

**UNIVERSIDADE FEDERAL DE MINAS GERAIS
FACULDADE DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS
CENTRO DE PÓS-GRADUAÇÃO E PESQUISA EM ADMINISTRAÇÃO
CURSO DE ESPECIALIZAÇÃO EM GESTÃO ESTRATÉGICA**

BRUNA XAVIER LIMA

**REVISÃO TEÓRICA DOS ESTUDOS DE CRIAÇÃO E FINANCIAMENTO DAS
MICRO E PEQUENAS EMPRESAS NO BRASIL**

Belo Horizonte

2013

BRUNA XAVIER LIMA

**REVISÃO TEÓRICA DOS ESTUDOS DE CRIAÇÃO E FINANCIAMENTO DAS
MICRO E PEQUENAS EMPRESAS NO BRASIL**

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado ao curso de Especialização em Gestão Estratégica do Centro de Pós-Graduação e Pesquisas em Administração da Universidade Federal de Minas Gerais, como requisito parcial à obtenção do título de Especialista em Finanças.

Orientador: Prof. Dr. Hudson Fernandes Amaral

Belo Horizonte

2013



Universidade Federal de Minas Gerais
Faculdade de Ciências Econômicas
Departamento de Ciências Administrativas
Centro de Pós-Graduação e Pesquisas em Administração
Curso de Especialização e Gestão Estratégica

ATA DA DEFESA DE TRABALHO DE CONCLUSÃO DE CURSO do(a) Senhor(a) **BRUNA XAVIER LIMA**, REGISTRO Nº **2011674349**. No dia 17/04/2013, às 18:30 horas, reuniu-se na Faculdade de Ciências Econômicas da Universidade Federal de Minas Gerais - UFMG, a Comissão Examinadora de Trabalho de Conclusão de Curso - TCC, indicada pela Coordenação do Curso de Especialização e Gestão Estratégica - CEGE, para julgar o Trabalho de Conclusão de Curso intitulado "**REVISÃO TEÓRICA DOS ESTUDOS DE CRIAÇÃO E FINANCIAMENTO DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS NO BRASIL**", requisito para a obtenção do **Título de Especialista**. Abrindo a sessão, o orientador(a) e Presidente da Comissão, Professor(a) Hudson Fernandes Amaral, após dar conhecimento aos presentes do teor das Normas Regulamentares de apresentação do TCC, passou a palavra a aluno(a) para apresentação de seu trabalho. Seguiu-se a arguição pelos examinadores, seguido das respostas do(a) aluno(a). Logo após, a Comissão se reuniu sem a presença do(a) aluno(a) e do público, para avaliação do TCC, que foi considerado:

APROVADO

() APROVAÇÃO CONDICIONADA A SATISFAÇÃO DAS EXIGÊNCIAS CONSTANTES NO VERSO DESTA FOLHA, NO PRAZO FIXADO PELA BANCA EXAMINADORA (PRAZO MÁXIMO de 60 SESSENTA DIAS)

() NÃO APROVADO

O resultado final foi comunicado publicamente ao(a) aluno(a) pelo orientador e Presidente da Comissão. Nada mais havendo a tratar, o Senhor Presidente encerrou a reunião e lavrou a presente ATA, que será assinada por todos os membros participantes da Comissão Examinadora. Belo Horizonte, 17/04/2013.

Prof. Hudson Fernandes Amaral
(Orientador)

Prof. Bruno Pérez Ferreira

RESUMO

O aumento crescente da competitividade no mercado fez com que as empresas necessitassem cada vez mais de destaque, personalizando com ênfase seus produtos e serviços. A globalização é, sem questionamento, o fenômeno causador de profundas, grandes e rápidas transformações sociais, políticas e econômicas no mundo inteiro. Devido a isso, nota-se no cenário macroeconômico brasileiro o aumento acirrado da concorrência. Assim, as empresas que almejam obter vantagens competitivas devem se preparar para agir a todo o momento. Neste sentido, o presente trabalho aborda o tema de criação e financiamento das micro e pequenas empresas, as quais são consideradas importantes segmentos da economia nacional, pois segundo o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE, 2011), elas são responsáveis por mais da metade dos empregos com carteira assinada no Brasil e dois terços do total das ocupações existentes no setor privado da economia. Dotadas de grande importância, é fundamental que as micro e pequenas empresas possam se financiar para as suas manutenções, crescimentos e desenvolvimentos. No entanto, apesar de o Brasil ser dotado de um eficiente Sistema Financeiro Nacional, as micro e pequenas empresas possuem vários desafios quanto às dificuldades e entraves para se financiarem. Desta forma, a motivação da presente pesquisa é justamente levantar informações, por meio da pesquisa descritiva, das dificuldades da manutenção das micro e pequenas empresas e dos motivos que dificultam as mesmas a se financiarem, apesar da grande importância desse segmento para a economia brasileira e do eficiente Sistema Financeiro Nacional. Levantados esses motivos, serão abordadas algumas possíveis políticas que possam alterar este cenário de dificuldade de captação de financiamento.

Palavras-chave: Pequenas e médias empresas-Administração. Pequenas e médias empresas-Brasil-Finanças. Pequenas e médias empresas-Financiamento. Estrutura de capital.

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Tabela 1 – Áreas em que pequenas empresas acreditam que possuem vantagem sobre grandes empresas.....	11
Quadro 1 – Definição de micro e pequenas empresas.....	15
Tabela 2 – Taxa de sobrevivência das empresas brasileiras.....	19

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

ACC – Adiantamento sobre Contratos de Câmbio

ACE – Adiantamento de Cambiais Entregues

ASSIMPEC – Associação Nacional dos Sindicatos das Micro e Pequenas Empresas do Comércio

ASSIMPEI – Associação Nacional dos Sindicatos das Micro e Pequenas Empresas da Indústria

BNDES – Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social

CCE – Cédulas de Crédito à Exportação

CEF – Caixa Econômica Federal

CEBRAE – Centro Brasileiro de Assistência Gerencial à Pequena Empresa

EI – Empreendedores Individuais

FAT – Fundo de Amparo ao Trabalhador

FGTS – Fundo de Garantia por Tempo de Serviço

MPE's – Micro e Pequenas Empresas

NCE – Notas de Crédito à Exportação

PROGER – Programa de Geração de Empregos e Renda

SEBRAE – Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas

SFN – Sistema Financeiro Nacional

SIMPLES – Sistema Integrado de Pagamentos de Impostos e Contribuições das Microempresas e das Empresas de Pequeno Porte

