



UNIVERSIDADE FEDERAL RURAL DO SEMI – ÁRIDO
CENTRO DE CIÊNCIAS SOCIAIS APLICADAS E HUMANAS
DEPARTAMENTO DE CIÊNCIAS SOCIAIS
CURSO DE ADMINISTRAÇÃO

ALISSON FERREIRA NOGUEIRA

FINANCIAMENTO PARA MICRO E PEQUENAS EMPRESAS: UMA ANÁLISE DO PERFIL
QUANTO A LIBERAÇÃO DE CRÉDITO

MOSSORÓ – RN
2019

ALISSON FERREIRA NOGUEIRA

FINANCIAMENTO PARA MICRO E PEQUENAS EMPRESAS: UMA ANÁLISE DO PERFIL
QUANTO A LIBERAÇÃO DE CRÉDITO

Trabalho de Conclusão do Curso apresentado a Universidade Federal Rural do Semi-Árido (UFERSA), Centro de Ciências Sociais e Humanas, como requisito parcial para obtenção do título de Bacharel em Administração.

MOSSORÓ – RN
2019

ALISSON FERREIRA NOGUEIRA

FINANCIAMENTO PARA MICRO E PEQUENAS EMPRESAS: UMA ANÁLISE DO PERFIL
QUANTO A LIBERAÇÃO DE CRÉDITO

Trabalho de Conclusão do Curso apresentado a Universidade Federal Rural do Semi-Árido (UFERSA), Centro de Ciências Sociais e Humanas como requisito parcial para obtenção do título de Bacharel em Administração.

APROVADA EM: ____/____/____

BANCA EXAMINADORA

Prof. Dr. Fábio Chaves Nobre (UFERSA)
Presidente

Profa. Dra. Liana Holanda Nepomuceno Nobre (UFERSA)
Primeiro Membro

Prof. Me. Washington Sales do Montes (Faculdade Católica do Rio Grande do Norte)
Segundo Membro

AGRADECIMENTOS

Agradeço a Deus por me ajudar a chegar até aqui! Ele me fez forte e resiliente o suficiente para sobreviver a todo o processo da universidade e em especial no desenvolvimento deste trabalho. A Ele toda a minha gratidão!

À professora Suelly, que antes de sair para o doutorado me acompanhou durante a primeira fase de maturação da ideia deste trabalho. Obrigado pelas conversas na sua sala, pela orientação para este trabalho e para a vida. Obrigado por acreditar em mim!

À professora Liana, suas aulas de metodologia me ajudaram tanto que não tem papel suficiente para escrever o tamanho da sua ajuda. Obrigado pela disponibilidade todas as vezes que você parava para me ouvir e desembaraçar minhas ideias malucas sobre o que poderia se tornar o meu trabalho de conclusão de curso.

Ao professor Fabio Chaves Nobre eu agradeço por toda a orientação durante este trabalho. Resumir os agradecimentos apenas em nome da orientação seria pouco. Preciso agradecer pela credibilidade que o senhor atribuiu ao meu trabalho, pela sua dedicação, esforço e empenho em pensar e desenvolver esse trabalho junto comigo. O senhor me fez enxergar o resultado deste trabalho e acreditar que ia dar certo!

Aos meus companheiros de jornada da universidade. Thais, Carol, Rafaele, Daniel, Facó, Luana e Magna. Vocês fizeram valer meus dias na universidade. Obrigado por cada briga, discussão, estresse, sorriso e companheirismo. Obrigado pela amizade! Sem vocês eu não conseguiria chegar até aqui.

Aos meus amigos da vida, agradeço em nome de Jessé e Ivana. Vocês sabem o tanto que eu quis desistir, o tanto que eu reclamei, o tanto que eu pensei que eu não ia conseguir terminar esse trabalho. Obrigado por todas as vezes em que a amizade de vocês foram um aconchego para a minha alma.

Encerro registrando agradecendo aos meus pais e meu irmão que viveram cada momento ao meu lado. Vocês seguraram a corda quando eu estava estressado, quando eu precisei ficar ausente, quando eu chorei, quando eu me frustrei.... Vocês foram meu suporte nessa jornada, e sem medir esforços batalharam comigo durante toda a minha graduação. Esse trabalho não é meu. Esse trabalho é nosso!

RESUMO

As micro e pequenas empresas brasileiras são marcadas por uma profunda desigualdade no que se refere ao acesso de crédito e financiamento, se comparadas as empresas de maior porte. Desta forma, surge a necessidade de investigar o cenário das micro e pequenas empresas mediante o contexto da liberação de crédito. Diante disto, o objetivo principal do presente estudo foi descrever o cenário financeiro-econômico referente a liberação e utilização de crédito para as micro e pequenas empresas. Além deste objetivo, o presente estudo também tem como objetivos específicos: descrever os tipos de financiamentos utilizados e a finalidade de uso do crédito para as micro e pequenas empresas; descrever as dificuldades para a liberação de crédito enfrentadas pelas micro e pequenas empresas; descrever os tipos de garantias solicitadas pelos agentes fornecedores de crédito. Para tanto realizou-se um estudo quantitativo-qualitativo do tipo descritivo, com corte temporal transversal. A amostra foi composta de 269 empresas e a coleta foi realizada pela empresa júnior do curso de administração da UFERSA. Os resultados mostram que mais da metade dos respondentes não utilizam nenhum dos tipos de financiamento listados, que as taxas de juros de juros são a principal dificuldade enfrentada pelas empresas, e que 21,2% dos respondentes afirmam não ter nenhuma garantia real a apresentar como contrapartida para as instituições financeiras.

Palavras chave.: Micro e pequenas empresas; Acesso ao crédito; Dificuldades de acesso ao crédito.

ABSTRACT

Brazilian micro and small enterprises, unlike the big ones, face some obstacles when it comes to credit access and loan. In light of this, there has arisen a need for investigating such a scenario. Said that, the main goal of this research were to describe the Financial and economic scenario referring to the credit granting and application of micro and small enterprises. Beyond that, the study was sectioned in some specific goals, such as: describing the types of funding and how the credit is applied by micro and small enterprises; talking about the difficulties faced in order to be given credit access; describing the types of guaranties required by credit providers. To make such analisys, a cross sectional descriptive research had been performed on qualitative-quantitative basis. The sample was composed by 269 companies and the data was gathered by a Junior Company from the Business Management course from UFERSA. The results show that over a half of the interviewees don't benefit from any of the financing types mentioned in this study; high interest rates are the main difficulty source; not being able to present a security before the Financial Institutions is a common situation exposed by 21,2% of the respondents.

Key-words.: Micro and small enterprises; Credit access; credit access obstacles

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1 – A empresa tentou empréstimo/financiamento novo em banco (2015-2017)?.....	23
Gráfico 2 – Enfrentaram dificuldade para obter empréstimos novos (2017)?.....	23
Gráfico 3 – A empresa tentou empréstimo nos últimos 6 meses?.....	41
Gráfico 4 – A empresa tentou empréstimo nos últimos 6 meses? (por porte).....	42
Gráfico 5 – A empresa tomou e/ou manteve empréstimos/financiamento entre 2013 a 2019?.....	42
Gráfico 6 – Forma mais frequente de empréstimo/financiamento feito pela empresa em bancos, nos últimos 5 anos.....	47
Gráfico 7 – Forma mais frequente de empréstimo/financiamento feito pela empresa em bancos 2013 – 2017.....	48
Gráfico 8 – Banco se negou a conceder empréstimo solicitado em nome da pessoa jurídica (2014-2017).....	50
Gráfico 9 – Banco se negou a conceder empréstimo solicitado em nome da pessoa jurídica (por porte).....	50

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 – Dificuldades para obter empréstimos novos.....	24
Quadro 2 – Por que não tentou empréstimo em banco (2017)?.....	24
Quadro 3 – Tipo de financiamento utilizado no momento da entrevista.....	38
Quadro 4 – Tipo de Recurso utilizado para financiar Capital de Giro e Investimento Fixo.....	41
Quadro 5 – Finalidade do empréstimo novo 2015-2017.....	43
Quadro 6 – Tipos de garantia apresentadas pela empresa (2015-2017).....	46
Quadro 7 – Associação entre o porte da empresa e o recurso utilizado para financiar o Capital de Giro.....	56
Quadro 8 – Associação entre o porte da empresa e o recurso utilizado para financiar o Investimento Fixo.....	56
Quadro 9 – Associação entre o porte da empresa e as razões dada pelo banco para não conceder o empréstimo/financiamento.....	57
Quadro 10 – Associação entre o porte da empresa e o tipo de financiamento utilizado no momento da entrevista.....	57
Quadro 11 – Associação entre o porte da empresa e a forma de liberação de crédito.....	57

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 – Gênero dos respondentes.....	33
Tabela 2 – Classificação quanto ao porte da empresa.....	33
Tabela 3 – Classificação quanto ao segmento da empresa.....	34
Tabela 4 – Média de funcionários e idade dos gestores por porte de empresa.....	35
Tabela 5 – Tipo de financiamento utilizado no momento da entrevista.....	35
Tabela 6 – Recurso Utilizado para financiar Capital de Giro.....	38
Tabela 7 – Recurso Utilizado para financiar Investimento Fixo.....	40
Tabela 8 – Finalidade do empréstimo novo.....	42
Tabela 9 – Dificuldades para conseguir empréstimo novo.....	44
Tabela 10 – Tipos de garantia apresentadas pela empresa.....	45
Tabela 11 – Banco se negou a conceder empréstimo solicitado em nome da pessoa jurídica.....	49
Tabela 12 – Razões dada pelo banco para não conceder o empréstimo/financiamento para a empresa.....	51
Tabela 13 – Avaliação do serviço de empréstimo/financiamento do sistema bancário no Brasil.....	53
Tabela 14 – O que poderia ser feito para facilitar a aquisição de empréstimos/financiamento.....	53

SUMÁRIO

1.	INTRODUÇÃO.....	11
1.1.	OBJETIVOS	12
1.1.1.	OBJETIVO GERAL.....	12
1.1.2.	OBJETIVOS ESPECÍFICOS	12
1.2.	JUSTIFICATIVA DA PESQUISA.....	12
2.	REFERENCIAL TEÓRICO.....	14
2.1	DEFINIÇÃO DE MICRO E PEQUENAS EMPRESAS	14
2.1.1	MICRO E PEQUENAS EMPRESAS: DIFICULDADE DE CONCEITUAÇÃO	14
2.1.2	REGULAMENTAÇÃO DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS NO BRASIL	16
2.1.3	PERFIL DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS	17
2.2	MICRO E PEQUENAS EMPRESAS: DINÂMICA NA ECONOMIA.....	18
2.2.1	EVOLUÇÃO DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS NA ECONOMIA BRASILEIRA	18
2.2.2	DESENVOLVIMENTO LOCAL A PARTIR DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS	19
2.3	MICRO E PEQUENAS EMPRESAS: ACESSO AO CRÉDITO BANCÁRIO	21
2.3.1	DIFICULDADE DE ACESSO AO CRÉDITO.....	21
2.3.2	PESQUISA SEBRAE “FINANCIAMENTO DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS - 2017”	23
3.	METODOLOGIA.....	26
3.1	DELINEAMENTO DA PESQUISA	26
3.2	INSTRUMENTO DE PESQUISA	27
3.3	POPULAÇÃO, AMOSTRA E COLETA DE DADOS	28
3.4	PROCEDIMENTO METODOLÓGICO.....	29
3.5	DIFERENÇAS DE PERFIL DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS, NO CONTEXTO DE USO DO CRÉDITO.....	29
3.5.1	HIPÓTESES	29
3.5.1.1	O PORTE DA EMPRESA E O CAPITAL DE GIRO	29
3.5.1.2	O PORTE DA EMPRESA E O INVESTIMENTO FIXO.....	30
3.5.1.3	O PORTE DA EMPRESA E AS RAZÕES DADAS PELOS BANCOS PARA NÃO CONCEDER O EMPRÉSTIMO/FINANCIAMENTO	30
3.5.1.4	O PORTE DA EMPRESA E O FINANCIAMENTO UTILIZADO NO MOMENTO DA ENTREVISTA	31
3.5.1.5	O PORTE DA EMPRESA E A FORMA DE LIBERAÇÃO DE EMPRÉSTIMO	31
3.5.2	TESTE DO QUI-QUADRADO	ERRO! INDICADOR NÃO DEFINIDO.

4.	ANÁLISES E RESULTADOS	33
4.1	CARACTERIZAÇÃO DA AMOSTRA	33
4.2	PESQUISA FINANCIAMENTO DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS EM UMA CIDADE DO RIO GRANDE DO NORTE	36
4.3	UTILIZAÇÃO DO TESTE DO QUI-QUADRADO DE PEARSON PARA ASSOCIAÇÕES COM O PORTE	56
5.	CONCLUSÃO	59
	REFERÊNCIAS	61
	APÊNDICE 1	68

1. INTRODUÇÃO

Na busca pelo desenvolvimento econômico, é imprescindível que o poder público e entidades envolvidas diretamente na produção de riquezas detectem onde podem investir e alocar os recursos de forma a impulsionar a economia do Estado em todos os seus níveis. Uma forma de aquecer a economia é a liberação de crédito, para que este, circulando ativamente possa fomentar as atividades e transações comerciais.

Sabendo disso, cabe agora identificar qual público deve receber os investimentos necessários para geração de riqueza, emprego e renda na economia. Neste caso, tem-se como aposta as micro e pequenas empresas brasileiras, pois sua atuação é importante para redução da desigualdade social, sendo a principal mola para geração de emprego no país, demonstrando uma exponencial capacidade de expansão mesmo diante da alta carga tributária e da enorme burocracia que impende a criação de novos negócios no país (SILVA et al., 2015).

Em uma de suas resoluções, o MERCOSUL reconhece que a contribuição das micro e pequenas empresas é importante não apenas para o desenvolvimento econômico do MERCOSUL, mas também para a consolidação e o desenvolvimento social, criação de vastos contingentes de empregos e uma melhor distribuição da renda. Sendo assim, segundo documento publicado é oportuno e necessário pensar em um conjunto de medidas que beneficie esse segmento (MERCOSUL, 1993).

Matos e Arroio (2011) afirmam existir uma crescente atenção dos formuladores de políticas públicas às potenciais contribuições de empresas de pequeno porte para o desenvolvimento social e econômico. Esse maior interesse, pode ser justificado através da percepção da crescente participação das micro e pequenas empresas no Brasil. Pois, em pesquisa publicada pelo Sebrae (2014), no ano de 2001 as micro e pequenas empresas representavam 23,2% do Produto Interno Bruto (PIB) brasileiro, já em 2011, este percentual passou para 27%.

Entretanto, Maximiano (2006) destaca que uma das principais razões de mortalidade das micro e pequenas empresas nos primeiros anos de existência é a falta de políticas públicas que viabilizem e consolidem novos empreendimentos, e logo em seguida está a falta de financiamento. Pois a questão do acesso ao crédito por parte das atividades de micro e pequeno porte no Brasil, toca num dos pontos vitais à possibilidade de sobrevivência deste tipo de empresa (JUNIOR, 2000).

O MERCOSUL reconhece a dificuldade das referidas empresas no que diz respeito ao acesso ao crédito adequado e necessidade de capital de giro, e que a falta destes limitam o desempenho destas empresas (MERCOSUL, 1993). Carvalho e Abramovay (2004) reforçam o argumento de que “o sistema financeiro brasileiro não atende às necessidades das pequenas e das microempresas”.

Nesse contexto, percebeu-se a importância de estudar a liberação de crédito para desenvolvimento e continuidade das micro e pequenas empresas no contexto brasileiro. Nesse sentido estabelece-se como pergunta de pesquisa de pesquisa: qual o perfil da liberação de crédito para as micro e pequenas empresas brasileiras?

1.1. OBJETIVOS

1.1.1. Objetivo Geral

- Descrever o cenário financeiro-econômico referente a liberação e utilização de crédito para as micro e pequenas empresas.

1.1.2. Objetivos Específicos

- Descrever os tipos de financiamentos utilizados e a finalidade de uso do crédito para as micro e pequenas empresas;
- Descrever as dificuldades para a liberação de crédito enfrentadas pelas micro e pequenas empresas;
- Descrever os tipos de garantias solicitadas pelos agentes fornecedores de crédito;

1.2. JUSTIFICATIVA DA PESQUISA

Diante da perspectiva de que as micro e pequenas empresas têm forte potencial de contribuição para maior expansão do desenvolvimento econômico nacional, Matos e Arroio (2011) dizem que a partir do século XX há uma maior atenção dos formadores de políticas públicas para este público, sendo esta atenção associada a formulação de novas políticas de estímulo ao desenvolvimento produtivo, uma vez que, para que o setor esteja continuamente expandindo suas operações são necessários mecanismos que permitam que as micro e pequenas empresas, tenham vantagem competitiva em relação às grandes empresas, principalmente quanto a expansão do crédito, bem como linhas especiais de financiamento, associadas às garantias, de modo que o governo proporcione condições para que essas empresas possam buscar melhores condições de empréstimos visando financiar sua produção e seus serviços (SILVA et al, 2015).

Tendo em vista o potencial para geração de riqueza e aquecimento do comércio por parte das micro e pequenas empresas, o Brasil, como membro do MERCOSUL, deveria seguir a orientação do bloco econômico, que através da resolução de número 59 expressa notoriamente o dever de trabalhar na criação de linhas de créditos regionais para financiar projetos das micro pequenas e medias empresas, sobretudo aqueles projetos empresariais que impliquem processos concretos de integração regional, promoção de empregos e modernização (MERCOSUL, 1998).

Contudo, de acordo com pesquisa realizada, Reis (2006) apresenta os fatores que mais causam a mortalidade dessas empresas, e dentre estes fatores estão relacionados a falta de capital de giro ficando em primeiro lugar (42%) e problemas financeiros em terceiro lugar (21%). Ou seja, mesmo já tendo comprovado a intensa contribuição destas empresas para o dinamismo da economia ainda há dificuldade por parte das micro e pequenas empresas no que tange a concessão de crédito, o que em parte inibe a intensificação do desenvolvimento e exploração das atividades dos empreendimentos citados, pois, a disponibilização desses recursos financeiros complementa os recursos limitados dos empreendedores.

Portanto, este trabalho propõe-se a descrever o cenário da liberação de crédito para as micro e pequenas empresas em uma cidade do Rio Grande do Norte e o desenvolvimento das suas atividades, pois, percebe-se que a liberação de crédito para as referidas empresas pode impactar diretamente na sobrevivência e contribuição das mesmas para a economia.

Com o resultado do estudo deste trabalho, espera-se contribuir para um maior esclarecimento do que são e como atuam as micro e pequenas empresas na economia brasileira, bem como maior esclarecimento do cenário do crédito bancário utilizado por público.

2. REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 DEFINIÇÃO DE MICRO E PEQUENAS EMPRESAS

2.1.1 Micro e Pequenas Empresas: dificuldade de conceituação

Há bastante tempo discute-se que é comum que os termos utilizados para definir microempresa e pequena são utilizados sem nenhuma distinção (DUTRA; GUAGLIARDI, 1984). Vários indicativos podem ser utilizados para a classificação das microempresas e empresa de pequeno porte na economia no Brasil (OLIVEIRA et al., 2016). Contudo, apesar do importante papel representado pelas microempresas e empresas de pequeno porte, estas não possuem critério único universalmente aceito para defini-las (NETO; TEIXEIRA, 2011).

Ressalta-se a necessidade de diferenciação do entendimento acerca de cada porte de empresa, visto que é imprescindível que esteja claro com quem se está lidando para desenvolver estratégias adequadas a cada público. Por isso, Matos e Arroio (2011) afirmam que essas diferenças de classificação podem induzir a equívocos quando da comparação de diferentes estatísticas, pois estarão se referindo a diferentes universos de empresas com diferentes dimensões. Diante da necessidade de definição Leone e Leone (2012) dizem que a classificação pode estar disposta:

[...] quanto à propriedade (pública ou particular), quanto ao controle (familiar, familiar profissionalizado ou profissional), quanto ao capital (aberto ou fechado), quanto à idade (nova ou velha), quanto ao setor de atuação (industrial, comercial, de serviços, entre outros), quanto a sua relação com o mercado externo (exportadora ou importadora), quanto a sua área de atuação (local, regional, nacional ou multinacional), quanto à governança corporativa (gestão transparente ou não) e, até mesmo, quanto as suas responsabilidades social e ambiental. E, obviamente, quanto ao tamanho (pequena, média ou grande) (LEONE; LEONE, 2012).

Contudo, percebe-se que a dificuldade em diferenciar os portes destas empresas pode estar relacionada às suas características em comum que estas possuem. Dentre essas características pode-se citar de acordo com uma publicação da Confederação Nacional do Comércio: estrutura organizacional simples, o dirigente principal é o responsável pelas tomadas de decisões, número de diretores é pequeno, as fontes de financiamento são escassas ou de difícil acesso, a mão de obra normalmente é não especializada, existe uma falta de domínio do setor que atuam, normalmente são subordinadas às empresas de grande porte e existe um

vínculo estreito entre o dono e a empresa, o que pode provocar problemas na administração (JUNIOR, 2000).

Portanto, conclui-se que os termos, não contam com um marco conceitual harmonizado, sendo utilizados, então, para caracterizar uma economia informal, popular ou social, o que pode representar simplificação inadequada (VIDAL, 2011). Diante desta arbitrariedade na categorização das empresas percebe-se que alguns critérios utilizados acabam tornando-se mais relevantes que outros, e que os critérios quantitativos são os mais utilizados em todos os setores da economia (COSTA; LEANDRO, 2016)

Leone (1991) acrescenta que os critérios quantitativos para caracterização das micro e pequenas empresas possuem uma estreita relação com os fenômenos econômicos e sociais, o que auxilia no entendimento do comportamento destas empresas. Disposto isso, ressalta-se que o Brasil adota os critérios quantitativos, tomando como aporte a Resolução GMC nº 59/98 do MERCOSUL e o Estatuto Geral da Micro e Pequena Empresa como norteadores para classificação do tamanho dos pequenos negócios (COSTA; LEANDRO, 2016).

Oliveira et al. (2016) destacam que o Estatuto da Microempresa e Empresa de Pequeno Porte (Lei Complementar 123/2006, 2006), como citado acima, e o Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES), definem as micro e pequenas empresas por meio de sua receita bruta anual. Contudo, apesar da delimitação utilizada por estes órgãos, ainda existem outros entendimentos acerca da diferenciação, como por exemplo, o SEBRAE e a Relação Anual de Informações Sociais (RAIS) que têm como base de classificação de empresas, o número de empregados que compõe suas estruturas (OLIVEIRA et al., 2016).

Em trabalho elaborado para o Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID), León e Schreiner (1998) apresentam uma classificação em função das demandas de crédito ao sistema financeiro, ao considerar que:

[...] as referências ao tamanho, ao número de trabalhadores, nível de vendas e capital, ou ao tipo de atividade econômica, apenas complementam os elementos que definem micro e pequenas empresas em função da demanda de financiamentos (LEÓN; SCHREINER, 2016).

Percebe-se então que as embora seja imprescindível a classificação para diferenciação dos portes das empresas a serem trabalhadas, há um certo grau de arbitrariedade, no que tange aos órgãos que atuam diretamente com essas empresas e os propósitos a que se dá esse relacionamento (OLIVEIRA et al., 2016).

No tópico a seguir apresenta-se a contribuição da Lei Complementar 123/2006 para o entendimento do que se refere os termos micro e pequenas empresas no contexto brasileiro, visto que esta será a classificação utilizada para distinção das tipologias empresariais.

2.1.2 Regulamentação das Micro e Pequenas Empresas no Brasil

De acordo com Silva (2014) acompanhando o crescimento da economia brasileira o número de pequenos negócios aumentou e seu papel na geração de emprego e renda, tornando extremamente necessária a criação de políticas públicas que auxiliassem sua sustentabilidade e sobrevivência. Entretanto, apesar da grande importância destas entidades no desenvolvimento socioeconômico do país, é oportuno destacar que, somente a partir dos anos 80 o interesse estatal pelos empreendimentos de menor porte despontou, sobretudo com a promulgação da Constituição de 1988 (SOUSA, 2016).

Aoki e Badalotti (2014) concordam que mudanças conceituais podem nos ajudar grandemente a formular políticas públicas focadas no público adequado e efetivas em suas realizações. A mudança na definição e as formas de se encontrar e estimular o empreendedor podem desenhar uma nova forma de se formular e gerenciar políticas públicas de apoio. Portanto, diante da perspectiva da atuação das micro e pequenas empresas na economia brasileira, Junior (2017) constata que:

[...] as políticas públicas passaram a tratar melhor as MPE, diferenciando-as das médias e grandes empresas, uma vez que essas empresas são agentes importantes para contratação de mão de obra e melhor distribuição de renda. Além de criarem vagas de trabalho e ocupação, e remunerarem por isso, as MPE também recolhem impostos e dessa forma contribuem para que o setor público financie seus gastos (JUNIOR, p. 16, 2017).

Visto isso, percebe-se o interesse das políticas públicas em aprofundar o tema acerca das micro e pequenas empresas brasileiras, para que a atuação e o tratamento destas esteja bem esclarecido para os agentes econômicos nacionais. Portanto, para que houvesse a concretização desse esclarecimento foi definido o Estatuto Nacional da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte, através da Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006, que para Costa e Leandro (2016) é considerada a primeira política pública de âmbito nacional voltada para os pequenos negócios no Brasil, atuando nos âmbitos federal, estadual, distrital e municipal.

Esse estatuto é destacado por Silva (2014) como ferramenta utilizada para possibilitar-lhes um tratamento diferenciado, favorecendo-as nas políticas públicas, principalmente nas

questões de responsabilidade civil e do tratamento tributário na promoção do desenvolvimento econômico, que para Costa e Leandro (2016) visa estimular além do desenvolvimento a competitividade dos pequenos negócios como forma de gerar emprego, distribuição de renda, inclusão social, fortalecimento da economia e redução da informalidade.

2.1.3 Perfil das Micro e Pequenas Empresas

No que tange a definição geral do que são as micro e pequenas empresas, a Lei Complementar 123/2006, de acordo com o art. 3º, considera como tais:

[...] a sociedade empresária, a sociedade simples, a empresa individual de responsabilidade limitada e o empresário a que se refere o art. 966 da Lei no 10.406, de 10 de janeiro de 2002 (Código Civil), que estejam devidamente registrados no Registro de Empresas Mercantis ou no Registro Civil de Pessoas Jurídicas (BRASIL, 2006).

Em seguida, há uma descrição dos aspectos delimitadores que promovem o entendimento da diferenciação entre o que é a microempresa e o que é a empresa de pequeno porte. No art. 3º parágrafo I do Estatuto Nacional da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte delimita-se que microempresa seja compreendida como aquela que aufera em cada ano-calendário, receita bruta igual ou inferior a R\$ 360.000,00 (trezentos e sessenta mil reais) (BRASIL, 2006).

Posteriormente, as empresas de pequeno porte, ficam definidas no referido Estatuto, após atualização através da Lei Complementar 155/2016, no art. 3º parágrafo II, delimitadas como a empresa que aufera, em cada ano-calendário, receita bruta superior a R\$ 360.000,00 (trezentos e sessenta mil reais) e igual ou inferior a R\$ 4.800.000,00 (quatro milhões e oitocentos mil reais) (BRASIL, 2006).

Para este instrumento de pesquisa, será abordado ainda o conceito de Microempreendedor individual, que foi instituído através da Lei Complementar nº 128/2008, complementando então o Estatuto Nacional da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte, sendo atualizado pela Lei Complementar 155/2016. Através de então, o microempreendedor individual passa a ser entendido como:

[...] o empresário individual que se enquadre na definição do art. 966 da Lei nº 10.406, de 10 de janeiro de 2002 - Código Civil, ou o empreendedor que exerça as atividades de industrialização, comercialização e prestação de serviços no âmbito rural, que tenha auferido receita bruta, no ano-calendário anterior, de até R\$ 81.000,00 (oitenta e um mil reais), que seja optante pelo Simples Nacional e que não esteja impedido de optar pela sistemática prevista neste artigo.

2.2 MICRO E PEQUENAS EMPRESAS: DINÂMICA NA ECONOMIA

2.2.1 Evolução das micro e pequenas empresas na economia brasileira

O crescimento das economias, como a brasileira, depende fundamentalmente da capacidade de criar e manter empresas capazes de sobreviver no mercado atual, gerando emprego e renda à população economicamente ativa, de maneira sustentável por longos períodos de tempo, levando o país a alcançar uma maior produção de bens e serviços, aumentando o bem-estar e melhorando a distribuição de renda no país (DORNELAS, 2003).

Neste contexto, encontram-se as micro e pequenas empresas, que se constituem em atores indispensáveis para o crescimento econômico e o desenvolvimento social, na medida em que fazem o dinheiro circular, realizando gastos, contratando pessoas, fazendo investimentos, comprando insumos e muitos outros dispêndios para continuarem existindo, alimentando toda e qualquer cadeia produtiva (JUNIOR, 2017).

Ao observar a relação entre o Produto Interno Bruto do país, e a contribuição das micro e pequenas empresas, percebe-se que estas vêm apresentando maior relevância na proporção em que as políticas públicas vão sendo mais eficazes, fazendo com que os resultados esperados sejam alcançados (JUNIOR, 2017).

As micro e pequenas empresas vem estabelecendo sua participação efetiva na economia há algumas décadas, sendo percebidas pelo Instituto de Geografia e Estatística (IBGE), que em 1985 calculou em 21% a participação dos pequenos negócios no PIB, e após a virada do século, em 2001, a Fundação Getúlio Vargas após ser contratada pelo Sebrae para uma nova pesquisa com a mesma metodologia obteve um resultado de 23,2% de participação no PIB nacional (OLIVEIRA et al., 2016). Segundo dados publicados pelo Sebrae (2014) o valor agregado das micro e pequenas empresas na economia nacional, entre 2009 a 2011, cresceu de R\$ 445 bilhões para R\$ 599 bilhões, o que corresponde a 27% do Produto Interno Bruto nacional.

O bom desempenho da economia brasileira no período 2000-2011, aliado às políticas de crédito, impulsionou o crescimento das micro e pequenas empresas no país e confirmou sua expressiva participação na estrutura produtiva nacional (SILVA et al., 2015). O resultado desse desempenho fez ascender de maneira célere a importância dessas empresas, uma vez que os formuladores da política pública passaram a preocupar-se em criar condições favoráveis, concedendo tratamento especial para essas organizações.

Porém, constata-se um atraso no que diz respeito a criar condições favoráveis para as micro e pequenas empresas brasileiras, uma vez que, como Aoki e Badalotti (2014) muito bem destacam, a Constituição Federal de 1988 (CF/88) em seus artigos 170 e 179 já previa

tratamento diferenciado para beneficiar as micro e pequenas empresas, visando incentivá-las para garantir o fortalecimento de sua participação no processo de desenvolvimento econômico e social, e afirmam que as políticas públicas no Brasil historicamente não priorizam essas empresas.

Em virtude disso, apesar de comprovada importância no ciclo econômico brasileiro, há um percentual considerável de micro e pequenas empresas que não possuem uma longa expectativa de vida, não conseguindo chegar ao primeiro ano de vida. Essa alta taxa de mortalidade tem origem a partir dos desafios e dificuldades encontrados no mercado como, por exemplo, alguns fatores econômicos, que são fatores importantes para a sobrevivência em um ambiente cada dia mais competitivo (OLIVEIRA et al., 2016).

2.2.2 Desenvolvimento local a partir das Micro e Pequenas empresas

O conceito de desenvolvimento local deve ser representado pela combinação do fortalecimento institucional dos governos locais, do impulso à participação cidadã na cooperação público-privada, do avanço da democracia e do fomento às bases produtivas locais, micro, pequena e média empresa. Nessa compreensão de desenvolvimento deve-se incorporar a visão do capital empresarial, ou seja, do estímulo às atividades empreendedoras (AOKI, BADALOTTI, 2014).

Após compreensão desse conceito de desenvolvimento local com foco nas micro e pequenas empresas aliada ao capital empresarial, corrobora-se o reconhecimento do MERCOSUL de que as micro e pequenas empresas contribuem para a consolidação e o desenvolvimento social, criação de vastos contingentes de empregos e uma melhor distribuição da renda, e que por isso compreende-se o motivo da necessidade de se pensar em um conjunto de medidas que beneficie esse segmento (MERCOSUL, 1993).

Dentre estas medidas está a liberação de crédito, sendo apontada pelo MERCOSUL como uma medida que beneficia tanto empresas quanto a economia. Esta medida está expressa através da resolução de número 59, afirmando que os países participantes deveriam concentrar seus esforços em:

Estudar a criação de linhas de crédito regionais para financiar projetos de MPMES, em particular aqueles orientados para a integração regional e a cooperação empresarial (associações e joint-ventures) em especial para aqueles setores que necessitem reestruturação sob um ponto de vista gerencial e tecnológico, buscando implementar mecanismos que levem em consideração critérios de contrapartida relativos à geração de empregos e/ou manutenção de postos de trabalho (MERCOSUL, 1998).

Contudo, as micro e pequenas empresas, apesar de um papel fundamental no contexto econômico brasileiro, ainda não têm recebido tratamento compatível com a sua importância econômica e com a sua inegável capacidade de gerar contrapartidas sociais (KOTESKI, 2004).

Ao citar políticas de concessão de crédito, como princípio ativo no desenvolvimento econômico, Stiglitz e Weiss (1981) dizem que:

[...] o acesso ao crédito é uma das mais importantes ferramentas para o desenvolvimento econômico de um país. Sem a obtenção de recursos, as empresas diminuem sua capacidade produtiva e de investimento, reduzem os patamares de faturamento e de geração de emprego e renda, o que acaba contribuindo para o aumento da mortalidade das micro e pequenas empresas. (STIGLITZ; WEISS, 1981).

Visto isso, Junior (2017) afirma ser importante melhorar a conjuntura e as condições econômicas a fim de que essas empresas possam empregar mais, exercendo com melhor capacidade e mais capilaridade a função de gerarem empregos e levarem melhor qualidade de vida às áreas onde funcionam. Pois:

Se as MPE conseguirem se expandir acabam conseguindo abrir mais vagas de emprego – quando necessário –, e isto resulta do crescimento da empresa e da economia. O processo virtuoso do crescimento redundando, pois, no melhoramento da qualidade de vida daqueles envolvidos na produção: não apenas das pessoas que são contratadas, como também das que empregam fatores e auferem o lucro, porque precisam de mais fatores variáveis para o negócio continuar avançando para prosperar. (JUNIOR, p. 15, 2017)

Corroborando com essa visão, Aoki e Badalotti (2014) afirmam que:

As percepções das microempresas e dos representantes das instituições de apoio e financeiras sobre os benefícios que o acesso ao crédito traz para as empresas e para o município destacam questões pontuais e estruturais, pois se trata de uma alternativa importante para a sobrevivência das empresas e a manutenção das mesmas no mercado. (AOKI, BADALOTTI, p. 1323, 2014)

À vista destas afirmações e da comprovada participação das micro e pequenas empresas na economia, é imprescindível o aprofundamento no estudo destas empresas, no que se refere às dificuldades encontradas para obtenção de crédito para complemento dos seus recursos limitados haja visto que esse fator coopera para expansão da participação colaborativa destas empresas na economia, pois, a falta de crédito pode ser considerada um entrave para o avanço das pequenas empresas. Apesar de existirem alguns aparatos legais e administrativo-gerenciais aptos a dar tratamento especial às micro e pequenas empresas e de alguns esforços do governo em promover uma política de apoio e fomento a essas instituições, ainda restam grandes desafios a serem superados para que esse segmento empresarial se fortaleça e assuma um papel mais relevante na economia nacional (CASSIOLATO; BRITTO; VARGAS, 2002).

2.3 MICRO E PEQUENAS EMPRESAS: ACESSO AO CRÉDITO BANCÁRIO

2.3.1 Dificuldade de acesso ao crédito

Santos, Krein e Calixtre (2012) apresentam as micro e pequenas do Brasil como instituições marcadas por profundas desigualdades de produtividade, de acesso ao financiamento e recursos próprios para investimento e de capacidades para inovação. As micro e pequenas empresas precisam, portanto, de um tratamento especial, diferenciado, para cumprirem com efetivamente o papel relevante que lhes cabe na economia nacional (JUNIOR, 2017). O que se vê na prática é que, no Brasil, o incentivo às micro e pequenas empresas ainda é bastante insipiente e isso se reflete em alguns indicadores de resultado (ANDREASSI, 2004).

Por isso, há uma preocupação por parte do MERCOSUL em estabelecer que dentro desse contexto devem existir atividades de apoio às micro, pequenas e médias empresas. E dentre os delineamentos básicos do bloco econômico, na resolução de número 90, encontra-se o ordenamento de ações para resolver ou atenuar os problemas de crédito, financiamento e capitalização (MERCOSUL, 1993).

Percebe-se, portanto, a dependência das micro e pequenas empresas de vantagens e tratamento diferenciado determinados pelas leis (JUNIOR, 2017). Por esse motivo, parte da Lei Complementar 123/2006 compromete-se de acordo com o Artigo 1º, parágrafo III com o incentivo ao crédito e ao mercado. Quanto a estas questões pertinentes a liberação de crédito para as empresas listadas na lei complementar 123/2006 registra-se no Artigo nº 57 que:

O Poder Executivo federal proporá, sempre que necessário, medidas no sentido de melhorar o acesso das microempresas e empresas de pequeno porte aos mercados de crédito e de capitais, objetivando a redução do custo de transação, a elevação da eficiência alocativa, o incentivo ao ambiente concorrencial e a qualidade do conjunto informacional, em especial o acesso e portabilidade das informações cadastrais relativas ao crédito (BRASIL, 2006)

Embora diversos esforços estejam sendo envidados nos últimos anos para a expansão de crédito para as micro e pequenas empresas, estas por sua vez, ainda carecem de maiores recursos para realizarem suas atividades fins, sob melhores condições de acesso e custos reduzidos (ZICA; MARTINS; CHAVES, 2008). Uma vez que a necessidade de dinheiro de terceiros, pode estar associada, dentre outros fatores, a altos custos operacionais, carga fiscal, baixa produtividade, preço final de venda pouco competitivo, mau planejamento, entre outros, sem contar, evidentemente, com os efeitos das crises econômicas (JUNIOR, 2000).

