

FACULDADE NOVOS HORIZONTES
Programa de Pós Graduação em Administração
Mestrado Acadêmico

**ACESSIBILIDADE AO CRÉDITO NA PEQUENA E MÉDIA EMPRESA:
estudo de multicasos**

Claudia Kelly Contareli de Souza

Belo Horizonte

2014

Claudia Kelly Contareli de Souza

**ACESSIBILIDADE AO CRÉDITO NA PEQUENA E MÉDIA EMPRESA:
estudo de multicasos**

Dissertação apresentada ao curso de Mestrado Acadêmico em Administração da Faculdade Novos Horizontes, como requisito parcial para a obtenção do título de Mestre em Administração.

Orientador: Prof. Dr. Alfredo Alves de Oliveira Melo

Linha de Pesquisa: Tecnologias de Gestão e Competitividade

Área de concentração: Organização e Estratégia

Belo Horizonte

2014

S719a Souza, Claudia Kelly Contareli de
Acessibilidade ao crédito na pequena e média empresa:
estudo de multicasos. / Claudia Kelly Contareli de Souza –
Belo Horizonte: FNH, 2014.
100 f.

Orientador: Profº Dr. Alfredo Alves de Oliveira Melo

Dissertação (mestrado) – Faculdade Novos Horizontes,
Programa de Pós-graduação em Administração

1. Pequena empresa. 2. Financiamento. 3. Emprego. I.
Melo, Alfredo Alves de Oliveira. II. Faculdade Novos
Horizontes, Programa de Pós-graduação em Administração.
III. Título

CDD: 332.7

Mestrado



Faculdade Novos Horizontes
Acadêmico em Administração

**MESTRADO ACADÊMICO EM ADMINISTRAÇÃO
DA FACULDADE NOVOS HORIZONTES**

ÁREA DE CONCENTRAÇÃO: Organização e Estratégia

MESTRANDO(A): **CLAUDIA KELLY CONTARELI DE SOUZA**

Matrícula: 770451

LINHA DE PESQUISA: Tecnologias de Gestão e Competitividade

ORIENTADOR(A): Prof. Dr. Alfredo Alves de Oliveira Melo

TÍTULO: **ACESSIBILIDADE AO CRÉDITO NA PEQUENA E MÉDIA EMPRESA:
estudo de multicasos.**

DATA: 29/04/2014

BANCA EXAMINADORA:

Prof. Dr. Alfredo Alves de Oliveira Melo
ORIENTADOR
Faculdade Novos Horizontes

Prof. Dr. Gustavo Rodrigues Cunha
Faculdade Novos Horizontes

Prof. Dr. José Antonio de Sousa Neto
Faculdade Pedro Leopoldo

AGRADECIMENTO

Agradecer é admitir que houve algum momento em que se precisou de alguém. É reconhecer que o homem jamais poderá ser auto-suficiente. Mas, enumerar a todos a quem sou grata pelo apoio recebido ao longo do árduo e demorado trajeto é sempre uma tarefa arriscada, pois corre-se o risco de esquecer algum amparo ou ajuda recebidos nos momentos precisos.

Assim, gostaria de agradecer a todos que, no seu íntimo, e mesmo que não mencionados aqui, sabem que tiveram alguma participação nessa minha jornada.

Agradeço a Deus, presença constante em minha vida, por ter me iluminado e me dado à oportunidade de viver este momento tão importante, colocando em meu caminho pessoas tão especiais.

À minha família, pelos ensinamentos, paciência, incentivo e sabedoria com que me apoiaram e permitiram que mais essa etapa da minha vida fosse concluída. Amor, sua presença ao longo dessa caminhada foi essencial...

Ao meu orientador, Prof. Dr. Alfredo Alves de Oliveira Melo, por todo o conhecimento compartilhado, pelas inúmeras conversas e instruções, por ter me instigado e orientado de maneira tão qualificada e atenciosa. Serei sempre grata ao senhor pela condução, tolerância e respeito aos meus limites durante minha caminhada neste estudo.

Um obrigada especial aos colegas de mestrado, pelas dificuldades que vencemos e pelos momentos que passamos.

Aos funcionários da Faculdade Novos Horizontes, pela atenção, profissionalismo e carinho. Em especial, à Beatriz e à Wânia, pela paciência em momentos difíceis.

As pessoas que vencem neste mundo são as que procuram as circunstâncias de que precisam e, quando não as encontram, as criam.

Bernard Shaw

LISTA DE QUADROS

QUADRO 1 - Definição das pequenas e médias empresas	23
QUADRO 2 - Variáveis que podem interferir na composição de capital das PME....	32
QUADRO 3 - Risco máximo do FGPC no valor financiado	52
QUADRO 4 - Desenhos de estudo de casos	71
QUADRO 5 - Motivos que levaram às empresas a obter crédito.....	78
QUADRO 6 - Fontes de financiamento que mais utilizam	82
QUADRO 7 - Situações que poderiam instigar a empresa a tomar mais crédito atualmente	82

LISTA DE TABELAS

TABELA 1 - Condições e limites para a utilização do FAMPE.....	48
TABELA 2 - Comparativo entre o FAMPE, FUNPROGER e FGPC	55
TABELA 3 - Dados pessoais e ocupacionais dos entrevistados	76

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

BC	Banco Central
BDMG	Banco de Desenvolvimento de Minas Gerais
BNDES	Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social
CADIN	Cadastro de Inadimplentes
CDC	Crédito Direto ao Consumidor
CDL	Clube de Diretores Lojistas
CNI	Confederação Nacional de Indústrias
Cofins	Contribuição para Financiamento da Seguridade Social
CSLL	Contribuição sobre Lucro Líquido
DIEESE	Departamento Intersindical de Estatísticas e Estudos Sócio-Econômicos
FAE	Faculdade de Administração e Educação
FAT	Fundo de Amparo ao Trabalhador
FEBRABAN	Federação Brasileira de Bancos
FGPC	Fundo de Garantia para Promoção da Competitividade -
FINAME	Financiamento de Máquinas e Equipamentos
FUBRA	Fundação Universitária de Brasília
IBGE	Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística
ICMS	Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços
INSS	Instituto Nacional da Seguridade Social
IOF	Imposto sobre Operações Financeiras
IPI	Imposto sobre Produtos Industrializados
IRPJ	Imposto de Renda Pessoa Física
LC	Lei Complementar
NCG	Necessidade de Capital de Giro
PEA	População Economicamente Ativa
PIB	Produto Interno Bruto
PIS	Programa de Integração Social
PLC	Projeto de Lei da Câmara
PME	Pequena e Média Empresa

RCTR-C	Seguro Contra Danos Causados a Carga Decorrente de Acidentes
RCF-DC	Responsabilidade Civil Facultativa Desvio de Cargas
RMBH	Região Metropolitana de Belo Horizonte
ROB	Receita Operacional Bruta
SCI	Sistemas Contábeis Integrados
SEBRAE	Serviço Brasileiro de Apoio ao Empresário
SERASA	Centralização de Serviço dos Bancos
SFN	Sistema Financeiro Nacional
TJLP	Taxa de Juros Longo Prazo
USP	Universidade de São Paulo

RESUMO

As pequenas e médias empresas constituem-se atualmente no mais importante meio de desenvolvimento econômico e de geração de empregos do Brasil. Mesmo diante de toda sua potencialidade, muitas não sobrevivem no mercado atual nem cinco anos. Além das dificuldades estruturais e de gestão, a mortalidade das PME é causada por dificuldades na obtenção de crédito financeiro. Diante deste cenário, o objetivo geral desta dissertação consistiu em descrever e analisar as dificuldades enfrentadas pelas PMEs para acessarem as fontes de financiamento existentes no Sistema Financeiro Nacional, tendo como base os anos de 2005 e 2012, envolvendo cinco empresas destes portes. Apoiou-se em um estudo descritivo de multicasos, de abordagem qualitativa. Os dados foram colhidos por meio de entrevista realizada com os cinco administradores financeiros responsáveis por atividades relacionadas à obtenção de crédito nas empresas. Os resultados indicaram como principais dificuldades: falta de informação por parte dos empresários e deficiências de divulgação por parte das financeiras; conveniência das financeiras em divulgar as linhas de crédito que mais lhes interessam como empresas, ou seja, aquelas em que as taxas de juros são mais altas e não há tanta exigência burocrática; e, acima de tudo, as exigências de garantias pelas financeiras, que vão desde informações complexas e atualizadas até hipotecas. Conclui-se que falta maior participação do governo, o qual precisa atualizar suas políticas internas, principalmente aquelas que se relacionam diretamente com o desenvolvimento de pequenas e médias empresas. Sugere-se a realização de estudos para identificar o que de fato tem se feito na prática para que a realidade apresentada neste estudo e nos demais estudos teóricos se modifique.

Palavras-chave: Pequena empresa. Média empresa. Crédito. Financiamento.

ABSTRACT

Small and medium companies are currently the most important means of economic development and employment generation in Brazil. Even with all its potential, many do not survive five years in the current market. Besides structural and management difficulties, SMSs mortality is caused by difficulties in obtaining financial credit. In this scenario, the overall goal of this thesis was to describe and analyze the difficulties faced by SMCs to get the sources of financing in the financial system, based on the years 2005 and 2012, involving five companies of these sizes. It was based on a descriptive study of multicase qualitative approach. Data were collected through interviews conducted with five financial officers responsible for activities related to obtaining credit in the companies. The results indicated that the main difficulties: lack of information for entrepreneurs and deficiencies of disclosure by financial companies; convenience of the financial companies to disclose credit options that most interest them as businesses, ie, those in which the exchange interest rates are higher and there is so much bureaucratic requirement, and, above all, the financial guarantee requirements, ranging from complex information and updated through mortgages. The conclusion is that lack greater government participation, needing to update their internal policies, especially those that relate directly to the development of small and medium companies. It is suggested to conduct, to identify what is done in practice so that the reality presented in this study and in other theoretical studies to be modified.

Keywords: Small Business. Average Company. Credit. Financing.

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO.....	13
1.1	Objetivo geral.....	18
1.1.1	Objetivos específicos.....	18
1.2	Justificativa.....	18
2	REFERENCIAL TEÓRICO.....	21
2.1	Pequenas e médias empresas.....	21
2.2	Problemas gerenciais das PME.....	26
2.3	Estrutura de capital em empresas de pequeno e médio porte.....	28
2.4	Dificuldades de acesso ao crédito e a importância das fontes de financiamento para a expansão das PMEs.....	32
2.5	Fontes comuns de financiamento da PME no SFN.....	36
2.5.1	Crédito rotativo associado a contas garantidas / cheque especial...	37
2.5.2	Crédito rotativo não vinculado à contas garantidas.....	38
2.5.3	Descontos de títulos.....	39
2.5.4	Crédito para investimento com recursos do BNDES.....	42
2.5.5	Financiamento para pequenas e médias empresas do BDMG.....	44
2.6	Fundos de avais para PMEs.....	45
2.6.1	Fundo de Aval às micro e pequenas empresas.....	46
2.6.2	Fundo de Garantia para a Promoção da Competitividade.....	50
2.6.3	Fundo de Aval para a Geração de Emprego e Renda.....	53
2.6.4	Comparativo entre os fundos.....	55
2.7	Resultados de estudos sobre fontes de financiamento para PME.....	57

3	AMBIÊNCIA DA PESQUISA.....	61
3.1	Empresa A.....	61
3.2	Empresa B.....	62
3.3	Empresa C.....	64
3.4	Empresa D.....	65
3.5	Empresa E.....	66
4	METODOLOGIA.....	68
4.1	Tipo, método e abordagem de pesquisa.....	68
4.2	Unidade de análise e seleção dos sujeitos.....	71
4.3	Coleta dos dados.....	72
4.4	Tratamento e análise dos dados.....	74
5	APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DOS RESULTADOS.....	76
6	CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	87
	REFERÊNCIAS	91
	APÊNDICE	97

1 INTRODUÇÃO

As organizações estão atuando em um ambiente altamente complexo, marcado por transformações econômicas, financeiras, políticas e culturais. A busca pela sobrevivência e pela manutenção no mercado torna-se o alvo a ser perseguido pelas organizações, que devem procurar gerir as mudanças, e não deixar que elas a gerenciem (CALDAS, 2006).

De acordo com Stiglitz e Weiss (1981), 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 de investimento e produção, reduzindo o faturamento e a geração de emprego e renda, o que acaba contribuindo para o aumento nas taxas de mortalidade das pequenas e médias empresas (PME).

No processo histórico de formação do capitalismo moderno, vários autores clássicos trataram de dois de seus principais elementos, que estão sempre presentes na evolução das atividades econômicas: o empreendedor e o sistema financeiro. Schumpeter (1950), lançou as bases dos estudos sobre o empreendedor, elemento essencial que busca alocar o capital em uma atividade, com o objetivo de obter lucros. Foi seguido e compilado por outros estudiosos como Cher (1990) e Drucker (2008). Também Gitman (2010) e Assaf Neto (2012) trataram detalhadamente do sistema financeiro, que opera emprestando dinheiro para suprir as necessidades de capital dos empreendedores.

Assaf Neto (2012) e Gitman (2010), dentre outros, escreveram que as instituições financeiras em geral e especialmente as bancárias obtêm grande parte de seus lucros via concessão de créditos a pessoas físicas e jurídicas. Assim, desde que foram criadas, as casas bancárias têm funcionado como um dos elementos chaves do capitalismo e de apoio à sua “mola-mestra”, o empreendedorismo. Funcionam como um dos grandes agenciadores dos recursos financeiros dos mercados, disponibilizando-os

para os tomadores que deles necessitem, movimentando a economia e potencializando o crescimento dos países.

No caso brasileiro, durante o período de maior exacerbação da taxa inflacionária, a partir de fins da década de 1970 e até meados da década de 1990, o Sistema Financeiro distanciou-se da atividade de financiamento, notadamente para as pessoas jurídicas. Fornecia poucos recursos para o giro dos negócios (“capital de giro”) e para os investimentos em ativos fixos (FORTUNA, 2002).

Nesse contexto, as empresas pouco procuravam os bancos para crédito, limitando-se mais a buscar serviços, como os de cobrança e pagamentos/recebimentos. De outro lado, os bancos pouco se preocupavam com a cobrança direta de tarifas sobre serviços. E o mais grave: eles também pouco se interessavam por aquela que é a sua principal atividade ao redor do mundo, isto é, a oferta de crédito, notadamente para pequenas e médias empresas, já que as grandes empresas ou não precisavam recorrer a ele ou tinham acesso a recursos de crédito externo ou de seus acionistas (FORTUNA, 2002).

Matias (2006) e Moraes (2006) ressaltam que desde o segundo semestre de 2003 o volume de crédito no Brasil tem aumentado substancialmente. Um dos motivos para este movimento de expansão do crédito se deve à estabilidade favorável de indicadores macroeconômicos nacionais, bem como ao controle do índice de inflação, à redução das taxas de juros e ao alongamento de prazos. Outro fator que tem contribuído para esta expansão é a readequação de produtos e serviços financeiros para o atendimento às pequenas e médias empresas. Merece destaque a recente inovação do crédito consignado em folha de pagamento, responsável por boa parte do avanço do crédito no país.

Corroborando com Costa (1999), os relatórios do Banco Central do Brasil (1994-2012) relatam que o capitalismo brasileiro vem passando por mudanças significativas em seu

desenho, com a ocorrência de vários fenômenos, dentre os quais se destacam como de interesse para esta pesquisa:

- ingresso de concorrentes estrangeiros em várias atividades empresariais (inclusive as bancárias), tanto pela via dos processos de fusões e aquisições como pelo investimento direto em uma estrutura partindo do “zero” (“*green field*”);
- maior busca de crédito por parte de pessoas e empresas no Sistema Financeiro Nacional (SFN);
- crescente desregulamentação e liberalização financeira e surgimento de novos atores no mercado de capitais, movimento ainda associado ao processo de “institucionalização” da poupança financeira;
- necessidade de os bancos encontrarem novas fontes de receitas a partir de seus clientes (empresas e famílias), com o fim da apropriação do chamado “imposto inflacionário” sobre as captações em depósitos à vista e outras formas de *floating*.

Estes processos, claro, afetaram diretamente as condições de atuação das instituições bancárias e das pessoas e empresas que com eles se relacionam. Com isso, alguns bancos que não conseguiram se ajustar foram fechados e, o que é mais importante: os que sobreviveram tiveram de (re)aprender a lidar com o crédito (CORRÊA; ADATI, 2001).

Além de as instituições bancárias terem que se adaptar a padrões de sistemas financeiros mais liberais e demandados por crédito, elas, mesmo que mais demandadas por parte de empresas tomadoras, defrontaram-se com o surgimento de novos concorrentes financeiros não bancários (como cooperativas de crédito, *factoring* e outras modalidades) em atividades que até então eram exclusivas dos bancos, sendo que esses novos concorrentes escapam de algumas das restrições às quais os últimos são submetidos (COSTA, 1999).

A dinâmica desses processos em conjunto e da nova concorrência trouxe, dentre outras consequências, a necessidade de os bancos reaprenderem a trabalhar com a

intermediação financeira tradicional (crédito), obtendo receitas com empréstimos, principalmente das pequenas e médias empresas e, em contrapartida, de gerenciar os riscos inerentes a este processo, em todo o seu ciclo: análise, concessão e acompanhamento (COSTA, 1999).

No caso específico do atendimento ao potencial mercado representado pelas PME, dados do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística IBGE (2007), permitem constatar a magnitude da representatividade delas no contexto do mercado brasileiro:

- representam mais de 99% das cerca de 5 milhões de empresas formais na indústria, comércio e serviços;
- respondem por 20% do Produto Interno Bruto (PIB);
- empregam 45% da força de trabalho que possui carteira assinada (BRINGEL, 2007).

De acordo com Bringel (2007), esses dados representam apenas a parcela que opera de forma legalizada. Juntem-se a 9,5 milhões de empreendedores informais, segundo o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE, 2007), ou 14,5 milhões, de acordo com o Departamento Intersindical de Estatísticas e Estudos Sócio-Econômicos. Nesses dados não estão incluídas 4 milhões de pequenas propriedades rurais de agricultura familiar. Qualquer que seja a estatística adotada, os resultados são marcantes: significa dizer que a maioria dos 70 milhões de brasileiros que constituem a população economicamente ativa (PEA) trabalha ou tem algum vínculo com as PME, ou mesmo, com os empreendedores “informais” (BRINGEL, 2007).

Explica Gastaud (2007):

As dificuldades de financiamento na economia brasileira decorrem do custo elevado e das fortes restrições de acesso ao crédito. Essa situação limita a capacidade de crescimento das empresas por duas razões: por não terem acesso a serviços financeiros à altura de suas necessidades e – para aquelas que conseguem estabelecer relação permanente com os bancos – por transferirem significativa parcela de sua renda ao setor financeiro na rolagem de

suas dívidas, por conta das taxas de juros muito elevadas (GASTAUD, 2007, p. 14).

Carvalho e Abramovay (2004a) destacam que o Sistema Financeiro Nacional, mesmo sendo bastante desenvolvido e dotado de elevada solidez patrimonial e ampla sofisticação em sua atividade microeconômica, não consegue atender às necessidades de serviços financeiros das micro e pequenas empresas.

Dados dos relatórios anuais do Banco Central (BC, 2012) indicam que o crédito ofertado pelo sistema financeiro brasileiro oscilou da faixa de 25% do PIB (em 1991) a pouco mais de 40% do PIB em 2011. São percentuais muito reduzidos se comparados aos de economias de padrão de desenvolvimento semelhante, como Chile e México, cujos números oscilam entre 60% e 80% do PIB. Em geral, ultrapassam 100% do PIB nos países desenvolvidos.

Embora a situação tenha melhorado nos últimos vinte anos, há ainda uma baixa penetração do crédito no Brasil. Além da baixa penetração, o crédito é ainda mal distribuído e o acesso a ele não se dá de maneira equânime.

No caso das PMEs, em virtude de problemas como o histórico de alta mortalidade dos negócios, da grande informalidade e de outros aspectos relacionados à insegurança jurídica, os bancos ainda são tímidos na oferta de alguns tipos de linhas de capital de giro e de investimentos para algumas classes de empresas (ARAÚJO *et al.*, 2004).

Muitas PMEs ainda não abandonaram práticas antigas de gestão financeira, como: mistura entre as finanças pessoais dos sócios e as finanças da empresa; e falta de instrumentos de controle financeiros: fluxo de caixa, contabilidade organizada, sistemas informatizados, entre outros (CHER, 1990; BATALHA; DEMORI, 1990).