SIMPEC – Sindicato das Micro e Pequenas Empresas do Comércio

SIMPI – Sindicato das Micro e Pequenas Empresas da Indústria

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	8
2	REFERENCIAL TEÓRICO	10
2.1	Micro e pequena empresa	12
2.2	Sobrevivência das micro e pequenas empresas no Brasil.....	16
2.3	Estrutura de capital nas empresas	19
3	METODOLOGIA	39
4	RESULTADOS	40
5	CONSIDERAÇÕES FINAIS	42
	REFERÊNCIAS	44

1 INTRODUÇÃO

O aumento crescente da competitividade no mercado fez com que as empresas necessitassem cada vez mais de destaque, personalizando com ênfase seus produtos e serviços. A globalização é, sem questionamento, o fenômeno causador de profundas, grandes e rápidas transformações sociais, políticas e econômicas no mundo inteiro. Devido a isso, nota-se no cenário macroeconômico brasileiro o aumento acirrado da concorrência. Assim, as empresas que almejam obter vantagens competitivas devem se preparar para agir a todo o momento, de forma constante, antecipando e formulando os problemas e riscos futuros. Por isso, antes da criação de uma empresa é fundamental que ocorra um planejamento.

Planejamento é todo o esforço dedicado à preparação de um determinado empreendimento em que são fixados os objetivos como, por exemplo: quais serão ou deverão ser os recursos utilizados para atingí-los, as políticas empregadas para conduzir a aquisição; a utilização e a disposição desses recursos, etapas, prazos e meios para a concretização (OLIVEIRA *et al.*, 2009).

De acordo com Raupp (2002 *apud* OLIVEIRA *et al.* 2009), as necessidades de inovação tecnológicas e organizacionais são importantes na gestão das pequenas empresas; quando o micro ou pequeno empresário busca recursos para sua empresa, encontram na burocracia, diversas dificuldades, dentre elas, as elevadas taxas de juros. Os lucros advindos das vendas de seus produtos não cobrem estes juros. Assim, verifica-se que o micro e pequeno empresário possui necessidade de tempo e dinheiro, para atender todas exigências, mesmo que o valor do financiamento seja mínimo, e, mesmo assim, não consegue em grande parte das vezes, alcançar seus objetivos, o que acaba levando o micro ou pequeno empresário à falência.

Segundo Carvalho e Abramovay (2004), as dificuldades de financiamento das micro e pequenas empresas na economia nacional são decorrentes do elevado custo e das fortes restrições de acesso ao crédito. Esta situação limita a capacidade de crescimento destas empresas por dois motivos: por não terem acessibilidade a serviços financeiros condizentes às suas necessidades e por transferirem considerável parcela de sua renda ao setor financeiro na rolagem de suas dívidas, por conta das elevadas taxas de juros.

De acordo com Lustosa (1986 *apud* VALÉRIO NETO, 2006), foi observado que a forte presença das pequenas e médias empresas tornou-se essencial para a sobrevivência das grandes corporações no mercado nacional, ou seja, esse setor empresarial atuou como principal fornecedor, promovendo componentes com qualidade e preços competitivos.

Segundo Longenecker, Moore e Petty (1998), como parte da comunidade empresarial, as pequenas empresas contribuem inquestionavelmente para o bem estar econômico da nação. Elas produzem uma parte considerável do total de bens e serviços. Assim a contribuição econômica geral é similar àquela das grandes empresas. As pequenas empresas, entretanto, possuem algumas qualidades que as tornam mais do que versões em miniaturas das grandes corporações. Elas produzem contribuições excelentes, na medida em que fornecem novos empregos, introduzem inovações, estimulam a competição, auxiliam as grandes empresas e produzem bens e serviços eficientemente.

Apesar dessa importância das micro e pequenas empresas para o mercado nacional, estas ainda possuem dificuldades para se financiar junto ao sistema financeiro brasileiro. Fato este que motivou a elaboração do presente trabalho, evidenciando as principais linhas de financiamento adotadas, sejam elas de curto ou longo prazo, de terceiros ou próprias e seus entraves. O trabalho objetiva mostrar as formas de financiamento e as causas de suas dificuldades e possíveis soluções que amenizem tais dificuldades. Pois, como já foi dito, as micro e pequenas empresas são muito importantes no desenvolvimento econômico nacional, por isso, suas consolidações são de extrema importância. Logo, justifica-se o presente trabalho para a busca em mostrar a importância da ampliação do alcance de políticas de financiamentos para que as Micro e Pequenas Empresas (MPE's) possam desenvolver suas competitividades e alcançar desempenhos satisfatórios.

Este trabalho está estruturado em quatro seções incluindo esta introdução. Na segunda seção é realizada a revisão literária. Na terceira seção é abordada a metodologia baseada em pesquisas literárias. Já a quarta seção, mostra de maneira conclusiva as inferências levantadas na metodologia além, de sugestões de novos trabalhos.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

Ao falar em pequenas e médias empresas, muitas pessoas cometem o equívoco de imaginar que se trata de uma miniatura de uma grande empresa, como se as pequenas tivessem as mesmas características das grandes e delas se diferenciasssem somente em termos de tamanho. Seja na quantidade de colaboradores ou no faturamento, por exemplo, (VALÉRIO NETO, 2006). “As pequenas empresas, entretanto, possuem algumas qualidades que as tornam mais do que versões em miniaturas das grandes corporações” (LONGENECKER; MOORE; PETTY, 1998, p. 34). É notório que não é essa a realidade e não é assim que uma pequena empresa pode ser concebida e administrada. Imaginar que ela surge pequena e simplesmente vai ampliando a sua estrutura é outro equívoco, visto que, embora a grande maioria das grandes empresas tenha surgido pequena e sido ampliada no decorrer do tempo, não é verdade que toda empresa que surge pequena pretende naturalmente se tornar uma grande empresa (VALÉRIO NETO, 2006).