Tendo em vista essa dificuldade, o Estatuto Nacional da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte refere-se ainda as garantias de fomento de carteira de crédito para as referidas empresas, expressando no Artigo nº 58 que:

Os bancos comerciais públicos e os bancos múltiplos públicos com carteira comercial, a Caixa Econômica Federal e o Banco Nacional do Desenvolvimento Econômico e Social - BNDES manterão linhas de crédito específicas para as microempresas e para as empresas de pequeno porte, vinculadas à reciprocidade social, devendo o montante disponível e suas condições de acesso ser expressos nos respectivos orçamentos e amplamente divulgados (BRASIL, 2006).

Mesmo que houvesse uma crescente exigência de que os bancos de desenvolvimento investissem recursos públicos em micro e pequenas empresas, esses bancos, devido às suas características específicas e ao contexto em que estão inseridas, enfrentam muitas dificuldades para lidar com as micro e pequenas empresas (MATOS; ARROIO, 2011). Parte desse problema enfrentado pelas instituições financeiras, que desejam ofertar o crédito e expandir suas carteiras de empréstimos, é insuficiência de informações e de garantias confiáveis por parte das firmas (ZICA, MARTINS, CHAVES, 2008).

Por isso, Matos e Arroio (2011) apontam a dificuldade enfrentada por micro e pequenas empresas para se adequarem aos requerimentos estabelecidos para a concessão de crédito, os quais foram concebidos com foco em grandes empresas. Sendo assim, um dos grandes empecilhos para as micro e pequenas empresas acessarem o crédito bancário são as garantias exigidas pelos agentes financeiros (KOTESKI, 2004).

Aufere-se então que, além de taxas de juros menores e custos financeiros diferenciados, as micro e pequenas empresas carecem de medidas que facilitem a gestão do negócio por meio da diminuição da burocracia, do número de exigências e de obrigações acessórias perante órgãos públicos, governo (municipal, estadual e federal) e junto ao fisco (JUNIOR, 2017).

Reconhecendo a dificuldade por parte das micro e pequenas empresas, de apresentarem as garantias exigidas pelas instituições financeiras, o MERCOSUL determina que é de suma importância criar instrumentos que facilitem a constituição de garantias para as empresas, para reduzir esta limitação de acesso ao crédito, bem como, estimular e difundir a implementação de mecanismos facilitadores de garantia de crédito e aval a financiamentos, assim como também seguros de crédito (MERCOSUL, 1998).

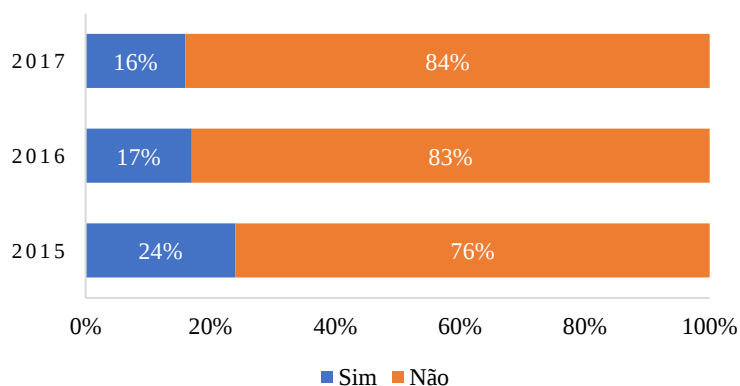
Para Zica e Martins (2008) esse problema se agrava sob a perspectiva de que estas empresas não dispõem das mesmas condições das empresas de maior porte para pleitearem por melhores estruturas de financiamento, o que as faz enfrentar barreiras tanto das instituições financeiras públicas, quanto das privadas. Logo, o custo do financiamento torna-se muito alto

e conseqüentemente um obstáculo para o empresário, uma vez que onera a produção, dificulta a formação de poupança para o investimento e provoca a inadimplência (JUNIOR, 2000).

2.3.2 Pesquisa Sebrae “Financiamento das Micro e Pequenas Empresas - 2017”

Em virtude da necessidade de conhecimento acerca dos recursos financeiros utilizados pelas micro e pequenas empresas e como estas empresas se relacionam com os recursos bancários, o Sebrae (2017) após pesquisa com amostra do público alvo divulgou os dados, que auxiliam na compreensão da literatura. Na pesquisa os respondentes foram perguntados se nos últimos 6 meses, a empresa tentou empréstimo/financiamento NOVO em banco (2015-2017).

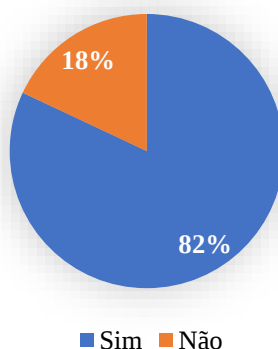
Gráfico 1 – A empresa tentou empréstimo/financiamento novo em banco (2015-2017)?



Fonte: Sebrae (2017).

O Gráfico 1 demonstra que a minoria da amostra afirma ter tentado operação de crédito nova. Neste gráfico também é perceptivo a diminuição do número de respondentes que tentaram operação nova de crédito no decorrer do tempo, possivelmente afetado pelo efeito da recessão econômica. Após isso, os respondentes que disseram ter tentado uma operação nova de crédito foram perguntados se enfrentaram dificuldade para obter empréstimos novos em 2017.

Gráfico 2 – Enfrentaram dificuldade para obter empréstimos novos (2017)?



Fonte: Sebrae (2017).

Os respondentes, que na questão anterior afirmaram ter tentado operação nova de crédito em 2017, foram indagados se encontraram ou não dificuldades para obter empréstimos novos e o resultado é registrado no Gráfico 2. Percebe-se então, um alto percentual de respostas afirmativas, ou seja, um número significativo dos respondentes afirma ter encontrado dificuldades para obter empréstimos novos em 2017.

Quadro 1 – Dificuldades para obter empréstimos novos

Dificuldade	2015	2016	2017
Taxa de juros muito alta	47%	51%	48%
Falta de garantias reais	14%	22%	20%
Falta de avalista/fiador	14%	20%	16%
Documentação fiscal exigida	8%	10%	11%
Documentação contábil exigida	10%	14%	10%
Outras	10%	8%	10%
Nenhuma dificuldade	28%	18%	18%

Fonte: Sebrae (2017).

Os respondentes que afirmaram ter enfrentado dificuldade ao tentar uma nova operação de crédito foram questionados sobre quais foram as dificuldades encontradas e as respostas estão registradas no Quadro 1. Nota-se que a dificuldade com taxa de juros e falta de garantias reais são os itens com maior frequência de respostas nos anos de 2016 e 2017, e que o item “Nenhuma dificuldade” tem uma diminuição de frequência do ano 2015 para o ano 2016. Existem ainda os itens “Falta de avalista/fiador”, “Documentação fiscal exigida”, “Documentação contábil exigida” que confirmam as dificuldades citadas pelos autores anteriormente.

Quadro 2- Por que não tentou empréstimo em banco (2017)?

Motivo	%
Não necessita	39%
Não gosta de empréstimo	16%
Não confia na política econômica	15%
Não conseguiria pagar	11%
Não gosta de pagar juros (juros altos)	6%
Burocracia	3%
Outras razões	10%

Fonte: Sebrae (2017).

Os respondentes que afirmaram não ter tentado nova operação de crédito em 2017 foram questionados sobre quais motivos os levaram a tomar esta decisão, e os itens citados estão descritos no Quadro 2, cujo resultado aponta que 39% dos respondentes afirmaram não necessitar dessa nova operação. Neste grupo podem estar aqueles que já possuíam alguma operação de crédito e por isso afirmaram não precisar de uma nova, bem como aqueles respondentes que financiam suas operações de outra forma, seja através de crédito comercial ou de fontes informais.

Posterior a isso estão os que dizem não gostar de empréstimo (16%), e isso aponta para um grupo de pessoas com outras preferências para financiamento, bem como aqueles afirmam não confiar na política econômica (15%). Este último item indica que as condições econômicas são um fator decisivo para as micro e pequenas empresas, não apenas no contexto das condições que afetam diretamente o comércio, mas em todo o contexto econômico ao qual estas empresas estão inseridas.

Após isso estão os itens “Não conseguiria pagar” (11%) e “Não gosta de pagar juros (juros altos)” (6%), que são os itens que tem relação direta entre as finanças das empresas e o crédito bancário, assim como o item “Burocracia” (3%) que representa a dificuldade das micro e pequenas empresas de se adequarem aos procedimentos bancários.

Segundo o Sebrae (2016) dentre as principais dificuldades enfrentadas no primeiro ano de atividade das micro e pequenas empresas está a falta de capital em segundo lugar (16%), e dentre as principais causas de mortalidade das micro e pequenas empresas, no quesito planejamento estão: falta de planejamento, não negociou prazos com fornecedores e não obteve empréstimo em bancos.

A opção “crédito mais facilitado”, conforme pesquisa também apresentada pelo Sebrae (2016), aparece em terceira colocação (21%), como algo que teria sido útil para evitar o fechamento das empresas, na opinião dos empresários. Esses indicadores corroboram para compreensão da importância do crédito bancário para as micro e pequenas empresas, e em virtude disto, o objeto de pesquisa deste trabalho passa a ser a descrição do perfil da liberação de crédito para as micro e pequenas empresas brasileiras, haja visto a necessidade de uma investigação mais minuciosa quanto ao comportamento destas empresas sob a perspectiva da liberação de crédito bancário na economia brasileira.

3. METODOLOGIA

Este capítulo é destinado a descrição da metodologia adotada neste trabalho por entender que para se atingir o conhecimento científico é necessário a utilização do método científico e para garantir que este método seja o mais adequado a pesquisa é o papel da metodologia científica (OLIVEIRA, 2011). Ou seja, é necessário determinar o método que possibilitou chegar a determinado conhecimento, sendo o método entendido como o caminho para se chegar a determinado fim, e método científico como o conjunto de procedimentos intelectuais e técnicos adotados para se atingir o conhecimento (GIL, 2008).

3.1 Delineamento da pesquisa

Quanto ao método foi escolhido o método quantitativo no que se refere a técnica de coleta de dados e o método qualitativo para descrição dos dados colhidos, ou seja, esse trabalho utiliza-se de uma abordagem quantitativa-qualitativa.

O método quantitativo coopera para a construção deste estudo uma vez que a pesquisa quantitativa é caracterizada pelo emprego da quantificação na modalidade de coleta de informações (RICHARDSON, 1999). Para esta etapa da pesquisa o método quantitativo apresenta-se como o mais indicado, pois, a pesquisa propõe a utilização de dados estruturados com a finalidade de analisar um grande número de casos representativos, para que seja possível recomendar um curso final da ação e generalizar os resultados da amostra para os interessados (MATTAR, 2001). Essa generalização pode ser feita devido a amostra colhida ser considerada representativa da população, por isso, os resultados são tomados como se constituíssem um retrato real de toda a população alvo da pesquisa (FONSECA, 2002).

O método qualitativo coopera para a construção deste estudo sob a perspectiva de que este método busca o aprofundamento da compreensão de um grupo social, de uma organização e etc., preocupando-se, portanto, com aspectos da realidade, centrando-se na compreensão e explicação da dinâmica das relações sociais (GERHARDT; SILVEIRA, 2009). A pesquisa qualitativa, portanto, trabalha com o universo de significados, motivos, aspirações, crenças, valores e atitudes, o que corresponde a um espaço mais profundo das relações, dos processos e dos fenômenos que não podem ser reduzidos à operacionalização de variáveis (MINAYO, 2001).

Do mesmo modo, para Richardson (1999) os estudos que empregam uma metodologia qualitativa podem descrever a complexidade de determinado problema, analisar a interação de certas variáveis, compreender e classificar processos dinâmicos vividos por grupos sociais, contribuir no processo de mudança de determinado grupo e possibilitar, em maior nível de profundidade, o entendimento das particularidades do comportamento dos indivíduos.

Isto posto, quanto a finalidade deste estudo, pretende-se apresentar os resultados encontrados de forma descritiva, uma vez que estudo descritivo representa um nível de análise que permite identificar as características dos fenômenos, possibilitando também a ordenação e a classificação destes (RICHARDSON, 1999). A pesquisa descritiva é baseada na exposição clara do problema, em hipóteses específicas e na especificação das informações necessárias. Os dados são coletados de maneira estruturada, normalmente utilizando amostras grandes e representativas, por isso, os resultados são utilizados para fazer generalizações (MALHOTRA; 2011).

Esta pesquisa se propõe a uma descrição das micro e pequenas empresas de uma cidade do Rio Grande do Norte nos meses de agosto e setembro de 2019, por isso, no que se refere ao tempo a pesquisa possui um corte transversal, uma vez que, foi realizada em um determinado momento, ou seja, em um ponto no tempo (FONTELLES et al., 2009).

3.2 Instrumento de pesquisa

A pesquisa deste trabalho é do tipo *survey*, pois, se caracteriza pela interrogação direta das pessoas cujo comportamento se deseja conhecer, através da solicitação de informações a um grupo significativo de pessoas acerca do problema estudado para em seguida, mediante análise quantitativa, obter as conclusões correspondentes dos dados coletados (GIL, 2008).

Os dados primários desta pesquisa foram coletados por meio de um questionário estruturado, adaptado da metodologia já validada pelo Sebrae (2017) utilizada na pesquisa “*O financiamento das MPE no Brasil*”. Este instrumento de pesquisa tem como objetivo descrever o cenário da liberação de crédito para as micro e pequenas empresas da de uma cidade do Rio Grande do Norte.

A primeira etapa do questionário destina-se a caracterização do respondente, nos quesitos relacionados ao gênero (masculino ou feminino), classificação da empresa (MEI, ME ou EPP), segmento (indústria, comércio ou serviço), idade, setor de atuação e quantidade de funcionários.

A primeira pergunta é referente ao tipo de financiamento que a empresa está utilizando no momento em que o questionário está sendo aplicado, para entender a quais fontes de financiamento as empresas recorrem. A segunda pergunta se refere a quais recursos as empresas se utilizam para financiar seu capital de giro e investimento próprio, essa pergunta ajuda a compreender o comportamento e preferências das empresas no que diz respeito a recursos externos.

As perguntas enumeradas de três a seis propõem-se a descrever a tentativa das empresas de solicitar novos créditos bancários nos últimos 6 meses, quanto a finalidade, principais dificuldades e garantias apresentadas.

As perguntas sete e oito destinam-se a conhecer as micro e pequenas empresas que tomaram e/ou mantiveram empréstimos/financiamentos entre 2013 a 2019 e qual o tempo médio para a o banco liberar a operação de crédito.

A pergunta número nove indaga qual ao respondente se nos últimos cinco anos, sua empresa solicitou crédito bancário mais frequentemente em nome da pessoa física ou da pessoa jurídica, posterior a isso a pergunta número dez questiona se o banco já negou o crédito para a empresa solicitado em nome da pessoa jurídica, e em seguida a pergunta número onze questiona sobre as razões dadas pelo banco para não conceder o empréstimo para a empresa.

As perguntas de número doze e treze exploram a avaliação do respondente acerca do serviço de empréstimo do sistema bancário do Brasil e o que este julga que poderia ser feito para facilitar a aquisição de empréstimo para as micro e pequenas empresas.

3.3 População, amostra e coleta de dados

A população desta pesquisa são as micro e pequenas empresas de uma de uma cidade do Rio Grande do Norte. Uma vez que não é possível abordar toda a população, a coleta dos dados primários conta com uma amostra não probabilística, por conveniência e intencional desta população, contando um total de 269 respondentes válidos entre dos meses de agosto e setembro de 2019.

A coleta dos dados se deu por meio dos alunos participantes da Quatro Elementos, empresa júnior do curso de Administração da Universidade Federal Rural do Semi Árido – UFRSA, sendo os questionários aplicados de forma impressa através de visitas *in loco* nas empresas de uma cidade do Rio Grande do Norte. O tempo para responder ao questionário foi, em média, de 6 minutos. O questionário segue no apêndice deste trabalho.

3.4 Procedimento metodológico

Com o auxílio das informações colhidas através do instrumento de pesquisa, serão apresentados os dados econômico-financeiros das micro e pequenas empresas de uma cidade do Rio Grande do Norte, que serão descritos dentro do contexto da liberação e utilização de crédito por parte destas empresas para desenvolvimento de suas atividades.

Paralelo a descrição do cenário local das micro e pequenas empresas, em que a pesquisa foi aplicada, foi feito um levantamento de dados secundários, de nível nacional, para apuração mais minuciosa panorâmica sobre o assunto tendo em vista a possibilidade de maior compreensão do problema de pesquisa e comparação entre as possíveis divergências encontradas nos dois âmbitos da pesquisa.

3.5 Diferenças de perfil das micro e pequenas empresas, no contexto de uso do crédito.

Após a apresentação e descrição das micro e pequenas empresas neste contexto local, no que se refere a liberação e utilização de crédito, pretende-se apresentar as diferenças existentes entre essas empresas no que se refere a distinção por porte. Estas associações não são o objeto de pesquisa deste estudo, porém serão apresentadas como algo a complementar este estudo e sua contribuição para a compreensão do universo das micro e pequenas empresas.

A proposta de fazer associações para verificar se existe diferenças significativas entre os dados obtidos advém da necessidade de uma abordagem mais apurada dos dados, visto que essas diferenças podem apontar para a existência de comportamentos distintos entre estas empresas. Essa análise contribui para maior compreensão do assunto, uma vez os portes das empresas serão observados em detrimento dos outros fatores em questão.

3.5.1 Hipóteses

As hipóteses da pesquisa foram delineadas por meio da literatura sobre o tema, e esta seção aborda a justificativa e discussão de cada hipótese a ser testada.

3.5.1.1 O porte da empresa e o capital de giro

Segundo Raifur, Alves e Sousa (2009) dizem que as micro e pequenas empresas possuem condições de crédito menos favoráveis que as grandes empresas e, portanto, são mais

sensíveis aos ciclos econômicos. Por isso, segundo Longenecker et al. (1997) a dificuldade para obtenção de financiamento de capital de giro para as pequenas e microempresas torna-se aparente que o crescimento pode ser fatal para essas empresas. Portanto, existem várias fontes de financiamento para o capital de giro, que dependem da análise de condições e dos custos do financiamento (RAIFUR; ALVES; SOUSA, 2009).