Esse conjunto de situações inerentes a uma parte ainda substancial do capitalismo brasileiro motivou a necessidade de melhor entender essa dinâmica, buscando respostas para a seguinte questão-problema:

- Quais são as dificuldades de acesso ao crédito existentes no Sistema Financeiro Nacional para as PMEs?

Buscando responder à questão de pesquisa, foram definidos os seguintes objetivos geral e específicos:

1.1 Objetivo geral

Descrever e analisar as dificuldades encontradas pelas PMEs, para acessarem as fontes de financiamento existentes no SFN, apontando as maiores dificuldades enfrentadas na visão dos entrevistados, por cinco PMEs da Região Metropolitana de Belo Horizonte, entre os anos de 2005 e 2012.

1.1.1 Objetivos Específicos

- Identificar como as fontes de financiamento têm sido conhecidas e acessadas pelas PMEs;
- Identificar os tipos de créditos acessados pelas PMEs analisadas;
- Analisar as principais dificuldades das PMEs para acessarem as fontes de financiamento provenientes do SFN.

1.2 Justificativa

Esta pesquisa aborda o tema referente à dificuldade de acesso ao crédito pelas pequenas e médias empresas, o qual se apresenta como área relevante de investigação no atual estágio de representatividade dessas empresas na economia nacional, pois, conforme Carvalho e Abramovay (2004a), o sistema financeiro brasileiro não atende às necessidades das pequenas e médias empresas e menos ainda às dos trabalhadores.

Para que as PMEs mantenham-se competitivas, alcancem suas metas de crescimento e alcancem posição de destaque frente aos seus concorrentes, é necessário que suas políticas de crédito e expansão sejam efetivas. Este estudo se destaca pela relevância em se verificar em cinco PMEs localizadas em Belo Horizonte – MG as dificuldades de acesso ao crédito no Sistema Financeiro Nacional.

Academicamente, este estudo contribui para a área de Finanças, em especial quanto ao crédito voltado às pequenas e médias empresas, uma vez que relaciona a dificuldade de acesso a fontes de financiamento com a oferta de crédito pelo Sistema Financeiro Nacional.

No âmbito organizacional, a necessidade de crédito está atualmente inserida nas organizações. Nesse sentido, o acesso às fontes de financiamento se torna um fator direto de diferencial e competitividade. A correta utilização das opções oferecidas pelo Sistema Financeiro Nacional torna-se essencial para a gestão das informações e dos resultados das pequenas e médias empresas.

As pequenas e médias empresas exercem uma importante função social, na medida em que são responsáveis pela grande oferta de empregos e pela geração de renda. Segundo dados do Serviço de Apoio às Micros e Pequenas Empresas (SEBRAE, 2012), em 2011 as PMEs foram responsáveis por cerca de 6,3 milhões de estabelecimentos, gerando 15,6 milhões de empregos formais privados.

Ainda no âmbito social, as pequenas e médias empresas distinguem-se claramente das empresas de médio e grande porte, por adotarem práticas específicas de gestão, tendo, inclusive, incentivos fiscais por parte do governo. Portanto, trabalhos científicos que promovam conhecimentos visando ao desenvolvimento do acesso às fontes de financiamento podem contribuir para o aumento da percepção da importância do acesso ao crédito, principalmente para pequenos empreendedores.

No que concerne à relevância profissional, a busca da experiência prática do mercado pode ser de grande utilidade para complementar a absorção dos conhecimentos, por focalizar projetos para PMEs nas vertentes de otimização de suas estruturas financeiras e da própria ampliação da capacidade de expansão pela via de financiamentos.

De maneira estrutural, esta dissertação está dividida em seis seções.

A primeira seção considera a apresentação contextual do tema, os objetivos pretendidos com o desenvolvimento da pesquisa e a justificativa.

A segunda seção descreve o referencial teórico sobre as pequenas e médias empresas no Brasil, dificuldades de obtenção de financiamento e crédito e as principais fontes disponíveis no Brasil por meio do SFN.

A terceira seção apresenta a ambiência da pesquisa, ou seja, a caracterização das cinco empresas participantes do estudo.

A quarta seção desenvolve a metodologia de pesquisa utilizada para a coleta, análise e classificação dos dados.

A quinta seção discute os resultados obtidos da pesquisa nas cinco empresas e da realização das entrevistas com seus responsáveis financeiros.

A sexta seção formula as considerações finais da dissertação, limitações do estudo e sugestões para novas pesquisas.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

Para melhor compreensão dos temas estudados, esta revisão bibliográfica é subdividida em sete partes. A primeira relaciona conceitos sobre pequena e média empresa e destaca sua importância. A segunda contempla os problemas estruturais das PMEs. A terceira apresenta o comportamento das PME com relação a sua estrutura de capital. A quarta relaciona as dificuldades de acesso ao crédito e a importância das fontes de financiamento para a expansão das PMEs. A quinta apresenta fontes comuns de financiamento da PME no SFN. A sexta apresenta os fundos de avais para as pequenas e médias empresas. A sétima descreve os resultados de estudos sobre fontes de financiamento para PME.

2.1 Pequenas e médias empresas

Não há unanimidade sobre o conceito e a delimitação do segmento das pequenas e médias empresas. Observa-se na prática uma variedade de critérios para sua definição e caracterização tanto por parte da legislação específica como pelas instituições financeiras e órgãos oficiais, ora baseando-se no valor do faturamento, ora no número de pessoas ocupadas, ora em ambos (BAZZAN, 2007, p. 12).

O critério adotado no Brasil para conceituar micro e pequena empresa é a receita bruta anual, cujos limites foram estabelecidos pela Lei 9.841 de 5 de outubro de 1999, e atualizados pelo Decreto 5.028/2004, de 31 de março de 2004, vigente até a data atual:

- I – microempresa:** a pessoa jurídica e a firma mercantil individual que tiver receita bruta anual igual ou inferior a R\$ 433.755,14 (quatrocentos e trinta e três mil, setecentos e cinquenta e cinco reais e quatorze centavos) anuais;
- II - empresa de pequeno porte:** a pessoa jurídica e a firma mercantil individual que, não enquadrada como microempresa, tiver receita bruta anual superior a R\$ 433.755,14 (quatrocentos e trinta e três mil, setecentos e cinquenta e cinco reais e quatorze centavos) e igual ou inferior a R\$ 2.133.222,00 (dois milhões, cento e trinta e três mil, duzentos e vinte e dois reais) anuais (BRASIL, 2004).

De acordo com o portal do SEBRAE (2013), atualmente esses critérios são adotados em diversos programas de crédito do Governo Federal em apoio às PMEs. É importante

ressaltar que o regime simplificado de tributação, (SIMPLES), que é uma lei de cunho estritamente tributário, adota um critério diferente para enquadrar as micro e pequenas empresas. Os limites, conforme disposto na Lei Complementar 139, de 10 de novembro de 2011, são:

I - Microempresa: receita bruta anual igual ou inferior a R\$ 360.000,00 (trezentos e sessenta mil reais).

II - Empresa de Pequeno Porte: receita bruta anual superior a R\$ 360.000,00 (trezentos e sessenta mil reais) e igual ou inferior a R\$ 3.600.000,00 (três milhões e seiscentos mil reais) (SEBRAE, 2013).

De acordo com a legislação vigente o Simples Nacional reúne seis impostos federais - IRPJ, IPI, PIS, Cofins, CSLL e INSS patronal - mais o ICMS recolhido pelos estados e o ISS recolhido pelos municípios. De acordo com o portal do SEBRAE (2013), os municípios carecem de leis para incentivar o crescimento das PMEs, sendo muito poucos aqueles que contemplam o segmento da PME com legislações próprias de fomento.

Além do critério adotado no Estatuto da Micro e Pequena Empresa, o Sebrae utiliza o conceito de número de funcionários nas empresas, principalmente nos estudos e levantamentos sobre a presença da micro e pequenas empresas na economia brasileira, conforme os seguintes números:

I - Microempresa: na indústria e construção: até 19 funcionários, no comércio e serviços, até 09 funcionários.

II - Pequena empresa: na indústria e construção: de 20 a 99 funcionários, no comércio e serviços, de 10 a 49 funcionários.

Já o Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) classifica as empresas em função de sua receita operacional anual bruta, conforme a seguir:

I - Microempresa: ROB anual inferior ou igual a R\$ 2,4 milhões;

II - Pequena Empresa: ROB anual superior a R\$ 2,4 milhões e inferior ou igual a R\$ 16 milhões;

III - Média Empresa: ROB anual superior a R\$ 16 milhões e inferior ou igual a R\$ 90 milhões (BRASIL, 2004).

O Quadro 1 sintetiza os critérios adotados para o enquadramento das pequenas e médias empresas no Brasil.

Quadro 1 – Definição das pequenas e médias empresas

Critérios de enquadramento	Valor da receita (anual)	Número de funcionários
Decreto 5028 de 31/03/2004		
Micro empresas	Até R\$ 433.755,14	-
Empresas de pequeno porte	De R\$ 433.755,14 até R\$ 2.133.222,00	-
LC 123/06 Simples Nacional		
Micro empresas	Até R\$ 360.000,00	-
Empresas de pequeno porte	Até R\$ 3.600.000,00	-
Sebrae		
Micro empresas	-	Até 09
Empresas de pequeno porte	-	De 10 a 49
BNDES		
Micro empresas	Até R\$ 2,4 milhões	-
Empresas de pequeno porte	De R\$ 2,4 milhões a R\$ 16 milhões	-
Média empresa	De R\$ 16 milhões a R\$ 90 milhões	-

Fonte: Dec. 5028 de 31/03/2004; LC 123/06 do Simples Nacional; Portal do SEBRAE (2013); Portal do BNDES (2013).

Para Marques (2008), a multiplicidade de critérios para definir o porte das empresas acaba complicando o pequeno e o médio empresário em seu enquadramento. As políticas de incentivos fiscais e as entidades de apoio às PMEs utilizam definições que acabam entrando em conflito entre si.

Para Oliveira (2006, p. 5) “o esforço da caracterização do porte das empresas decorre principalmente da necessidade de aplicação de medidas de incentivo que conduzam a seu fortalecimento e expansão”.

A adoção de critérios para a definição do porte da empresa constitui importante fator de apoio às micro e pequenas empresas, permitindo que as firmas classificadas dentro dos limites estabelecidos possam usufruir dos benefícios e incentivos previstos nas legislações que dispõem sobre o tratamento diferenciado ao segmento e que buscam alcançar objetivos prioritários de política, como: aumento de exportações, geração de emprego e renda e diminuição da informalidade dos pequenos negócios (OLIVEIRA, 2006; BAZZAN, 2007).

Para tentar simplificar e ajudar as PMEs a terem continuidade e sustentabilidade no mercado atual, foi criada e aprovada, em 2006, a Lei Geral das Micro e Pequenas Empresas, modificada em 2008, criando-se também o Micro Empreendedor Individual.

Para Marques (2008), a lei surgiu não só com o objetivo de estimular a formalização de empresas, gerar empregos, distribuir renda, efetuar a inclusão social e fortalecer a economia, mas também de contribuir, sobretudo, para reduzir a burocracia que tanto atrapalha a expansão das PMEs.

Antes da criação da Lei das Micro e Pequenas Empresas, a legislação que prevalecia era a do Simples Federal, criado em 1997, que estava voltado para os tributos federais, em que os sistemas de tributação da União, estados e municípios funcionam de forma dispersa e diferenciada, criando dificuldades para as PMEs. A Lei Geral tem o intuito de abranger as três esferas do Poder Público, trazendo mais eficácia e simplicidade com um sistema unificado, facilitando o entendimento e o cumprimento das obrigações. Para tanto, foi criado o Simples Nacional, um regime de arrecadação que unifica o pagamento de oito tributos (impostos federais, estaduais e municipais) em uma única alíquota.

A criação dessa lei fazia-se necessária, pois de acordo com os estudos do IBGE, citados por BAZZAN (2007), as PMEs apresentam baixa dificuldade de barreiras à sua entrada no mercado, mas, em contrapartida, esbarram numa concorrência muito forte. Possuem também grande dificuldade de sobrevivência, sendo que 26,9% desaparece em menos de dois anos, segundo dados divulgados pelo Sebrae (2012), consequência das inúmeras dificuldades que precisam enfrentar para se manter no mercado.

O estudo consolidado pelo Sebrae/Fubra (2004), citado por Oliveira (2006), mostra que, na opinião de empresários que encerraram suas atividades, estão em primeiro lugar entre as causas de fracasso, questões relacionadas a falhas gerenciais na condução dos negócios, expressas nas seguintes razões: falta de capital de giro, problemas

financeiros e falta de conhecimentos gerenciais. Outra causa indicada, correspondendo a 14% das menções, refere-se à falta de crédito bancário.

Percebe-se, assim, que, apesar da reconhecida importância econômica e social das PMEs, este segmento empresarial ainda enfrenta sérias dificuldades, representadas principalmente pela falta de preparo dos seus administradores para gerenciar os negócios e pelos obstáculos existentes para o acesso ao crédito (BAZZAN, 2007, p. 15).

De acordo com Schell (1995), as pequenas empresas, além do reduzido número de empregados, apresentam as seguintes características:

- espaço bem definido no mercado em que atua;
- estrutura organizacional simples, com pouca hierarquia e uma grande concentração de autoridade;
- maior intensidade de trabalho;
- flexibilidade locacional;
- predominância absoluta do capital privado nacional;
- o proprietário e a administração altamente interdependentes. (ou seja, em geral, não há diferença entre os assuntos particulares e empresariais).

Schell (1995) ainda salienta que a pequena empresa, por produzir em pequenas séries, tem maior possibilidade de responder às oportunidades mais rapidamente e atender a mercados pequenos e especializados.

Já a média empresa brasileira, tem, segundo Oliveira (2006), algumas características particulares:

- em geral, é de propriedade de um indivíduo ou de um pequeno grupo de pessoas;

- administrada pelo(s) proprietário (s) de forma independente (mesmo quando profissionalizada, conserva-se como principal centro de decisões);
- capital financiado basicamente pelo proprietário;
- geralmente, tem uma área de operações limitada à de sua localização ou, quando muito, à da região onde está situada; e
- sua atividade produtiva não ocupa uma posição de destaque ou predominância em relação ao mercado.

No estudo apresentado por Koteski (2004), é possível verificar que os programas governamentais brasileiros e as políticas adotadas ainda são insuficientes para atender ao segmento das pequenas e médias empresas. Segundo o autor, um passo importante seria o de garantir o reconhecimento do status especial dos pequenos negócios na reforma tributária. De acordo com Bazzan (2007), esse status especial da reforma tributária já consta na Constituição Federal (artigos 170 e 179), que cita que as pequenas e as médias empresas devem ter tratamento diferenciado e favorecido, com o propósito de estimular o desenvolvimento do setor e da nação.

2.2 Problemas gerenciais das PME

Após a apresentação da classificação geral das PME e da descrição de sua potencialidade econômica, é preciso levar em consideração que, mesmo com tamanho potencial, as PME apresentam uma série de deficiências que, em conjunto com as dificuldades de obtenção de crédito e financiamento, contribuem de forma significativa para seu alto índice de mortalidade.

Pesquisa realizada por Larozinski Neto e Caciatori Junior (2006) cujo objetivo maior foi identificar as maiores causas de mortalidade de PME no Brasil, baseada em um estudo de revisão de literatura, revela que em primeiro lugar aparecem falhas gerenciais na condução dos negócios, seguidas de causas econômicas conjunturais e tributação. As falhas gerenciais podem estar relacionadas à falta de planejamento na abertura do negócio, levando o empresário a não avaliar de forma correta dados importantes para o

sucesso do empreendimento, como a existência de concorrência nas proximidades do ponto escolhido e a presença potencial de consumidores. Com relação às causas econômicas, a pesquisa indicou que os empresários atribuem grande importância à falta de crédito para as operações de suas empresas, já que são exigidas, na maior parte dos casos, garantias reais por parte dos bancos e das agências de fomento.

Pesquisas de Segura, Sakata e Riccio (2003) apontaram como principais dificuldades encontradas pelas PME: informações financeiras inadequadas, falta de controle no inventário, gastos administrativos excessivos, volume de vendas insuficiente, problemas de marketing e vendas, política de preços inadequadas, falta de um sistema de controle de custos, mão de obra desqualificada e chefia e gerência sem capacitação.

Com relação à baixa capacitação dos gestores / gerentes, é preciso considerar que:

A baixa capacitação gerencial decorre do fato de que estas empresas são em sua maioria familiares. Além disso, o tamanho reduzido das empresas faz com que seus proprietários/administradores tenham um horizonte de planejamento de curto prazo, ficando presos num círculo vicioso onde a resolução de problemas diários impede a definição de estratégias de longo prazo e de inovação (QUEIROGA; SILVIA, 2009, p. 2).

De acordo com La Rovere (2006), o uso de máquinas obsoletas é generalizado entre as PME, devido às dificuldades que estas empresas encontram em obter crédito.

Explica a autora:

Tanto os países desenvolvidos como países em desenvolvimento têm mecanismos de crédito específicos para estas empresas, mas nem sempre elas podem utilizá-los. No Brasil, por exemplo existem diversas linhas de financiamento especiais para empresas pequenas. Entretanto, a simples exigência de estar em dia com as obrigações fiscais para obter crédito exclui a maioria das PME (LA ROVERE, 2006, p. 3).

Ainda com relação aos problemas característicos das PME, Lima *et al.* (2012) citam a inexistência de um modelo estrutural que auxilie os gestores em decisões relacionadas à estrutura de capital. Segundo os autores, “os responsáveis por essas decisões têm que depender da combinação de fatores quantitativos, qualitativos e subjetivos na

avaliação, para saberem se devem ou não investir ou financiar” (LIMA *et al.*, 2012, p. 148).

Nesse caso, existe a necessidade de construir uma ferramenta para melhorar a qualidade da tomada de decisão, imprescindível, principalmente, quando essa decisão for capaz de interferir diretamente na viabilidade a empresa.

2.3 Estrutura de capital em empresas de pequeno e médio porte

Para Vieira e Novo (2010), o estudo sobre a estrutura de capital das empresas tem se constituído em um dos assuntos de maior interesse na área financeira, principalmente aqueles ligados ao universo das pequenas e médias empresas, diante de sua potencialidade para o desenvolvimento econômico, mas levando em consideração seus problemas estruturais e de gestão.

Define Gitman (2010, p. 418):

Estrutura de capital refere-se à composição de financiamento de uma empresa, as fontes de longo prazo, os capitais; próprios (patrimônio líquido) e de terceiros (exigível). A composição de recursos de terceiros e recursos próprios de uma organização, "o mix, mantido pela empresa, de empréstimos a longo prazo e capital próprio".

Diante desse interesse, inúmeras teorias foram desenvolvidas para tentar explicar o comportamento de pequenas e médias empresas com relação a sua estrutura de capital. Vieira e Novo (2010) citam uma das teorias do meio financeiro, a teoria de *Pecking Order*, que indica que as empresas preferem financiar-se, em primeiro lugar, com autofinanciamento e só depois recorrem a financiamento externo, por meio de capital alheio. Os autores salientam também que, em última instância, será equacionada a questão dos aumentos de capital.

Outra abordagem comumente utilizada para compreender a estrutura de capital das empresas é conhecida como “*trade-off*”, que sugere um nível ótimo de endividamento,

que será alcançado pelo equilíbrio entre benefícios fiscais associados à utilização de dívida e os custos de falência.

Peñaloza e Nobre (2005) consideram que um dos principais estudos desenvolvidos sobre estruturação de capital é o de Modigliani e Miller (MM), autores que se opunham às idéias defendidas pelos teóricos convencionais, ou tradicionais.

Para Modigliani e Miller¹ *apud* Peñaloza e Nobre (2005), haveria um mercado de capitais perfeito, com oferta de recursos infinitamente elástica, um mundo sem impostos, em que se cumprem os princípios de atomicidade e informação perfeita. Assim, seria possível às empresas financiar os projetos rentáveis. Segundo o teorema de MM, o crescimento da empresa e suas decisões de investimento seriam função de variáveis reais (demanda, produtividade, progresso técnico e preços dos fatores), sendo que o financiamento seria uma variável que facilitaria a realização do investimento, mas não o condicionaria.

Já os teóricos convencionais defendem a seguinte idéia:

Através de uma combinação adequada de fontes de financiamento, a empresa pode atingir o valor mínimo do custo de capital, e assim atingir a estrutura ótima que maximiza a riqueza dos acionistas. Destarte, a empresa pode aumentar seu endividamento até um ponto ótimo onde o valor do custo médio (ponderado) de capital é mínimo (PEÑALOZA; NOBRE, 2005, p. 4).