Muitas pequenas empresas são fundadas com o intuito de continuarem pequenas empresas, porém, eficientes. Segundo Longenecker, Moore e Petty (1998), as funções que as empresas podem desempenhar frequentemente com mais eficiência do que uma grande empresa são:

a) função de distribuição:

–poucas grandes fabricantes acham desejável possuir suas próprias lojas de atacado e varejo. Os estabelecimentos de atacado e de varejo, muitos deles pequenos, desempenham um serviço econômico valioso, ligando clientes e produtos desses produtos;

b) função de fornecimento:

–as pequenas empresas atuam como fornecedores e sub contratantes para as grandes. As grandes empresas sabem da crescente importância de seus fornecedores, usando termos como parceria e aliança estratégica para a descrição do relacionamento ideal de trabalho. Além de oferecer serviços diretamente a grandes empresas, as pequenas empresas fornecem serviços a clientes de grandes corporações.

Na opinião de Valério Neto (2006), muitas vezes, as empresas são criadas para se manter pequenas no decorrer do tempo. Não faz parte dos planos de seus criadores e gestores ampliar para que possa atingir um grande porte. Muitos empreendedores pretendem manter as suas empresas em um pequeno porte ou, no máximo, médio, pois têm a intenção de conservar uma visão precisa e geral da organização, mantendo a centralização do controle e das

principais decisões. Além disso, vários ramos de negócios também não comportam que a empresa se torne grande.

Ainda segundo o autor, um equívoco que geralmente ocorre na gestão das pequenas e médias empresas é a crença de que elas não possuem porte suficiente para que tenham pessoal qualificado no seu quadro de colaboradores. Elas investem somente em mão-de-obra pouco qualificada, por ser mais barata e, acreditarem que isso contribui para reduzir as despesas. Aos poucos, observam que, na verdade, reduziram-se a quase zero as chances de contar com pessoal arrojado, com inovação e preparação para trazer flexibilidade e o poder de invenção que qualquer empresa necessita.

Essa situação de pouca qualificação de pessoal pode refletir na dificuldade de criação de uma estratégia de negociação competitiva para a empresa. A negociação é uma prática fundamental no mundo empresarial, que necessita de visão e abordagem amplas para que se torne mais útil, mais produtiva e mais efetiva nos seus resultados. “A estratégia de negócio está voltada para decisões que modelam a verdadeira natureza da pequena empresa” (LONGENECKER; MOORE; PETTY, 1998, p. 51).

Conforme concluíram Longenecker, Moore e Petty (1998), na Tabela 1 constam áreas em que pequenas empresas acreditam que possuem uma vantagem sobre grandes empresas concorrentes.

Tabela 1 – Áreas em que pequenas empresas acreditam que possuem vantagem sobre grandes empresas

ÁREAS	%
Serviço ao consumidor	70,90
Habilidade de rápida resposta às oportunidades	43,60
Qualidade dos empregados	38,70
Qualidade do produto	37,20
Preço	24,90
Perícia no mercado	23,90
Produto/serviço	11,60
Outros	2,90

Fonte: Elaboração própria com dados extraídos de Longenecker; Moore; Petty, 1998, p. 69.

Como pôde ser observado na tabela acima, o serviço prestado aos consumidores nas pequenas empresas é mais vantajoso do que nas grandes empresas atingindo um percentual

de 70,90 %. Já nas outras áreas, os percentuais são menores. Talvez, um grande fator para isso, seja a dificuldade de financiamentos para manutenção, desenvolvimento e a vantagem das pequenas e médias empresas perante as grandes empresas.

2.1 Micro e pequena empresa

Segundo Carvalho e Abramovay (2004), 95% dos negócios do país são representados pelas micro e pequenas empresas. Esse percentual é bastante considerável por se tratar de um universo tão amplo e heterogêneo. Devido a essa grande importância das pequenas empresas para a economia nacional, é importante antes de prosseguir com o trabalho, definir e distinguir as empresas quanto aos seus portes e mencionar suas características. “A microempresa é fruto de uma política de desburocratização, iniciado em 1979, para agilizar o funcionamento dos pequenos organismos empresariais.” (OLIVEIRA *et al.*, 2009, p. 9).

São características das micro e pequenas empresas: reduzida intensidade de capital; elevadas taxas de natalidade e de mortalidade; considerável presença de proprietários, sócios e membros da família como mão-de-obra ocupada nos negócios; centralização do poder de decisão; vínculo estreito entre os proprietários e as empresas, não se distinguindo, principalmente em termos financeiros e contábeis das pessoas físicas e jurídicas; reduzida adequação dos registros contábeis; direta contratação de mão-de-obra; utilização qualificada ou semi qualificada de mão-de-obra; reduzido investimento em inovação tecnológica; maior dificuldade de acesso ao financiamento de capital de giro e relação de subordinação e complementaridade com as empresas de grande porte (IBGE, 2003).

De acordo com Longenecker, Moore e Petty (1998), o fato de que várias pequenas empresas aparecem em cada setor não diz muito sobre sua importância relativa. As pequenas empresas poderiam ser meramente uma minúscula parte em alguns setores. Também podem ser em grande quantidade e produtivas que seu resultado coletivo exceda aquele das grandes empresas. Porém, é importante saber qual o percentual do resultado total de bens e serviços da economia originada pela pequena empresa.

Ainda segundo os autores, mesmo os critérios utilizados para mensurar o tamanho dos negócios variam. Alguns critérios são aplicáveis a todas as áreas industriais, enquanto outros, são relevantes apenas para certos tipos de negócios. Exemplos de critérios utilizados para mensurar tamanho são: número de empregados; volume de vendas; valor dos ativos; seguro de força de trabalho e volume de depósitos. Apesar de o critério “número de empregados” ser o parâmetro mais utilizado, o melhor critério em qualquer caso dado depende do propósito do

usuário. A seguir são sugeridos pelos autores os critérios gerais para definição de pequena empresa:

- a) o financiamento do negócio é fornecido por um indivíduo ou pequeno grupo. Raramente os negócios teriam mais de 15 ou 20 proprietários;
- b) as operações da empresa são localizadas geograficamente, exceto por sua função de marketing;
- c) a quantidade de empregados geralmente é menor do que 100. Lembrando que isso não é regra.