Isto posto, percebe-se que há necessidade de investigar se o porte da empresa é um dos fatores condicionantes no tipo de recurso utilizado para financiamento do capital de giro da empresa, assim sendo a primeira hipótese busca testar a seguinte afirmativa:

H1 = há associação significativa entre o porte da empresa e o recurso utilizado para financiar o capital de giro

3.5.1.2 O porte da empresa e o investimento fixo

É importante que o gestor financeiro saiba apurar os custos de seus financiamentos, tanto de curto como de longo prazo, pois, a decisão de financiamento exige conhecer as alternativas de crédito disponíveis no mercado, a análise de seus custos e riscos respectivos, bem como as garantias exigidas (WERNKE et al., 2017). Sendo assim, as decisões sobre a viabilidade de investimentos não devem ser tomadas sem que antes sejam averiguados os custos dos financiamentos necessários para suportá-los, devendo ser apurados a partir das alternativas entre endividamento e capital próprio (PEROBELLI; FAMÁ, 2003).

Menéndez-Requejo (1996) afirma que a capacidade de investimento da empresa depende particularmente de sua capacidade de autofinanciamento, das formas de acesso a financiamentos externos à instituição e, conseqüentemente, das condições obtidas para esse financiamento. Posto estas variáveis já abordadas pela literatura, pretende-se averiguar se o porte da empresa é um fator condicionante do tipo de recurso utilizado para financiamento do investimento fixo da empresa, por isso, a seguinte hipótese deseja testar a seguinte afirmativa:

H2 = há associação significativa entre o porte da empresa e o recurso utilizado para financiar o investimento fixo

3.5.1.3 O porte da empresa e as razões dadas pelos bancos para não conceder o empréstimo/financiamento

Segundo Ozkan (2002) afirma que o acesso das empresas maiores aos mercados de capitais é muito mais fácil e que as empresas pequenas acham mais difícil acessar mercados de

dívida, ao apurar resultados de que o vencimento da dívida está positivamente relacionado ao tamanho das empresas, corroborando com a visão de que empresas grandes podem ter melhor acesso a mercados financeiros. Dito isso, é evidente a necessidade de investigação se o porte da empresa é um fator condicionante as razões dadas pelo banco para não liberar as operações de crédito requisitadas. Por isso, a hipótese a seguir deseja testar a seguinte afirmação:

H3 = há associação significativa entre o porte da empresa e as razões dadas pelo banco para não conceder o empréstimo/financiamento

3.5.1.4 O porte da empresa e o financiamento utilizado no momento da entrevista

Myers e Majluf (1984, *apud* Wernke et al., 2017) buscaram apontar uma ordem das fontes de captação de recursos das firmas, onde inicialmente a opção seria de autofinanciamento, seguido pelos títulos negociáveis em seu poder e, por fim, a utilização de fontes externas que são tidas como seguras. Para Nakamura, Jucá e Bastos (2011) existem vários determinantes da estrutura e da maturidade da dívida, como por exemplo, o nível de crescimento e o tamanho da empresa, o grau de alavancagem, a variação dos montantes da dívida, bem como a forma que ocorre a participação dos administradores no capital da empresa.

Visto que os autores apresentam uma ordem de captação de recursos, assim como fatores determinantes da estrutura e maturidade das dívidas de uma empresa, faz necessário averiguar se o porte da empresa é um fator decisivo para o tipo de financiamento utilizado pela empresa no momento em que o questionário desta pesquisa foi aplicado. Portanto, a hipótese apresentada busca testar a seguinte afirmação:

H4 = há associação significativa entre o porte da empresa e o tipo de financiamento utilizado no momento da pesquisa.

3.5.1.5 O porte da empresa e a forma de liberação de empréstimo

Segundo Titman e Wessels (1988) empresas que apresentam maior grau de singularidade e as empresas mais lucrativas apresentam menor propensão ao endividamento e que empresas menores revelaram maior propensão ao endividamento de curto prazo do que as empresas maiores. Barclay e Smith (1995) encontraram evidência de forte relação entre o vencimento da dívida e o tamanho da empresa, e afirmam que empresas pequenas dependem mais pesadamente de dívida bancária.

Sendo assim, é importante a busca pela compreensão sobre a relação entre o porte da empresa e como esta financia as suas atividades. Por isso, esta hipótese busca testar a seguinte afirmação:

H5 = há associação significativa entre o porte da empresa e a forma de liberação de empréstimo

Para averiguação da veracidade destas hipóteses será utilizado o teste não paramétrico do qui-quadrado, que será abordado no item a seguir.

3.5.2 Técnica da análise dos dados

O qui-quadrado é um teste de significância estatística da associação observada, sendo utilizado para determinar se existe associação sistemática entre duas variáveis, partindo do pressuposto da hipótese nula, H_0 , de que não existe associação entre as variáveis, pretende-se tomar como verdadeira a hipótese de que há associação entre as variáveis, H_1 . O teste é conduzido pelo cálculo das frequências da célula que seriam previstas se nenhuma associação estivesse presente entre as variáveis, dado o total existente de colunas e linhas (MALHOTRA, 2011). A frequência prevista para cada célula pode ser feita da seguinte forma:

$$f_e = \frac{n_r \times n_c}{n}$$

onde:

n_r = número total na linha

n_c = número total na coluna

n = número total na amostra

Essas frequências de células previstas, denominadas f_e , são então comparadas com as frequências observadas de fato f_o , encontradas na tabulação cruzada para calcular a estatística do qui-quadrado, ao passo que quanto maior a discrepância entre as frequências previstas e observadas, maior o valor da estatística (MALHOTRA, 2011). E uma vez que as frequências de células previstas são calculadas, o valor de X^2 é calculado da seguinte maneira:

$$\chi^2 = \sum_{\substack{\text{todas} \\ \text{as} \\ \text{células}}} \frac{(f_o - f_e)^2}{f_e}$$

4. ANÁLISES E RESULTADOS

4.1 Caracterização da amostra

Nesta primeira sessão serão apresentados alguns dados para auxílio da descrição e compreensão da amostra pesquisada, uma vez que a apresentação da caracterização da amostra amplia o entendimento acerca dos respondentes do questionário.

Tabela 1 – Gênero dos respondentes

Gênero	Frequência	Porcentagem
Masculino	158	58,7%
Feminino	111	41,3%
Total	269	100,0%

Fonte: elaborado pelo autor (2019).

Na amostra pesquisada, através da tabela 1 se percebe uma maior participação de homens (58,7%) no contexto das micro e pequenas empresas, frente a participação das mulheres (41,3%). Os dados encontrados condizem com o panorama nacional apresentado pelo DataSebrae (2019), sendo a participação majoritária dos homens estimada em 68% e das mulheres 32%.

No que se refere ao contexto da participação por gênero nas operações de crédito, os homens continuam tendo maior participação, respondendo por 69% dos empréstimos concedidos às MPE, maior valor médio por operação (R\$ 80,6 mil), e maior taxa de inadimplência (4,4%). As mulheres, em segunda posição, respondem por 31% das operações, menor valor médio por operação (R\$ 67,5 mil), e menor taxa de inadimplência (3,7%) (SEBRAE; BACEN, 2016).

Tabela 2 – Classificação por porte da empresa

Porte	Frequência	Porcentagem
MEI	99	36,8%
ME	148	55,0%
EPP	22	8,2%
Total	269	100,0%

Fonte: elaborado pelo autor (2019).

Quanto a classificação por porte da empresa, na amostra pesquisada, a tabela 2 evidencia que há maior participação das microempresas (55%), seguida pelos microempreendedores individuais (36,8%), e em terceiro lugar encontram-se as empresas de pequeno porte (8,2%).

Quando comparado ao contexto nacional, a participação por classificação de porte, o DataSebrae (2019) apresenta os microempreendedores individuais com 53,42% de participação, microempresas com 34,14% e empresas de pequeno porte em terceiro lugar com 4,43%. A maior participação dos microempreendedores individuais no contexto nacional pode ser explicada pelo esforço do governo em implantar políticas públicas para diminuir o índice de informalidade dos trabalhadores, bem como pelo fato de que muitas pessoas que eram trabalhadores assalariados viram no empreendedorismo uma forma de sobrevivência.

Em um contexto nacional, no que se refere ao endividamento, em setembro de 2015, as empresas de pequeno porte encontram-se em primeiro lugar com 72%, as microempresas com 48,7%, e os microempreendedores individuais com 17,4% (SEBRAE; BACEN, 2016).

Contudo, os microempreendedores individuais fazem uso de apenas 2% do volume de recursos de empréstimo concedido às MPE, contra 62% de participação das microempresas e 36% das empresas de pequeno porte. Os microempreendedores individuais também trabalham com prazos relativamente baixos (21 meses, contra 32 meses nas ME e 31 meses nas EPP), entretanto pagam as taxas de juros mais elevadas (52% a.a., contra 32% no caso das ME e 31% no caso das EPP) (SEBRAE; BACEN, 2016).

Tabela 3 – Classificação por segmento da empresa

Segmento	Frequência	Porcentagem
Comércio	196	72,9%
Indústria	2	0,7%
Serviço	71	26,4%
Total	269	100,0%

Fonte: elaborado pelo autor (2019).

A Tabela 3 registra a participação das empresas, quanto a sua classificação por segmento na amostra pesquisada. As empresas com atividades relacionadas a comércio surgem em primeiro lugar com participação expressiva (72,9%), seguidas empresas com atividades relacionadas a prestação de serviço (26,4%), e em terceiro lugar aparecem as indústrias com 0,7% de participação.

Quando comparado com os dados informados pelo DataSebrae (2019), encontra-se uma variação ao comparar estes resultados ao contexto nacional, sendo as empresas com atividades

relacionadas a prestação de serviço as que aparecem com maior representatividade (44,42%), seguidas pelas empresas com atividades relacionadas ao comércio (35,09%), e as indústrias com 10,05% de participação. Vale registrar que o DataSebrae contabiliza separadamente a participação das empresas com atividades relacionadas a construção civil (7,27%) e agropecuária (3,08%).

Tabela 4 – Média de funcionários e idade dos gestores por porte de empresa

Porte da empresa	Funcionário	Idade dos Gestores
	Média	Média
MEI	1,76	37,90
ME	4,65	40,61
EPP	9,59	44,73

Fonte: elaborado pelo autor (2019).

A Tabela 4 descreve a média de funcionários de acordo com o porte da empresa, bem como a média da idade dos gestores também de acordo com o porte da empresa. É perceptível que quanto maior o porte da empresa maior a quantidade de funcionários.

Vale ressaltar que de acordo com as definições legais o MEI pode contratar até um funcionário e a média descrita na Tabela 4 apresenta um número maior, bem como as EPP que, de acordo com as definições legais, são empresas que possuem acima de 10 funcionários e a média apresenta um número menor. Ou seja, de acordo com a amostra pesquisada as empresas pesquisadas não estariam enquadradas no seu respectivo porte. Esses dados podem indicar que classificar as empresas de acordo com a quantidade de funcionários pode não ser a melhor forma para definição e classificação das mesmas.

De acordo com a Tabela 4 a idade média dos gestores também aumentam conforme o porte da empresa. Essa informação pode indicar que empresas maiores tendem a possuir e preferir gestores com mais idade, visto a pressuposição de que estes tendem maior experiência e expertise para liderar e conduzir as empresas da melhor forma.

Contudo, escolher gestores com mais idade pode ser prejudicial para a empresa se este gestor apesar de toda a sua experiência não tiver uma postura de constate reciclagem de seus conhecimentos, tanto formal quanto tácito. Pois, uma vez que as práticas do mercado estão sempre em constate mudança e aperfeiçoamento se este gestor não acompanha o mercado a empresa pode estar fadada a uma liderança obsoleta que não busca uma participação competitiva no mercado, objetivando apenas a sobrevivência da mesma.

4.2 Pesquisa Financiamento das micro e pequenas empresas em uma cidade do Rio Grande do Norte

Nesta sessão serão apresentados a seguir os dados obtidos através da aplicação do questionário estruturado.

Tabela 5 – Tipo de financiamento utilizado no momento da entrevista

Tipo de Financiamento	Frequência	Porcentagem
Nenhum dos Itens citados	138	43,3%
Pagamento a Fornecedor	50	15,7%
Empréstimos em Bancos Oficiais	25	7,8%
Cartão de crédito empresarial	24	7,5%
Empréstimos em Bancos Privados	19	6,0%
Pagamento com cheque pré-datado	16	5,0%
Outros tipos de recursos financeiros	13	4,1%
Dinheiro de amigos/parentes	10	3,1%
Cheque Especial	7	2,2%
Desconto de duplicata e outros títulos	7	2,2%
Microcrédito	6	1,9%
Empréstimos em Cooperativas de Crédito	3	0,9%
Recursos de factoring	1	0,3%
Total	319	100,0%

Fonte: elaborado pelo autor (2019).

Quando questionados sobre qual o tipo de financiamento utilizado no momento da pesquisa, de um total de 269 questionários válidos, a opção mais assinalada, com 138 respondentes (43,3%), afirmou não utilizar nenhum dos itens citados na lista, como registrado na tabela 5. Isso faz conjecturar que mais da metade dos respondentes não utilizam fontes de financiamento externo para suas atividades, o reflexo dessa resposta será abordado na próxima pergunta do questionário.

Uma vez dito que mais da metade dos respondentes não utilizam financiamentos para suas atividades, vale ressaltar existem respondentes que assinalaram mais de uma fonte de financiamento, visto que existem 319 respostas. Ou seja, parte da amostra está comprometida com mais de uma fonte de financiamento, significando que há uma pluralidade no que diz

respeito as formas que as micro e pequenas financiam suas atividades, que possivelmente pode acarretar em um maior endividamento das mesmas.

Seguindo a ordem dos itens assinalados, na segunda posição aparece a opção “Pagamento a Fornecedor” (15,7%), de acordo com a Tabela 5. Essa opção reflete que na amostra pesquisada há um índice de empresas financiando duas atividades através de crédito comercial, que pode significar que esta opção pode ser mais viável financeiramente visto que se trata de uma dívida de curto prazo, ou a que os empresários mais recorrem na rotina empresarial, ou talvez porque estes não conseguiram financiar suas atividades através das instituições financeiras.

Em seguida aparecem as opções oferecidas por instituições financeiras. Em terceiro lugar observa-se “Empréstimos em Bancos Oficiais” (7,8%), e em quinto lugar “Empréstimos em Bancos Privados” (6,0%), em décimo primeiro lugar “Microcrédito” (1,9%) e em décimo segundo lugar “Empréstimos em Cooperativas de Crédito” (0,9%), segundo a ordem na Tabela 5. Uma possível explicação para que essas modalidades de financiamento não sejam as primeiras escolhidas pode estar atrelada ao fato de os empresários acharem que o custo do crédito bancário e das cooperativas de crédito de longo prazo é mais caro e mais inacessível que as outras fontes de financiamento, devido à necessidade de garantia, taxas de juros, documentação exigida e burocracia dos procedimentos bancários.

De acordo com a Tabela 5, em quarto lugar aparece a opção “Cartão de crédito empresarial” (7,5%), em sexto lugar a opção “Pagamento com cheque pré-datado” (5,0%). Ao observar essas opções pode-se inferir que apesar de não serem as favoritas, ainda há uma propensão considerável das MPE de financiarem suas atividades com dívidas de curto prazo, ainda que isso implique em um custo relativamente alto. Isso torna-se ainda mais nítido ao perceber que além destas opções, ainda na Tabela 5 há o item “Cheque Especial”, em nona posição (2,2%), com mesma proporção de “Desconto de duplicata e outros títulos”, em décima posição (2,2%).

Duas opções de financiamento merecem atenção especial. A primeira é a opção “Outros tipos de recursos financeiros”, que aparece na Tabela 5 em sétimo lugar (4,1%), com percentual de escolha próxima de opções relacionadas a recursos bancários, e pode estar apontando para a hipótese de que ainda existem fontes de financiamento utilizadas pelas MPE que não são contempladas pela literatura, ou remeter a uma situação de cunho regional, visto que o instrumento de pesquisa utilizado tem uma abrangência nacional e não aborda as particularidades econômicas regionais, e por isso precisam de mais atenção e estudo para maior compreensão.

A segunda é a opção “Dinheiro de amigos/parentes”, que aparece na Tabela 5 em oitavo lugar (3,1%), que retrata uma realidade onde as MPE ainda recorrem a fontes de financiamento informais, que pode implicar em fontes de financiamento onde não se sabe o custo do dinheiro tomado, e outras implicações dentro da estrutura da empresa, como por exemplo, a relação confusa entre familiares/amigos dentro da empresa como donos e empregados, financiados e financiadores. Em último lugar, como visto na Tabela 5, encontra-se como opção de financiamento menos utilizada o “Recursos de factoring” (0,3%), acredita-se isso ocorreu por esta ser a opção menos conhecida dentre as demais.

Quadro 3 - Tipo de financiamento utilizado no momento da entrevista

Crédito	Tipo	2013	2014	2015	2016	2017
Comercial	Fornecedores (negociação prazo)	63%	61%	67%	52%	53%
	Cheque pré-datado	43%	35%	46%	27%	28%
Bancário	Cheque especial (*)	54%	24%	29%	20%	19%
	Cartão de crédito empresarial	n.d.	25%	28%	21%	18%
	Bancos privados (empréstimo)	21%	19%	15%	13%	11%
	Desconto de duplicata/títulos	14%	11%	17%	11%	11%
	Bancos oficiais (empréstimo)	25%	23%	28%	15%	11%
	<i>Factoring</i>	11%	6%	11%	5%	6%
	Cooperativas de crédito	5%	4%	9%	5%	5%
	<i>Leasing</i> /financeiras	11%	8%	6%	5%	4%
	Microcrédito	5%	6%	8%	6%	3%
Informal	Dinheiro de amigos/parentes	13%	13%	13%	14%	17%
	Agiotas	4%	3%	4%	3%	4%
Outros	Outros recursos financeiros	7%	8%	5%	9%	10%
Nenhum dos itens citados		15%	16%	12%	22%	23%

Fonte: Sebrae (2017).

Com o auxílio do Quadro 3, resultado da pesquisa “O financiamento das MPE no Brasil” realizada pelo Sebrae (2017), pode-se perceber que o tipo de financiamento mais utilizado pelas micro e pequenas empresas é a negociação de prazo com fornecedores, no período em que a pesquisa foi aplicada. Essa informação contribui para a consolidação da hipótese de que essas empresas financiam suas atividades, mais frequentemente, com recursos de curto prazo e não bancário, o que pode dificultar o custeio de projetos maiores e consequentemente mais onerosos.

Outra informação percebida no Quadro 3 é que enquanto os tipos formais de financiamento, como por exemplo os de origem bancária diminuem sua porcentagem de utilização ao longo do tempo em que a pesquisa foi aplicada, as fontes de financiamento informais como dinheiro de amigos e parentes aumentam sua frequência de utilização, bem como o item “Nenhum dos itens citados”.