Embora as duas citadas teorias tenham diferenças, deve-se considerar que, de alguma forma, elas se aproximam, pois aceita-se que o financiamento por meio de dívidas só é benéfico para a empresa, até certo ponto, pois propicia a alavancagem financeira. Isso ocorre pois os juros podem se constituir em despesas dedutíveis de impostos e, desse modo, sobra uma maior parcela de lucro quando ocorre o financiamento com dívida, ao invés de capital próprio, embora aumente-se o risco.

¹ MODIGLIANI, F.; MILLER, M. Corporate Income Taxes and the Cost of Capital: A Correction, *American Economic Review*, 53 (3), pp. 437-447. June 1963

De outro lado, conforme já identificado, pequenas e médias empresas possuem diversos problemas estruturais e de gestão, como a dificuldade de organização e a falta de informação adequada (SEGURA; SAKATA; RICCIO, 2003).

Levando em conta os problemas relacionados à falta de informação, Peñaloza e Nobre (2005) descrevem que outras teorias foram desenvolvidas para tentar explicar a estrutura de capital dessas empresas. Trata-se da teoria da agência e da teoria de *pecking order* (hierarquização das preferências).

A teoria da agência, de acordo com Peñaloza e Nobre (2005), baseia-se na premissa de que existe uma separação entre a propriedade e a gestão das PME. Neste caso, existiriam interesses diferentes e até conflitantes entre os diversos atores que influenciam as decisões de uma empresa.

Se a principal meta da administração financeira é a maximização da riqueza dos proprietários da empresa, os administradores, que seriam os agentes dos proprietários, podem colocar seus interesses pessoais (segurança no emprego, benefícios indiretos, etc.) à frente dos objetivos da empresa, tomando decisões diferentes da maximização da riqueza da empresa.

Peñaloza e Nobre (2005) descrevem que em casos onde a empresa é de grande porte, estes problemas podem se tornar relevantes, mas no caso das PMEs, em que geralmente, a figura do empresário empreendedor funde ambos os papéis, esses custos são muito reduzidos ou irrelevantes, mas podem dificultar o estabelecimento de metas e objetivos de crescimento para a empresa.

A teoria da Pecking Order, desenvolvida por Myers (1984)², de acordo com Peñaloza e Nobre (2005), pretende justificar as causas pelas quais as empresas mantêm maior proporção de capital próprio se estes recursos são mais caros. Os autores explicam que

² MYERS, S. C. Capital Structure Puzzle. *Journal of Finance*. v. 39, nº 3, jul 1984.

para os adeptos desta teoria as empresas possuem uma “ordem de preferência” no momento de decidir com qual tipo de recursos irão se financiar. Assim:

Os gestores utilizarão, primeiramente, os recursos próprios para cobrir as suas necessidades de capital, e caso esses recursos não sejam suficientes, recorrerão ao endividamento e à emissão de ações, respectivamente. Porém, não há consenso quanto à argumentação para explicar a hierarquia de preferência. Para alguns autores, a preferência pelo investimento interno é fruto da “lei do menor esforço”, para outros, manter uma política de dividendos estáveis supera a busca de uma estrutura de capital ótima (PEÑALOZA; NOBRE, 2005, p. 5).

A título de exemplo e levando em consideração as bases teóricas apresentadas, pode-se citar o estudo realizado por Oliveira e Moura (2003) que investigou o efeito da composição da estrutura de capital sobre o desempenho de uma amostra de empresas sediadas no estado do Ceará entre 1999 e 2001. Os resultados das pesquisas indicaram que as empresas que participaram do estudo preferem o financiamento de terceiros ao autofinanciamento, mesmo que estejam apresentando baixo rendimento, contradizendo a teoria da *Pecking Orden*.

Finalizando a análise, Peñaloza e Nobre (2005) acreditam que não há um modelo ideal que forneça a composição ideal de capital para PME. Porém, salientam que algumas características, principalmente levando em conta o comportamento dos administradores e o estágio de crescimento das empresas, podem influenciar diretamente nessa questão.

O Quadro 2 apresenta tais variáveis.

Quadro 2 - Variáveis que podem interferir na composição de capital das PME

Variável	Descrição
Conservadorismo administrativo	Os administradores, principalmente se forem os proprietários, preferem manter baixos níveis de alavancagem como forma de buscar uma estabilidade financeira.
Reservas de capital	Algumas organizações procuram utilizar a menor quantidade possível de dívida, prevendo a possibilidade de em momento futuro contrair dívida para financiar o seu crescimento.
Controle	Utilizar menos capital de terceiros, com o receio de perder o domínio administrativo da empresa para os fornecedores de capital.
Análise de risco	Uma empresa que possui baixo risco de negócio - vendas constantes e alavancagem operacional baixa, entre outras características - pode fazer mais uso de dívida do que as empresas cujo risco de negócio é elevado.
Composição do ativo	As organizações que têm ativos tangíveis que possam ser usados como garantia real para empréstimos costumam ser altamente alavancadas, como as empresas de bens imóveis, ao contrário do que acontece com as empresas que estão sempre fazendo pesquisa tecnológica para criar seus produtos, que, por não disporem de ativos visualmente palpáveis, são menos endividadas.
Taxa de crescimento	As empresas que possuem perspectivas de crescimento e, principalmente, quando esse crescimento se dará rapidamente buscam por capital de terceiros mais do que aquelas que não apresentam crescimento ou estão se desenvolvendo em um ritmo lento.
Nível de lucratividade	Empresas com lucros bem elevados não costumam se endividar, fazendo o uso apenas de recursos próprios para se financiarem.
Impostos	Os juros de empréstimos são despesas dedutíveis, enquanto os dividendos não o são. Então, se a alíquota tributária da empresa for muito alta, o uso de dívida será vantajoso se os juros não forem onerosos.
Condições de mercado	Em determinados momentos, é o mercado financeiro que determinará qual a estrutura de capital da empresa, pois podem acontecer cenários na economia que levem o administrador a tomar decisões que fogem à regra de sua empresa.

Fonte: Baseado em Peñaloza e Nobre (2005)

2.4 Dificuldades de acesso ao crédito e a importância das fontes de financiamento para a expansão das PMEs

Estudos de Oliveira (2006) indicam que uma das maiores dificuldades para que as pequenas e médias empresas se desenvolvam e consigam se expandir na economia atual está relacionada à questão financeira.

O relatório do Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID, 2005) sobre o “acesso das pequenas e médias empresas ao financiamento” corrobora tal opinião ao citar dados do Banco Mundial (2000). Oliveira (2006) revela que dentre os principais obstáculos ao desenvolvimento das empresas de todo o mundo, a falta de financiamento para as pequenas empresas é a preponderante.

Tais obstáculos, conforme Sousa, Luporini e Souza (2006), podem envolver questões relacionadas à manutenção de um fluxo de caixa positivo e a dificuldades para a obtenção de capital de giro e dificuldades de obtenção de financiamento para compra de máquinas, equipamentos e reformas, dentre outros elementos necessários ao crescimento de toda e qualquer empresa.

Para Matias (2006), as dificuldades das pequenas e médias empresas, em particular das micro e pequenas empresas para o acesso a financiamento externo advêm, em parte, de suas fragilidades financeiras e da opacidade legal de informação que transmitem aos financiadores.

Conforme salientam Lima *et al.* (2012), a inexistência de modelos estruturais que auxiliem os administradores a tomar decisões dificulta a obtenção de um padrão para que as PME obtenham maior facilidade na obtenção de crédito e financiamento. Nesse caso, os autores salientam que especificamente nos financiamentos alguns aspectos, como a escassez de recursos financeiros de longo prazo, taxas de juros aviltadas, riscos inerentes ao mercado e benefícios fiscais oferecidos pela legislação tributária brasileira, devem ser levados em conta pelos gestores financeiros (LIMA, *et al.*, 2012).

Segundo Chér (2002), falta promoção dos programas e das linhas de crédito existentes, além de orientação aos pequenos empresários sobre como se habilitar aos financiamentos.

Para Cassiolato, Brito e Vargas (2002), o acesso limitado aos mercados de crédito dificulta o fortalecimento e a sobrevivência de pequenas e médias empresas. Embora

seja grande fator de inibição do crédito, o alto custo de empréstimos não é o único problema das empresas de menor porte nacionais para o acesso a financiamentos (ZICA; MARTINS; CHAVES, 2008).

Segundo Carvalho e Abramovay (2004b) e Stiglitz e Weiss (1981), problemas como o de assimetria de informação e o de insuficiência de garantias têm preenchido a pauta de restrições dos financiamentos para as micros e as pequenas empresas.

Diante das dificuldades de obter informações precisas sobre a movimentação financeira das PME, Matias (2006) descreve que é comum as operadoras de crédito e as instituições bancárias levarem em consideração o perfil do empresário, sua trajetória pessoal e o know-how para liberar um crédito.

Em uma análise crítica sobre essa questão, Stein (2002, p. 18) reflete:

A maioria desses atributos insere-se dentro da chamada "*soft information*", ou seja, trata-se de informação de caráter qualitativo, que geralmente não está registrada de forma uniformizada em bases de dados, não é facilmente e fielmente transmitida, nem mesmo entre os vários órgãos internos de decisão de crédito dos bancos.

São as instituições financeiras que fazem chegar os recursos de financiamento às empresas, organizações e cooperativas; enfim, aos clientes, conforme descrito na Resolução 2.844, de 2001, do CMN/Bacen.

Zica, Martins e Chaves (2008) salientam que a relativa dimensão reduzida do crédito destinado às PMEs não pode ser encarada simplesmente como má vontade das instituições em financiar suas atividades. As razões para o não financiamento mais amplo devem ser entendidas e formas de neutralizar ou minimizar as barreiras e estimular a expansão devem ser viabilizadas.

Carvalho e Abramovay (2004a) ainda afirmam que as dificuldades de financiamento limitam a capacidade de crescimento das empresas por duas razões: por não terem

acesso a serviços financeiros à altura de suas necessidades; e, para aquelas que conseguem estabelecer relação permanente com os bancos, por transferirem significativa parcela de sua renda ao setor financeiro na rolagem de suas dívidas, por conta das taxas de juros muito elevadas.

Recentemente ganhou destaque a compreensão, já expressa em outros estudos do SEBRAE através de Sachs, 2002, de que o fortalecimento do empreendedorismo de pequeno porte é um dos mais importantes caminhos estratégicos de luta contra a pobreza no Brasil (CARVALHO; ABRAMOVAY, 2004a, p.3).

Para Oliveira (2006), as fontes de financiamento, em geral, compreendem o conjunto de capitais internos e externos necessários a uma organização para realizar seus investimentos.

Em busca de uma classificação para as fontes de financiamento, Nunes (2008) descreve que estas podem ser de diversas formas tais como: capitais próprios, ou seja, a entrada de novos capitais na formação societária da empresa, aumentando seu valor patrimonial e o fluxo financeiro já existente; e o autofinanciamento, isto é, os fundos financeiros liberados por meio do desenvolvimento das próprias atividades da empresa.

Pombo et al. (2006) afirmam que a garantia é um bem ou recurso escasso, sobretudo aquelas mais bem qualificadas e ponderadas, o que provoca graves dificuldades para o acesso a financiamento das micro, pequenas e médias empresas.

No caso das pequenas e médias empresas, Nunes (2008) descreve que as principais fontes de financiamento são aquelas provenientes de incentivos financeiros ao investimento, ou seja, programas criados pelo governo para incentivar o crescimento e o desenvolvimento dessas empresas, e, principalmente, as fontes de capital alheio, ou seja, as fontes de financiamento obtidas por intermédio de entidades externas que liberam diferentes tipos de financiamento, como crédito bancário, leasing, crédito dos fornecedores de imobilizado e suprimentos de sócios.

A seguir, apresentam-se algumas dessas fontes de financiamento em específico.

2.5 Fontes comuns de financiamento da PME no SFN

De acordo com Carvalho e Abramovay (2004b), não existem no Brasil estatísticas capazes de oferecer um panorama satisfatório das condições de acesso das PMEs ao sistema financeiro.

Marques (2008) afirma que as políticas de apoio às PMEs sofreram mudanças a partir da homologação do Supersimples, em julho de 2007, fazendo com que essas empresas aumentem seu crescimento e sua estabilidade financeira.

Para um melhor entendimento das fontes de financiamento, é necessário conceituar e diferenciar empréstimo de financiamento. O regulamento anexo à Circular 1.273, de 29 de dezembro de 1987 (COSIF), define:

- Empréstimo: são as operações realizadas sem destinação específica ou vínculo à comprovação da aplicação dos recursos.
- Financiamento: são as operações realizadas com destinação específica, vinculadas à comprovação da aplicação dos recursos.

Para Filgueiras (2011), além dessas definições, é preciso separá-las com base na cobrança de encargos.

- Operações pré-fixadas: são aquelas em que os encargos são conhecidos por serem previamente determinados, não estando sujeitos a modificações durante o prazo de vigência contratual; e
- Operações pós-fixadas: são operações contratadas com cláusula de atualização em que os encargos são conhecidos após a divulgação periódica da variação do indexador.

Os bancos ainda exigem garantias reais ou garantias pessoais:

Souza (2002) explica que as garantias reais são representadas por uma coisa (bem) que pertença ao devedor ou a algum terceiro e que possua valor suficiente para eventual ressarcimento do credor em caso de não pagamento da obrigação contratada.

Para Zica (2007), essas garantias reais se subdividem em penhor, caução, hipoteca, alienação fiduciária e anticrese. O que as diferencia variará em função do direito de propriedade e da posse do bem ofertado em garantia durante a vigência do contrato.

Conforme Souza (2002), nas garantias pessoais uma terceira pessoa se compromete perante o credor a pagar a obrigação acertada caso o devedor não a concretize. Subdivide-se em: fiança e aval.

Nesta pesquisa, a abordagem no campo teórico de algumas dessas linhas e modalidades que servem como fontes de crédito mais demandadas por PMEs não tem o objetivo de descrever toda a amplitude de “produtos bancários”, que são bastante semelhantes em todos os bancos. Buscou-se nesse referencial citar, com base na bibliografia, as fontes mais comuns de financiamentos acessados pelas PMEs, não relatando todas as fontes existentes no mercado.

2.5.1 Crédito rotativo associado a contas garantidas / cheque especial³

A conta garantida consiste em uma abertura de crédito na conta corrente da pessoa jurídica, em que se tem um limite de utilização predefinido, concedido mediante contrato. Para este tipo de operação o banco dispensa garantias reais, exigindo apenas garantias pessoais (fiança ou promissória avalizada à ordem da instituição financeira). Contratos de abertura de crédito rotativo são linhas de crédito abertas com determinado limite que a empresa utiliza, paga, utiliza novamente, repaga, e assim por diante. O pagamento é feito automaticamente. Assim que o cliente disponibiliza recursos na

³ Conceitos retirados do Manual de Contabilidade Bancária.

referida conta, esses são transferidos para a instituição financeira, para cobrir o saldo devedor da conta garantida.

Os encargos financeiros são prefixados e cobrados no final de cada período ou no vencimento final. A nomenclatura “conta garantida” costuma ser utilizada por pessoas jurídicas e o cheque especial por pessoas físicas, apesar de ser, em suma, a mesma operação.

Normalmente, os prazos vão de 3 a 12 meses, quando feitas em crédito fixo, mas o crédito rotativo pode ser utilizado por apenas um ou poucos dias.

2.5.2 Crédito rotativo não vinculado a contas garantidas

Normalmente, os contratos de abertura de crédito rotativo são “operações de crédito contratadas a partir de um limite estipulado em função da análise da capacidade de pagamento do cliente que o utiliza” (FILGUEIRAS, 2011, p. 121).

As instituições financeiras oferecem dois tipos de crédito rotativo não vinculado a contas garantidas: o capital de giro automático e o giro rápido.

O giro automático é um capital de giro exclusivo para microempresas com faturamento bruto anual de até R\$ 500 mil, sem exigência de garantias reais. O valor do empréstimo varia entre R\$ 500 e R\$ 5 mil, com prazo de pagamento de 12 meses e com taxa de juros prefixada atualmente de 2,38% ao mês. Os recursos são provenientes do Fundo de Amparo ao Trabalhador (FAT) e do próprio banco, com prazo de até 65 dias para pagamento da primeira parcela, escolha da data para pagamento das parcelas mensais e reutilização dos valores pagos (SILVA, 2004, p. 36).

O giro rápido⁴ é um empréstimo simplificado e automatizado, sob medida para as empresas pequenas e médias empresas com faturamento de até R\$ 5 milhões. O

⁴ Conceito retirado do site www.bb.com.br

crédito pode ser utilizado de uma só vez ou em parcelas, conforme a necessidade da empresa que demanda o crédito. Como regra geral, na maior parte dos bancos, desde que o cliente já tenha o limite de crédito deferido, a liberação do crédito pode ser feita via internet ou por telefone.

No mercado de pequenas e médias empresas, o normal é que os valores deferidos do giro rápido estejam entre R\$ 2.000 e R\$ 20.000, com prazos para pagamento de 12 meses, renovados a cada utilização do crédito ou reutilização dos valores já pagos. Para esta modalidade é necessário apresentar apenas garantias pessoais. Os recursos também podem ser provenientes do Fundo de Amparo ao Trabalhador (no caso dos bancos oficiais federais) e do próprio banco.

Em ambos os casos, o pagamento do capital de giro é parcelado em 12 meses e o débito da prestação será automático em conta corrente. O crédito poderá ser reutilizado após a amortização de valor equivalente a, no mínimo, três parcelas. Os encargos financeiros são pré-fixados (SILVA, 2004, p. 37).

2.5.3 Descontos de títulos⁵

O desconto é a mais tradicional e usual operação bancária. Normalmente, é usada para cobrir a chamada “Necessidade de Capital de Giro” (NCG). A empresa entrega ao banco títulos com valores futuros, representativos de suas vendas mercantis e de serviços (como as duplicatas), e este os antecipa com base em uma taxa pelo prazo da operação. Modernamente, na maior parte dos casos, as duplicatas físicas não são enviadas aos bancos – apenas bancos de dados em meio eletrônico, transmitidos pelos sistemas de *office banking* via internet, contendo as informações sobre os títulos, como sacado, vencimento, valor e instruções de juros e de protesto.

Os recursos servem como uma antecipação do fluxo de caixa do cliente, garantindo o recebimento imediato dos recursos que, teoricamente, só estariam disponíveis em uma data futura. Esta operação é feita normalmente com títulos que tenham prazos de vencimento entre 30 e 60 dias.

⁵ Conceito retirado do manual do COSIF e do site www.bb.com.br.

A taxa de desconto é antecipada. Isso significa, por exemplo, que uma taxa de desconto de 3,5% ao mês para uma operação de 60 dias representa uma taxa efetiva de 3,66% ao mês (ou 7,53% no período).

A existência de impostos, como o IOF – Imposto sobre Operações Financeiras - e eventuais tarifas bancárias alteram a taxa efetiva para a empresa que toma os recursos (ou seja, aumenta o custo efetivo do dinheiro).

A operação de desconto é elaborada de forma que a instituição financeira tenha o direito de regresso. Ou seja, se no vencimento o título não for pago pelo sacado o cedente assume imediatamente a responsabilidade pelo pagamento, inclusive das multas e dos juros de mora, se não tiver os recursos disponíveis para saldar os valores adiantados.

As instituições financeiras oferecem descontos de cheques, duplicatas e notas promissórias (menos comum).

No desconto de cheques, a empresa pode receber hoje, em dinheiro, o que vendeu com cheques pré-datados. Isso possibilita à empresa cobrir as necessidades de fluxo de caixa, mediante o desconto de cheques pré-datados emitidos por terceiros e custodiados no banco. Além disso, pode ser uma oportunidade de alavancar vendas e faturamento, oferecendo maior prazo aos clientes.

Os prazos da operação são de no mínimo dois dias e de no máximo 180 dias do limite estabelecido; e para contratos novos, de até 180 dias das renovações, por períodos de até 180 dias. As garantias são: aval aos cheques ou fiança em contrato. Os encargos são prefixados, calculados sob forma de juros simples e com taxas competitivas.