Obviamente, algumas pequenas empresas não seguem todos esses padrões. As pequenas empresas operam em todos os setores, porém, diferem enormemente em sua natureza e importância de um setor para outro. Para Longenecker, Moore e Petty (1998), os principais setores e seus respectivos exemplos são:

- a) Setor de Comércio Atacadista: exemplificado pelas empresas atacadistas de medicamentos e postos de petróleo bruto;
- b) Setor de Construção: exemplificado por contratantes de edificações gerais e contratantes elétricos;
- c) Setor de Comércio Varejista: exemplificado pelas lojas de ferragens e restaurantes;
- d) Setor de Serviços: exemplificado por agências de viagens e salões de beleza;
- e) Setor de Finanças, Seguros e Imobiliárias: exemplificado pelas agências locais de seguros e empresas corretoras de imóveis;
- f) Setor de Mineração: exemplificado pelas empresas de areia e cascalho e minas de carvão;
- g) Setor de Transporte e Utilidades Públicas: exemplificado pelas empresas de táxis e estações locais de rádio;
- h) Setor de Manufatura: exemplificado pelas padarias e oficinas.

Segundo o IBGE (2003), uma importante contribuição das micro e pequenas empresas no crescimento e desenvolvimento do país é de constituírem como alternativa de ocupação para uma reduzida parcela da população que possui condição de desenvolver seu próprio negócio, e em uma alternativa de emprego formal ou informal, para uma considerável parcela da força de trabalho excedente, em geral com pouca qualificação, que não encontra emprego nas empresas de grande porte.

Na década de 1980, com o crescimento da economia reduzido, tendo como resultado um maior nível de desemprego, os pequenos negócios começaram a ser considerados uma alternativa para a ocupação da mão-de-obra excedente. Surgindo assim ao final da década, as

primeiras iniciativas mais consistentes para incentivar a abertura de micro e pequenas empresas na economia, como por exemplo: a implantação do primeiro Estatuto da Microempresa-Lei 7256 de 27 de Novembro de 1984; a transformação em 1990 do Centro Brasileiro de Assistência Gerencial à Pequena Empresa (CEBRAE) em Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae); a criação de linhas especiais de crédito no Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES), Caixa Econômica Federal (CEF) e Bando do Brasil; a Lei 9317 de 5 de Dezembro de 1996 que instituiu o Sistema Integrado de Pagamentos de Impostos e Contribuições das Microempresas e das Empresas de Pequeno Porte (SIMPLES); a Lei 9841 de 5 de Outubro de 1999 que instituiu o Estatuto da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte e por fim, o estabelecimento de um Fórum permanente das Microempresas e Empresas de Pequeno Porte.

Ainda segundo o IBGE (2003), do ponto de vista institucional, foram registrados grandes progressos no segmento das MPE's, que passou a considerar o associativismo como um elemento de fortalecimento e um canal eficiente de interlocução junto aos governos e instituições, formando uma base para o seu crescimento. Assim, este seguimento passou a contar a partir de 1988 com entidades representativas como o Sindicato das Micro e Pequenas Empresas do Comércio (SIMPEC), o Sindicato das Micro e Pequenas Empresas da Indústria (SIMPI), ambos representados em várias unidades da Federação, a Associação Nacional dos Sindicatos das Micro e Pequenas Empresas do Comércio (ASSIMPEC) e a Associação Nacional dos Sindicatos das Micro e Pequenas Empresas da Indústria (ASSIMPEI).

Já a nível Federal, alguns programas especiais foram criados na década de 1990 como, por exemplo: o Programa de Geração de Empregos e Renda (PROGER), coordenada pelo Ministério do Trabalho e Emprego, que utiliza recursos do Fundo de Amparo ao Trabalhador (FAT); o Programa Brasil Empreendedor-Micro, Pequena e Média Empresa, também coordenado pelo Ministério do Trabalho e Emprego.

Não existe uma unanimidade acerca da delimitação do seguimento das micro e pequenas empresas. Na prática é observada uma variedade de critérios para a sua definição tanto no que tange à legislação específica, quanto no que tange às instituições financeiras oficiais e órgãos representativos do setor, ora na ótica do faturamento, ora na ótica de pessoas ocupadas, ora em ambas as óticas. A utilização de conceitos heterogêneos é devido ao fato de que a finalidade e os objetivos das instituições que promovem seu enquadramento são distintos (crédito, regulamentação, estudos, etc.) Por isso, segundo o IBGE (2003), seguem as definições no Quadro 1 de micro e pequenas empresas adotadas no Brasil.

Quadro 1 – Definição de micro e pequenas empresas

Critérios de Enquadramento	Valor da Receita	Quantidade de Pessoas ocupadas
Lei 9841 de 05/10/1999 Microempresas Empresas de Pequeno Porte	Até 244 mil reais De 244 mil reais a 1,2 milhões de reais	— —
SEBRAE Microempresas Empresas de Pequeno Porte	— —	Até 9 De 10 a 49
BNDES Microempresas Empresa de Pequeno Porte	Até 400 mil dólares (cerca de 940 mil reais) De 400 mil dólares a 3,5 milhões de dólares (cerca de 8,2 milhões de reais)	— —

Fonte: Adaptado de IBGE, 2003.

Segundo Carvalho e Abramovay (2004) é considerado micro o empreendimento industrial com até 19 colaboradores e o de comércio e serviços com até 9 colaboradores. A pequena empresa industrial fica no limite de 20 a 99 colaboradores e a de serviço e comércio, de 10 a 49 colaboradores.

A classificação das MPE's pelo critério do número de pessoas ocupadas não leva em consideração as diferenças entre atividades com processos produtivos diferentes, uso com intensidade de tecnologia da informação e/ou grande presença de mão-de-obra qualificada, podendo em algumas atividades, ocorrer a realização de alto volume de negócios com a utilização de mão-de-obra pouco numerosa como, por exemplo, o comércio atacadista, das atividades de informática e dos serviços técnico-profissionais prestados às empresas - atividades de contabilidade ou jurídicas, consultoria empresarial, etc.

Segundo a Lei Complementar nº 123 de 14 de Dezembro de 2006, que revogou a Lei 9841/99, a qual institui o Estatuto Nacional da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte define em seu Art. 3º microempresas ou empresas de pequeno porte como sendo a sociedade

empresária, a sociedade simples, a empresa individual de responsabilidade limitada e o empresário, registrados no Registro de Empresas Mercantis ou no Registro Civil de Pessoas Jurídicas, de acordo com o caso, desde que: no caso da microempresa, obtenha, em cada ano-calendário, receita bruta inferior ou igual a R\$ 360.000,00; no caso de empresa de pequeno porte, obtenha em cada ano-calendário, receita bruta acima de R\$ 360.000,00 e inferior ou igual a R\$ 3.600.000,00.