Tabela 6 – Recurso Utilizado para financiar Capital de Giro

Recurso Utilizado	Frequência	Porcentagem
Capital Próprio	216	63,5%
Usou Cartão de Crédito	36	10,6%
Empréstimos com bancos	31	9,1%
Negociou maiores prazos com Fornecedores	23	6,8%
Empréstimo de familiares ou amigos	14	4,1%
Outros	10	2,9%
Não sabe/sem resposta	7	2,1%
Descontou duplicatas ou cheques	3	0,9%
Total	340	100,0%

Fonte: elaborado pelo autor (2019).

Ao observar a Tabela 6, se percebe que prevalece entre as micro e pequenas empresas a utilização de capital próprio (63,5%) para financiamento de capital de giro e esse índice aponta para um cenário em que as empresas estão se auto financiando. Esse indicador explica o porquê de que na questão anterior um alto número de respondentes afirmou não estar utilizando nenhuma fonte de financiamento.

Essa prática tende a ser positiva sob a prerrogativa de que o lucro gerado pela empresa está voltando para ela mesma, porém isso pode ser negativo ao passo de que esse recurso investido pode estar vindo do proprietário que está reinvestindo na empresa, e espera um retorno, porém sem saber quanto, quando ou como esse retorno virá, podendo por fim misturar as finanças da empresa com suas finanças pessoais.

Em seguida, conforme a Tabela 6, os itens “Cartão de Crédito” (10,6%) e “Empréstimos com bancos (9,1%)” aparecem como opções mais utilizadas para financiamento do capital de giro e mais uma vez percebe-se a alta propensão das micro e pequenas empresas utilizarem recursos bancários e com alto custo de crédito para financiar suas operações de curto prazo.

Ao passo de que o item “Negociou maiores prazos com Fornecedores” (6,8%), segundo a Tabela 6, só aparece em quarta posição, sendo esta uma opção potencialmente mais

econômica e vantajosa para financiamento das atividades de curto prazo. Estando seguido do item “Empréstimo de familiares ou amigos” (4,1%), sugere que essas opções embora não sejam as favoritas, ainda possuem certa relevância nas finanças das micro e pequenas empresas.

Finalizando a Tabela 6 encontra-se o item “Outros” (2,9%) e “Não sabe/sem resposta” (2,1%), que coopera para o fortalecimento da hipótese de que ainda existem outras fontes de financiamento a serem estudadas, e que parte das micro e pequenas empresas não sabem como financiam suas operações de capital de giro. O item “Descontou duplicatas ou cheques” (0,9%) encerra a Tabela 6 como sendo a opção menos utilizada para financiamento de capital de giro.

Tabela 7 – Recurso Utilizado para financiar Investimento Fixo

Recurso Utilizado	Frequência	Porcentagem
Capital Próprio	189	59,2%
Usou cartão de Crédito	37	11,6%
Não realizou investimentos	30	9,4%
Empréstimos com bancos	20	6,3%
Descontou duplicatas ou cheques	16	5,0%
Negociou maiores prazos com fornecedores	15	4,7%
Empréstimos de familiares ou amigos	9	2,8%
Outros	3	0,9%
Total	319	100,0%

Fonte: elaborado pelo autor (2019).

No que tange ao investimento fixo, a Tabela 7 expõe que ainda há maior incidência de utilização de “Capital Próprio” (59,2%) para financiamento, e aqui se aplica as mesmas considerações feitas anteriormente.

Igualmente ainda há alta ocorrência de utilização de “Cartão de Crédito” (11,6%), segundo a Tabela 7. Porém logo após surge a opção “Não realizou investimento” (9,4%) em terceira posição na Tabela 7, que pode estar indicando que há uma menor ocorrência para financiamento de investimento fixo frente ao capital de giro, e essa hipótese pode é considerada uma vez que há menos frequência de resposta para esse tipo de financiamento quando comparado a frequência de financiamento para capital de giro.

Logo após na Tabela 7 está “Empréstimos com bancos” (6,3%) como uma opção para as operações de longo prazo, seja para compra de maquinário, reformas e operações mais complexas que a empresa consegue financiar sozinha. Em seguida, como visto na Tabela 7, encontra-se “Desconto de duplicatas ou cheques” (5,0%), e só após está o item “Negociou

maiores prazos com fornecedores” (4,7%), que apesar de não ter diferença significativa em relação as outras opções, demonstra que o relacionamento com fornecedores está mais associado a operações corriqueiras e de curto prazo.

Finalizando a Tabela 7 está a opção “Empréstimos de familiares ou amigos” (2,8%), que denota a possibilidade de que essa fonte de financiamento não consegue custear operações mais longas e mais onerosas, sendo preferíveis para operações de capital de giro. Por fim, a opção “Outros” (0,9%) encerra a Tabela 7 das fontes de financiamento de investimento fixo.

Quadro 4 – Recurso utilizado para financiar Capital de Giro e Investimento Fixo

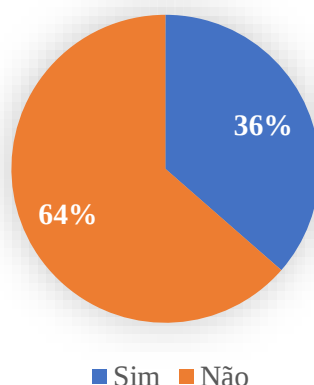
Tipo de Recurso	Capital de Giro	Investimento Fixo
Capital próprio (ou lucros)	73%	66%
Usou o cartão de crédito	27%	21%
Maiores prazos com os fornecedores	23%	17%
Não realizou Investimentos	-	16%
Empréstimo com bancos	18%	13%
Descontou duplicatas ou cheques	13%	9%
Empréstimo de familiares ou amigos	13%	10%
Não sabe/ Sem resposta	6%	1%
Outros	2%	1%
Total	175%	154%

Fonte: Sebrae (2017).

Com o auxílio do Quadro 4, percebe-se que a nível nacional o recurso mais utilizado para financiamento tanto do capital de giro, quanto do investimento fixo é o capital próprio da empresa, assim como mostra o resultado da pesquisa local aplicada em uma cidade do Rio Grande do Norte. Ainda em concordância com os resultados da pesquisa local, os resultados da pesquisa aplicada pelo Sebrae (2017) apontam que há uma maior utilização de tipos de recursos utilizados para financiamento de capital de giro em detrimento do investimento fixo.

Estes resultados podem indicar a existência de um comportamento homogêneo entre as micro e pequenas empresas no que se refere aos tipos de recursos utilizados para financiamento.

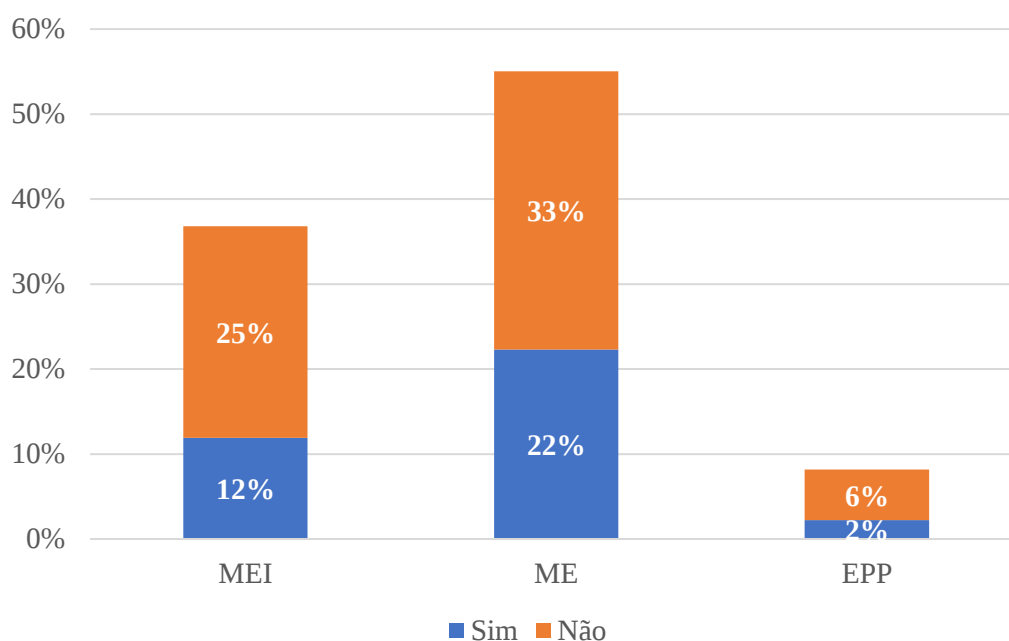
Gráfico 3 – A empresa tentou empréstimo nos últimos 6 meses?



Fonte: elaborado pelo autor (2019).

Conforme o Gráfico 3 a maioria dos respondentes afirmou que a empresa não tentou empréstimo nos últimos 6 meses (64%), enquanto apenas 36% disse ter tentado empréstimo nesse período.

Gráfico 4 – A empresa tentou empréstimo nos últimos 6 meses? (por porte)



Fonte: elaborado pelo autor (2019).

No Gráfico 4 é possível perceber a distribuição por porte de empresas quanto a resposta acerca da tentativa da empresa de fazer um novo empréstimo nos últimos 6 meses.

Tabela 8 – Finalidade do empréstimo novo

Finalidade	Frequência	Porcentagem
Capital de Giro	61	39,9%
Reforma/ampliação de negócio	32	20,9%

Compra de mercadorias	22	14,4%
Refinanciamento de dívidas	19	12,4%
Compra de máquinas e equipamentos	15	9,8%
Desenvolvimento de novos produtos	3	2,0%
Contratação/treinamento de pessoal	1	0,7%
Total	153	100,0%

Fonte: elaborado pelo autor (2019).

Ao questionar sobre a finalidade do novo empréstimo, ao analisar a Tabela 8 nota-se que a maior parte das empresas solicita recursos bancários para operações de curto prazo, como por exemplo, “Capital de giro” (39,9%) e “Compra de mercadorias” (14,4%), que quando somadas totalizam mais da metade do total de respostas assinaladas. Em segunda colocação, conforme a Tabela 8, encontra-se “Reforma/ampliação de negócio” (20,9%), e em quinto lugar está “Compra de máquinas e equipamentos”(9,8%), que representam investimentos em ativos fixos, que embora simbolizem uma melhora na estruturação das operações da empresa ainda não são prioridades para a aquisição de novas operações de crédito.

Por fim, “Refinanciamento de dívidas” (12,4%) posiciona-se na quarta colocação da Tabela 8, e acredita-se que por esta não ser uma operação que atinge diretamente, de maneira visível, as operações ou a estrutura do negócio, passa a ser uma opção menos atrativa para os gestores e empresários das micro e pequenas empresas em um ranking de prioridades quando comparadas a necessidade de investimento em capital de giro ou em ativos fixos.

Desta maneira, a solicitação de crédito bancário para “Desenvolvimento de novos produtos” (2,0%) e “Contratação/treinamento de pessoal” (0,7%), encontram-se ao final da Tabela 8. Encontrar esses itens nestas devidas colocações não simbolizam que sejam menos importantes, e duas coisas precisam ser pontuadas. A primeira é que esse pode ser o reflexo de uma mentalidade de gestão que por não reconhecer a importância e benefícios advindos dessas opções não faz nessas áreas os devidos investimentos, e a segunda é que se deve ponderar que essas opções podem estar sendo pagas com outros tipos de recursos, como o saldo disponível em caixa e afins.

Quadro 5 - Finalidade do empréstimo novo 2015-2017

Finalidade	2015	2016	2017
Capital de giro	58%	53%	49%
Reforma/ampliação do negócio	5%	32%	34%
Compra de mercadorias	31%	36%	32%

Compra de máquinas/equipamento.	30%	32%	31%
Refinanciamento de dívidas	20%	21%	26%
Desenvolvimento de novos produtos	14%	14%	11%
Contratação/treinamento de pessoal	4%	6%	9%

Fonte: Sebrae (2017).

Com o auxílio do Quadro 5 é possível verificar a resposta dos respondentes quanto a finalidade do empréstimo novo entre os anos de 2015 a 2017. Ainda conforme visto no Quadro 5, as finalidades mais assinaladas no último ano são “Capital de giro”, “Reforma/ampliação do negócio” e “Compra de mercadorias”, assim como na pesquisa aplicada na cidade do Rio Grande do Norte. Uma possível explicação para esse resultado, segundo o Sebrae (2017) é que diante de uma economia mais fraca, caem a demanda de crédito mais comuns (para giro e investimentos) e ampliam-se as necessidades de reforma (no lugar de novos investimentos) e refinanciamento de dívidas (já que na crise é normal as empresas terem dificuldades de pagar as dívidas que já vinham carregando).

Tabela 9 – Dificuldades para conseguir empréstimo novo

Dificuldade	Frequência	Porcentagem
Taxa de Juros muito alta	191	64,7%
Nenhuma	39	13,2%
Falta de garantias reais	35	11,9%
Outras	18	6,1%
Falta de avalista/fiador	9	3,1%
Documentação fiscal exigida	2	0,7%
Documentação contábil exigida	1	0,3%
Total	295	100,0%

Fonte: elaborado pelo autor (2019).

Visto o baixo índice de micro e pequenas empresas que conseguiram contratar operação de crédito em banco nos últimos seis meses, torna-se necessário compreender mais especificamente quais as dificuldades encontradas pelas empresas.

A Tabela 9 mostra que, dentre os itens citados, a “Taxa de juros” (64,7%) é a maior dificuldade encontrada pelas micro e pequenas empresas. Essa afirmativa torna-se válida ao analisar o movimento econômico do país nos últimos anos e notar os altos índices de inflação e do custo de crédito, que apesar de não serem os principais/únicos causadores, cooperam para

aumento da quantidade de inadimplentes frente às instituições financeiras, dificultando, então, a aquisição de novas contratações de crédito.

Seguindo a Tabela 9, existem os que informaram não ter “Nenhuma dificuldade” (13,2%) para conseguir um novo empréstimo. E logo após aparecem os que informaram que a dificuldade encontrada é a “Falta de garantias reais” (11,9%) e esse item será analisado com mais detalhe na questão seguinte. Logo após, na Tabela 9, está a opção “Outras” (6,1%) que aponta para a um cenário em que essas empresas possuem dificuldades mais particularizadas a cada caso, e embora apareçam com porcentagem pequena precisam ser exploradas para que medidas e essas empresas estejam mais amparadas tanto no âmbito creditício quanto no âmbito da literatura que pode contribuir contemplando essas dificuldades particulares e ampliando o entendimento acerca das mesmas.

A próxima opção listada na Tabela 9 é a “Falta de avalista/fiador” (3,1%) que está compreendida na mesma dimensão da necessidade de apresentação de garantias, e mais uma vez nota-se que as micro e pequenas empresas por sua estrutura mais escassa tem dificuldade de apresentar as instituições financeiras alguma contrapartida para assegurar que a dívida será quitada caso a empresa não consiga efetuar os pagamentos.

As opções de dificuldade causada pela falta de “Documentação fiscal exigida” (0,7%) e “Documentação contábil exigida” (0,3%) surgem nas últimas posições da Tabela 9, e embora tenham porcentagem quase inexpressiva indicam que ainda existem empresas que tem dificuldade em ter a documentação da empresa como algo de fácil acesso, podendo até mesmo existir casos de empresas que onde esses documentos não existem. Em contrapartida vale lembrar que nesse quesito as instituições bancárias têm dificuldade de adequar seus procedimentos, na maioria das vezes criados tendo como público alvo as grandes empresas, às empresas de menor porte.

Tabela 10 – Tipos de garantia apresentadas pela empresa

Tipo de Garantia	Frequência	Porcentagem
Nenhuma Garantia	73	21,2%
Imóveis	68	19,7%
Estoques	67	19,4%
Outros	59	17,1%
Veículos	48	13,9%
Máquinas e Equipamentos	30	8,7%
Total	345	100,0%

Fonte: elaborado pelo autor (2019).

Em busca do entendimento acerca das micro e pequenas empresas e o que estas podem apresentar como garantias para as instituições financeiras, a Tabela 10 revela que 73 respondentes que representam 27,13% do total da amostra afirmaram não ter “Nenhuma garantia” a apresentar, e o fato de que esse indicador aparece em primeira posição fundamenta ainda mais a concepção de que as micro e pequenas empresas operam com recursos limitados e escassos.

Na Tabela 9 também estão as opções de “Imóveis” (19,7%) e “Veículos” (13,9%), que aparecem com percentual representativo, contundo, tendo em vista que as finanças dessas modalidades de empresa muitas vezes se misturam com as finanças do seu proprietário é possível de que os imóveis e veículos que são apresentados como garantia não estejam em nome da empresa como propriedade da pessoa jurídica, apenas está à disposição da mesma, e por isso podem apresentar problemas de liquidez para a instituição financeira que receberem esse tipo de garantia. Entretanto, vale a ressalva de que entre esses dois ativos, há uma preferência pelos imóveis, visto que a ação do tempo sobre o bem interfere de maneira positiva, valorizando o valor a qual é precificado, ao passo que os veículos têm seu valor depreciado ao passar do tempo.

Dos itens que podem ser listados como ativos inerentes a pessoa jurídica, encontram-se a opção de “Estoques” (19,4%), em terceira colocação, pois podem ser uma garantia atrativa para a instituição financeira uma vez que esse tipo de ativo possui uma alta facilidade de liquidez e a opção “Máquinas” e equipamentos (8,7%), que por serem um ativo mais particular de cada empresa por estar vinculado a atividade a que é destinada, torna-se um ativo de difícil liquidação e apresentação como garantia, talvez por este motivo esteja em última colocação, como visto na Tabela 9.

O item “Outros” (17,1%), que preenche a quarta colocação na Tabela 9, recebeu uma quantidade considerável de identificação dos respondentes. Tendo isso em vista pode-se cogitar que esse indicador tem potencial de ser transformado em um assunto para estudo futuro, uma vez que é necessário compreender quais seriam esses tipos de garantias a serem listadas, como por exemplo, os dividendos da empresa, as antecipações de venda no cartão de crédito e outras formas que as micro e pequenas empresas poderiam apresentar como uma garantia real de quitação de dívida.

Quadro 6 - Tipos de garantia apresentadas pela empresa (2015-2017)

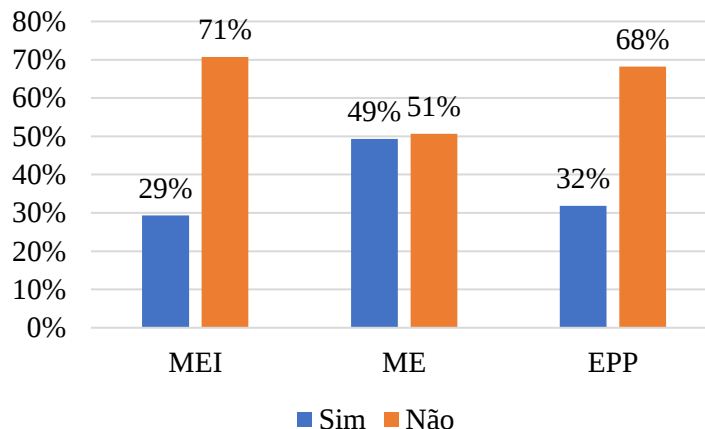
Tipo de garantia	2015	2016	2017
------------------	------	------	------

Máquinas e equipamentos	34%	30%	31%
Estoques	33%	20%	19%
Veículos	45%	36%	42%
Imóveis	44%	28%	11%
Outros	2%	1%	1%
Nenhuma garantia	16%	25%	25%

Fonte: Sebrae (2017).