Outros requisitos / características:

- Nem sempre as instituições financeiras aceitam cheques de fora da praça de onde está ocorrendo a operação.
- Nem sempre as instituições financeiras aceitam cheques de pessoas jurídicas.
- A maior parte dos fornecedores de crédito (principalmente bancos) consulta os cheques (todos ou por amostragem) em empresas de informação comercial (SERASA, SCI, Clubes de Diretores Lojistas e outras) para verificar a incidência de restrições antes de realizar o desconto.
- Alguns somente aceitam cheques de contas abertas há certo tempo (1 ano, por exemplo).
- A maioria evita a concentração de valores em poucos sacados, limitando a quantidade de cheques por emitente e o valor máximo por emitente a ser descontado.

No desconto de duplicatas, a instituição financeira adianta recursos ao cliente e recebe como garantia duplicatas de vendas mercantis. Isso possibilita ao cliente receber adiantado o resultado de suas vendas a prazo.

Esta modalidade permite oferecer maior prazo aos clientes e garantir recursos de forma simples e rápida. A contratação é realizada em meio eletrônico. O gerenciamento da carteira de títulos pode ter a cobrança integrada. Normalmente, os prazos do limite rotativo são de até 12 meses do vencimento dos títulos, a negociar. O limite de financiamento é calculado com base nas vendas a prazo da empresa. Os encargos financeiros incidem sobre o valor nominal dos títulos.

Outros requisitos / características:

Praticamente os mesmos do desconto de cheques, acrescidos do fato de que se procura não acatar títulos emitidos, aceitos ou avalizados por estado, município, autarquia e fundação com controle estatal.

2.5.4 Crédito para investimento com recursos do BNDES⁶

O Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) é uma empresa pública federal fundada em 1952 (ainda como BNDE), vinculada ao Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. Tem por objetivo financiar no longo prazo os empreendimentos que contribuam para o desenvolvimento do País. Objetiva fortalecer a estrutura de capital das empresas privadas, o desenvolvimento do mercado de capitais, a comercialização de máquinas e equipamentos e o financiamento à exportação, com base principalmente, nas seguintes modalidades de crédito:

- BNDES Finem: financiamentos a projetos de investimento de valor superior a R\$ 10 milhões.
- BNDES Automático: financiamento a projeto de investimento cujo valor seja, no máximo, R\$ 20 milhões.
- BNDES Finame: financiamentos para a produção e aquisição de máquinas e equipamentos novos.
- BNDES Finame Agrícola: financiamentos para a produção e aquisição de máquinas e equipamentos novos, destinados ao setor agropecuário.
- BNDES Finame *Leasing*: financiamento de aquisição isolada de máquinas e equipamentos novos, de fabricação nacional, destinados a operações de arrendamento mercantil.
- BNDES Exim: financiamentos destinados tanto à produção e exportação de bens e serviços quanto à comercialização destes no exterior.
- BNDES Limite de Crédito: crédito rotativo para o apoio a empresas ou Grupos Econômicos já clientes do BNDES e com baixo risco de crédito.
- BNDES Empréstimo-Ponte: financiamento a um projeto, concedido em casos específicos, para agilizar a realização de investimentos por meio da concessão de recursos no período de estruturação da operação de longo prazo.

⁶ Informações disponíveis em http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/bndes/bndes_pt/index.html

- BNDES *Project finance*: engenharia financeira suportada contratualmente pelo fluxo de caixa de um projeto, servindo como garantia os ativos e recebíveis desse mesmo empreendimento.
- BNDES Fianças e Avais: prestação de fianças e avais com o objetivo de diminuir o nível de participação nos projetos. Utilizado, preferencialmente, quando a combinação de formas alternativas de funding permitir a viabilização de operações de grande porte.
- Cartão BNDES: crédito rotativo pré-aprovado, destinado a micro, pequenas e médias empresas e usado para a aquisição de bens e insumos.

A principal linha de crédito do BNDES é a da Finame (um acrônimo da expressão “Financiadora de Máquinas e Equipamentos”). Ela concede financiamentos sem limite de valor para a aquisição isolada, por intermédio de instituições financeiras credenciadas, de máquinas e equipamentos novos, de fabricação nacional, compradas de empresas credenciadas pelo BNDES. Podem se beneficiar dela empresas do segmento de transporte rodoviário de carga, com faturamento anual até R\$ 2,4 milhões, classificadas como:

- Sociedades nacionais e estrangeiras, como sede e administração no País; e
- Empresários individuais inscritos no Cadastro Nacional de Pessoas Jurídicas (CNPJ) e no Registro Público de Empresas Mercantis.

As taxas de juros praticadas podem ser:

a) fixa: no valor de 4,0% ao ano;

b) variável: a taxa é a soma das seguintes parcelas:

- Custo financeiro: 70% do valor financiado em TJLP (Taxa de Juros de Longo Prazo) e os restantes 30% em TJ-462 (TJLP + 1,00% a.a.);
- Remuneração básica do BNDES: 1% ao ano;
- Remuneração da instituição financeira: negociada com o cliente, no valor máximo de 6% ao ano.

O BNDES financia 100% do valor do bem. O prazo total dos financiamentos pode chegar até 10 anos, incluindo o período de carência, que pode ser de 3 ou 6 meses.

O BNDES exige que a garantia seja o bem objeto do financiamento. Além disso, como garantia adicional, o cliente deverá obrigatoriamente usar o Fundo Garantidor para Investimentos (BNDES FGI). Trata-se de um fundo que complementa as garantias em até 80% do valor do bem financiado. Pela sua utilização, o fundo cobra uma taxa, que é paga ao longo do período de financiamento.

2.5.5 Financiamento para pequenas e médias empresas do BDMG⁷

O Banco de Desenvolvimento de Minas Gerais (BDMG) é uma entidade criada especialmente para atuar como agente financeiro do estado de Minas Gerais. Oferece inúmeras linhas de crédito e fontes de financiamento para empresas públicas e privadas atuantes em diversos setores da economia e com diferentes portes.

Especificamente no caso de pequenas e médias empresas, o BDMG oferece quatro tipos de financiamento:

a) Crédito para capital de giro e expansão dos negócios, como compra de matéria-prima, reformas, obras, aquisição de veículos, etc. Tal crédito possui taxas a partir de 0,85% ao mês e prazo de até 4 anos para pagamento.

b) Crédito específico para a compra de máquinas e equipamentos novos (desde que com fornecedores que fabricam no país e são cadastrados na FINAME). Este crédito financia até 100% da compra com uma taxa fixa de 0,29% ao mês e até 5 anos para pagamento.

c) Crédito para “outras” máquinas e equipamentos, destinado à compra de máquinas e equipamentos importados ou de fornecedores não cadastrados na FINAME. O

⁷ Informações disponíveis em <http://www.bdmg.mg.gov.br>

financiamento é até de 100% da compra com taxas a partir de 0,85% ao mês com até 4 anos de prazo para o pagamento total da dívida.

d) Crédito para investimento em projetos de inovação, que se destina a empresas instaladas em parques tecnológicos com projetos de implantação em desenvolvimento. Estes possuem taxa fixa de 0,64% ao mês e prazo de até 5 anos para pagamento.

2.6 Fundos de avais para PMEs

Carvalho e Abramovay (2004b) afirmam que o crédito de longo prazo continua muito dependente de fontes públicas de fundos parafiscais. Para obtê-lo nos bancos repassadores, as empresas são obrigadas a oferecer garantias e contrapartidas, conforme relatório recente do BNDES, com base em mais de uma centena de reclamações recebidas entre janeiro e março de 2004: “Estamos intensificando a fiscalização. Os autores afirmam ainda que os bancos privados chegam a exigir que as empresas apliquem até 50% do valor do crédito solicitado”.

Araújo *et al.* (2004) afirmam que existem atualmente três fundos de avais em funcionamento no País: Fundo de Aval às Micro e Pequenas Empresas (FAMPE), administrado pelo SEBRAE; Fundo de Aval para a Geração de Emprego e Renda (FUNPROGER), administrado pelo Banco do Brasil; e Fundo de Garantia para a Promoção da Competitividade (FGPC), criado e administrado pelo BNDES, ambos de abrangência nacional.

Zica (2007) argumenta que os fundos de avais apresentam certas limitações e debilidades, como seu modelo operacional, que não agrega informações adicionais sobre o cliente a ser financiado, e sua fonte de recursos, unicamente pública, o que não gera o comprometimento dos usuários e potencializa o risco moral. Além destes fatores, Zica (2007), relata o desinteresse de agentes financeiros na utilização dos fundos (poucos bancos credenciados), altas taxas de inadimplência e redução do nível de atividade do FAMPE e do FGPC.

Zica (2007) reforça que é importante mencionar o fato de a operação poder ser avalizada por quaisquer mecanismos de aval não isenta, em nenhuma hipótese, o proponente de amortizar o crédito obtido. Ao contratar algum financiamento ou empréstimo com a garantia de algum dos mecanismos, a empresa assume a responsabilidade de quitar o empréstimo perante o agente financeiro. Logo, os fundos e as sociedades de garantia de crédito não podem ser entendidos como um seguro de crédito.

2.6.1 Fundo de Aval às micro e pequenas empresas⁸

As informações e orientações sobre o Fundo de Aval às Micro e Pequenas Empresa (FAMPE) estão dispostas no endereço eletrônico da Unidade de Acesso a Serviços Financeiros do SEBRAE.

O FAMPE foi o primeiro fundo de aval a ser constituído no País. Instituído, em 1995, pelo Sebrae, surgiu com a finalidade de viabilizar a concessão de garantias complementares nos financiamentos e empréstimos pleiteados pelas PMEs, perante as instituições financeiras.

A intenção de constituir o fundo era reduzir as barreiras enfrentadas pelos empresários de micro e pequenos negócios incapazes de oferecer as garantias totais exigidas pelas instituições financeiras. Pode-se dizer que o fundo foi o pioneiro e indutor da criação dos demais fundos no País. Como possui a característica de complementar as garantias já oferecidas pelas empresas, não supre por completo a necessidade do proponente ao crédito de apresentar outras garantias e tampouco poderá ser utilizado quando o cliente apresentar todas as garantias exigidas pelo agente financeiro.

Outro fator inibidor é que o agente financeiro poderá exigir garantias somente para a parcela do financiamento não coberta pelo FAMPE. As empresas beneficiárias do fundo são as micro e pequenas empresas pertencentes aos setores industrial (inclusive

⁸ Informações disponíveis em www.uasf.sebrae.com.br/uasfareas/uasfgarantias/uasffampe.

agroindústria), comercial e de serviços, desde que se enquadre nos seguintes limites financeiros anuais:

- a) microempresa: receita anual bruta de até R\$ 433.755,14;
- b) pequena empresa: receita anual bruta superior a R\$ 433.755,14 e até R\$ 2.133.222,00 (Decreto nº. 5.028, de 31.03.2004);
- c) micro e pequenas empresas exportadoras: receita anual bruta de até R\$ 1.200.000,00 e R\$ 10.500.000,00, respectivamente (Portaria 176, de 01.10.2002, do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior).

Em recente alteração de seu regulamento, o FAMPE passou a poder avaliar também as Sociedades de Crédito ao Microempreendedor (SCM) e as Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público (OSCIP), que atuam no setor microfinanceiro.

Atualmente, os agentes financeiros autorizados a operar com o Fundo de Aval do SEBRAE são: Banco do Brasil, Banco da Amazônia, Caixa Econômica Federal, BRDE, Agência de Fomento de Goiás (GOIASFOMENTO), Agência de Fomento do Rio Grande do Norte e Agência de Fomento do Paraná.

O patrimônio do fundo é formado por recursos provenientes do orçamento do Sebrae e pelas receitas provenientes da cobrança da Taxa de Concessão de Aval (TCA). Agregam-se a eles os rendimentos das aplicações financeiras dos recursos do fundo.

Ao contratar um financiamento ou empréstimo, a instituição financeira realiza a análise de crédito e solicita as garantias sobre o pleito. Caso o cliente não possua a integralidade dos colaterais exigidos, poderá complementá-las com o FAMPE, contratando-o ao agente financeiro conveniado.

Os limites da garantia podem assumir até 50% do valor financiado e até 80% do valor financiado para empresas a) com no mínimo 12 meses de faturamento consecutivo e que integre algum aglomerado, APL ou coletivo de empresas reconhecidos pelo

SEBRAE; b) produção e comercialização de bens para o mercado externo, na fase de pré-embarque; e c) financiamento destinado a desenvolvimento tecnológico e inovação. O teto por operação é de R\$ 80 mil, excetuando-se os seguintes casos: a) R\$ 30 mil, para empréstimos para capital de giro puro; b) R\$ 300 mil, para financiamento destinado à produção e comercialização de bens para o mercado externo, na fase de pré-embarque; e c) R\$ 300 mil, para financiamento destinado a desenvolvimento tecnológico. Os prazos da garantia podem variar entre 24 a 96 meses.

A Tabela 1 sistematiza as informações sobre as condições e limites para se utilizar o fundo.

TABELA 1 - Condições e limites para a utilização do FAMPE.

Finalidade do Financiamento	Percentual da garantia sobre o valor do financiamento	Valor máximo da garantia do FAMPE	Prazo máximo da garantia do FAMPE
Aquisição de máquinas, equipamentos, instalações, veículos utilitários e obras civis necessárias à implantação, modernização, ampliação ou realocação da empresa, inclusive o capital de giro associado	Até 50%	R\$ 80.000,00	96 meses
Capital de giro puro	Até 50%	R\$ 30.000,00	24 meses
Exportação, na fase Pré-embarque.	Até 80%	R\$ 300.000,00	24 meses
Desenvolvimento tecnológico e inovação	Até 80%	R\$ 300.000,00	96 meses
Investimento fixo ou investimento com capital de giro associado a micro e pequena empresa que detenha, no mínimo, 12 meses de faturamento consecutivo e que integre grupos de empresas, tais como aglomerados, cadeias e arranjos produtivos, reconhecidos pelo SEBRAE.	Até 80%	R\$ 80.000,00	96 meses

Fonte: UASF SEBRAE, 2006.

Outra característica do fundo é que ele admite garantias conjuntas com outros fundos, desde que a garantia global conjunta não ultrapasse 80% do valor financiado e que a parcela da garantia do FAMPE fique limitada a 50%.

Para obter a garantia do FAMPE, a empresa pagará, na data da liberação do crédito pelo agente financeiro, a Taxa de Concessão de Aval (TCA), incidente sobre o valor do aval concedido, calculada de acordo com a seguinte expressão matemática:

$$TCA = 0,1\% \times n^{\circ} \text{ de meses} \times \text{valor do aval}$$

Caso haja alguma renegociação da dívida que envolva a prorrogação do prazo de vencimento do contrato, será cobrada a TCA adicional e proporcional ao prazo prorrogado.

Cabe ainda destacar que a TCA poderá ser considerada um item financiável do projeto. Na hipótese de atraso de pagamento, o agente financeiro tomará todas as providências para a recuperação do crédito, inclusive por via judicial, se assim julgar necessário. Caso isso aconteça, a empresa devedora e seus proprietários sofrerão restrições cadastrais, inclusive perante os órgãos de proteção ao crédito.

Caso a instituição financeira obtenha êxito na recuperação das garantias, os valores apurados na execução judicial serão rateados proporcionalmente ao aval concedido, respeitado o direito de preferência da instituição financeira sobre as garantias reais constituídas no financiamento.

Relevante mencionar que o índice máximo de inadimplência permitido para que a instituição financeira possa continuar operando com o FAMPE, o chamado *stop loss*, é de 7%.

2.6.2 Fundo de Garantia para a Promoção da Competitividade⁹

Os dados e as informações sobre o Fundo de Garantia para a Promoção da Competitividade (FGPC) foram obtidas por meio do endereço eletrônico do BNDES.

O FGPC foi criado, em dezembro de 1997, pela Lei 9.531, sendo regulado pelo Decreto 3.113. Tem a mesma perspectiva do FAMPE no que toca à redução de barreiras enfrentadas pelos empreendimentos de menor porte, desprovidos de condições de oferecerem as garantias totais.

O FGPC foi instituído com recursos do Tesouro Nacional, ficando sua administração sob a responsabilidade do BNDES. Tem por finalidade garantir uma parte do risco de crédito das instituições financeiras nas operações que utilizam as linhas de financiamento do BNDES, especificamente BNDES Automático, FINAME, FINEM e Apoio à Exportação.

As empresas beneficiárias do FGPC são aquelas que pleiteiam recursos no BNDES e que se enquadrem nas seguintes situações:

- a) microempresas: com receita operacional bruta anual ou anualizada até R\$ 1.200 mil;
- b) pequenas empresas: com receita operacional bruta anual ou anualizada superior a R\$ 1.200 mil e inferior ou igual a R\$ 10.500 mil;
- c) médias empresas: com receita operacional bruta anual ou anualizada superior a R\$ 10.500 mil e inferior ou igual a R\$ 60 milhões, que:
 - tenham realizado exportações no período de 36 (trinta e seis) meses anteriores à apresentação do pedido de financiamento; ou
 - sejam fabricantes de insumos utilizados diretamente nos processos de produção, de montagem ou de embalagem de mercadorias destinadas à exportação, tendo efetuado, nos últimos trinta e seis meses anteriores à

⁹ Informações disponíveis em www.bndes.gov.br/produtos/instituicoes/fgpc2.asp.

apresentação do pedido de financiamento, fornecimentos a empresas exportadoras.

Na hipótese de início de atividades no próprio ano-calendário, os limites acima referidos serão proporcionais ao número de meses em que a pessoa jurídica ou firma individual houver exercido atividade, desconsideradas as frações de meses.

Nos casos de empresas em implantação, será considerada a projeção anual de vendas utilizada no empreendimento, levando-se em conta a capacidade total instalada. As médias empresas em implantação não são enquadráveis no FGPC.

Quando a empresa for controlada por outra ou pertencer a um grupo econômico, a classificação do porte se dará considerando-se a receita operacional bruta consolidada.

O FGPC atua com um mecanismo de segundo piso, estabelecendo vínculo contratual diretamente com os agentes financeiros autorizados para utilizar linha do BNDES. A análise do proponente recai fundamentalmente na instituição financeira, bem como as atividades decorrentes da operação, a recuperação do aval. Deste modo, a decisão quanto às garantias, inclusive a utilização do fundo de aval, é da instituição financeira ao aprovar a operação.

Em cada operação de financiamento no âmbito das linhas BNDES Automático e FINAME com garantia de risco pelo FGPC, o banco exige a constituição de garantia fidejussória do(s) sócio(s) controlador(es) da sociedade, pela totalidade da dívida.

É também exigido nas operações realizadas com micro e pequenas empresas cuja cobertura do FGPC seja superior a R\$ 500 mil a constituição de garantias reais de valor equivalente ao valor do financiamento. Para as operações até R\$ 500 mil não são exigidas a constituição de garantias reais.

Nas operações de apoio à exportação, poderá ser dispensada a exigência e garantia real nos financiamentos de até quinhentos mil dólares.

No que tangencia os percentuais máximos destinados à cobertura do fundo, a Tabela 2 demonstra que pode chegar até 80%.

Quadro 3 - Risco máximo do FGPC no valor financiado

Porte e Região de Localização da Empresa	Risco Máximo Assumido pelo FGPC
Microempresas e Pequenas Empresas em qualquer região do país, nas operações FINAME, BNDES Automático, FINEM e Pré-Embarque.	80%
Médias Empresas Exportadoras ou Fabricantes de Insumos, localizadas nas regiões abrangidas pelo Programa de Dinamização Regional - PDR, nas operações FINAME, BNDES Automático, FINEM e Pré-Embarque.	80%
Médias Empresas Exportadoras ou Fabricantes de Insumos, localizadas nas regiões do país não abrangidas pelo Programa de Desenvolvimento Regional - PDR, nas operações FINAME, BNDES Automático, FINEM e Pré-Embarque.	70%
Operações de financiamento à exportação no Pré-Embarque Especial, realizadas com Micro e Pequenas Empresas em qualquer região do país.	80%
Operações de financiamento à exportação no Pré-Embarque Especial, realizadas com Médias Empresas em qualquer região do país.	70%

Fonte: Site do BNDES, 2013.

Somente poderão utilizar o FGPC empresas que não tenham apresentado atrasos acumulados nos pagamentos à instituição financeira por mais de 90 dias nos últimos doze meses anteriores à data de contratação da operação. Além disso, o apoio do FGPC a exportações não se aplica às empresas em processo de implantação. O fundo admite que haja combinação de garantias com outros fundos, desde que o total não ultrapasse os 80% do total.

É relevante mencionar que somente são passíveis de garantia pelo FGPC as operações cuja classificação de risco esteja nos níveis "AA", "A", "B" ou "C", em consonância com a Resolução 2.682/99 do Banco Central do Brasil.