Os limites supracitados segundo a Lei, serão proporcionais à quantidade de meses no caso de início de atividade no próprio ano-calendário em que a microempresa ou empresa de pequeno porte tiver exercido atividade, inclusive as frações de meses. Na situação de início de atividades, a empresa que, no ano-calendário, ultrapassar o limite de receita bruta inferior ou igual R\$360.000,00 passa, no ano-calendário seguinte, à condição de empresa de pequeno porte. Já na situação de início de atividades para a empresa de pequeno porte que, no ano-calendário, não exceder o limite acima de R\$ 360.000,00 e inferior ou igual a R\$ 3.600.000,00 passa, no ano-calendário seguinte, à condição de microempresa. A empresa de pequeno porte que, no ano-calendário, ultrapassar o limite de acima de R\$360.000,00 e inferior ou igual a R\$ 3.600,00 ficará excluída, no mês subsequente à ocorrência do excesso do tratamento jurídico. O enquadramento do empresário ou da sociedade simples ou empresária como microempresa ou empresa de pequeno porte assim como o seu não enquadramento não implicarão alteração, denúncia ou qualquer restrição acerca de contratos por elas anteriormente firmados.

2.2 Sobrevivência das micro e pequenas empresas no Brasil

Este tópico será baseado em estudos do SEBRAE (2011).

No Brasil, são criados a cada ano mais de 1,2 milhão de novos empreendimentos formais. Desse valor, mais de 99% são micro e pequenas empresas e Empreendedores Individuais (EI). Mais da metade dos empregos com carteira assinada no Brasil, são representadas pelas micro e pequenas empresas. Se acrescentarmos a isso, a ocupação que os empreendimentos geram para si mesmos, pode-se concluir que os empreendimentos de micro e pequeno porte são responsáveis aproximadamente por, pelo menos, 2/3 do total das ocupações que existem no setor privado da economia. Logo, a sobrevivência desses empreendimentos é primordialmente indispensável para o desenvolvimento da economia do país. E todos os estudos no Brasil e no mundo mostram que os 2 primeiros anos de atividade de uma nova empresa são mais difíceis. “De cada dez empresas abertas, seis fecham antes de

completar o quinto ano de atividade.” (BEDÊ, 2004, p. 47). Isso que torna fundamental o monitoramento da sobrevivência dessas empresas nesse período.

No entanto, o Sebrae concluiu que as taxas de sobrevivência estão crescendo. A cada 100 empreendimentos criados, 73 sobrevivem aos primeiros dois anos de atividade, ou seja, 73% das empresas brasileiras sobrevivem até 2 anos de atividade. A taxa é maior do que a de países modelo do empreendimento como, por exemplo, a Itália. Providências já foram tomadas para melhorar as condições dos empreendimentos de micro e pequeno porte no Brasil, no entanto, muitas providências ainda são possíveis de serem tomadas para melhorar os índices de sobrevivência desses empreendimentos. O monitoramento desse processo é fundamental para verificar se os esforços que estão sendo realizados estão gerando, de fato, os resultados esperados, que são a competitividade e o desenvolvimento de forma sustentável das micro e pequenas empresas brasileiras.

O Sebrae realizou pesquisas acerca da sobrevivência das empresas, constituídas nos anos de 2005 e 2006, com até 2 anos de atividades e obteve o seguinte resultado: empresas constituídas em 2005, a taxa de sobrevivência foi de 71,9%. Já para as empresas constituídas em 2006, a taxa de sobrevivência aumentou para 73,1%. No grupo das empresas constituídas em 2005 e 2006, as taxas de sobrevivência foram maiores para o setor industrial com 74,8% e 75,1% respectivamente, estas altas taxas são possivelmente explicadas pelo fato de que neste setor são maiores as barreiras à entrada para o ingresso no setor e onde tende haver menor pressão da concorrência. Em seguida, vem o setor comercial com 72,2% e 74,1% respectivamente, depois no setor de serviços com 71,3% e 71,7% respectivamente. Finalmente, o setor de construção civil com 62,6% e 66,2% respectivamente, estas baixas taxas no setor da construção civil são possivelmente explicadas pelo fato de este setor estar relacionado à maior facilidade de ingresso nessas atividades, atividades essencialmente intensivas em mão-de-obra e que, geralmente, requerem comparativamente menor nível de qualificação da mesma. Logo, são menores as barreiras à entrada e maiores as pressões da concorrência no setor.

Dentre as regiões, a Sudeste é a que apresentou o maior índice de sobrevivência para as empresas constituídas em 2005 e 2006 com 74,6% e 76,4% respectivamente, seguida pela região Sul com 70,4% e 71,7% respectivamente, a Nordeste com 69,6 e 69,1% respectivamente, a Centro-Oeste com 67,5% e 68,3% respectivamente e, enfim, Norte com 65,9% e 66% respectivamente. Já os valores médios para o Brasil das empresas constituídas em 2005 e 2006, são de 71,9% e 73,1% respectivamente. Como as empresas do setor industrial apresentam elevados índices de sobrevivência, em parte, isso pode explicar o

melhor desempenho relativo das regiões Sul e Sudeste, onde é mais forte a presença de empresas industriais.

Dentre as Unidades da Federação, Ceará com 77,9%, Roraima com 75,5% e Paraíba com 77,0% para as empresas constituídas em 2005. Já para as empresas constituídas em 2006, estes três Estados foram os que apresentaram os maiores índices de sobrevivência com 78,7%, 73,9% e 78,7% respectivamente. Em seguida, para as empresas constituídas nos anos de 2005 e 2006 vem os Estados do Distrito Federal com 72,6% e 75% respectivamente, São Paulo com 74,4% e 77% respectivamente e Minas Gerais com 76,4% e 77,9% respectivamente. Já os Estados de Pernambuco, Amazonas e Acre são os que apresentam taxas mais baixas de sobrevivência, com 62,9%, 59,5% e 59,8% respectivamente para empresas com até 2 anos de atividades constituídas no ano de 2005 e 58,2%, 58,8% e 59,8% respectivamente para as empresas constituídas no ano de 2006.

A taxa de sobrevivência evoluiu de forma positiva para a maioria das regiões e Estados. Mesmo, onde a taxa de sobrevivência tenha apresentado alguma redução, em geral, tais reduções não foram expressivas. Dentre as regiões, somente a região Nordeste mostrou queda na taxa de sobrevivência, de 69,6% para 69,1%, comparando-se as empresas constituídas em 2005 e 2006. Os índices de sobrevivência tendem a ser maiores para as firmas de maior porte em função do acesso mais facilitado ao capital humano e financeiro, além dos consideráveis investimentos realizados pelas empresas de maior porte.