Com o auxílio do Quadro 6 é possível acompanhar a porcentagem de cada tipo de garantia a cada ano em que a pesquisa foi aplicada pelo Sebrae (2017). Neste resultado percebe-se que 25% das empresas afirmou não ter nenhuma garantia a apresentar. Nota-se uma queda na proporção das empresas que teria um imóvel para oferecer como garantia, bem como a proporção das empresas que tem estoques a oferecer como garantia. Esse resultado, conforme o Sebrae (2017) parece estar associado ao desaquecimento da economia, que pode levar à redução dos níveis médios de estoque e pode reduzir os ativos imobilizados disponíveis às empresas.

Gráfico 5 - A empresa tomou e/ou manteve empréstimos/financiamento entre 2013 a 2019?



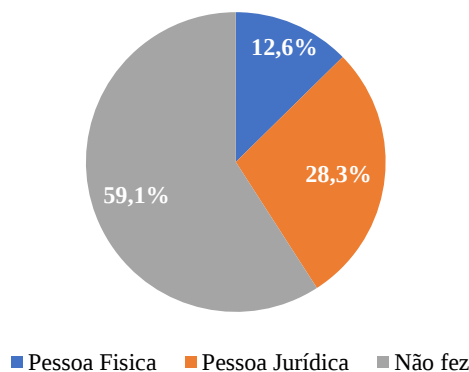
Fonte: elaborado pelo autor (2019)

Através do Gráfico 5 observa-se a distribuição das empresas pesquisadas acerca da resposta ao serem perguntadas se a empresa tomou e/ou manteve empréstimos/financiamento entre 2013 a 2019. Os micro e pequenos empreendedores são o grupo com maior diferença entre as duas possibilidades de resposta, como visto no Gráfico 5.

No que diz respeito às microempresas há pouca diferença entre os que tomaram e/ou mantiveram empréstimos/financiamento entre 2013 a 2019 e os que responderem o oposto a isso, conforme o Gráfico 5. Ainda de acordo com o Gráfico 5, nota-se que 68% dos respondentes das empresas de pequeno porte que afirmaram não tomar e/ou manter

empréstimos/financiamento entre 2013 a 2019, sendo estes um pouco mais que o dobro dos que responderam o contrário.

Gráfico 6 - Forma mais frequente de empréstimo/financiamento feito pela empresa em bancos, nos últimos 5 anos.



Fonte: elaborado pelo autor (2019).

Em busca de uma melhor compreensão das práticas das micro e pequenas empresas, os respondentes foram questionados sobre em nome de quem estão solicitando as operações de crédito em bancos, tendo em vista ser comum a não separação entre o nome da pessoa jurídica e a pessoa física que gerencia o negócio. E de acordo com o Gráfico 6 a maioria dos respondentes (59,1%) afirmaram não ter operações de crédito nem em nome próprio, nem em nome da empresa.

Um dos fatores que possivelmente está incidindo sobre esse resultado pode ser o pouco tempo de vida das empresas que fazem parte da pesquisa, visto que as micro e pequenas empresas tem um tempo de vida curto e por isso, as atividades de pessoa jurídica das empresas ainda não estariam ativas no período mencionado acima.

Posterior a isso, ainda de acordo com o Gráfico 6, a segunda maior parcela dos respondentes (28,3%) dizem que a forma mais frequente empréstimo/financiamento feito pela empresa em bancos, nos últimos 5 anos, é em nome da “Pessoa Jurídica”, ao passo que 12,6% dos respondentes afirmam que a “Pessoa Física” costuma ser mais frequente. Desse modo há mais uma evidência de que existem empresas financiando suas operações utilizando o nome de seus proprietários, o que possivelmente implica em uma mistura entre as finanças pessoais e as finanças da empresa e a circulação do dinheiro sem se saber a que custo está sendo gasto.

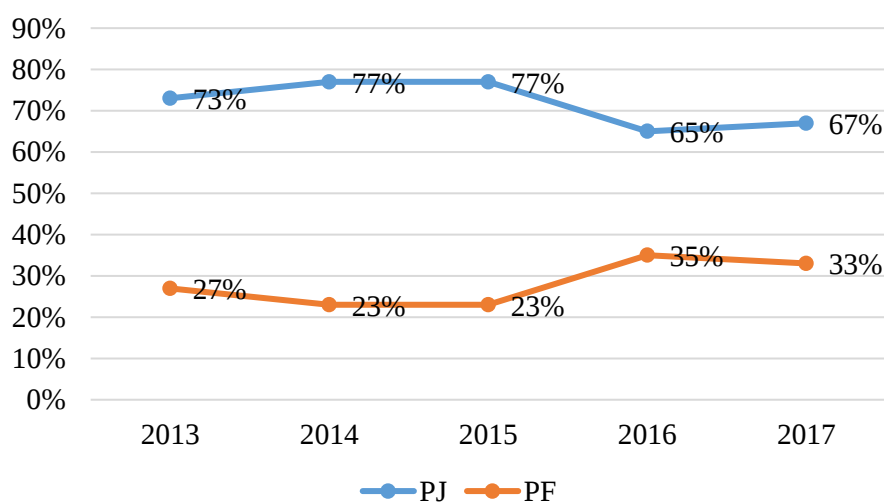
Gráfico 7 – Forma mais frequente de empréstimo/financiamento feito pela empresa em bancos 2013 - 2017

Fonte: Sebrae (2017).

No Gráfico 7 constata-se, a nível nacional, que a forma mais frequente de empréstimo/financiamento feito pela empresa em bancos se dá através do nome da pessoa jurídica, assim como visto no Gráfico 6, contudo ainda há uma porcentagem considerável de utilização do nome da pessoa física para contratação de operação de crédito a ser utilizado pela empresa.

Com o auxílio do Gráfico 7 também é possível acompanhar a variação da utilização dessas modalidades ao longo do tempo em questão (2013-2017). Nota-se que em 2017 há uma maior proporção dos que afirmaram tomar com mais frequência empréstimos em nome da pessoa jurídica, contudo essa proporção ainda é menor se comparado ao período de 2013 a 2015. Segundo o Sebrae (2017) isso pode ser um reflexo da maior dificuldade relativa de tomar empréstimo como pessoa jurídica, nos últimos 2 anos, quando a crise foi mais severa, bem como pode ter havido uma maior seletividade dos bancos, para a concessão de empréstimos à pessoa jurídica, com medo da inadimplência.

Tabela 11 – Banco se negou a conceder empréstimo solicitado em nome da pessoa jurídica



	Frequência	Porcentual
Não	130	48,3%
Nunca solicitou empréstimo em nome da empresa	107	39,8%
Sim	32	11,9%

Total	269	100,0%
-------	-----	--------

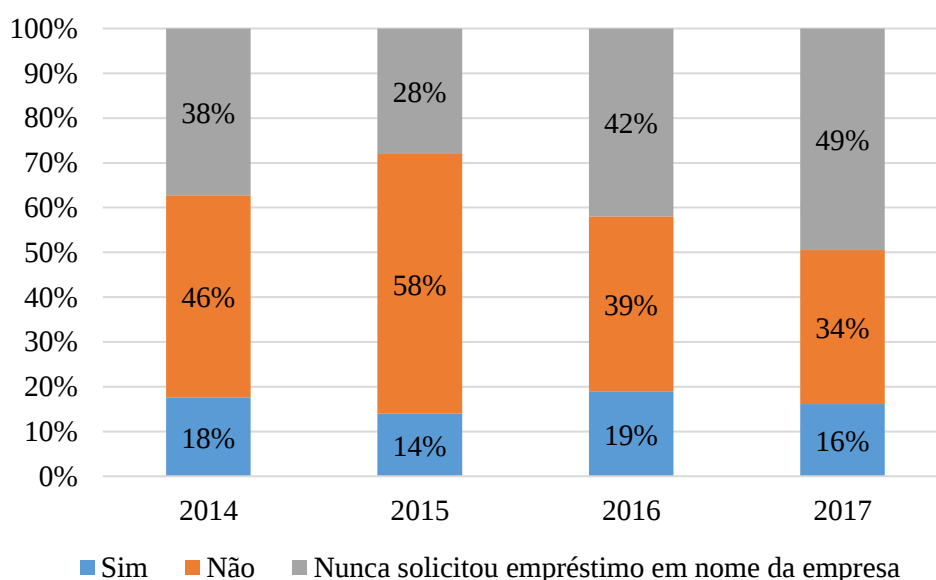
Fonte: elaborado pelo autor (2019).

Posto que há dificuldade das micro e pequenas empresas de conseguirem crédito bancário, os respondentes foram questionados se alguma vez o banco se negou a conceder empréstimo solicitado em nome da pessoa jurídica. Das respostas obtidas contida na Tabela 11, a maioria dos respondentes (48,3%) afirmou que o banco não lhe negou crédito solicitado em nome da pessoa jurídica.

Porém logo em seguida na Tabela 11 nota-se que 39,8% dos participantes disse nunca ter solicitado crédito em nome da empresa. Esse indicador reforça mais uma vez o cenário de que as empresas estão usando outros tipos de recursos para conseguir financiar suas atividades, com visto na primeira e segunda questão do instrumento de pesquisa, bem como para a possibilidade, já mencionada anteriormente, de que empresários nunca tenham solicitado crédito em nome da empresa por estarem realizando operações de crédito em nome do próprio empresário.

Ao final da Tabela 11 encontram-se o restante dos respondentes (11,9%) que alegaram ter recebido resposta negativa do banco ao solicitar crédito em nome da sua empresa. As razões dadas pelo banco para justificar a resposta negativa estão descritas posteriormente.

Gráfico 8 – Banco se negou a conceder empréstimo solicitado em nome da pessoa jurídica (2014 - 2017)



Fonte: Sebrae (2017).

Conforme visto no Gráfico 8, o percentual ao longo do período em que a pesquisa foi aplicada (2014-2017) de empresas que receberam resposta negativa do banco ao solicitar empréstimo em nome da pessoa jurídica é menor do que aquelas a quem o banco concedeu

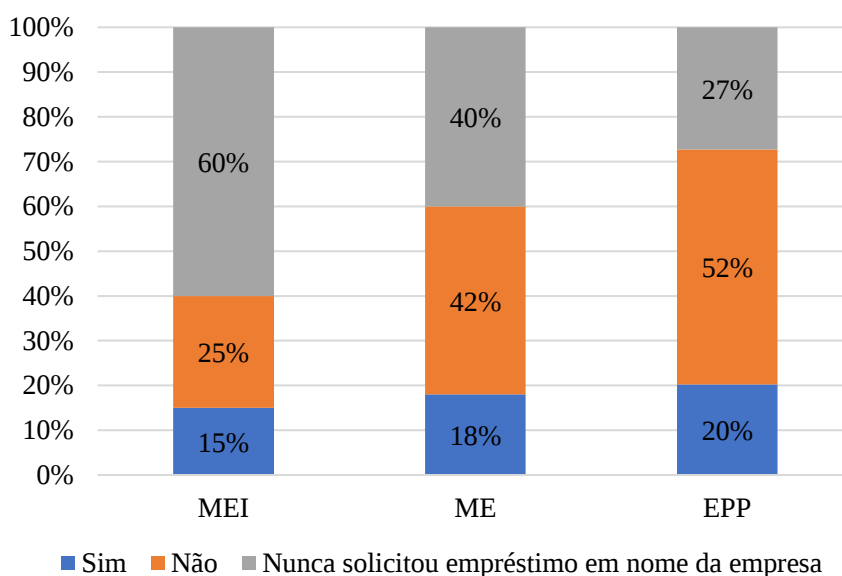
empréstimo em nome da pessoa jurídica. Essa informação condiz com os dados apresentados na Tabela 11. Embora esse cenário pareça favorável as micro e pequenas empresas, percebe-se que no Gráfico 8 há um alto percentual de empresas que afirmam nunca ter solicitado empréstimo em nome da empresa, sendo 2017 o ano em que essa afirmação mais aparece.

Para o Sebrae (2017) esse índice pode estar associado a três fatores:

[...] (1) as empresas novas podem ter tido mais dificuldade para conseguir empréstimos: as empresas novas são, em geral, as que enfrentam maior dificuldade para obter crédito bancário, devido ao pouco tempo de atividade (histórico da empresa) e níveis de atividade mais baixos. Em um contexto de recessão, devido ao medo de aumento da inadimplência, os bancos tendem a ser ainda mais seletivos na concessão de empréstimos, em especial para este tipo de empresa; (2) à “exclusão voluntária”: por acharem que não vão conseguir, algumas empresas podem desistir antes mesmo de tentar obter empréstimo; (3) ao aumento na aversão das empresas a tomar empréstimo bancário (SEBRAE, 2017).

Ao analisar os dados dessa questão sob a perspectiva das respostas de acordo com o porte da empresa temos as informações conforme mostra o Gráfico 9, apresentado a seguir.

Gráfico 9 - Banco se negou a conceder empréstimo solicitado em nome da pessoa jurídica (por porte)



Fonte: Sebrae (2017).

No Gráfico 9 verifica-se que 60% dos microempreendedores individuais nunca solicitaram empréstimo em nome da empresa, bem como 40% das microempresas e 27% das empresas de pequeno fizeram a mesma afirmação em 2017. Segundo o Sebrae (2017) o alto percentual de microempreendedores que fizeram essa afirmação é explicado devido ao fato de

estes serem constituídos por negócios mais jovens, com menos acesso à produtos financeiros e mais desconfiado da política econômica.

Tabela 12 – Razões dada pelo banco para não conceder o empréstimo/financiamento para a empresa

Razões dadas pelo banco	Frequência	Porcentagem
Insuficiência de garantias reais da empresa	14	24,1%
Baixa movimentação bancária	10	17,2%
Conta Corrente muito nova	7	12,1%
Falta de fundos de garantias para financiamento	4	6,9%
Falta de avalista ou fiador	4	6,9%
Faltam linhas de Crédito para o meu perfil	3	5,2%
Banco alegou não ter crédito disponível	3	5,2%
Falta de imóvel como garantia	3	5,2%
Faturamento Baixo	2	3,4%
Registro no cadim/serasa	2	3,4%
Saldo médio de conta insuficiente	2	3,4%
Falta de documentos da empresa	2	3,4%
Falta de recursos próprios	2	3,4%
Total	58	100,0%

Fonte: elaborado pelo autor (2019).

Os respondentes, conforme a Tabela 11, que afirmaram ter recebido resposta negativa do banco no que diz respeito a liberação de crédito para a pessoa jurídica também foram questionados sobre quais as razões dadas pela instituição para não conceder o empréstimo/financiamento para a empresa, e as repostas estão evidenciadas na Tabela 12.

O item “Insuficiência de garantias reais” é a opção mais assinalada (24,1%), como visto na Tabela 12. A expressividade desse item possibilita a conjectura de que os bancos percebem a liberação de crédito para micro e pequenas empresas como uma operação de risco considerável e por isso precisam estar resguardadas quanto a liquidez da mesma. Esse argumento é reforçado ao perceber, na Tabela 12, que além deste item foram mencionados ainda “Falta de fundos de garantias para financiamento”, “Falta de avalista ou fiador”, “Falta de imóvel como garantia”, “Falta de recursos próprios”, bem como o item “Registro no cadim/serasa” que demonstra a apreensão dos bancos em emprestar dinheiro para quem já tem algum registro dívida em atraso.

No que se refere ao fator utilização da conta bancária, encontram-se na Tabela 12 os itens “Baixa movimentação bancária” (17,2%), “Conta Corrente muito nova” (12,1%), “Saldo médio de conta insuficiente” (3,4%). Uma hipótese que pode ser considerada a cerca destes itens é que os bancos além da exigência de garantias estão observando a movimentação do cliente para analisar se a operação que o cliente está solicitando é compatível com a sua estrutura e capacidade de pagamento, como pode ser visto na Tabela 12 através do item “Faturamento Baixo” (3,4%).

Uma possível saída para este problema seria uma maior utilização da conta corrente com titularidade da pessoa jurídica, como por exemplo, para pagamento de boletos, recebimento formalizado de dividendos através de depósito bancário, o repasse para fornecedores por meio de transferência eletrônica bancária e etc. Essa atitude tanto melhoraria a movimentação da conta do cliente como aperfeiçoaria o controle e a gestão financeira da empresa, sendo que haveria maior formalização e registro das saídas e entradas dos recursos financeiros.

Os itens “Faltam linhas de Crédito para o meu perfil” e “Banco alegou não ter crédito disponível”, indicados na Tabela 12, fortalecem a argumentação que afirma que as instituições financeiras têm dificuldade de adaptar seus produtos para os pequenos empreendedores. Posto isso, a Tabela 12 contempla ainda o item “Falta de documentos da empresa” indicando que ainda existem micro e pequenas empresas que possuem dificuldade no que diz respeito a documentação fiscal da empresa, como contrato social e demonstrativo de resultado anual.

Tabela 13 – Avaliação do serviço de empréstimo/financiamento do sistema bancário no Brasil

Avaliação	Frequência	Porcentual
Muito Ruim	53	19,7%
Ruim	47	17,5%
Regular	111	41,3%
Bom	45	16,7%
Muito Bom	13	4,8%
Total	269	100,0%

Fonte: elaborado pelo autor (2019).

Com o instrumento de pesquisa, a partir desse momento, pretendia-se conhecer a avaliação dos respondentes acerca do serviço bancário a qual tem contato. Após a contabilização dos dados nota-se, a partir da análise da Tabela 13 que 41,3% dos respondentes avalia o serviço como sendo “Regular”, e esta posição assume a primeira colocação frente as demais.

Para esta afirmativa pressupõe-se que apesar de todas as dificuldades enfrentadas por estes clientes bancários, ainda existem fatores que ajudam a amenizar os efeitos negativos provenientes da não liberação de recursos. Dentre estes fatores, podem estar o relacionamento entre os clientes e seus gerentes de conta, a quantidade de caixas eletrônicos a sua disposição, a prontidão e eficácia com que o cliente é atendido quando precisa, entre outros.

Valendo-se dos fatores positivos mencionados, registra-se que dos que avaliaram o serviço bancário de maneira positiva, 16,7% dos respondentes classificaram como “Bom” o serviço bancário, e 4,8% como sendo “Muito bom”, conforme a Tabela 13. Em contrapartida, como visto na referida tabela, existem 17,5% da amostra alegando que o serviço bancário é “Ruim” e 19,7% avaliando este serviço como “Muito ruim”.