A Comissão de Garantia, a ser paga pelo proponente pelo uso do Fundo de Garantia para a Promoção da Competitividade, é calculada de acordo com a seguinte expressão matemática:

$$CG = 0,15\% \times n^{\circ} \text{ de meses do prazo total do financiamento} \times \text{parcela garantida}$$

O montante apurado será incorporado ao principal da dívida quando da primeira liberação de recursos, sendo cobrado nas mesmas datas de exigibilidade do crédito concedido.

2.6.3 Fundo de Aval para a Geração de Emprego e Renda¹⁰

Os dados e as informações do Fundo de Aval para a Geração de Emprego e Renda (FUNPROGER) foram obtidos por meio do endereço eletrônico do Banco do Brasil.

O FUNPROGER foi criado pela Lei 9.872, de 23/11/1999, e regulamentado pela Resolução 409, de 28/10/2004, do Conselho Deliberativo do Fundo de Amparo ao Trabalhador (CODEFAT), estando vinculado ao Ministério do Trabalho e Emprego. Seus recursos têm origem no Fundo de Amparo ao Trabalhador (FAT) e o seu gestor é o Banco do Brasil.

O FUNPROGER tem por finalidade avaliar as pessoas físicas e jurídicas tomadoras de financiamentos por meio das linhas de crédito do Programa de Geração de Emprego e Renda (PROGER Urbano).

¹⁰ Informações disponíveis em www.bb.com.br/portal/emp/ep/fin/dwn/RegulamentoFUNPROGER.doc.

São beneficiários deste fundo as microempresas e as empresas de pequeno porte com faturamento bruto anual de até R\$ 5 milhões, além de pessoas físicas do setor informal da economia, profissionais liberais, cooperativas e associações.

À exemplo do FAMPE, o FUNPROGER participa na operação creditícia como avalista, de modo a complementar as garantias apresentadas pelo proponente.

Em termos patrimoniais, o FUNPROGER foi formado inicialmente por um aporte inicial do FAT de R\$ 50 milhões. O seu patrimônio é crescido pelas receitas provenientes da cobrança da Comissão de Concessão de Aval (CCA) e dos rendimentos das aplicações financeiras. A alavancagem do fundo é de onze vezes sobre o saldo.

A exemplo do FAMPE, quando o proponente do financiamento ou empréstimo não possuir a integralidade dos colaterais exigidos, poderá complementá-lo com a garantia do FUNPROGER. Deverá, para isso, pleitear a outorga do fundo no momento de contratar a operação.

O limite desta garantia complementar pode representar até 80% do valor financiado. O fundo admite que haja combinação de garantias com outros fundos, desde que o total não ultrapasse os 80% do total.

O teto de aval por proponente é de R\$ 160 mil. Os prazos da garantia podem compreender todo o prazo do financiamento, incluindo o período de carência. Para obter a garantia do FUNPROGER, a empresa proponente ao crédito terá que pagar pela utilização do fundo, quantia correspondente à Comissão de Concessão de Aval (CCA), incidente sobre o valor do aval concedido. O cálculo segue a seguinte expressão matemática:

$$CCA = 0,1\% \times n^{\circ} \text{ de meses} \times \text{valor garantido}$$

A forma de cálculo do FUNPROGER é a mesma utilizada para o FAMPE, não havendo diferenças financeiras para o tomador de recursos quanto ao seu uso.

Cabe salientar que o fundo exige a contragarantia, seja ela real ou fidejussória, na proporção de 1 para 1 (para cada R\$ 1,00 dado como garantia deverá haver outro R\$ 1,00 como contragarantia) para o valor garantido pelo FUNPROGER.

Outra informação relevante é que Comissão de Concessão de Aval poderá ser cobrada na contratação da operação de crédito ou incorporada ao financiamento.

2.6.4 Comparativo entre os fundos

A Tabela 2 objetiva sistematizar os dados dos fundos para efeitos comparativos.

TABELA 2 - Comparativo entre o FAMPE, FUNPROGER e FGPC.

(continua)

ITEM / FUNDO	FAMPE	FUNPROGER	FGPC
Denominação	Fundo de Aval às Micro e Pequenas Empresas - FAMPE.	Fundo de Aval para a Geração de Emprego e Renda – FUNPROGER.	Fundo de Garantia para Promoção da Competitividade – FGPC.
Constituição	Julho de 1995	Maio de 2000	Março de 1998
Gestor	SEBRAE	Banco do Brasil	BNDES
Público-Alvo	- PMEs, com faturamento bruto anual de até R\$ 2,133 milhões; - SCM e OSCIP que atuam no setor microfinanceiro.	- PMEs, com faturamento bruto anual de até R\$ 5 milhões; - Pessoas físicas do setor informal da economia, profissionais liberais, cooperativas e associações.	PMEs, com faturamento bruto anual de até R\$ 60 milhões.
Origem dos Recursos	- SEBRAE; - Arrecadação da Taxa de Concessão de Aval; - Rendimentos das aplicações financeiras dos recursos do Fundo.	- Aporte inicial de R\$ 50 milhões, pelo FAT; - Arrecadação da Comissão de Concessão de Aval (CCA).	- Transferência de 40% dos recursos atribuídos à União; - Arrecadação da comissão cobrada.
Alavancagem	10 vezes o saldo do Fundo	Até 11 vezes o saldo do Fundo	8 vezes o saldo do Fundo

TABELA 2 - Comparativo entre o FAMPE, FUNPROGER e FGPC.

(conclusão)

ITEM / FUNDO	FAMPE	FUNPROGER	FGPC
Limite da Garantia	- Até 50% do valor financiado. - Até 80% (em casos específicos)	- Até 80% do valor financiado.	- Até 80%
Teto	R\$ 80 mil por operação, excetuando-se os seguintes casos: - R\$ 30 mil: empréstimo para capital de giro puro; - R\$ 300 mil: produção e comercialização para o mercado externo (na fase do pré-embarque); - R\$ 300 mil: desenvolvimento tecnológico.	R\$ 160 mil por mutuário	Não há
Custo	Taxa de Concessão de Aval - TCA: - Valor garantido x 0,1% x n°. de meses	Comissão de Concessão de Aval – CCA: - Valor garantido x 0,1% x n°. de meses	Comissão de garantia - CG: - Valor garantido x 0,15% x n°. de meses

Fonte: Sebrae, 2013.

A análise da Tabela 2 permite identificar que as maiores diferenças entre os três fundos apresentados estão inicialmente no público alvo, já que é possível verificar que o FGPC possui uma abrangência muito maior que o FAMPE e o FUNDPROGER, já que libera crédito para PME com até R\$ 60 milhões em seu faturamento bruto. Além disso, verifica-se maior participação do Governo Federal nos incentivos dados ao FGPC e neste fundo também não há um limite (teto) estabelecido para os empréstimos. De outro lado, embora o FGPC apresente maior vantagem no que diz respeito às questões levantadas, as taxas de custo cobradas por este fundo são superiores às dos demais.

Após a apresentação dos diversos tipos de crédito disponíveis às PMEs e a realização do comparativo entre os principais fundos de avais, passa-se a uma reflexão teórica sobre alguns estudos relevantes referentes às fontes de financiamento para PME.

2.7 Resultados de estudos anteriores sobre fontes de financiamento para PME

A importância do crédito para o desenvolvimento das finanças e demais atividades das empresas de todos os portes, em particular das PME, já foi objeto de várias pesquisas e, como regra geral, os resultados são semelhantes e /ou convergentes.

Dados divulgados pelo Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequena Empresas (SEBRAE/MG, 2005) e pela Sondagem Industrial da Confederação Nacional Indústria (CNI) sobre o perfil do financiamento de curto prazo às empresas industriais (2004), relatados por Leo (2006), indicam que entre as grandes empresas 26,5% fazem empréstimos de curto prazo mais de três vezes ao mês.

A pesquisa mostrou, ainda, que os principais instrumentos de crédito de curto prazo para as empresas de menor porte são também alguns dos mais caros: conta garantida ou cheque especial e desconto de duplicatas. Na época, 53,5% usavam cheque especial ou conta garantida e 46,5%, o desconto de duplicatas. Entre as grandes empresas, 54,2% usavam linhas especiais para capital de giro, mas 31,3%, número expressivo, lançavam mão do cheque especial ou conta garantida.

Pelos dados da pesquisa, a maior diferença de uso de instrumentos de crédito de curto prazo foi notada em relação ao uso de desconto antecipado de cheques (incluindo os acessados em empresas de *factoring*), recurso usado por uma em cada cinco pequenas ou médias empresas e por apenas 2,4% das grandes.

Segundo informações da sondagem, três fatores dificultam a contratação de empréstimos, não importa o tamanho da empresa: exigência de garantias reais por parte dos bancos; burocracia com a exigência de documento e renovação de cadastros; e exigência de reciprocidades (aquisição de outros serviços dos bancos). O nome inscrito em sistemas de proteção ao crédito foi apontado por 12% das pequenas e médias empresas entre as principais dificuldades: a inscrição do Cadastro Informativo

de Créditos não Quitados do Setor Público Federal (CADIN) é problema para 8,7% das firmas de menor porte.

O pagamento de despesas correntes foi a principal finalidade dos empréstimos de curto prazo para 80,2% das empresas menores e 63,9% das grandes, seguindo as obrigações fiscais e previdenciárias, para 24,1% das pequenas e médias empresas e 32,2% das grandes, e a recomposição de estoques, para 26,5% e 21,7%, respectivamente. Sinal preocupante de dependência de crédito é o fato de que cerca de 17% das firmas contrataram empréstimos de curto prazo para quitar outras dívidas (LEO, 2006).

Os bancos privados nacionais são a principal fonte de crédito para 80% das grandes empresas e para pouco menos de 60% das pequenas e médias. Os bancos são mais acessíveis às pequenas e médias empresas no Sudeste que no Nordeste, onde pouco mais de 40% das firmas apelam a eles como principal provedor de financiamento de curto prazo. No Sudeste, esse percentual é de 65,9%. Enquanto 32,5% das grandes empresas contratam empréstimos de mais de 90 dias e 19% entre 61 a 90 dias, estudo da CNI aponta que as pequenas e as médias empresas, na ampla maioria, fecham contratos com prazos de no máximo 60 dias (CNI, 2004; SEBRAE, 2005, citados por LEO, 2006).

O estudo de Zica *et al.* (2008) aponta que a maior parte das linhas de crédito existentes no Brasil não contempla o financiamento de empresas nascentes. Quando o fazem, ou tem predisposição para fazê-lo ou exigem uma quantidade de pré-requisitos, muitas vezes, inatingíveis.

Pesquisas de Lucato e Vieira Júnior (2006) detectaram que as PME enfrentam sérias dificuldades para adquirir bens de capital e atualização tecnológica. Dentre as causas dessa dificuldade, destacam-se as práticas administrativas incorretas desenvolvidas pelos seus proprietários-gestores e não associadas e a indisponibilidade de créditos ou outros fatores relacionados aos mercados em que atuam.

A pesquisa de Zica *et al.* (2008) ainda aponta que há maior escala de restrição ao financiamento das pequenas e médias empresas do que para as grandes empresas e que os bancos tendem a financiar mais as grandes empresas em detrimento as pequenas. Há também uma inversão entre a intensidade com que o financiamento obstaculiza o desenvolvimento dos pequenos negócios e o percentual de acesso que conseguem obter. Ou seja, necessidade alta, mas com baixo acesso.

Na ótica da demanda ou dos empresários, dentre as razões alegadas pelos bancos para não conceder empréstimos às MPEs a “falta de garantias reais” a oferecer foi a preponderante, com 22% das ocorrências. Possuir registro no CADIN, SERASA ou SPC (instituições responsáveis pela formação de banco de dados, cadastro e informações de clientes, pessoas físicas e/ou jurídicas, em débito com órgãos públicos e empresas) foi responsável por 20% das citações. Apontaram como razão alegada pelo banco para a não concessão do empréstimo o fato de o projeto ser inviável, 20% (ZICA *et al.*, 2008).

Zica *et al.* (2008), concluem sua pesquisa com a afirmação de que, embora diversos esforços estejam sendo envidados nos últimos anos para a expansão do crédito, como redução das taxas de juros básicos, avanços normativos do Conselho Monetário Nacional e aprofundamento do crédito para as camadas mais excluídas da sociedade, o segmento das micro e pequenas empresas ainda carece de maiores recursos para realizar suas atividades fins em melhores condições de acesso e custos reduzidos.

Constatação similar é a de Carvalho e Barcelos (2002) ao demonstrarem que a concentração de crédito no Brasil ocorre preponderantemente nas empresas de maior porte, comprometendo seriamente a dinamicidade da atividade empresarial dos negócios de menor porte, que encontram sérias dificuldades para obter crédito. Quando encontram a possibilidade do crédito, estes são insuficientes para atender às necessidades e ao planejamento de expansão pretendida.

Contribuindo para esta linha de argumentação, a pesquisa de Carvalho e Abramovay (2004b) destaca a irrisória participação do sistema bancário entre a quantidade de empreendedores que fizeram investimentos. Segundo dados da pesquisa, apenas 75 mil entrevistados da ECINF, isto é, menos de 1% do total do universo estudado e menos de 5% de todos os que fizeram investimento, declaram ter recebido crédito de investimento vindo de bancos públicos e privados.

3 AMBIÊNCIA DA PESQUISA

Para melhor compreensão das empresas pesquisadas, esta seção apresenta a caracterização das cinco PMEs objeto desta pesquisa.

3.1 Empresa A

A empresa A destaca-se pela prestação de serviços de transporte rodoviário de cargas. Localizada em Betim/MG, tem dois sócios, cada um com 50% do capital social. Seu faturamento em 2012 foi de R\$ 3.220.282,65. Especializada no transporte de cargas secas, atua principalmente nos estados de Minas Gerais, São Paulo e Rio de Janeiro.

A transportadora foi criada, em 1 de novembro de 1995, para suprir a necessidade de um parceiro especializado que precisava de um empresário de confiança para atender à demanda de seus clientes no transporte de mercadorias secas.

Inicialmente, as atividades eram realizadas apenas por um veículo, uma Kombi, cujo o próprio proprietário era o responsável pelas coletas e entregas. Com a expansão do mercado nos últimos anos, a empresa sentiu a necessidade de aumentar a frota. Atualmente, apresenta ampla infraestrutura, na qual alguns pontos merecem destaque:

- galpão com 1.600 metros de área construída, utilizado como garagem para os veículos;
- frota própria: 1 carreta, 4 caminhões baús, 2 caminhões carroceria, 2 caminhões sider, caminhonetes e 2 automóveis;
- equipamentos para manuseio de cargas: 1 empilhadeira com capacidade para 2.000kg, 1 empilhadeira com capacidade para 5.000kg, 2 transpaletes com capacidade para 2.000kg e 5 carrinhos de carga;
- quadro de colaboradores formado por: 9 motoristas, 2 ajudantes, 1 supervisor, 2 pessoas na área administrativa, 1 colaborador atuando na coordenação e controle financeiro e 1 gerente operacional.

O mercado consumidor está localizado em sua maioria na região metropolitana de Belo Horizonte, representado por empresas de fiação e tecelagem, autopeças, equipamentos de mineração e construção civil.

O segmento de transporte rodoviário de cargas conta com grande demanda e oferta de serviços, o que tem sido um problema para a empresa. Em algumas situações, ela se depara com uma demanda maior que sua capacidade, levando à terceirização de caminhões e ajudantes. A ocasião compromete a qualidade do serviço e expõe ao cliente uma carência da empresa. Igualmente, ela se sujeita a não encontrar essa disponibilidade de terceiros, o que já a levou a dispensar determinados trabalhos.

Outro problema enfrentado é a concorrência, que compete com baixos fretes, inviabilizando a prática de preços justos ao custo e a qualidade praticados. As despesas com contratação de funcionários, depreciação de veículos, desgaste de pneus e manutenção, dentre outros, elevam os custos da empresa, afetando o lucro e, conseqüentemente, dificultando seu crescimento.

3.2 Empresa B

A empresa B atua no mercado de montagem, manutenção e projetos elétricos industriais e de conservação de praças e parques. Sua fundação se deu em 2005, em Sarzedo, Minas Gerais, motivada pelas condições econômicas da época, que favoreciam a abertura de novas empresas, e pela experiência de 23 anos do fundador na supervisão e coordenação de projetos elétricos para empresas mineradoras. A empresa possui 3 sócios, cada com 33,33% do capital. O faturamento em 2012 foi de R\$ 1.176.014,32.

A empresa B participa de concorrências no mercado de montagens elétricas, porém vem demonstrando grande interesse na manutenção de praças e parques, fazendo deste trabalho uma responsabilidade social da empresa com a população dos municípios da região metropolitana de Belo Horizonte.

Os sócios da empresa B são profissionais com experiência em projetos e montagens elétricas industriais, possuindo no currículo supervisões e coordenações de projetos para grandes empresas de mineração, como Vale, MMX e Usiminas, e para empreendimentos, como Cia. Industrial Várzea da Palma, Aymoré Produtos Alimentícios S/A, Rio Capim Caulim S/A e Minerações Brasileiras Reunidas S/A.

Atualmente, a empresa B apresenta a seguinte infraestrutura:

- escritório próprio com 200 metros de área construída, além de garagem para os veículos;
- frota: 1 caminhão $\frac{3}{4}$ com cabine complementar para transporte de pessoas (agregado) e 1 automóvel utilitário para demandas de deslocamento;
- máquinas e equipamentos para manutenções elétricas de alta e baixa tensão;
- quadro de colaboradores formado por: 5 eletricitas, 2 ajudantes de elétrica, 1 coordenador elétrico, 1 pessoa na área administrativa, 1 colaborador atuando na coordenação e controle financeiro, 2 gerentes operacionais (sócios) e 1 engenheiro elétrico (sócio).

A missão da empresa é prestar serviços profissionais de montagem, manutenção e projetos elétricos, conservação e limpeza, jardinagem e zeladoria adequadas ao conforto e comodidade dos usuários, à segurança no trabalho e à criação de diferenciais competitivos em qualidade, prazos e custos.

A empresa atua na região metropolitana de Belo Horizonte e em polos industriais de Minas Gerais, exercendo as atividades de montagem, manutenção e projetos elétricos para segmentos industrial e comercial e na conservação de praças e parques. O ano de 2013 foi de grande crescimento para a empresa, levando-a a se ajustar a essa nova demanda.

3.3 Empresa C

A empresa C é uma prestadora de serviços que oferece soluções em comércio exterior. Com sede principal localizada em Belo Horizonte, a empresa tem dois sócios, cada um com 50% do capital social. No ano de 2012 a empresa faturou R\$ 3.126.892,38.

A empresa é especializada em realizar processos de importação e exportação. As documentações e mercadorias passam por uma verificação de alta precisão, sob os cuidados de uma equipe técnica qualificada, que instrui e apresenta soluções inteligentes, em concordância tanto com a modalidade de seu processo quanto com a legislação vigente.

Tudo começou em 1995, na fundação da empresa. Profissionais que hoje somam mais de trinta anos de experiência em comércio exterior foram os responsáveis pelo *start* da visão empreendedora da empresa, que desde então tem sido uma constante na prestação de serviços.

A missão da empresa é promover a competitividade dos parceiros, por meio da prestação de serviços em importação e exportação com conhecimento especializado. A empresa possui uma sede em Belo Horizonte/MG e escritórios próprios em Santos/SP, Rio de Janeiro, Espírito Santo, sala exclusiva no Aeroporto de confins e uma filial em Miami/EUA.

Hoje, a empresa conta com um quadro de 100 colaboradores, divididos pelas mais diversas áreas: advocacia, engenharia, comércio exterior, administração, contabilidade e marketing. A maioria dos colaboradores possuem pós graduação.

Ao longo dos anos, a empresa C foi desenvolvendo *know how* e competências para poder atender às exigências específicas de alguns segmentos. Atualmente, possui atuação abrangente nos segmentos de mineração, siderurgia, farmacêutica,

eletroeletrônico, transporte, alimentício, moveleiro, calçados, aviação e têxtil, entre outros.

3.4 Empresa D

A empresa D é especializada em logística internacional. Oferece serviços de perito em logística nacional e internacional, além de serviços integrados de transporte multimodal, armazenagem e embarque dos produtos no exterior.

A empresa possui sua sede em Belo Horizonte/MG. Visando atender às necessidades específicas de cada cliente, oferece-lhes sua ampla rede de agentes de carga, os quais estão localizados nas regiões dos principais portos e aeroportos do Brasil e do exterior.

O desempenho de alto nível rendeu, além da associação à Global Logistics Network associação de agentes de logística presente em mais de 160 países, o crescimento de uma ampla rede de agentes de cargas localizados nas regiões dos principais portos e aeroportos do Brasil e do exterior.