Da mesma forma que existe a taxa de sobrevivência, existe a sua complementar taxa de mortalidade. Logo, pode-se dizer que a taxa de mortalidade de empresas com até 2 anos, caiu de 28,1% para 26,9% quando compara as empresas constituídas em 2005 e 2006 respectivamente. De forma complementar para as regiões, as taxas de mortalidade de empresas constituídas em 2005 e 2006 com até 2 anos são respectivamente: 24,4% e 23,6% na região Sudeste, 29,6% e 28,3% na região Sul, 30,4% e 30,9% na região Nordeste, 32,5% e 31,7% na região Centro-Oeste, e finalmente, 34,1% e 34% na região Norte. Da mesma forma que ocorre com a complementar taxa de mortalidade nas regiões, ocorre com a complementar taxa de mortalidade para as Unidades da Federação variando entre 24,5% e 26,1% para as empresas constituídas em 2005 e 2006 respectivamente para o Estado de Roraima. O mesmo raciocínio ocorre para os outros Estados. Esses dados são sintetizados no Tabela 2 a seguir.

Tabela 2 – Taxa de sobrevivências das empresas brasileiras

Taxa Sobrevivência de empresas constituídas em 2005					
Média do Brasil 71,9%					
Setor	%	Região	%	Estados	%
Indústria	74,8	Sudeste	74,6	Roraima	75,5
Comércio	72,2	sul	70,4	Paraíba	77
Serviços	71,3	Nordeste	69,6	Ceará	77,9
Construção Civil	62,6	Centro-Oeste	67,5	Minas Gerais	76,4
				São Paulo	74,4
				Distrito Federal	72,6
				Pernambuco	62,9
				Amazonas	59,5
				Acre	59,8

Taxa Sobrevivência de empresas constituídas em 2006					
Média do Brasil 73,1%					
Setor	%	Região	%	Estados	%
Indústria	75,1	Sudeste	76,4	Roraima	73,9
Comércio	74,1	sul	71,7	Paraíba	78,7
Serviços	71,7	Nordeste	69,1	Ceará	78,7
Construção Civil	66,2	Centro-Oeste	68,3	Minas Gerais	77,9
				São Paulo	77,0
				Distrito Federal	75,0
				Pernambuco	58,2
				Amazonas	58,8
				Acre	59,8

Fonte: Adaptado de SEBRAE, 2011, p. 21-23.

2.3 Estrutura de capital nas empresas

As micro e pequenas empresas são muito importantes para a economia brasileira como já foi mencionado. No entanto, o número de empreendimentos deste nicho que “fecham as portas” nos primeiros anos de atividade é significativo. A dificuldade de obtenção de

financiamento adequado à suas necessidades é considerada um dos principais motivos das altas taxas de mortalidade nesse nicho empresarial.

A estrutura de capital de uma empresa, as fontes de financiamento da mesma e a forma com que ela se alavanca financeiramente são importantes para a organização como um todo, tendo em vista que os seus adequados planejamento e gestão possuem forte influência na viabilidade de novos projetos, no desenvolvimento, no crescimento, e até mesmo, na sobrevivência ou não de uma organização.

No que tange à classificação do capital em relação à sua procedência, Assaf Neto (2010) define capital próprio como sendo recursos advindos dos acionistas e desta forma, a expectativa de retorno destes recursos acaba por configurar-se como a taxa mínima de retorno que a empresa deve almejar na aplicação dos mesmos.

Em oposição ao capital próprio, o capital de terceiros é qualquer tipo de fundo adquirido pela empresa via empréstimos, crédito junto a fornecedores e outros recursos onerosos que sejam adquiridos através de uma entidade alheia à empresa, ou seja, um terceiro. “O capital de terceiros é formado pelas dívidas onerosas contraídas pela empresa.” (ASSAF NETO, 2010, p. 473).

De acordo com Lemes Júnior, Rigo e Cherobim, (2002), o aumento do capital próprio ocorre por meio da autogeração de recursos e reinvestimento na empresa, pela subscrição e integralização de capital social e, no caso de grandes empresas, pela abertura de capital com ações cotadas na Bolsa de Valores. Já os capitais de terceiros, são representados pelas dívidas da empresa com terceiros e por período de tempo definido para quitação.

Ainda segundo ele, os capitais de terceiros podem ter a seguinte classificação: crédito comercial e crédito financeiro. Este decorre de negociações de crédito com instituições financeiras e aquele decorre de negociações realizadas entre a empresa e seus fornecedores. Podendo ter origem por meio de fontes como crédito de fornecedores, crédito de impostos e obrigações sociais, além de outros créditos operacionais.

Segundo Longenecker, Moore e Petty, (1998, p. 244),

O capital social dos proprietários é simplesmente o dinheiro que os proprietários investem nos negócios. Eles são proprietários residuais, no sentido de que recebem dinheiro apenas se há uma quantia restante depois do pagamento aos emprestadores. Assim, se a empresa for liquidada, os credores são pagos primeiro, e só depois os proprietários recebem. Os credores também devem, a cada ano, receber os juros sobre o débito, antes que os proprietários possam participar da renda dos negócios.

Já a utilização de capital de terceiros e custos fixos por meio da alavancagem financeira é um instrumento da gestão financeira em que os resultados dependem fortemente do momento da empresa.

Ainda segundo o autor, a alavancagem financeira consiste em adquirir recursos de terceiros por um determinado custo e no investimento dos mesmos em sua atividade a uma taxa de retorno maior do que o custo com que estes recursos foram captados, sendo que essa diferença se apresente como ganho do proprietário.

Um dos fortes atrativos ao uso da alavancagem financeira é possibilidade de dedução da base de cálculo do Imposto de Renda dos encargos financeiros advindos de recursos de terceiros, tendo como resultado, a possibilidade de captação de recursos a um menor custo. Porém, a maior utilização de recursos de terceiros aumenta o percentual de custos fixos, elevando assim, o nível de endividamento e gerando maior risco financeiro, os quais não sendo bem geridos pode-se tornar um risco de falência. Por isso, é necessário um adequado mix de utilização entre recursos próprios e de terceiros em uma empresa. A estrutura de capital de uma empresa e forma com que ela é gerida apresenta uma relação direta com a composição das fontes de financiamento. Para Assaf Neto (2010), esta estrutura ótima ou mix adequado de recursos próprios e de terceiros a ser mantido é que leva à maximização da riqueza dos acionistas de uma empresa.