Quando somadas estas estimativas, nota-se que 37,2% dos respondentes estão assegurando que o serviço bancário apresenta mais pontos negativos em sua avaliação, do que pontos positivos e que apesar do esforço das instituições financeiras de melhorarem a sua forma de conduzir os negócios, ainda há um longo caminho a percorrer.

Tabela 14 – O que poderia ser feito para facilitar a aquisição de empréstimos/financiamento

	Frequência	Porcentagem
Redução da taxa de Juros	233	31,1%
Redução das Taxas e Impostos	146	19,5%
Redução da burocracia	124	16,6%
Maior prazo para pagamento do empréstimo	57	7,6%
Analisar/conhecer melhor o cliente	43	5,7%
Aumentar/abrir o limite de crédito	37	4,9%
Excluir exigências de avalista ou fiador	34	4,5%
Redução das garantias reais exigidas pelo banco	29	3,9%
Redução das contrapartidas exigidas pelo banco	27	3,6%
Maior conhecimento sobre as linhas de crédito	12	1,6%
Não acha que há algo a facilitar	6	0,8%
Total	748	100,0%

Fonte: elaborado pelo autor (2019).

Após a oportunidade de avaliar o serviço bancário, os respondentes foram questionados sobre o que, em sua percepção, poderia ser feito para facilitar a aquisição de empréstimos/financiamento, como visto na Tabela 14. E mais uma vez a opção relacionada a taxa de juros destaca-se dentre as demais opções. O item “Redução da taxa de juros”, que ocupa

a primeira posição no ranking (31,1%), obtém ainda maior atenção ao auferir do número total de respondentes, essa alternativa foi assinalada por 86,6% dos respondentes da amostra.

Essa informação auxilia na consolidação do pensamento de que gestores de micro e pequenas empresas tem uma forte propensão de correlacionar o crédito bancário com a taxa de juros. Entretanto, é imprescindível registrar que o fator taxa de juros depende muito mais de um desempenho econômico financeiro nacional do que apenas da disposição das instituições financeiras de oferecerem uma taxa maior ou menor para seus clientes, que muitas vezes averbam operações de crédito movidos mais pela necessidade do que pelo conhecimento das melhores taxas de juros oferecidas no mercado.

Logo em seguida com 19,5% de participação nos resultados, na Tabela 14, está a opção “Redução das Taxas e Impostos”, que em parte carrega o mesmo sentimento do item anterior, porém pode estar mais próximos dos custos e demais cobranças praticadas pelas instituições bancárias, do que o custo do crédito a qual a se refere o item antecessor. Em terceira posição na Tabela 14 encontra-se a opção “Redução da burocracia” (16,6%), que pode indicar a dificuldade das micro e pequenas empresas em adequar-se as exigências bancárias no que diz respeito a documentação exigida, tendo em vista que ainda é comum que essas empresas não possuam em fácil acesso seus documentos fiscais, como por exemplo o de registro da empresa e contrato social, bem como não possuem todos os seus relatórios contábeis, como os seus demonstrativos de resultados e etc.

Seguindo a ordem dos itens na Tabela 14, está a opção “Maior prazo para pagamento do empréstimo” (7,6%), indicando que dentre as necessidades das micro e pequenas, o fator tempo para pagamento é um componente importante. Todavia, algo a se considerar é que o prolongamento da operação de crédito no tempo aumenta o seu custo, portanto, isso pode estar indicando que essas empresas aceitariam pagar mais caro pela operação de crédito ao passo de que haja mais tempo para pagamento, uma vez que o valor das parcelas se adequaria melhor no orçamento, como também existe a possibilidade de que quem contrata o crédito importa-se pouco com a relação custo benefício e preocupa-se apenas com o valor a ser pago mensalmente.

Da amostra colhida 5,7% dos respondentes alega, de acordo com a Tabela 14, que as instituições financeiras deveriam “Analisar/conhecer melhor o cliente”, sugerindo que os procedimentos bancários ainda precisam ser aprimorados no que diz respeito a uma maior aproximação com o cliente, visando uma melhor adequação do perfil do mesmo, dos produtos ofertados e uma relação entre a instituição e o cliente mais sustentável.

O relacionamento bem estabelecido entre instituição/cliente corroboraria para que a difusão de informações acontecesse de maneira mais fluida, e essa é uma sugestão precisa ser

considerada visto que 1,6% dos respondentes afirma que “Precisa de maior conhecimento sobre as linhas de crédito”, como visto na Tabela 14. Ou seja, quanto mais informação os clientes tiverem acerca dos produtos oferecidos pelos bancos mais buscarão estas instituições para contratação dos seus serviços.

Dentre as demais opções, existem aqueles que sustentam o argumento de que para facilitar a aquisição de empréstimos/financiamentos é necessário “Aumentar/abrir o limite de crédito” (4,9%), de acordo com a Tabela 14. Pressupõe-se que neste caso, esses são clientes bancários que já utilizam de recursos advindos das instituições e necessitam de mais do que já lhe está liberado. Aqui possivelmente encontram-se empresas em fase de crescimento, aquelas que precisam de recursos para reforma/ampliação de espaço e etc.

Após isso na Tabela 14, estão as alternativas “Excluir exigências de avalista ou fiador” (4,5%), “Redução das garantias reais exigidas pelo banco” (3,9%) e “Redução das contrapartidas exigidas pelo banco” (3,6%). Essas opções relacionam-se com o risco ao qual as instituições bancárias estão sujeitas quando liberam crédito para micro e pequenas empresas, que por ter uma estrutura de capital mais escassa encontra dificuldade em apresentar algo substancial que garanta a quitação da dívida caso não haja pagamento da mesma.

Por fim, dos respondentes desta pesquisa apenas 0,8% afirma que “Não acha que há algo a facilitar”, de acordo com a Tabela 14. Este percentual embora pareça ser um número inexpressível frente aos demais, pode simbolizar um simples contentamento com o serviço que a empresa dispõe, ou uma mudança na mentalidade de gestores que entendem o funcionamento do sistema financeiro e percebem que a melhora para a aquisição de empréstimos/financiamento está para além da jurisdição das instituições bancárias

4.3 Utilização do Teste do Qui-Quadrado de Pearson para associações com o porte

A seguir serão apresentados os resultados da utilização do teste do qui-quadrado de Pearson para averiguação das hipóteses sugeridas na metodologia deste trabalho.

Quadro 7 - Associação entre o porte da empresa e o recurso utilizado para financiar o Capital de Giro

		Recurso utilizado para financiar o Capital de Giro
Porte da empresa	Qui-quadrado	15,103
	df	16
	Sig.	,517

Fonte: elaborado pelo autor (2019).

Conforme visto no Quadro 7 não há uma diferença significativa entre o porte da empresa e o tipo de recurso utilizado para financiamento do capital de giro da empresa, por isso rejeita-se a afirmação feita em H1. Isso nos faz conjecturar que, das empresas participantes da pesquisa, a forma de financiamento do capital de giro independe se esta é uma empresa maior e com uma estrutura financeira mais complexa ou se possui uma estrutura mais simples, como um microempreendedor individual por exemplo.

Quadro 8 - Associação entre o porte da empresa e o recurso utilizado para financiar o Investimento Fixo

		Recurso utilizado para financiar o Investimento Fixo
Porte da empresa	Qui-quadrado	17,590
	df	16
	Sig.	,348

Fonte: elaborado pelo autor (2019).

Como visto no Quadro 8 não existe diferença significativa entre o porte da empresa e o tipo de recurso utilizado para financiar o investimento fixo da empresa, assim sendo rejeita-se a afirmação feita em H2. Essa informação aponta para uma realidade em que tanto as empresas com uma estrutura financeira mais densa, quanto aquelas com uma estrutura mais simplificada estão financiando seu investimento fixo possivelmente da mesma maneira.

Quadro 9 – Associação entre o porte da empresa e as razões dada pelo banco para não conceder o empréstimo/financiamento

		Razões dada pelo banco para não conceder o empréstimo/financiamento
Porte da empresa	Qui-quadrado	10,894
	df	13
	Sig.	,620

Fonte: elaborado pelo autor (2019).

Com o auxílio do Quadro 9 nota-se que não há diferença significativa entre o porte da empresa e as razões apresentadas pelo banco para não conceder o empréstimo/financiamento que a empresa solicitou, portanto, rejeita-se a afirmação feita em H3. Visto isso pode-se conjecturar que independente do porte da empresa (microempreendedor individual, microempresa ou empresa de pequeno porte), qualquer empresa estará suscetível as mesmas dificuldades que as outras empresas enquadradas no perfil das micro e pequenas empresas brasileiras.

Quadro 10 – Associação entre o porte da empresa e o tipo de financiamento utilizado no momento da entrevista

		Tipo de financiamento utilizado no momento da entrevista
Porte da empresa	Qui-quadrado	51,161
	df	26
	Sig.	,002*

*. A estatística de qui-quadrado é significativa no nível ,05.

Fonte: elaborado pelo autor (2019).

Ao associar o porte da empresa com o tipo de financiamento utilizado no momento da entrevista, percebe-se que há uma diferença significativa entre os grupos da amostra pesquisa, como pode ser visto no Quadro 10, por isso, aceita-se a afirmação feita em H4. Ou seja, apesar de estarem enquadradas na categoria de micro e pequenas empresas cada porte empresarial (microempreendedor individual, microempresa e empresa de pequeno porte) traz consigo suas particularidades, e a distinção no comportamento destas empresas por sua vez podem se transformar em um estudo futuro.

Quadro 11 – Associação entre o porte da empresa e a forma de liberação de crédito

		Forma de liberação de empréstimos
Porte da empresa	Qui-quadrado	33,956
	df	4
	Sig.	,000*

*. A estatística de qui-quadrado é significativa no nível ,05.

Fonte: elaborado pelo autor (2019).

Através do teste do qui-quadrado de Pearson pode perceber que há uma diferença significativa entre o porte da empresa e a forma de liberação de crédito na amostra pesquisada, como pode ser visto no Quadro 11, portanto aceita-se a afirmação feita em H5. Essa informação corrobora para o entendimento e pressuposição de que a estrutura financeira da empresa é um fator que interfere na forma como a empresa solicita operação de crédito junto ao banco, se em nome da pessoa física ou em nome da pessoa jurídica.

5. CONCLUSÃO

O presente trabalho teve como objeto principal a descrição do perfil da liberação de crédito para as micro e pequenas empresas brasileiras, visto que a concentração do crédito para as pessoas jurídicas no Brasil, está predominantemente nas empresas de maior porte, comprometendo seriamente a dinamicidade da atividade empresarial dos negócios de menor porte (CARVALHO; BARCELOS, 2002).

Através da aplicação do instrumento de pesquisa constatou-se que, dentre as empresas pesquisadas, um pouco mais da metade destas empresas não utilizam nenhum dos tipos de financiamento citados na lista, assim também se averiguou que o recurso mais utilizado para financiamento tanto do capital de giro quanto do investimento fixo é o capital próprio das empresas. Esses resultados corroboram para a afirmação de que as micro e que as micro e pequenas empresas encontram sérias dificuldades para obter crédito, financiando-se por meio de recursos próprios, muitas vezes insuficientes para atender às necessidades (CARVALHO; BARCELOS, 2002).

A pesquisa mostra que apenas 36% das empresas pesquisadas tentaram empréstimos nos últimos 6 meses, sendo capital de giro e reforma/ampliação do negócio as finalidades mais frequentes dentre as respostas obtidas. Neste íterim, existem os que afirmaram ter dificuldade em conseguir um novo empréstimo, sendo citado a taxa de juros muito alta, em primeiro lugar (64,7%) e a falta de garantias reais, em terceiro lugar (11,9%), como impedimento para obtenção de uma nova operação de crédito. Quando questionadas sobre quais garantias poderiam apresentar as instituições financeiras, a maior parte das empresas afirmou não ter nenhuma garantia a apresentar (21,2%), sendo seguidas pela opção imóveis (19,7%), que são ativos imobilizados de difícil liquidação e a opção estoques (19,4%).

No que concerne a forma de liberação de crédito mais frequente utilizada pelas empresas nos últimos cinco anos, um pouco mais da metade dos respondentes (59,3%) afirmaram nunca ter feito nenhuma operação de crédito, enquanto 28,3% dizem ter feito em nome da pessoa jurídica, e 12,6% em nome da pessoa física. Paralelo a isso, 39,8% das empresas pesquisadas afirmaram nunca ter solicitado crédito em nome da pessoa jurídica. Este assunto surge como uma recomendação para estudos futuros, em virtude das muitas variáveis que envolvem esse comportamento, onde pode-se investigar mais apuradamente a atitude das micro e pequenas empresas quanto a solicitação do crédito bancário, em função da pessoalidade utilizada para solicitação de tal operação de crédito, no cenário econômico nacional.

Ao final deste trabalho, foi proposto como algo a complementar o estudo sobre as micro e pequenas empresas um teste de associação entre o porte das empresas pesquisadas e outros fatores, para investigação se existe uma diferença significativa entre os portes das empresas nos aspectos postos em questão. Através da utilização do teste não paramétrico do qui-quadrado de Pearson, duas hipóteses foram aceitas, sendo elas *H4* E *H5*. Sendo assim chegou-se à conclusão de que existe uma diferença significativa entre o porte da empresa e o tipo de financiamento utilizado no momento da pesquisa, bem como a existência de uma diferença significativa entre o porte da empresa e a forma de liberação de empréstimo.

Deste modo, esta pesquisa contribui academicamente no que se refere ao estudo das micro e pequenas empresas, e o perfil destas empresas no contexto da liberação e utilização do crédito no Brasil. Em âmbito nacional, sua importância relaciona-se com políticas de crédito e financiamentos, pois a maior compreensão destes fatores determinantes, auxilia no desenvolvimento de medidas que cooperem para a resolução dos problemas relacionados a este tema.

Para pesquisas futuras sugere-se a aplicação do instrumento de pesquisa utilizado em outras regiões, para se analisar as variações decorrentes das mudanças de contextos. Propõe-se um estudo mais detalhado, no que se refere ao porte das empresas e as razões dadas pelos bancos para não conceder o empréstimo/financiamento, bem como a percepção das empresas sobre o que poderia ser feito para facilitar a aquisição de empréstimo/financiamento.

REFERÊNCIAS

ANDREASSI, Tales. IMPACTOS DO MICROCRÉDITO JUNTO AO EMPREENDEDOR DE PEQUENOS NEGÓCIOS: O CASO DO BANCRI/SC. *Revista Administração em Diálogo*, São Paulo, v. 6, n. 1, p.75-85, 2004. Disponível em: <<https://revistas.pucsp.br/index.php/rad/article/view/684/480>>. Acesso em: 16 ago. 2018.

AOKI, Vanessa Cristina Grabowski; BADALOTTI, Rosana Maria. Dificuldades e perspectivas no acesso de micro e pequenas empresas a linhas de crédito públicas: o caso de Chapecó. *Revista de Administração Pública*, [s.l.], v. 48, n. 5, p.1305-1327, out. 2014. FapUNIFESP (SciELO). <http://dx.doi.org/10.1590/0034-76121310>. Disponível em: <<http://www.scielo.br/pdf/rap/v48n5/11.pdf>>. Acesso em: 15 ago. 2018.

Barclay, M., & Smith, C. (1995). The Maturity Structure of Corporate Debt. *The Journal of Finance*, 50(2), 609-631. doi:10.2307/2329421

BRASIL. Constituição (2006). Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/LEIS/LCP/Lcp123.htm>. Acesso em: 17 ago. 2018.

CARVALHO, Carlos E.; ABRAMOVAY, Ricardo. Diagnóstico da oferta e da demanda de serviços financeiros. In: SANTOS, Carlos Alberto *et al* (org.). *O Sistema financeiro e as Micro e Pequenas Empresas: Diagnósticos e Perspectivas*. cap. 1, Brasília: SEBRAE, 2004. Disponível em: <https://www.abscm.com.br/uploads/publicacoes/Sistema%20financeiro%20e%20as%20micro%20e%20pequenas%20empresas_Diagnosticos%20e%20perspectivas.pdf> Acesso em: 24 set. 2019

CARVALHO, Claudinê Jordão de; SCHIOZER, Rafael Felipe. Gestão de Capital de Giro:: um Estudo Comparativo entre Práticas de Empresas Brasileiras e Britânicas. *Revista de Administração Contemporânea*, Rio de Janeiro, v. 16, n. 4, p.518-543, ago. 2012. Disponível em: <<https://www.redalyc.org/pdf/840/84022835003.pdf>>. Acesso em: 27 dez. 2019.

CASSIOLATO, J. E.; BRITTO, J.; VARGAS, M. Formatos organizacionais para financiamento de arranjos e sistemas de MPME. In: *Interagir para competir: promoção de arranjos produtivos e inovativos no Brasil*, p.249-285. Brasília: Sebrae/Finep, 2002.

CHAVES JUNIOR, Antônio Everton. As Pequenas Micro e Empresas Brasil. Rio de Janeiro: Confederação Nacional do Comércio, 2000. 56 p. Disponível em: <<http://cnc.org.br/sites/default/files/arquivos/aspequenasemicriempresas.pdf>>. Acesso em: 06 ago. 2018.

COSTA, Aline Pereira Neves da; LEANDRO, Luiz Alberto de Lima. O Atual Cenário Das Micro E Pequenas Empresas No Brasil. In: SIMPÓSIO DE EXCELÊNCIA EM GESTÃO E TECNOLOGIA, Resende. Simpósio de Excelência em Gestão e Tecnologia. Resende: Seget, 2016. v. 1, p. 1 - 12. Disponível em: <<https://www.aedb.br/seget/arquivos/artigos16/14924134.pdf>>. Acesso em: 10 jun. 2018.

DORNELAS, J. C. A. Empreendedorismo corporativo: como ser empreendedor, inovar e se diferenciar em organizações estabelecidas. Rio de Janeiro. Elsevier, 2003

DUTRA, I.; GUAGLIARDI, J. A. As micro e pequenas empresas: uma revisão da literatura de marketing e os critérios para caracterizá-las. Revista de Administração de Empresas, v. 24, n. 4, p. 123-131, 1984. Disponível em: <www.spell.org.br/documentos/download/16989>. Acesso em: 17 jul. 2018.

EVERTON JUNIOR, Antônio. MPE: avanços importantes para as micro e pequenas empresas 2017-2018. Rio de Janeiro: Confederação Nacional do Comércio de Bens, Serviços e Turismo, 2017. 98 p. Disponível em: <http://cnc.org.br/sites/default/files/arquivos/mpe_-_avancos_importantes_2017-2018.pdf>. Acesso em: 15 ago. 2018

FONSECA, J. J. S. Metodologia da pesquisa científica. Fortaleza: UEC, 2002. Apostila. Disponível em: <<http://www.ia.ufrj.br/ppgea/conteudo/conteudo-2012-1/1SF/Sandra/apostilaMetodologia.pdf>>. Acesso em: 09 set. 2019.