A empresa foi criada em 2003. Possui hoje 20 colaboradores das mais diversas áreas e que dominam várias línguas, como: francês, inglês, alemão, mandarim, italiano, espanhol e português. O faturamento da empresa no ano de 2012 foi de R\$ 2.842.878,97.

A meta da empresa é trabalhar com profissionais experientes, oferecendo um serviço personalizado, sempre voltado para a satisfação do cliente, oferecendo maior tranquilidade nos serviços que presta.

Seu corpo técnico é formado por profissionais habilitados, capacitados a atenderem seus clientes em projetos, assessoria e demais serviços, obedecendo às principais normas adotadas no mercado nacional e internacional.

3.5 Empresa E

A empresa E atua no mercado brasileiro há quatorze anos, prestando serviços de locação de caminhões muncks e guindastes de diversas capacidades com qualidade, eficácia e segurança.

Atende pessoas físicas ou jurídicas, empresas de pequeno ou grande porte, sempre se adequando às necessidades dos clientes. Para isso, conta com profissionais gabaritados e devidamente habilitados, buscando sempre a excelência na prestação de serviços.

Há grande preocupação da empresa com a segurança das cargas de seus clientes. Por isso, possui um excelente atendimento, com caminhões novos e revisados. A empresa é devidamente registrada e licenciada pelos órgãos competentes. Possui apólices de seguros para as coberturas abaixo:

- Apólice RCTR-C: garante, em território nacional, o reembolso das reparações aos danos causados à carga transportada quando decorrentes de acidentes no percurso, como colisões, capotamento e incêndios, com exceção aos casos de dolo.
- Apólice RCF-DC: oferece garantias para perdas causadas por roubo ou desaparecimento de veículo transportador com carga, furtos, sequestros ou estelionato ocorridos em trechos do percurso, de parte da carga ou da carga inteira.
- Apólice carga e descarga: oferece garantias em decorrência de danos materiais sofridos pelos bens ou mercadorias durante as operações de carga e descarga, com ou sem içamento, por ele efetuadas, desde que tais operações sejam executadas exclusivamente por aparelhagem e máquinas especiais adequadas à natureza e ao peso da carga transportada.

A empresa possui uma ampla infraestrutura, podendo contar com:

- equipamentos para remoções: tartarugas, alavancas de roda, palheteiras, roletes, macacos hidráulicos e equipe especializada.
- locação de munck para transporte e remoção de máquinas industriais e equipamentos pesados que exijam içamento devido medidas excedentes, auxílio com equipes certificadas e especializadas em içamentos, remoções, carregamentos, cargas, descargas e auxílio à montagens e desmontagem.
- remoção e transporte de máquinas pesadas e/ou equipamentos sensíveis, como geradores, contêineres, caldeiras, tanques, tornos, impressoras, máquinas têxteis, transporte de máquinas operatrizes, máquinas extrusoras, injetoras, equipamentos gráficos, peças e equipamentos industriais pesados ou de grande volume.
- ampla garagem com 3.000 metros quadrados; possui frota renovada, com 12 caminhões munck, 2 carretas pranchas (1 bi-truck e 1 de 03 eixos) e 3 guindastes.
- quadro de colaboradores formado por: 14 operadores de caminhão munck, 3 operadores de guindaste, 1 coordenador, 2 motoristas, 3 colaboradores atuando na coordenação administrativa e controle financeiro, 1 gerente operacional além de 1 diretor (sócio).

No ano de 2012, o faturamento da empresa superou os R\$ 2.000.000,00, valor que tende a crescer, devido ao excelente atendimento que a empresa vem oferecendo a seus clientes.

4 METODOLOGIA

O desenvolvimento de um trabalho científico demanda a escolha de um método de pesquisa coerente com o objeto de pesquisa, ou seja, que abranja a dimensão do que se pretende estudar.

Tendo estabelecido o objetivo desta pesquisa – Descrever e analisar as dificuldades encontradas pelas PMEs, para acessarem as fontes de financiamento existentes no SFN, apontando as maiores dificuldades enfrentadas na visão dos entrevistados, por cinco PMEs da Região Metropolitana de Belo Horizonte, entre os anos de 2005 e 2012 - este capítulo apresenta os procedimentos metodológicos utilizados neste estudo.

4.1 Tipo, método e abordagem de pesquisa

Flick (2009) ensina que uma pesquisa é um processo de construção do conhecimento que tem como metas principais gerar novos conhecimentos e/ou corroborar algum conhecimento preexistente. A pesquisa como atividade regular também pode ser definida como o conjunto de atividades orientadas e planejados pela busca de um conhecimento.

No caso deste trabalho, a pesquisa se caracterizou como descritiva, recorrendo-se à abordagem qualitativa para ancorar todo o estudo.

Conforme Flick (2009), a pesquisa qualitativa consiste em um conjunto de práticas interpretativas e materiais que tornam o mundo visível. Os pesquisadores deste campo estudam as coisas em seus contextos naturais, tentando entender ou interpretar os fenômenos em termos dos sentidos que as pessoas atribuem.

Neves (1996) explica que a pesquisa qualitativa costuma ser direcionada ao longo de seu desenvolvimento. Além disso, não busca enumerar ou medir eventos e, geralmente, não emprega instrumental estatístico para a análise dos dados (NEVES,

1996), Richardson (1999) esclarece que o foco de interesse da pesquisa qualitativa é amplo e parte de uma perspectiva diferenciada da adotada pelos métodos quantitativos.

A abordagem qualitativa é caracterizada por sua diversidade e flexibilidade, como também pelo maior detalhamento e aprofundamento sobre determinado fato, objeto, sujeito, grupos ou fenômenos sociais, entre outros, e pela relação dinâmica entre mundo objetivo e subjetivo (OLIVEIRA, 2006).

Em síntese, de acordo com Godoy (1995), a pesquisa qualitativa tem o ambiente natural como fonte direta de dados e o pesquisador como instrumento fundamental. Com isso, nessa abordagem valorizam-se o contato direto e prolongado do pesquisador com o ambiente e a situação que está sendo estudada. Os pesquisadores qualitativos se preocupam com o processo, e não somente com os resultados ou produto. Assim, o significado que as pessoas atribuem às coisas e à sua vida é a preocupação essencial do investigador.

Quanto aos fins, esta pesquisa é descritiva, pois usa padrões textuais, como a análise documental para identificação do conhecimento. Para Oliveira (2006), a pesquisa descritiva tem por finalidade observar, registrar e analisar os fenômenos, sem, entretanto, entrar necessariamente no mérito de seu conteúdo. Na pesquisa descritiva, não há interferência do investigador, que apenas procura perceber, com o necessário cuidado, a frequência com que o fenômeno acontece (OLIVEIRA, 2006).

Segundo Babbie (1989), em pesquisas de caráter descritivo o pesquisador observa e, então, descreve o que observou, relatando as características de uma população ou fenômeno em estudo.

Marconi e Lakatos afirmam que a pesquisa descritiva “aborda também quatro aspectos: descrição, registro, análise e interpretação de fenômenos atuais, objetivando seu funcionamento no presente” (MARCONI; LAKATOS, 2005, p. 19).

Na pesquisa descritiva, estão embutidos estudos diferenciados. Um deles é o estudo descritivo, que possui como característica o “estudo e a descrição das características, propriedades ou relações existentes na comunidade, grupo ou realidade pesquisada” (CERVO; BERVIAN, 2003).

Quanto aos meios, esta pesquisa adota a metodologia de estudo de caso.

De acordo com Yin (2001), o estudo de caso é considerado a melhor estratégia para a pesquisa quando a influência sobre os eventos é insuficiente e o foco se encontra em fenômenos contemporâneos inseridos em algum contexto da vida real.

Conforme ressalta Triviños (1987), os estudos descritivos denominados “estudo de caso” têm por objetivo aprofundar a descrição de determinada realidade. Para Triviños (1987) e Yin (2001), o grande valor do estudo de caso está em fornecer o conhecimento aprofundado de uma realidade delimitada, cujos resultados atingidos podem permitir novos estudos. Assim, com base em Yin (2001), usa-se o método de estudo de caso quando se deseja entender um fenômeno da vida real em profundidade e quando esse entendimento englobar importantes condições contextuais, por serem altamente pertinentes ao seu fenômeno de estudo.

Por se tratar de mais de uma unidade de análise, o estudo é especificamente denominado de “multicasos”, pois este proporciona maior abrangência dos resultados, não se limitando às informações de uma só organização (YIN, 2001). Além disso, Yin (2001, p. 39) sugere quatro tipos básicos de desenhos de estudos de caso que podem ser desenvolvidos, conforme se pode notar no Quadro 4:

Quadro 4 - Desenhos de estudo de casos

	Desenhos de caso único	Desenhos de múltiplos casos
Holístico (Unidades simples de análise)	Tipo 1	Tipo 3
Inserido (Unidades múltiplas de análise)	Tipo 2	Tipo 4

FONTE: YIN, Robert K. Case study research: design and methods. 2001, p.39.

O desenho adotado neste trabalho foi do tipo 4, pois analisa múltiplos casos (cinco PMEs) e será de natureza inserida (várias unidades de análise relacionadas ao foco da pesquisa).

4.2 Unidade de análise e seleção dos sujeitos

As empresas escolhidas para verificar a acessibilidade a fontes de financiamento foram às pequenas e médias empresas, por possuírem uma maior carência de acesso às fontes de crédito do Sistema Financeiro Nacional.

Beuren (2004, p. 118) afirma que a população, ou universo da pesquisa compreende a totalidade de elementos que possui certa paridade nas características definidas para determinado estudo. Corroborando com ele, Marconi e Lakatos (2005, p. 41) entendem que a população, ou universo, é o conjunto de seres animados ou inanimados que apresentam pelo menos uma característica em comum.

No caso deste trabalho, a unidade de análise é constituída por pequenas e médias empresas da região metropolitana de Belo Horizonte que tenham mais de sete anos de mercado e que tenham sido tomadoras de crédito para capital de giro e investimentos entre 2005 e 2012.

A unidade de análise desta pesquisa é definida como não probabilística, do tipo por acessibilidade e conveniência.

Não probabilística é aquela em que a seleção dos elementos da população que irão compor a amostra depende do julgamento do pesquisador ou do entrevistador no campo (MATTAR, 2001, p. 132). De acordo com Vergara (2010), a acessibilidade e a conveniência são formadas obedecendo a algum tipo de facilidade de acesso do pesquisador aos entrevistados (VERGARA, 2010, p. 47).

O acesso a unidade de análise por conveniência, que consiste em um grupo de indivíduos previamente acessível, foi utilizada pela pesquisadora por ser mais apropriada, visto que é o método que conta com unidades disponíveis, custos baixos e o fato de facilitar o acesso aos respondentes.

Os sujeitos da pesquisa são definidos por Vergara (2010) como as pessoas que serão responsáveis por fornecer os dados necessários ao pesquisador. Para Duarte (2002), é importante estabelecer os critérios de identificação dos sujeitos que irão compor o universo de investigação, uma vez que há influência direta nos atributos das informações.

Os sujeitos desta pesquisa foram constituídos pelos cinco gestores das PMEs responsáveis por tomar crédito no sistema financeiro nacional.

4.3 Coleta dos dados

De acordo com Beuren (2004, p. 129), os instrumentos de pesquisa são entendidos como preceitos ou processos que o cientista deve utilizar para direcionar, de forma lógica e sistemática, o processo de coleta e a análise e interpretação de dados.

Para a coleta de dados, optou-se por aqueles que se adaptam aos predicados da pesquisa e ao objeto em análise. Neste caso, foram utilizadas a pesquisa documental e as entrevistas semi estruturadas.

A pesquisa documental permite, basicamente, o levantamento de dados, em diversos documentos, como contratos e balanços, de informações que permitam descrever e contextualizar as empresas pesquisadas.

A entrevista semiestruturada foi elaborada a partir de questionários em que empreendedores das pequenas e médias empresas, especialmente os responsáveis por tomar crédito no mercado, responderam às questões propostas. A entrevista semiestruturada consiste em um dos meios fundamentais que o investigador/pesquisador dispõe para efetivar a coleta de dados (TRIVIÑOS, 1987). Neste tipo de entrevista as questões não precisam seguir a ordem prevista no roteiro, permitindo a formulação de novas questões no decorrer da entrevista.

De acordo com Gil (2002), a entrevista semiestruturada permite trabalhar um ou mais temas que se apresentam em aberto e, portanto, com diferentes resultados, sejam eles particularidades dos sujeitos entrevistados ou acréscimos ou, ainda, modificações importantes a respeito das questões estabelecidas inicialmente para a entrevista.

O roteiro de entrevista semiestruturado utilizado neste trabalho está exposto no Apêndice A. Antes de responderem ao questionário, seguindo os princípios éticos necessários à realização de um estudo dessa natureza, todos os participantes receberam informações sobre os objetivos da pesquisa e foram comunicados quanto à garantia do sigilo e à participação voluntária no estudo.

4.4 Tratamento e análise dos dados

Yin (2001) salienta que a fase do relatório é a mais difícil do estudo de caso e aconselha compor, inicialmente, partes do estudo de caso com base, por exemplo, na revisão da literatura, prosseguindo com a análise (confronto) dessas partes com as informações existentes sobre o estudo.

Para a análise dos dados obtidos nas entrevistas, foram utilizadas as ferramentas de tratamento qualitativo, em que foram produzidos textos interpretativos, divididos por categoria de análise, à luz da técnica de análise de conteúdo (MINAYO, 2006).

Para Minayo (2006), a análise de conteúdo é a forma mais usada para representar o tratamento dos dados de uma pesquisa qualitativa. A autora explica que este método significa mais do que um procedimento técnico, na medida em que faz parte de uma história de busca teórica e prática no campo das investigações sociais.

Conforme esta autora enfatiza,

[...] o que está escrito, falado, mapeado, figurativamente desenhado e/ou simbolicamente explicitado sempre será o ponto de partida para a identificação do conteúdo manifesto (seja ele explícito e/ou latente). A análise e a interpretação dos conteúdos obtidos enquadram-se na condição dos passos (ou processos) a serem seguidos (MINAYO, 2006 p. 74).

Define Bardin (2006):

Um conjunto de técnicas de análise de comunicação visando obter, por procedimentos sistemáticos e objetivos de descrição de mensagens [...] que permitam a inferência de conhecimentos relativos às condições de produção/recepção destas mensagens (BARDIN, 2006, p. 38).

É importante mencionar que as categorias de análise referem-se aos tipos de produtos de créditos (“empréstimos” e “financiamentos”) e garantias para as PMEs discutidos na teoria que forneceu o suporte para a pesquisa.

Assim, após a seleção da população e da análise dos dados, os cinco casos que compuseram a pesquisa, foram analisados, seguindo-se a posterior redação dos resultados individuais e integrados, frente ao referencial teórico e objetivos do estudo e seguindo a ordem das questões propostas no roteiro de entrevista semiestruturado.

5 APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DOS RESULTADOS

Os dados apresentados a seguir foram obtidos a partir da realização da pesquisa com as cinco empresas já descritas no capítulo 3.

A Tabela 3 apresenta os resultados do perfil dos sujeitos participantes, ou seja, os proprietários ou responsáveis por tomar créditos para a empresa.

TABELA 3 - Dados pessoais e ocupacionais dos entrevistados

	Sexo	Idade	E. Civil	Escolaridade	Atuação	Dedicação	Fat. mensal
E1	Masculino	42 anos	Casado	S. Completo	18 anos	+ 40 H	R\$ 268.356,00
E2	Masculino	47 anos	Divorciado	S. Completo	23 anos	+ 40 H	R\$ 98.000,00
E3	Masculino	53 anos	Casado	S. Completo	25 anos	+ 40 H	R\$ 260.574,00
E4	Masculino	39 anos	Casado	S. Completo	11 anos	+ 40 H	R\$ 236.906,00
E5	Masculino	42 anos	Casado	S. Completo	17 anos	+ 40 H	R\$ 224.854,00

Fonte: Dados da pesquisa

Os resultados apresentados na TAB. 3 revelam que todos os entrevistados que atualmente são responsáveis pelas operações de crédito nas empresas que participaram do estudo são do sexo masculino e possuem entre 39 a 53 anos de idade. Entre os cinco participantes, quatro (80%) são atualmente casados e apenas 1 é divorciado.

Com relação ao grau de instrução, todos os entrevistados possuem curso superior completo, E1 é formado em administração de empresas e possui curso de pós graduação em administração de vendas e logística; E2 é formado em Engenharia Elétrica e possui apenas cursos técnicos voltados para a sua área de atuação; E3 é formado em comércio exterior e possui mestrado em relações internacionais; E4 é formado em contabilidade e possui pós graduação em administração financeira; e E5 é formado em administração de empresas e possui especialização em gestão de projetos. Embora todos os entrevistados possuam um significativo grau de instrução e especialização, apenas 1 apresentou capacitação específica nas áreas de contabilidade

e de finanças. Todos os sujeitos que participaram da pesquisa são atualmente os responsáveis pelas operações de crédito realizadas pelas empresas.

A pesquisa indicou que os entrevistados possuem ampla experiência em seu mercado de atuação, já que o menor tempo de experiência detectado foi do E4, com 11 anos de atuação como empreendedor. E1 e E5 possuem, respectivamente, 18 e 17 anos de experiência e atuação no mercado como empreendedores e E2 e E3 são os empreendedores com maior tempo de experiência e atuação no mercado, 23 e 25 anos, respectivamente.

Verifica-se também através dos resultados apresentados que todos os entrevistados dedicam-se significativamente às suas empresas, já que, em média, dedicam-se mais que 40 horas semanais ao trabalho (mais de 8 horas diárias).

O faturamento mensal das empresas foi calculado com base nos dados coletados dos documentos contábeis das próprias empresas relacionados ao faturamento do exercício de 2012, os quais variaram entre R\$ 98.000,00 a R\$ 268.356,00.

A seguir, apresentam-se os resultados obtidos a partir da realização da entrevista com os cinco sujeitos participantes, conforme a ordem de questões propostas no questionário apresentado no Apêndice A (seção 2).

Inicialmente, foi questionado aos entrevistados sobre o tempo que administram ou participam especificamente das atividades que buscam crédito em fontes externas de financiamento.

Verificou-se que dos cinco entrevistados, apenas um não é proprietário ou um dos sócios das empresas que participaram da pesquisa. Neste caso, pode-se dizer que o tempo que administram as empresas ou são responsáveis pelas atividades ligadas à obtenção de crédito é o mesmo tempo de existência das empresas, com exceção da empresa D, que possui um profissional (E4) especialmente contratado para tal

finalidade (responsável pelas áreas de contabilidade e finanças da empresa). Segundo dados obtidos em entrevista, este ocupa o cargo há cerca de 4 anos.

Com base no tempo de experiência dos entrevistados e no tempo de existência das empresas, pode-se dizer que todos os entrevistados possuem experiência nas atividades ligadas à obtenção de crédito financeiro.

Quando questionados sobre a utilização de linhas de crédito disponíveis atualmente no sistema financeiro para financiar atividades da empresa nos últimos cinco anos, todos os entrevistados mencionaram ter realizado tais operações.

De forma específica, verificou-se que a empresa A utilizou linhas de crédito para financiamento de suas atividades três vezes nos últimos cinco anos; a empresa B, duas vezes; a empresa C, uma vez; a empresa D, uma vez; e a empresa E realizou atividades de obtenção de crédito para financiar suas atividades três vezes nos últimos cinco anos.

No Quadro 5, encontram-se identificados os principais motivos que levaram às empresas que participaram da pesquisa a realizar atividades de obtenção de crédito:

Quadro 5 - Motivos que levaram às empresas a obter crédito

EMPRESA	Motivo
EMPRESA A	Capital de giro para pagar funcionários e encargos, capital de investimento em máquinas e equipamentos e capital de investimento para realizar benfeitorias e/ou reformas na empresa.
EMPRESA B	Capital de investimento em máquinas e equipamentos e capital de investimento para realizar benfeitorias e/ou reformas na empresa
EMPRESA C	Capital de giro para pagar impostos, taxas e contribuições
EMPRESA D	Capital de investimento para realizar benfeitorias e/ou reformas na empresa.
EMPRESA E	Capital de giro para pagar impostos, taxas e contribuições, capital de investimento em máquinas e equipamentos e capital de investimento para realizar benfeitorias e/ou reformas na empresa.

