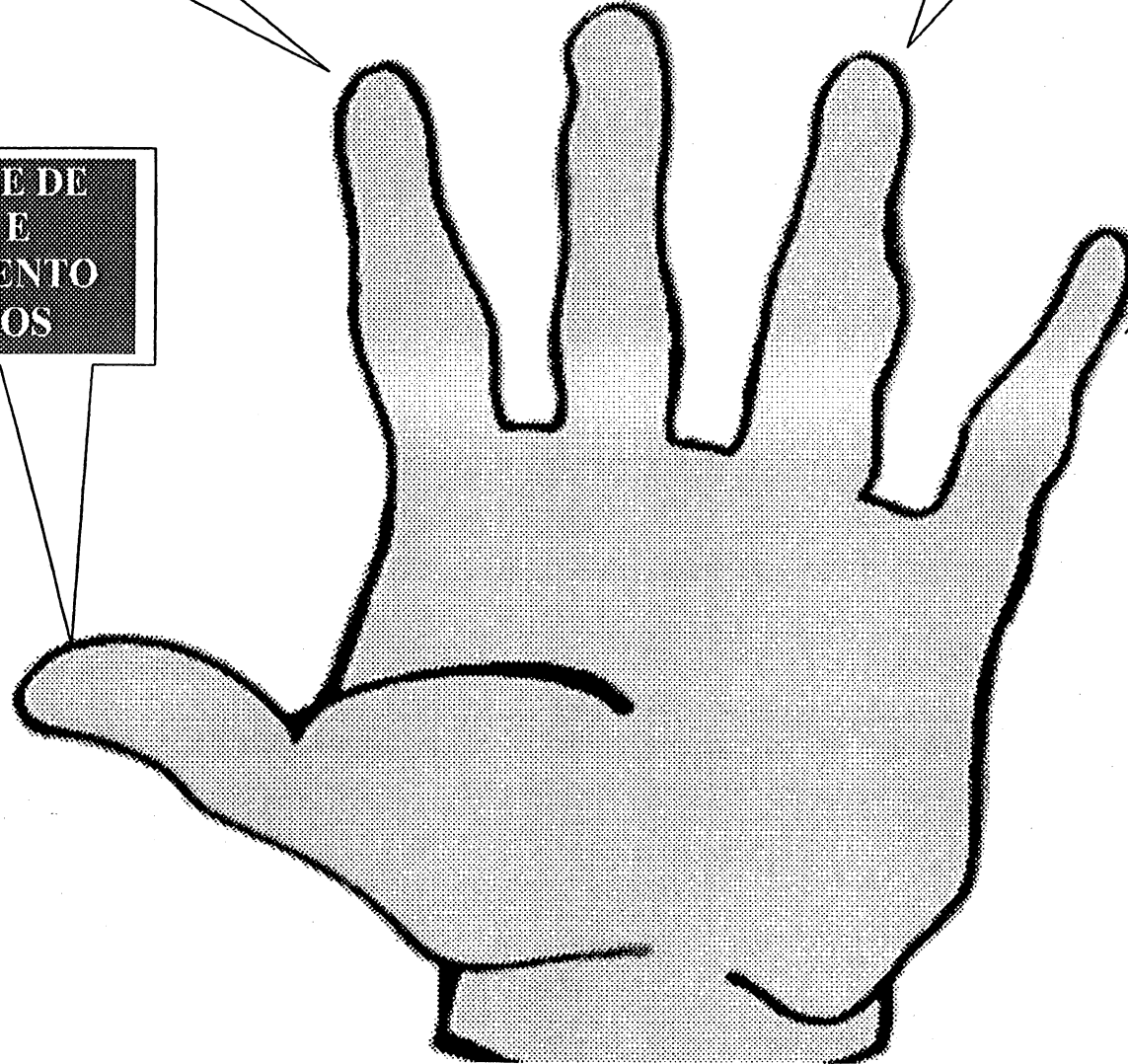
**BALANCETE
GERAL DE
CONTRATOS**

**RELATORIO
SEMANAL**

**DEMONSTRATIVO
DE RECEITAS E
DESPESAS**

**QUADRO
DEMONSTRATIVO
DE CHEQUES**

**CONTROLE DE
ENTREGA E
RECEBIMENTO
DE BOLETOS**



CONTROLE DE ENTREGA E RECEBIMENTO DE BOLETOS

N.º cont	Nome do financiado	Vencimentos do dia.....>			10	
11/01	José Goiabinha	VL. Contrato	1.500,00	Nº Parcelas	8	
Ordem	Nº dos Boletos	Vir. Parcela	Dt. Venc.	Dt. Pagto.	Vir. Pago	Enc. Mora
1	254587987-1	200,40	10/01/2002	10/01/2002	200,40	0,00
2	254587988-3	200,40	10/02/2002	15/02/2002	209,20	8,80
3	254587989-2	200,40	10/03/2002			
4	254587990-1	200,40	10/04/2002			
5	254587991-0	200,40	10/05/2002			
6	254587992-5	200,40	10/06/2002			
7	254587993-4	200,40	10/07/2002			
8	254587994-7	200,40	10/08/2002			
TOTAL		1.603,20	TOTAIS		409,60	8,80

PROTOCOLO DE ENTREGA:

Recebi o carnê com os boletos mensais acima discriminados (em três vias cada) para pagamento nas datas correspondentes referentes às parcelas contratadas conforme contrato de crédito nº 111/2002.

Cliente: **Joaé Goiabinha**

Goiânia 10 de dezembro de 2001.

OCORRÊNCIAS

12/02/02 - falei com o cliente e ele prometeu liquidar a parcela vencida no dia 10/02/01 no próximo até o dia 20/02/01 - Célio

16/03/02 – falei com o cliente e ele disse que pagaria a parcela vencida no dia 10/03 até o próximo dia 24/03/02 - Célio