FONTELLERES, Mauro José et al. Metodologia da pesquisa científica: diretrizes para a elaboração de um protocolo de pesquisa. Revista Paraense de Medicina, Belém, v. 12, n. 1, p.1-8, ago. 2009. Disponível em: <https://cienciassaude.medicina.ufg.br/up/150/o/Anexo_C8_NONAME.pdf>. Acesso em: 11 set. 2019.

GERHARDT, Tatiana Engel; SILVEIRA, Denise Tolfo. Métodos de pesquisa. Porto Alegre: Editora UFRGS, 2009.

GIL, A. C. Métodos e técnicas de pesquisa social. 6.ed. São Paulo: Atlas, 2008.

KOTESKI, M. A. As micro e pequenas empresas no contexto econômico brasileiro. Revista FAE BUSINESS. Blumenau, n.8. p 16-18. Maio 2004. Disponível em: <<https://img.fae.edu/galeria/getImage/1/16570546884843246.pdf>> Acesso em: 15 ago. 2018.

LEÓN, Janina; SCHREINER, Mark. Financiamiento para las micro y pequeñas empresas: algunas líneas de acción. Revista Economía, Peru, v. 21, n. 41, p.61-106, jun. 1998. Disponível em:

<<http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=cat02225a&AN=pucp.229412&lang=es&site=eds-live&scope=site>>. Acesso em: 24 set. 2019.

LEONE, Nilda Maria de Clodoaldo Pinto Guerra. A dimensão física das pequenas e médias empresas (P.M.E's): à procura de um critério homogeneizador. Revista de Administração de Empresas, [s.l.], v. 31, n. 2, p.53-59, jun. 1991. FapUNIFESP (SciELO). <http://dx.doi.org/10.1590/s0034-75901991000200005>. Disponível em: <<http://www.scielo.br/pdf/rae/v31n2/v31n2a05.pdf>>. Acesso em: 30 jul. 2018.

LEONE, R. J. G.; LEONE, N. M. C. P. G. Pequenas e médias empresas: contribuições para a discussão sobre por que e como medir o seu tamanho. RAUnP - Revista Eletrônica do Mestrado Profissional em Administração da Universidade Potiguar, v. 4, n. 1, art. 6, p. 67-83, 2012. Disponível em: <<http://www.scielo.br/pdf/rae/v31n2/v31n2a05.pdf>>. Acesso em: 17 jul. 2018.

LONGENECKER, Justin G.; MOORE, Carlos W.; PETTS, Geoffrey E. Administração de Pequenas Empresas. São Paulo: Makron, 1997. MINAYO, Maria Cecília de Sousa. (Org.). Pesquisa social: teoria, método e criatividade. Petrópolis: Vozes, 2001.

MALHOTRA, Naresh K. Pesquisa de marketing: foco na decisão. 3.ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2011.

MATOS, Marcelo Pessoa de; ARROIO, Ana. Políticas de apoio às micro e pequenas empresas no Brasil: Avanços no período recente e perspectivas futuras. Santiago: Comisión Económica Para América Latina y El Caribe (cepal), 2011. 78 p. Disponível em: <https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/3947/1/S2011140_es.pdf>. Acesso em: 13 ago. 2018.

MATTAR, F. N. Pesquisa de marketing. 3.ed. São Paulo: Atlas, 2001.

MAXIMIANO, Antônio Cezar A. Administração para empreendedores: fundamentos da criação e da gestão de novos negócios. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2006.

Menéndez-Requejo, S. (1996). Interdependencia de las decisiones financieras en las empresas españolas. *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, 25(87), 315-342.

MERCOSUL. Resolução nº 59 de 1998 do Grupo Mercado Comum do Sul. 1998.

MERCOSUL. Resolução nº 90 de 1993 do Grupo Mercado Comum do Sul. 1993.

Nakamura, W. T., Jucá, M. N., & Bastos, D. D. (2011). Estrutura de maturidade das dívidas das empresas brasileiras: um estudo empírico. *Revista de Administração Contemporânea*, 15(2), 228-248.

NETO, A. T. S.; TEIXEIRA, R. M. Mensuração do Grau de Inovação de Micro e Pequenas Empresas: Estudo em Empresas da Cadeia Têxtil-Confecção em Sergipe. *Revista de Administração e Inovação*, v. 8, n. 3, art. 96, p. 205-229, 2011. - Disponível em: <<http://www.revistas.usp.br/rai/article/view/79233/83305>>. Acesso em: 17 jul. 2018.

OLIVEIRA, Maxwell Ferreira de. Metodologia científica: um manual para a realização de pesquisas em Administração. Catalão: Universidade Federal de Goiás, 2011. Apostila. Disponível em: <https://adm.catalao.ufg.br/up/567/o/Manual_de_metodologia_cientifica_-_Prof_Maxwell.pdf>. Acesso em: 09 set. 2019.

OLIVEIRA, Nilza Duarte Aleixo de et al. MICRO E PEQUENAS EMPRESAS: DESAFIOS, OPORTUNIDADES E MECANISMOS DE SOBREVIVÊNCIA. In: CONGRESSO INTERNACIONAL DE ADMINISTRAÇÃO, 2016, Natal. Anais ADM 2016 - Gestão Estratégica: Da Crise à Oportunidade. Ponta Grossa: Congresso Internacional de Administração, 2016. v. 1, p. 1 - 12. Disponível em: <www.admpg.com.br/2016/down.php?id=2159&q=1>. Acesso em: 10 jun. 2018.

Ozkan, Aydin. (2002). The determinants of corporate debt maturity: evidence from UK firms. *Applied Financial Economics*, 12(1), 19-24.

Perobelli, F. F. C., & Famá, R. (2003). Fatores determinantes da estrutura de capital para empresas latino-americanas. *Revista de Administração Contemporânea*, 7(1), 9-35.

PEROBELLI, F. F. C.; FAMÁ, R. Fatores determinantes da estrutura de capital para empresas latino-americanas. *Revista de Administração Contemporânea*, v. 7, n. 1, p. 9-35, 2003. Disponível em: <<http://www.spell.org.br/documentos/ver/17309/fatores-determinantes-da-estrutura-de-capital-para-empresas-latino-americanas>> Acesso em: 29 dez. 2019.

RAIFUR, Léo; ALVES, Juliane Marcondes; SOUSA, Almir Ferreira de. Capital de giro na micro e pequena empresa: estrutura, financiamento e gestão. In: XVI CONGRESSO BRASILEIRO DE CUSTOS, 2009, Fortaleza. Anais. Fortaleza: Xx, 2009. Disponível em: <<https://anaiscbc.emnuvens.com.br/anais/article/view/921/921>>. Acesso em: 28 dez. 2019.

REIS, Zenaide Radanesa dos. MICRO E PEQUENAS EMPRESAS: A IMPORTÂNCIA DE APRENDER A EMPREENDER. 2006. 170 f. Dissertação (Mestrado) - Curso de Gestão Empresarial, Centro de Formação Acadêmica e Pesquisa, Fundação Getúlio Vargas, Rio de Janeiro, 2006.

RICHARDSON, R. J. Pesquisa social: métodos e técnicas. 3. ed. São Paulo: Atlas, 1999.

RODRIGUES, Ivone Ramos; CASTRO, Joana D'arc Bardella. A IMPORTÂNCIA DAS MICRO EMPRESAS (ME) NO ATUAL CENÁRIO ECONÔMICO BRASILEIRO. In: SEMINÁRIO DE PESQUISA, PÓS GRADUAÇÃO, ENSINO E EXTENSÃO DO SSCEH, 2017, Anápolis. Anais: Seminário de Pesquisa, Pós Graduação, Ensino e Extensão do Ssceh, 2017. v. 1, p. 1 - 6. Disponível em: <www.anais.ueg.br/index.php/sepe/article/download/8951/6354>. Acesso em: 09 jun. 2018.

SANTOS, Anselmo Luís dos; KREIN, José Dari; CALIXTRE, Andre Bojikian. Micro e pequenas empresas: mercado de trabalho e implicação para o desenvolvimento. Rio de Janeiro: Ipea, 2012. 232 p. Disponível em: <http://www.ipea.gov.br/agencia/images/stories/PDFs/livros/livros/livro_micro_pequenasempresas.pdf>. Acesso em: 10 jul. 2018.

SEBRAE. O Financiamento das MPE no Brasil. Setembro, 2017. Disponível em: <<https://datasebrae.com.br/wp-content/uploads/2017/09/RELAT%C3%93RIO-ESPECIAL-Financiamento-das-MPE-2017-Final.pdf>> Acesso em: 21 ago. 2018.

SEBRAE. Participação das Micro e Pequenas Empresas na Economia Brasileira. Julho, 2014. Disponível em:

<<http://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/Estudos%20e%20Pesquisas/Participacao%20das%20micro%20e%20pequenas%20empresas.pdf>>. Acesso em: 31 ago. 2019.

SEBRAE. Sobrevivência das empresas no Brasil. Outubro, 2016. Disponível em: <<https://datasebrae.com.br/documentos2/pesquisas/Sobrevivencia%20das%20Empresas%20no%20Brasil/Sobrevivencia%20de%20Empresas%20no%20Brasil%202016%20-%20FINAL.pdf>>. Acesso em: 10 set. 2019

SILVA, Anderson Borges da et al. DESAFIOS ENFRENTADOS PELAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS NO BRASIL. Revista Conexão Eletrônica, Três Lagoas, v. 12, n. 1, p.460-474, set. 2015. Anual. Disponível em: <revistaconexao.aems.edu.br/wp-content/plugins/download.../download.php?id=1131>. Acesso em: 09 jun. 2018.

SILVA, Claudio Henrique Laval. AVANÇOS E LIMITES DA LEI GERAL DA MICRO E DA PEQUENA EMPRESA (LC123/2006) – 2006 a 2013. 2014. 55 f. Dissertação (Mestrado) – Mestrado em Desenvolvimento e Planejamento Territorial, Pontifícia Universidade Católica de Goiás – Puc, Goiânia, 2014. Disponível em: <<http://tede2.pucgoias.edu.br:8080/bitstream/tede/2801/1/CLAUDIO%20HENRIQUE%20LAVAL%20SILVA.pdf>>. Acesso em: 16 jul. 2018.

SOUSA, Demiane Maria Siqueira. MICRO E PEQUENAS EMPRESAS: INOVAÇÕES ADVINDAS A PARTIR DA LEI COMPLEMENTAR Nº 147/2014. 2016. 47 f. TCC (Graduação) - Curso de Ciências Contábeis, Universidade Estadual da Paraíba – Uepb, Monteiro, 2016. Disponível em: <<http://dspace.bc.uepb.edu.br/jspui/bitstream/123456789/12310/1/PDF%20-%20Demiane%20Maria%20Siqueira%20Sousa.pdf>>. Acesso em: 16 jul. 2018.

STIGLITZ, J. E.; WEISS, A.: Credit Rationing in Markets with Imperfect Information. The American Economic Review, v. 71, n. 3, 1981. pg. 393-410, jun. 1981. Disponível em: <<http://www.economia.puc-rio.br/Mgarcia/Macro%20II%20-%20Mestrado/StiglitzWeiss1981.pdf>>. Acesso em 24 set. 2019.

Titman, S., & Wessels, R. (1988). The determinants of capital structure choice. The Journal of Finance, 43(1), 1-19.

VIDAL, Rafael de Mello. Inserção de micro, pequenas e médias empresas no processo negociador do MERCOSUL. Brasília: Fundação Alexandre de Gusmão, 2011. 324 p.

Disponível em: <http://funag.gov.br/loja/download/885-Insercao_de_Micro_Pequenas_e_Medias_Empresas_no_Processo_Negociador_do_MERCOS_UL_A.pdf>. Acesso em: 31 jul. 2018.

WERNKE et al. CARACTERÍSTICAS DO FINANCIAMENTO DO CAPITAL DE GIRO DE PEQUENAS EMPRESAS DO SUL DE SANTA CATARINA. Revista de Micro e Pequenas Empresas e Empreendedorismo da Fatec, Osasco, p.211-242, dez. 2017. Disponível em: <<http://remipe.fatecosasco.edu.br/index.php/remipe/article/view/21/6>>. Acesso em: 27 dez. 2019.

ZICA, Roberto M. F.; MARTINS, Henrique C.; CHAVES, Alessandro F. B. Dificuldades e perspectivas de acesso ao sistema financeiro nacional pelas micro e pequenas empresas. São Paulo: Egepe Mackenzie, 2008. Disponível em: <<http://201.2.114.147/bds/bds.nsf/subarea2?OpenForm&AutoFramed&jmm=GEST%C3%83O%20FINANCEIRA>>. Acesso em: 26 nov. 2018.

ZICA, Roberto Marinho Figueiroa; MARTINS, Henrique Cordeiro. Sistema de garantia de crédito para micro e pequenas empresas no Brasil: proposta de um modelo. Revista de Administração Pública, [s.l.], v. 42, n. 1, p.181-204, fev. 2008. FapUNIFESP (SciELO). <http://dx.doi.org/10.1590/s0034-76122008000100009>. Disponível em: <<http://www.scielo.br/pdf/rap/v42n1/a09v42n1.pdf>>. Acesso em: 16 ago. 2018.

APENDICE 1



UNIVERSIDADE FEDERAL RURAL DO SEMI-ÁRIDO
CENTRO DE CIÊNCIAS SOCIAIS APLICADAS E HUMANAS - CCSAH
DEPARTAMENTO DE CIÊNCIAS SOCIAIS APLICADAS – DCSA
CURSO DE ADMINISTRAÇÃO

O seguinte questionário é parte de um trabalho de conclusão de curso e tem como objetivo conhecer o perfil socioeconômico das micro e pequenas empresas. Sua colaboração é extremamente importante para os fins desta pesquisa! Diante disso, peço que por gentileza, leia com atenção todas as questões antes de respondê-las.

Destaco também que este questionário é anônimo e confidencial, com o intuito de colher informações honestas que permitam a análise e obtenção de algumas conclusões. Por especificações da metodologia, este questionário deverá ser respondido em aproximadamente 6 minutos.

TEMA DA PESQUISA: FINANCIAMENTO DAS MPES

Gênero: ☐ Masculino ☐ Feminino

Classificação: ☐ MEI ☐ ME ☐ EPP

Segmento: ☐ Comércio ☐ Indústria ☐ Serviço

Idade: _____

Setor: _____

Número de funcionários: _____

1. Qual tipo de financiamento está utilizando no momento da entrevista?

☐ Pagamento de fornecedores a prazo	☐ Pagamento com cheque pré-datado
☐ Cheque especial	☐ Cartão de crédito empresarial
☐ Empréstimos em bancos privados	☐ Desconto de duplicata e outros títulos
☐ Empréstimos em bancos oficiais	☐ Recursos de factoring
☐ Empréstimo em cooperativas de crédito	☐ Contrato de leasing/financeiras
☐ Microcrédito	☐ Dinheiro de amigos/parentes
☐ Empréstimo com agiotas	☐ Outros tipos de recursos financeiros
☐ Nenhum dos itens citados	

2. Quais os tipos de recursos utilizados nos últimos 12 meses para financiar o capital de giro e os investimentos fixos da empresa?

Capital de Giro	Investimento Fixo
☐ Capital próprio (ou lucros)	☐ Capital próprio (ou lucros)
☐ Usou o cartão de crédito	☐ Usou o cartão de crédito
☐ Negociou maiores prazos com os fornecedores	☐ Negociou maiores prazos com os fornecedores
☐ Empréstimo com bancos	☐ Não realizou investimentos
☐ Descontou duplicatas ou cheques	☐ Empréstimo com bancos
☐ Empréstimo de familiares ou amigos	☐ Empréstimo de familiares ou amigos
☐ Não sabe/ Sem resposta	☐ Descontou duplicatas ou cheques
☐ Outros (não citar)	☐ Outros (não citar)
	☐ Não sabe/ Sem resposta

3. A empresa tentou empréstimos novos nos últimos 6 meses?

☐ SIM ☐ NÃO

4. Qual a finalidade do empréstimo novo?

☐ Capital de giro	☐ Reforma/ampliação do negócio
☐ Compra de mercadorias	☐ Compra de máquinas e equipamentos
☐ Refinanciamento de dívidas	☐ Desenvolvimento de novos produtos
	☐ Contratação/treinamento de pessoal

5. Quais as principais dificuldades para obter empréstimos novos?

☐ Taxa de juros muito alta	☐ Falta de garantias reais
☐ Falta de avalista/fiador	☐ Documentação fiscal exigida
☐ Documentação contábil exigida	☐ Outras
	☐ Nenhuma

6. Quais os tipos de garantias que a empresa poderia fornecer para obter empréstimos?

☐ Máquinas e equipamentos	☐ Estoques
☐ Veículos	☐ Imóveis
☐ Outros	☐ Nenhuma garantia

7. Tomou e/ou manteve empréstimos/financiamento entre 2013 a 2019?

☐ SIM ☐ NÃO

8. Tempo médio para o banco liberar o empréstimo? _____ DIAS

9. Qual a forma mais frequente de empréstimo/financiamento que sua empresa fez em bancos, nos últimos 5 anos?

☐ Pessoa física ☐ Pessoa jurídica

10. Alguma vez o banco se negou a conceder o empréstimo/financiamento que foi solicitado em nome de sua empresa (em nome da Pessoa jurídica)?

☐ Sim	☐ Não
☐ Nunca solicitou empréstimo em nome da empresa	

11. Razões dada pelo banco para não conceder o empréstimo/financiamento para a sua empresa?

☐ Conta corrente (ou empresa) muito nova	☐ Faltam linhas de crédito para o meu perfil
☐ Inadimplência da empresa (empresa com dívida)	☐ Faturamento da empresa muito baixo
☐ Registro da empresa no CADIN/SERASA	☐ Insuficiência de garantias reais da empresa
☐ Saldo médio da conta insuficiente	☐ Falta de documentos da empresa
☐ Falta de fundos de garantia para financiamento	☐ Banco alegou não ter crédito disponível (não estava liberando)
☐ Falta de avalista ou fiador	☐ Falta de recursos próprios (contrapartida) da empresa
☐ Baixa movimentação bancária	☐ O projeto da empresa foi considerado inviável
☐ Falta de imóvel como garantia	

12. De maneira geral, como o(a) Sr. (a) avalia os serviços de empréstimo/financiamento do sistema bancário no Brasil?

☐ Muito ruim	☐ Ruim
☐ Regular (não citar)	☐ Bom
☐ Muito bom	

13. O que o(a) Sr.(A) acha que poderia ser feito para facilitar a aquisição de empréstimos/financiamento?

☐ Redução dos juros	☐ Redução da burocracia
☐ Redução das taxas e impostos	☐ Analisar/conhecer melhor o cliente
☐ Maior prazo para pagamento do empréstimo	☐ Redução das garantias reais exigidas pelo banco
☐ Não acha que há algo a facilitar (acredita que já é fácil)	☐ Aumentar/abrir o limite de crédito
☐ Maior conhecimento sobre as linhas de crédito	☐ Excluir exigência de avalista ou fiador
☐ Redução das contrapartidas exigidas pelo banco	