Fonte: Dados da pesquisa

No que se refere aos motivos pelo quais as empresas que participaram da pesquisa realizaram atividades de obtenção de crédito, nota-se que das cinco participantes, a obtenção de crédito para a realização de investimentos em máquinas e equipamentos, e a realização de obras, benfeitorias e reformas foram os principais, já que pelo menos um deles foi utilizado pelas empresas A, B, D e E nos últimos cinco anos, sendo que nas empresas A, B e E foram realizadas atividades de obtenção de crédito para financiar as duas atividades citadas.

Os resultados obtidos na pesquisa vão ao encontro à literatura pesquisada, já que é possível identificar, de acordo com Carvalho e Abramovay (2004a), Silva (2004), Bazzan (2007), dentre outros, que, de fato, os principais motivos que levam as PME a acessarem um crédito estão relacionados à compra de máquinas e equipamentos, investimentos em instalações e crédito para capital de giro, especialmente para quitar dívidas de curto prazo e o desconto de duplicatas.

Ao realizar uma pesquisa sobre pequenas e médias indústrias no Brasil, Batalha e Demori (1990) constataram que um dos principais motivos que levam essas empresas a fecharem as portas é a ausência de crédito para renovar suas máquinas e equipamentos. Tais resultados, embora datem da década de 1990, pouco se modificaram e podem se estender aos demais setores, como demonstram as pesquisas de Fellipe (2003) que realizou um estudo sobre os principais motivos da mortalidade de PME no estado de São Paulo. Segundo o autor, a dificuldade de obter financiamento para a compra de materiais e equipamentos e a atualização tecnológica faz com que grande parte das empresas perca sua competitividade e não suporte as pressões do mercado e as exigências dos clientes.

Outro motivo citado tanto pela empresa C como pela empresa E foi a realização de financiamento e obtenção de crédito relacionado ao capital de giro destinado a pagar impostos, taxas e contribuições relacionadas às atividades da empresa.

A realização de tomada de crédito para capital de giro destinado ao pagamento de funcionários e encargos foi mencionado pela empresa A como sendo uma atividade realizada nos últimos cinco anos.

Ao comentar sobre as situações específicas relacionadas aos pedidos de crédito, nota-se que os motivos destacados pelos entrevistados são bastante similares, pois a maioria deles menciona que a maior necessidade da empresa atualmente está relacionada a investimentos para o crescimento e para atender às necessidades dos clientes. Tal situação ficou evidenciada nas falas dos entrevistados como apresentado a seguir:

De uns tempos pra cá a empresa tem crescido muito e a frota estava muito desgastada. Não tem jeito de atender bem o cliente se o caminhão não estiver em boas condições. Na hora que vimos que os clientes estavam aumentando, não tive dúvidas e acionei meu banco para poder comprar mais dois caminhões e mais umas outras máquinas que precisava (E1).

Ah! Se a gente quiser mesmo entrar para concorrer com outras empresas para fazer as manutenções das praças e dos parques, vamos ter mesmo que mudar de escritório e comprar muito equipamento. A prefeitura, quando lança o edital da licitação, não quer saber disso [...] mas se a gente não estiver equipado direito, o custo sai muito alto e não conseguimos ganhar a concorrência (E2).

Tivemos que reformar os escritórios. Hoje, não tem jeito de comunicar com cliente de fora se não tiver tecnologia de ponta. Todos os nossos equipamentos foram trocados. Fazemos videoconferência umas 15 vezes por dia e não tem como se não tiver um escritório equipado (E4).

Durante a realização da entrevista com os cinco participantes, identificou-se que os motivos citados foram apenas aqueles em que o crédito / financiamento solicitado foi devidamente APROVADO. Destaca-se que todos os entrevistados também citaram situações em que as solicitações de financiamento não foram aprovadas.

No caso da empresa A o entrevistado destacou que já houve vários momentos em que tentou descontar duplicadas ou realizar operações com cheques pré-datados, mas as taxas de juros eram muito altas e não foram atraentes. Além disso, segundo o entrevistado sua solicitação de financiamento foi negada duas vezes pois o banco alegou a falta de garantias patrimoniais.

Na empresa B o entrevistado mencionou que houve uma época em que a empresa passou por dificuldades financeiras e utilizava muito o cheque especial, pagando altas taxas de juros. Porém, ao solicitar um financiamento para capital de giro, este foi negado por falta de garantias.

O entrevistado da empresa C mencionou em pesquisa que

[...] pegar crédito é complicado. A gente nunca sabe onde ir direito ou o que tem que fazer. Nesses anos de experiência, eu prefiro evitar. Mas quando não tem jeito, o negócio é tentar atender o que o banco pede. Eu já tive um monte de problemas financeiros. Meu maior problema para os empréstimos serem aprovados eram a falta de garantia, pois trabalhamos muito tempo em sede alugada. Não tinha quase nada para dar garantia de pagamento e arrumar avalista é muito difícil (E3).

Pode-se também mencionar o caso da empresa E, cujo entrevistado declarou:

Ah! O banco pediu tanto documento e na época a empresa ainda era muito pequena. Não tinha jeito de arrumar tudo no tempo solicitado. Pediram três avalistas para meu financiamento, e nessa hora ninguém quer ser...

Durante a realização da entrevista, foi questionado sobre como os entrevistados / empresas tiveram conhecimento sobre as ofertas de crédito. Em geral, todos mencionaram que já conheciam algumas das linhas oferecidas pelos bancos. Além disso, verifica-se a presença forte de marketing direto e de ofertas de crédito por conta de gerentes de bancos. Mas ficou evidenciado que a busca por informações e taxas de juros mais atraentes parte do próprio tomador de crédito, como apresentado nas falas a seguir:

Sempre meu gerente, quando vou no banco, me oferece alguma coisa. Mas, na maioria das vezes, não é o que eu preciso, e sim o que o banco quer me dar. Quando eu fui comprar os caminhões, eu pesquisei demais e não fiz direto com o meu banco. Usei outro banco porque as taxas eram melhores. No final das contas, mesmo tendo que me virar pra arrumar um monte de garantias, achei melhor (E1).

Ah, receber ligação de gente oferecendo crédito é todo dia, né, sem contar com as coisas que a gente vê todo dia na internet, recebe no e-mail. Eu nem leio... Nunca chego em um gerente sem ter olhado outros meios de obter crédito. Fica até mais fácil negociar. O banco fica oferecendo coisas que a gente não precisa (E2).

Sou muito ligado em taxas de juros, câmbio e na economia em geral, porque faz parte do meu trabalho. Nunca pego um crédito que me oferecem. Se eu preciso, vou atrás e negocio direto. As propagandas não me atraem (E3).

Ih, tem gente que me procura lá no aeroporto. Todo dia tem um e-mail de banco ou de outro lugar. Não sei nem como arrumam esses endereços. Às vezes que preciso de crédito eu mesmo procuro. Já fiz, algumas vezes, pesquisas pela internet e tudo, mas acho mais válido ir direto e conversar com o gerente pois o contato fica mais sincero (E4).

A realização de pesquisas sobre taxas de juros por parte da empresa também ficou evidenciada entre 3 dos 5 entrevistados. Nota-se que a maior preferência deles é o contato direto com a instituição onde se pretende realizar a operação de crédito.

O Quadro 6 apresenta as fontes de financiamento que as empresas que participaram da pesquisa mais utilizam. Destaca-se que foi apresentada a classificação quanto ao tipo de crédito e quanto à fonte de crédito:

Quadro 6 - Fontes de financiamento que mais utilizam

EMPRESA	TIPO DE CRÉDITO	FONTE DE CRÉDITO
EMPRESA1	Desconto de duplicadas Arrendamento mercantil / leasing	Bancos comerciais oficiais Bancos comerciais privados
EMPRESA 2	Desconto de duplicadas Arrendamento mercantil / leasing	Bancos comerciais oficiais Bancos comerciais privados
EMPRESA 3	Cheque especial da empresa Arrendamento mercantil / leasing	Bancos comerciais privados
EMPRESA 4	Desconto de duplicadas Arrendamento mercantil / leasing	Bancos comerciais oficiais Bancos comerciais privados
EMPRESA 5	Desconto de cheques pré datados Arrendamento mercantil / leasing	Factoring Bancos comerciais oficiais

Fonte: Dados da pesquisa

O Quadro 6 revela que desconto de duplicadas e arrendamento mercantil são as formas mais utilizadas para obter crédito quanto ao tipo e que os bancos comerciais (oficiais e privados) são ainda a maior escolha das empresas no momento de obter crédito ou financiamentos.

Durante a realização da entrevista com os cinco responsáveis pelo departamento financeiro e operações de crédito das empresas que participaram deste estudo, foi questionado também o que poderia instigar os empresários a tomarem mais crédito em instituições financeiras para desenvolver suas empresas. Ficou evidenciado que seria a redução das taxas de juros e a diminuição da burocracia.

O Quadro 7 mostra as respostas dos entrevistados, de maneira resumida.

Quadro 7 – Situações que poderiam instigar a empresa a tomar mais crédito atualmente

EMPRESA	DESCRIÇÃO
ENTREVISTADO 1	Redução das taxas de juros, aumento dos prazos de pagamento do principal, redução da burocracia dos fornecedores de crédito, redução do nível das garantias exigidas: pessoais (avais, fianças), reais (alienação, hipoteca) e direitos creditórios (cheques, duplicatas, etc.)
ENTREVISTADO 2	Redução das taxas de juros, redução da burocracia dos fornecedores de crédito, redução do nível das garantias exigidas: pessoais (avais, fianças), reais (alienação, hipoteca) e direitos creditórios (cheques, duplicatas, etc.)
ENTREVISTADO 3	Redução das taxas de juros, aumento dos prazos de pagamento do principal, redução da burocracia dos fornecedores de crédito
ENTREVISTADO 4	Redução das taxas de juros, redução da burocracia dos fornecedores de crédito, Maior conhecimento técnico-operacional das linhas oferecidas pelos fornecedores de crédito
ENTREVISTADO 5	Redução das taxas de juros, redução da burocracia dos fornecedores de crédito.

Fonte: Dados da pesquisa

Os resultados apresentados vão ao encontro dos estudos apresentados nesta dissertação, principalmente os de Silva (2004), Peñaloza e Nobre (2005) e Zica, Martins e Chaves (2008), quando apontam que a taxa de juros, além de ser um entrave para as PMEs adquirirem crédito financeiro, deveria ser mais baixa, para fomentar melhor tanto o setor de crédito como o desenvolvimento das PME.

Autores como Oliveira (2006), Morais (2006) e Zica, Martins e Chaves (2008) também consideram que a diminuição da burocracia e a revisão dos tipos de garantias exigidas das PME para a obtenção de crédito fomentariam de maneira positiva o aumento da aquisição de crédito financeiro por parte dessas empresas.

Nota-se pelas entrevistas realizadas que a falta de informação e a pouca divulgação específica por parte do sistema financeiro nacional constituem, na opinião dos entrevistados, um problema grave e que, muitas vezes, faz com que deixem de tomar crédito.

Na fala de E1, por exemplo, evidencia-se essa questão:

Eu acho muito pouca informação que eles divulgam de forma direta. A gente sempre vê notícias tipo gerais falando que toda PME tem acesso a crédito e os bancos fazem um monte de campanhas sobre isso. Mas chegar na gente de forma prática, como por exemplo, se um agente viesse até nossa empresa e fizesse uma apresentação, nunca vi.

O estudo de Cassiolato, Brito e Vargas (2002) destaca que existe pouco interesse das instituições bancárias em interagir com as PME, embora seu potencial seja enorme. Segundo os autores, as financeiras preferem oferecer aos pequenos e médios empresários linhas de crédito que exigem menos burocracia, em geral, aquelas oferecidas para correntistas (como o caso de descontos de duplicadas e cheque especial), pois o simples cadastro para a abertura de uma conta e a manutenção de um saldo médio já é uma garantia suficiente para tal tipo de operação.

Na opinião de E4, a questão também é complexa, pois, em geral, os bancos só oferecem os créditos que interessam à instituição. Essa questão ficou também evidenciada na fala de E3:

Toda vez que vou ao banco, meu gerente me oferece mais cheque especial. Eu não gosto de usar. Os juros são muito maiores do que de outras linhas... mas eles insistem, né... Quando a gente vê já tá usando e tem que pagar.

Na mesma linha de pensamento, E5 explica: “eu acho pouca divulgação. Eles só oferecem o que querem, e informação sobre o que a gente realmente tá precisando é pouca... a gente é que tem que correr atrás do gerente o tempo todo”.

Bazzan (2007) detectou que, de fato, grande parte das instituições bancárias concentra-se em oferecer aos pequenos e médios empresários linhas de crédito que são de maior interesse para elas, principalmente aquelas cujas taxas de juros e cobranças bancárias são maiores.

Diante dos resultados apresentados até o momento, o questionamento realizado aos cinco empresários sobre se existe dificuldade em obter crédito no SNF obteve unanimidade nas respostas, pois todos concordaram que há muita dificuldade. Algumas opiniões relevantes estão expressas abaixo.

Nossa! Mas essa resposta eu nem preciso te falar, né... tem toda dificuldade. E, como te disse, a gente acaba desistindo muitas vezes e deixando de lado um monte de investimentos que deveria fazer. Todas as vezes que eu fui pedir algum crédito diferente do desconto de duplicatas, que uso muito, eu tive dificuldades (E1).

Sinto muita dificuldade mesmo tendo conta há muitos anos, pois na maioria das vezes o gerente só facilita pra gente o que é de interesse do banco. As demais formas de crédito a gente precisa se virar para conseguir tudo que exigem e atualizar todas as informações. Não acho errado pedir garantias, mas tinha que ter um sistema onde isso ficasse mais gravado e não precisasse fazer a mesma coisa todas as vezes (E4).

A dificuldade para obter um crédito diferente do que o tradicional desconto de duplicatas ou o cheque especial identificado na pesquisa é exposta também nos estudos de Moraes (2006) e Zica, Martins e Chaves (2008). Estes autores consideram que a falta de diversificação nos tipos de crédito financeiro oferecido às PME é uma consequência direta da dificuldade de obter informações e garantias por parte das instituições bancárias, fazendo com que elas mantenham a oferta de crédito apenas com pouco risco.

Oliveira e Moura (2003), ao realizar uma pesquisa com empresas no estado do Ceará, apurou que uma das maiores insatisfações dos empresários quanto ao atual modelo de

crédito financeiro empreendido pelas instituições bancárias é a falta de integração entre o gerente e o empresário. Os resultados da pesquisa também consideram que o interesse das instituições se sobrepõe ao interesse dos empresários, fazendo com que, muitas vezes, estes desistam do crédito e deixem de desenvolver ou realizar melhorias em suas empresas.

As pesquisas de Carvalho e Abramovay (2004b) apontaram que a obtenção de crédito e financiamento por parte das PME ainda é uma questão complexa que chega a ser “penosa” aos empresários. Os autores enfatizam que não existe um SFN capaz de atender às necessidades atuais das PME (CARVALHO e ABRAMOVAY, 2004a). Neste contexto, ao serem questionados sobre em que (ou o que) o SFN deveria mudar para atender às necessidades das PME, todos os entrevistados novamente foram unânimes em reconhecer: facilidade para que possam obter o crédito de que necessitam, diminuição da burocracia e melhor divulgação das informações são as maiores questões onde há necessidade de mudança.

6. CONSIDERAÇÕES FINAIS

A realização desta dissertação teve por objetivo geral descrever e analisar as dificuldades encontradas pelas PMEs, para acessarem as fontes de financiamento existentes no SFN, apontando as maiores dificuldades enfrentadas na visão dos entrevistados, por cinco PMEs da Região Metropolitana de Belo Horizonte, entre os anos de 2005 e 2012.

Apoiou-se em um estudo descritivo de multicasos, de abordagem qualitativa. Os dados foram colhidos por meio de entrevista realizada com os cinco administradores financeiros responsáveis por atividades relacionadas à obtenção de crédito nas empresas.

Buscando realizar um trabalho de caráter teórico e prático, procurou-se identificar como as fontes de financiamento têm sido conhecidas e acessadas pelas PME's. A esse respeito, pôde-se verificar que o conhecimento dos empresários sobre as fontes de financiamento acessíveis às PME e as formas de acesso a estas fontes ainda constituem uma questão complexa. Primeiro, porque as informações divulgadas atendem inicialmente aos interesses das financeiras. Nesse caso, nota-se que os empresários têm pouco acesso a informações detalhadas sobre as linhas de crédito que de fato lhes interessam.

É fato que há muitas décadas os assuntos relacionados à liberação de crédito para as pequenas e as médias empresas estão em discussão no Brasil e é inegável que esforços e resultados positivos já foram obtidos, principalmente relacionados a incentivos fiscais e a políticas públicas.

Na prática, todavia, o acesso ao crédito por parte das PMEs ainda é limitado, principalmente para aquelas empresas que não conseguem apresentar todas as garantias e a documentação exigida pelas financeiras.

Tal questão é o resultado de uma série de deficiências estruturais existentes nas PMEs, principalmente aquelas associadas à gestão e à falta de uma estrutura formal que permita prever um departamento financeiro e contábil que forneça dados atuais e de fácil comprovação.

No desenvolvimento do estudo, também foi proposto identificar os tipos de créditos acessados pelas PMEs. Nota-se que os resultados obtidos na entrevista realizada vão ao encontro da literatura pesquisada, pois dentre os tipos de créditos mais acessados e utilizados pelas PME citam-se: crédito voltado para a compra de máquinas e equipamentos, descontos de duplicatas, crédito rotativo (cheque especial) e conta garantida para pagamentos de curto prazo.

No que se refere ao cerne deste trabalho, é possível citar uma série de dificuldades que os empresários enfrentam para ter acesso às fontes de financiamento provenientes do SFN.

A primeira dificuldade que merece ser citada prende-se à falta de informação por parte dos empresários e às deficiências de divulgação por parte das financeiras. Se, de um lado, os empresários têm pouco interesse em obter conhecimentos mais específicos e detalhados sobre uma questão de tamanha importância para a continuidade de suas empresas (em geral, deixam a cargo de contadores ou gerentes financeiros), existe também a problemática da falta de interesse das financeiras em divulgar devidamente as linhas disponíveis.

Ficou evidenciado tanto na pesquisa como na revisão da literatura que as instituições financeiras se concentram em divulgar as linhas de crédito que lhes interessam como empresas, ou seja, aquelas em que as taxas de juros são mais altas e não há tanta exigência burocrática.

Mas nem sempre essas linhas de crédito atendem às necessidades dos empresários. Diante da falta de informação, aliada à falta de interesse das financeiras, eles acabam

optando por uma linha de crédito, a princípio, mais fácil de obter, mas que incorre em custos bem maiores.

Neste contexto, abre-se espaço para refletir sobre outra (talvez a maior) dificuldade que as PME possuem para ter acesso ao crédito: as garantias exigidas, que vão desde informações complexas e atualizadas até hipotecas.

Ora, se grande parte das PME não possui nem imóvel próprio, garantir o crédito por meio de hipotecas é uma questão praticamente inviável. Além disso, citam-se ainda a exigência de fiadores e a alta taxa de juros cobrada no Brasil.

Cabe dizer que, existem uma série de estudos de caráter científico e pesquisas realizadas por institutos reconhecidos nacionalmente que comprovam que as PMEs são as maiores fontes de desenvolvimento econômico no Brasil e na maioria dos países capitalistas.

É fato que uma instituição financeira é uma organização que busca obter lucro e que, diante da natureza de seu negócio, a exigência de garantias e a cobrança de taxas de financiamento são, antes de tudo, um fator de sobrevivência.

Conclui-se que o que falta é maior participação do governo, que precisa atualizar as políticas internas, principalmente aquelas que se relacionam diretamente ao desenvolvimento de pequenas e médias empresas.

A criação do *Estatuto da Micro Empresa e Empresas de Pequeno Porte*, inegavelmente, representou um avanço em termos de diminuição da carga tributária. Entretanto, com relação ao acesso ao crédito, não basta apenas conter em seus artigos a questão preferencial de acesso ao crédito. É preciso criar condições práticas para que tal questão se torne realidade.

Este estudo comprovou a difícil realidade vivida por pequenos e médios empresários que desejam expandir seus negócios, já que as dificuldades que vivenciam e as exigências mantidas pelas financeiras e instituições fomentadoras de crédito são as mesmas apresentadas na grande maioria dos estudos teóricos utilizados nesta dissertação.

Este estudo contribuiu, de maneira acadêmica, para ampliar os estudos sobre acessibilidade ao crédito nas pequenas e médias empresas na realidade brasileira, na medida em que veio suprir uma lacuna sobre esta temática específica.