O crescimento das dívidas pressiona os fluxos de caixa da empresa em razão da obrigação com pagamento de juros e amortização do principal, levando a uma maior probabilidade de falência e, conseqüentemente, à elevação do custo de capital de terceiros. Assim, a partir de um certo nível de endividamento, o benefício fiscal decorrente da utilização das dívidas é anulado pelo aumento do risco de falência. (BRITO; CORRAR; BATISTELLA, 2007, p. 11).

De acordo com Longenecker, Moore e Petty (1998), o financiamento de uma empresa advém de duas fontes básicas: a dívida e o patrimônio líquido. A dívida é o dinheiro que emprestado deve ser quitado em alguma data futura estabelecida. Já o patrimônio líquido, é o investimento dos proprietários na empresa, dinheiro que eles colocaram no negócio sem data específica para resgatar. Como proprietários, a recuperação de seus investimentos ocorre com a retirada de dinheiro da empresa ou com a venda de seus interesses no negócio.

Para Longenecker, Moore e Petty (1998), o capital de empréstimo é dividido em circulante ou de curto prazo e longo prazo. Nas dívidas de curto prazo, está incluído o dinheiro emprestado que deve ser quitado em 12 meses e no de longo prazo, deve ser quitado após 12 meses, dependendo dos termos do empréstimo. O crédito de curto prazo significa uma fonte primária de financiamento para a maior parte das empresas menores. Devido ao

fato de que as pequenas empresas possuem acesso a menos fontes de capital que as grandes, dependem mais de capital de empréstimos de curto prazo. Já o empréstimo de longo prazo, pode ser representado por empréstimos bancários e outras fontes de capital que emprestem em prazos longos. Caso um dinheiro seja emprestado por cinco anos para a compra de um equipamento, um acordo chamado de título ou apólice da dívida será assinado comprometendo a quitação da dívida em cinco anos. De forma alternativa, o dinheiro pode ser emprestado para a compra de imóveis. Tal empréstimo pode ser de 30 anos e o credor utiliza o imóvel como caução para o empréstimo. Caso o solicitante do empréstimo seja incapaz de pagar a dívida, o credor poderá tomar o imóvel como forma de pagamento do empréstimo. Este é um tipo de empréstimo de longo prazo chamado de hipoteca.

De acordo com Bedê (2004), embora a disponibilidade de capital de terceiros possa melhorar as condições de operação das empresas, ela não dá garantia, por se só, da sobrevivência das micro e pequenas empresas. Um bom planejamento antes da abertura e uma adequada gestão financeira do negócio são elementos fundamentais para a sobrevivência das micro e pequenas empresas.

Um desafio para a maioria dos empreendedores é adquirir recursos financeiros para iniciar e, posteriormente manter, uma pequena empresa no período do desenvolvimento dos primeiros projetos e protótipos dos produtos. Mesmo as empresas de médio porte deparam com dificuldades para investirem em projetos de médio e longo prazos. A participação em redes de contatos também pode facilitar a visibilidade da pequena e média empresa e a concretização de possíveis parcerias, objetivando a redução de custos junto a fornecedores e a ampliação do raio de ação, aumentando assim, as oportunidades de negócios e, conseqüentemente a quantidade de clientes (VALÉRIO NETO, 2006).

Em geral, para as pequenas e médias empresas, existe uma considerável dificuldade de captação de recursos financeiros junto ao capital de risco devido às exigências que o mesmo requer com relação à consolidação e à rentabilidade de produtos e serviços que a empresa necessita ter.

Ainda segundo o autor, a captação de recursos junto aos bancos públicos se depara com as exigências e com as garantias necessárias para a realização do empréstimo. Esses bancos não consideram o risco tecnológico, tornando inviável para o pequeno empresário adquirir uma dívida por um longo período durante o desenvolvimento do projeto ou do produto. Por se tratar de pequena empresa, ela não possui patrimônio que seja o suficiente para a sua utilização como garantia ato do empréstimo. Por isso, muitos analistas contratados por esses

bancos para avaliação do projeto, fazem-no de maneira imediata, baseando-se no mercado e verificando o potencial econômico no curto prazo.

Um problema no financiamento da pequena empresa é o fato de o investimento ser desproporcionalmente pequeno nos ativos circulantes em relação aos ativos fixos. Nesse tipo de empresa, com baixos financiamentos, grande parte do dinheiro é empregada em ativos de difíceis conversões em caixa. O hiato consiste no fato de que o negócio é dependente de recebimentos diários para o cumprimento das obrigações com vencimentos diários. Logo, se existe uma queda nas vendas ou se existem despesas inesperadas, os credores podem “forçar” a empresa à falência (LONGENECKER; MOORE; PETTY, 1998).

Para que as micro e pequenas empresas possam consolidar suas metas, elas devem verificar suas necessidades financeiras e possuir um planejamento orçamentário de curto, médio e longo prazos. Porém, para isso, é fundamental que existam instituições financeiras que garantam que tais necessidades possam ser atendidas no momento adequado. Garantindo assim, um contínuo crescimento uma vez, que poderão verificar suas necessidades de financiamento e, assim, buscarem fontes de financiamento quando necessário (SILVA, [2007]).

De acordo com Zica, Martins e Chaves (2008), as empresas encontram certas dificuldades quando buscam recursos para investimentos ou empréstimos junto às instituições financeiras públicas ou privadas. Essas dificuldades são ainda maiores para o seguimento das micro e pequenas empresas, apesar da importância das mesmas para a economia do país. Segundo ele, dentre as principais causas apontadas pelos empresários para o fim das atividades de suas empresas, são questões ao alto custo de transação dos empréstimos e às dificuldades de acesso ao Sistema Financeiro Nacional (SFN). Lembrando que o acesso das pequenas e médias empresas aos financiamentos é primordial para os seus desenvolvimentos. As causas das dificuldades e razões que contribuem para o fechamento das micro e pequenas empresas são: falta de capital de giro, problemas financeiros e a falta de crédito bancário (CARVALHO; ABRAMOVAY, 2004).