A pesquisa também contribuiu, em termos organizacionais, para que os gestores das empresas pesquisadas utilizem os resultados para melhorar e diminuir as barreiras quanto à acessibilidade ao crédito.

Em termos pessoais, esta pesquisa contribuiu para o enriquecimento da teoria e o aumento da bagagem cultural da autora.

Como todo estudo, esta pesquisa possui suas limitações. Primeira, o fato de existirem poucos estudos relacionados à dificuldade de acesso ao crédito na pequena e média empresa, o que pode prejudicar a análise dos dados, devido à insuficiência de materiais para se utilizar e confrontar. Segunda, o fato de o método estudo de caso não permitir que os dados levantados sejam generalizados, não se aplicando à todas as pequenas e médias empresas brasileiras.

Sugere-se para estudos futuros que se pesquise essa mesma temática utilizando outros segmentos e outras amostras, evidenciando a importância da pequena e média empresa na economia do país. Além disso, sugere-se que estudos mais avançados sejam realizados com o objetivo de identificar o que de fato têm-se feito na prática para que a realidade apresentada neste estudo e nos demais estudos teóricos se modifique.

REFERÊNCIAS

ARAUJO, A.D. et al. Algumas considerações sobre a implantação de sistemas ERP nas PME. **Revista Científica Eletrônica de Ciências Contábeis**. v.3, n. 6, p.1-5, out. 2004.

ASSAF NETO, A. **Mercado Financeiro**. 11. ed. São Paulo: Atlas, 2012. 392 p.

BABBIE, E. **The practice of social research**. 5. Ed. Belmont: Wadsworth, 1989, 119p.

BARDIN, L. **Análise de conteúdo**. Lisboa: Edições 70, 2006, 281p.

BATALHA, Mário O.; DEMORI, Flávio. **A pequena e média indústria**. Florianópolis: Universidade Federal de Santa Catarina, 1990. Disponível em www.ufsc.br. Acesso 20 mar 2013.

BAZZAN, Mariléia Pieniz. **Comparação entre a demanda das Micro e Pequenas empresas e os produtos e serviços bancários oferecidos pelo Banco do Brasil S/A**. Trabalho de conclusão de curso (especialização). Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2007.

BRASIL. **Banco Central do Brasil (BC). Relatórios Anuais e Mensais: 1994-2012**. Brasília. Disponíveis em www.bcb.gov.br. Acesso 28 mar 2013.

BEUREN, Ilse Maria et al. Como elaborar trabalhos monográficos em contabilidade: teoria e prática. São Paulo: Atlas, 2004, 158p.

BID. Banco Internacional de Desenvolvimento. Relatório mundial: acesso das pequenas e médias empresas ao financiamento. 2005. Disponível em: <http://www.iadb.org/intal/cartamensual/cartas/Articulo.aspx?Id=df6a8522-493b-4f14-83b4-57a63f429a5e&lang=pt>. Acesso em 11 dez. 2014.

BRINGEL, Bren. **Las diferentes relaciones entre Lula y el MST**. Revista NERA (Núcleo de Estudos, Pesquisas e Projetos de Reforma Agrária), Ano 10, núm. 9. São Paulo: Universidade Estadual de São Paulo, 2007.

CALDAS, Vinicius. **Existe razão para determinar a Criação e Gestão de Pequenas Empresas?** Jornal correio e negócios, Sergipe, 2006.

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, 2004a.

CARVALHO, Carlos E.; ABRAMOVAY, Ricardo. **O difícil e custoso acesso ao sistema financeiro**. In: Carlos Alberto dos Santos. (Org.). O Sistema Financeiro e as Micro e Pequenas Empresas: Diagnósticos e Perspectivas. Brasília: SEBRAE, v., p. 17-45, 2004b.

CARVALHO, A. G., e BARCELOS, L.C. **Determinantes do Acesso ao Crédito Empresarial no Brasil**. In: XXIV Encontro Brasileiro de Econometria, 2002, Nova Friburgo. XXIV Encontro Brasileiro de Econometria, 2002.

CASSIOLATO, José E.; BRITTO, Jorge; VARGAS, Marco. Formatos Organizacionais para Financiamento de Arranjos e Sistemas de MPME. In: _____ **Interagir para competir: Promoção de Arranjos Produtivos e Inovativos no Brasil**. cap. 9 , p. 249-285. Brasília: SEBRAE: FINEP: CNPq, 2002.

CHÉR, Rogério. **A gerência das pequenas e médias empresas: o que saber para administrá-las**. São Paulo: Maltese, 1990.

CHÉR, Rogério. **O meu próprio negócio: todos os passos para avaliação, planejamento, abertura e gerenciamento de um negócio próprio**. 3. ed. São Paulo: Negócio Editora, 2002.

CERVO, Amado L. BERVIAN, Pedro A. **Metodologia Científica**. 5. ed. São Paulo: Prentice Hall, 2003, 159p.

CORRÊA, Vanessa Petrelli; ADATI, Fabiana Mitiko. **Política de crédito: a crescente presença dos bancos estrangeiros no Sistema Financeiro Nacional e a continuidade da escassez de recursos**. V Congresso de Ciências Humanas, Letras e Artes (anais). UFMG / UFOP, 2001. Disponível em intranet.bb.com.br/inteligenciacompetitiva e outros sítios replicados. Acesso 12 abr 2013.

COSTA, Fernando Nogueira da. **Economia monetária e financeira: uma abordagem pluralista**. São Paulo: Makron Books; Campinas: IE da Unicamp, 1999. Disponível em <http://www.eco.unicamp.br/publicacoes/> Acesso 29 mar 2013.

DUARTE, Rosália. **Pesquisa qualitativa: reflexões sobre o trabalho de campo**. 2002. Disponível em: < <http://www.scielo.br/pdf/cp/n115/a05n115.pdf>>. Acesso em 08 jul. 2013.

DRUCKER, Peter F. **Inovação e espírito empreendedor: prática e princípios**. São Paulo: Learning, 2008. 278p.

FELIPPE, M.C. **Sobrevivência e Mortalidade das Pequenas e Médias Empresas na Cidade de São José dos Campos**. Dissertação de Mestrado. Taubate: UNITAU, 2003.

FILGUEIRAS, Cláudio Pacheco. **Fontes comuns de financiamento para PME**. 2011. Disponível em: www2.virtual.ufc.br/portal2/index.php/curso/.../. Acesso em 11 dez. 2014.

FILGUEIRAS, Claudio. **Manual de contabilidade bancária**. 4 ed. Campus, 2011.

FLICK, U. **Qualidade na pesquisa qualitativa**. Porto Alegre: Artmed, 2009, 405p.

FORTUNA, Eduardo. **Mercado Financeiro: produtos e serviços**. 16 ed. Rio de Janeiro: Qualymark, 2002, 427p.

GASTAUD, Roberto Bento. **Abertura de capital: oportunidade e desafio às pequenas e médias empresas**. 46f. Trabalho de Conclusão de Curso. Universidade Federal do Rio Grande do Sul. Curso de Administração, Porto Alegre, 2007.

GIL, Antônio C. **Métodos e técnicas de pesquisa social**. São Paulo: Atlas, 2002.

GITMAN, Lourence J. **Princípios de Administração Financeira**. 9.ed. São Paulo: Editora Pearson, 2010, 725p.

GODOY, A. S. Introdução à pesquisa qualitativa e suas possibilidades. **Revista de Administração de Empresas**, São Paulo, v. 35, n. 2, p. 57-63, mar./abr. 1995.

LAKATOS, E. M., MARCONI, M. A. **Fundamentos de metodologia científica**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2005, 297p.

LA ROVERE, Renata Lebre. As pequenas e médias empresas na economia do conhecimento: implicações para políticas de renovações. 2006. Disponível em: www.seti.pr.gov.br/arquivos/.../LivroEra%20do%20conhecimentocap6.p. Acesso em 14 jan. 2014.

LAROZINSKI NETO, Alfredo; CACIATORI JUNIOR, Itamir. **Dos problemas das pequenas e médias empresas**. 2006. Disponível em: www.produtronica.pucpr.br/sip/conteudo/.../pdf/ItamirCaciatori. Acesso em 14 jan. 2014.

LEO, Sérgio. **Pequena empresa recorre a crédito de curto prazo**. 2006. Disponível em: <http://www.uasf.sebrae.com.br/uasfgestao/noticias>. Acesso em 14 jan. 2014.

LIMA, M. V. A.; LIMA, C. R. M.; LIMA, M. A.; PEREIRA, M. F. **Apoio Multicritério na Gestão da Estrutura de Capital de Pequenas e Médias Empresas**. Revista Gestão & Tecnologia, Pedro Leopoldo, v. 12, n. 3, p. 146-173, set./dez. 2012.

LUCATO, W. C.; VIEIRA JUNIOR, M. As dificuldades de capitalização das pequenas e médias empresas brasileiras. Produção (São Paulo), v. 16, p. 24-33, 2006.

BRASIL. Instituto Brasileiro de Geografia e estatística – IBGE. **As Micro e pequenas empresas comerciais e de serviços no Brasil**. IBGE, Coordenação de Serviços e Comércio. Rio de Janeiro: IBGE, 2007. 102p.

KOTESKI, M. A. As micros e pequenas empresas no contexto econômico brasileiro – pequenos empreendimentos geram emprego e renda, apesar do insuficiente apoio governamental. **Revista FAE BUSINESS**, n.8, p 16 – 18, Maio, 2004.

MATTAR, Fauze Najib. **Pesquisa de marketing**. Edição Compacta. 3.ed. São Paulo: Atlas, 2001.

MATIAS, Alberto Borges. **Condições Estruturais do Sistema Bancário Brasileiro: O Spread Bancário Brasileiro**. Centro de Pesquisas em Finanças. Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade de Ribeirão Preto da Universidade de São Paulo. 2006.

MARQUES, Adriano Ventura. **Planejamento e controle financeiro nas micro e pequenas empresas, visando à continuidade e à sustentabilidade**. 2008. 135p. Dissertação (Gestão de Negócios), Universidade Católica de Santos – UNISANTOS, Santos, 2008.

MINAYO, M. C. S. **O desafio do conhecimento: pesquisa qualitativa em saúde**. 9. ed. rev. e aprim. São Paulo: Hucitec, 2006.

MORAIS, José Mauro. Empresas de pequeno porte e as condições de acesso ao crédito: falhas de mercado, inadequações legais e condicionantes macroeconômicos. **Texto para discussão do IPEA n.º 1.189**. Brasília: 2006. Disponível em <<http://www.ipea.gov.br/>>. Acesso em: 28 ago. 2013.

NEVES, José Luiz. Pesquisa qualitativa: características, usos e possibilidades. **Caderno de pesquisas em administração**. São Paulo, v. 1, n. 3, 2. sem, 1996.

NUNES, Paulo. Ciências econômicas e empresariais: fontes de financiamento. 2008. Disponível em: http://www.knoow.net/ciencconempr/gestao/fonte_de_financiamento.htm#vermais. Acesso em 28 jun. 2013.

OLIVEIRA, Ernani Tadeu. Crescer em Equilíbrio: Alguns Efeitos a Serem Considerados Para os Índices de Crescimento e Endividamento, **Revista de Administração**, v. 20, n.1 Jan/Mar, p.71-74, 2006.

OLIVEIRA, Abdinardo Moreira Barreto de; MOURA, Heber José de. A Estrutura de Capital e seu Efeito sobre o Desempenho das Empresas Cearenses. In: Seminário de Administração, 6, São Paulo, 2003. Disponível em: <http://www.fia.com.br/labfin/pesquisa/artigos/>>. Acesso em: 12 jan. 2014.

PEÑALOZA, V.; NOBRE, J. O. **Estrutura de capital das pequenas e médias empresas (PMEs) do setor de software de Fortaleza**. In: EGEPE – ENCONTRO DE ESTUDOS SOBRE EMPREENDEDORISMO E GESTÃO DE PEQUENAS EMPRESAS. 4. 2005, Curitiba, **Anais...** Curitiba, 2005.

POMBO, Pablo Gonzáles et al., **El marco de los sistemas/esquemas de garantía em Europa: principales características y conceptos**. ETEA, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad de Córdoba. Fundación ETEA para el Desarrollo y la Cooperación. Espanha, 2006.

QUEIROGA, Edjane Menese; SILVA, Patrícia Morais. **COMUNICADOR EMPREENDEDOR: UM DIFERENCIAL PARA AS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS**. In: XI Encontro de Extensão - UFPB-PRAC. 2009, Pernambuco, **Anais...** Pernambuco, 2009.

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

SEBRAE/MG. **Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequena Empresas. Relatórios Anuais: 2002-2010**. Belo Horizonte (MG). Edição Própria, 2013.

SHELL, J. **Guia para gerenciar pequenas empresas: Como fazer a transição para uma gestão empreendedora**. Rio de Janeiro: Campus, 1995.

SCHUMPETER, J. **Capitalism, Socialism, and Democracy**. 3rd edition, Harper and Row, New York, 1950.

SEGURA; L. C.; SAKATA, M. C.; RICCIO, E. L. Planejamento estratégico e diferenciação em empresas de pequeno porte. In 2º Seminário da USP de Contabilidade. Anais ... São Paulo, FEA-USP, 2003.

SILVA, Claudio Aguiar da. **Análise de crédito aplicada à micro e pequenas empresas: um estudo de caso.** Monografia. Taubaté: UNITAU, 2004.

SOUZA, Sylvio Capanema de. **Considerações sobre a cumulação das garantias pessoais e reais, na alienação fiduciária.** Jus Navigandi, Teresina: ano 6, n. 56, abr. 2002. Disponível em <<http://jus2.uol.com.br/doutrina/texto.asp?id=2910>>. Acesso em 28 nov. 2013.

SOUSA, A.F.; LUPORINI, C.E.M.; SOUZA, M.S. - “Gestão do Capital de Giro”, Cadernos de Pesquisa em Administração, Programa de Pós-Graduação, FEA, USP, 2o.semestre 2006, p.1-29.

STIGLITZ, J. E.; WEISS, A.: Credit Rationing in Markets with Imperfect Information. **The American Economic Review**, v. 71, n. 3, 1981. pg. 393-410.

TRIVIÑOS, Augusto Nivaldo Silva. **A Introdução a Pesquisa em Ciências Sociais: a pesquisa qualitativa em educação.** São Paulo: Atlas, 1987. 175p.

VERGARA, Sylvia Constant. **Projetos e relatórios de pesquisa em administração.** 8. ed. São Paulo: Atlas, 2010. 96p.

VIEIRA, E.; NOVO, J. A. A estrutura de capital das PME: evidências do mercado português. Estudos do ISCA, série IV, n. 2, 2010.

YIN, R. K. **Estudo de caso: planejamento e métodos.** Porto Alegre: Bookman, 2001.

ZICA, Roberto Marinho Figueiroa. **Sistema de garantia de crédito para Micro e Pequenas Empresas no Brasil: a proposta de um modelo.** 2007. 172p. Dissertação (Mestrado em Administração) – FEAD, Belo Horizonte, 2007.

ZICA, Roberto Marinho Figueiroa; MARTINS, Henrique Cordeiro; CHAVES, Alessandro Flávio Barbosa. **Dificuldades e Perspectivas de Acesso ao Sistema Financeiro Nacional pelas Micro e Pequenas Empresas.** Revista de Administração Pública da Fundação Getúlio Vargas, nº 1/08, vol. 42, 2008.

APÊNDICE A – ROTEIRO DE PESQUISA

Prezado(a) empreendedor(a),

O objetivo deste roteiro é levantar dados sobre o acesso às fontes de financiamento entre as pequenas e médias empresas (PME) e as instituições de crédito do Sistema Financeiro Nacional (SFN). Ao respondê-lo, você contribuirá para a realização desta pesquisa.

Ressaltamos que esta pesquisa é **sigilosa e de natureza estritamente acadêmica.**

Para manter a confiabilidade dos resultados, é necessário que todas as questões sejam respondidas. Portanto, ao final, repasse cada questão para verificar se respondeu a todas.

Agradecemos antecipadamente a colaboração e colocamo-nos à disposição para outros esclarecimentos.

Respeitosamente,

Claudia Kelly Contareli de Souza
Mestranda - Faculdade Novos Horizontes

Prof. Dr. Alfredo Alves de Oliveira Melo
Orientador - Faculdade Novos Horizontes

SEÇÃO 1 – DADOS PESSOAIS E OCUPACIONAIS

Nesta seção, busca-se conhecer os dados pessoais e ocupacionais dos participantes da pesquisa. Não é interesse deste levantamento identificar cada respondente, mas sim traçar um perfil geral do grupo.

1. Sexo:

1.1 () Masculino 1.2 () Feminino

2. - Faixa etária:

2.1 () até 25 anos

2.2 () de 25 a 30 anos

2.3 () de 31 a 35 anos

2.4 () de 36 a 40 anos

2.5 () de 41 a 45 anos

2.6 () de 46 anos a 50 anos

2.7 () acima de 50 anos

3. Estado civil:

3.1 () Solteiro(a)

3.2 () Casado(a)

3.3 () Separado(a)

3.4 () Divorciado(a)

3.5 () Viúvo(a)

4. Grau de escolaridade

4.1 () Fundamental completo

4.2 () Ensino Fundamental incompleto

4.3 () Ensino Médio completo

4.4 () Ensino Médio incompleto

4.5 () Superior completo

4.6 () Superior incompleto

4.7 () Especialização

5. Tempo de atuação como empreendedor

5.1 () Menos de 1 ano

5.2 () De 1 a 5 anos

5.3 () De 6 a 10 anos

5.4 () De 11 a 15 anos

5.5 () De 16 a 20 anos

5.6 () Mais de 20 anos

6. Tempo dedicado ao trabalho na empresa

6.1 () Até 40 horas semanais

6.2 () Em média 40 horas semanais

6.3 () Mais que 40 horas semanais

6.4 () Não sei responder

7. Faturamento mensal da empresa

7.1 () Até R\$ 50.000,00

7.2 () Entre R\$ 50.000,00 e R\$ 100.000,00

7.3 () Entre R\$ 100.000,00 e R\$ 150.000,00

7.4 () Entre R\$ 150.000,00 e R\$ 200.000,00

7.5 () Acima de R\$ 200.000,00

8. Você participa das finanças de sua empresa

8.1 () Sim

8.2 () Não

SEÇÃO 2 – FONTES DE FINANCIAMENTO PARA PME

As questões a seguir visam identificar o acesso às fontes de financiamento entre as pequenas e médias empresas (PME) e as instituições de crédito do Sistema Financeiro Nacional (SFN). Elas procuram saber a sua opinião sobre assuntos relacionados à atividade da sua empresa, a captação de empréstimos e o acesso aos financiamentos. Procure responder de forma espontânea e de acordo com a sua consciência.

1. Há quantos anos você administra a PME objeto desta pesquisa?
2. Nos últimos 5 (cinco) anos, sua PME já se utilizou das linhas de crédito disponíveis no SISTEMA FINANCEIRO para financiamento das atividades da empresa? Em caso positivo, favor informar quantas vezes, em média, sua empresa solicitou o crédito.
3. Descreva as situações dos pedidos de crédito (foram aceitos, negados, etc).
4. O crédito utilizado foi destinado a que tipo de operação?
5. Fale sobre como sua empresa teve conhecimento da oferta do crédito: a empresa procurou o Sistema Financeiro (bancos ou similares) para a captação do empréstimo ou a oferta partiu de terceiros (bancos ou similares). Por exemplo, ligaram para você oferecendo?
6. É (ou foi) feita alguma pesquisa da taxa de juros por parte da empresa no momento de buscar o financiamento para capital de giro e/ou investimento? Em caso positivo, como é realizada esta pesquisa?
7. Quais as fontes de financiamento a sua PME mais utiliza quanto ao tipo de crédito e quanto à fonte de crédito?

8. O que poderia INSTIGÁ-LO a tomar mais crédito e/ou FACILITAR O ACESSO a esse crédito para PME como a sua?
9. Em sua opinião, como é a divulgação das linhas de crédito direcionadas para as PMEs pelo sistema financeiro nacional?
10. Em sua opinião, há dificuldades de se obter crédito no Sistema financeiro Nacional? Caso acredite haver dificuldades qual(is) na sua opinião é/são as maiores?
11. A sua PME, através de seus sócios e dirigentes, possuía desde o começo um conjunto de informações técnicas considerado adequado para usar capital de terceiros (empréstimos, financiamentos) do sistema financeiro? Descreva sobre como obteve essas informações.
12. Em sua opinião, o que o sistema financeiro nacional poderia mudar para atender melhor as necessidades das PMEs? Como?