Segundo Carvalho e Abramovay, (2004), o sistema financeiro do Brasil não atende às reais necessidades das micro e pequenas empresas e muito menos, às necessidades dos trabalhadores por conta própria, os milhões de indivíduos e famílias empenhados em negócios e iniciativas variados. Para este abrangente segmento da população e do universo de empresas e empreendimentos diversificado, o crédito bancário é muito caro e de difícil acesso. Além disso, são inalcançáveis as instituições e mercados que teriam a possibilidade de colocar

títulos da dívida, sem ter os bancos como intermediários, ou em que poderiam se capitalizar por meio de venda de ações.

No entanto, esse cenário de difícil acesso aos financiamentos ocorre em um país no qual o Sistema Financeiro possui as seguintes características: desenvolvido; complexo; sofisticado; dotado de instituições e bancos de solidez patrimonial; capaz de gerar lucros consideráveis ano após ano; possui grande capacidade de adaptação às flutuações da economia; indicador de significativa eficiência empresarial e, por fim, existência de fontes alternativas de obtenção de lucros por meio de juros da dívida pública mobiliária. Sendo assim, os bancos conseguem modificar a composição de seu ativo de modo a ser beneficiado em qualquer situação.

O Brasil é dotado de vasta sofisticação da atividade financeira, em todos os seus aspectos relevantes, junto ao que se denomina de baixo aprofundamento financeiro, que são os créditos e financiamentos caros, reduzidos e de difícil acesso. Essa situação contraditória afeta de diferentes formas as micro e pequenas empresas e os empreendimentos como um todo.

Os entraves de financiamento na economia brasileira são decorrentes do alto custo e das fortes restrições de acesso ao crédito. Essa situação dificulta a capacidade de crescimento das empresas por dois motivos: pelo não acesso aos serviços financeiros de acordo às suas reais necessidades e, quando possuem esse acesso, transferem considerável parcela de sua renda ao setor financeiro na rolagem de suas dívidas devido às elevadas taxas de juros. O baixo volume de crédito é o elemento central da pequena profundidade financeira da economia.

Segundo a OCDE¹ (2006 *apud* ZICA; MARTINS; CHAVES, 2008), países com economias mais desenvolvidas como, por exemplo, Estados Unidos, Alemanha, Suíça, Itália e China concedem quantidade de empréstimo superior a 80% de suas produções internas. Já o Brasil estava entre as economias de menor relação entre o PIB e a quantidade de crédito concedido.

No entanto, esta realidade foi mudando com a baixa das taxas de juros, pois fizeram com que os bancos reduzissem suas operações de tesouraria passando a operar mais no mercado creditício. Um dos motivos para essa migração foi o aumento da estabilidade do país mostrada pelo cenário favorável dos indicadores macroeconômicos nacional. Mesmo assim, continua sendo um entrave para as micro, pequenas e médias empresas no Brasil, pois apesar do destaque do SFN brasileiro, este ainda está aquém das necessidades empresariais de forma

¹ Conferência da Organização para a Cooperação e o Desenvolvimento Econômico (OECD) sobre o financiamento para pequenas e médias empresas, realizada em março de 2006 em Brasília.

que as mesmas se endividem desenvolvendo ao mesmo tempo. O custo financeiro e as restrições aos financiamentos ainda continuam altos. Além disso, o excesso de demanda por financiamento faz com que os agentes financeiros possuam tendência ao aumento da taxa de juros. Logo, como consequência, ocorre a subtração da rentabilidade dos projetos realizados, atraindo somente aquelas empresas que possuem maiores perspectivas de rentabilidade, porém, de maior risco e excluindo os investidores com maior aversão ao risco. Isso é a chamada “seleção adversa”. Mesmo com estes problemas, para a expansão dos volumes de crédito, se torna fundamental continuar havendo uma macroeconomia favorável e previsível, com o contínuo fortalecimento dos indicadores econômicos e o controle do *déficit* público permanecendo próximo à meta de inflação estabelecida.

Segundo Carvalho e Abramovay (2004) e Morais (2006) várias são as explicações para essa dificuldade ao crédito pelas micro e pequenas empresas como, por exemplo: banco de dados centralizado da empresa escasso; a quantidade e qualidade das informações e registros contábeis são menores nas micro e pequenas empresas se comparados às empresas de grande porte. Estas possuem análise de risco mais confiável se comparadas àquelas.

Segundo Bedê (2004), já no momento da constituição, as empresas nascentes encontram grandes dificuldades para a obtenção de financiamentos. A ausência de um histórico de atividades, a documentação na maioria das vezes incompleta e as dificuldades inerentes à gestão do negócio nos seus primórdios dificultam ou até mesmo, impedem o acesso dessas empresas ao uso de empréstimos bancários tradicionais. Por isso, quando essas empresas são fundadas, cerca de 90% contam com os recursos pessoais de seus donos ou de suas famílias. Até as empresas que já passaram pelo período crítico representado pelos primeiros anos de vida, possuem acessos limitados aos financiamentos.

Na opinião de Silva ([2007]), o entrave à obtenção de financiamento dificulta a capacidade de crescimento das MPE's, uma vez que elas não possuem o acesso necessário a serviços financeiros e, quando adquirem estes recursos, estão sujeitas a elevados juros. As micro e pequenas empresas enfrentam este problema de forma mais acentuada. Como o Sistema Financeiro Nacional possui elevada capacidade de defender-se e de orientar-se perante as mudanças no cenário econômico, é possível perceber que as reduções dos créditos e elevação dos juros acompanham os momentos em que as micro e pequenas empresas mais necessitam de mecanismos de apoio financeiro e de refinanciamento para se proteger de flutuações acentuadas nos mercados em que operam. Diante disso, a atividade empresarial das micro e pequenas empresas passa a possuir uma dinâmica negativa, pois os investimentos pouco possuem o apoio do setor bancário que é pouco propenso a partilhar os riscos dos

negócios. A assimetria de informações é considerada outro entrave para as micro e pequenas empresas nos processos de solicitação ao crédito e conseqüentemente na concessão de financiamento. Já que, para a viabilidade desses processos a informação é fundamental, tanto para os tomadores de crédito quanto para as instituições financeiras.

Segundo Carvalho e Abramovay (2004), o sistema financeiro do Brasil é muito eficiente do ponto de vista microeconômico, pois possui capacidade de sustentar elevados lucros constantemente, os serviços são sofisticados e a posição patrimonial é sólida. Já do ponto de vista macroeconômico, a eficiência do mesmo é baixa, pois além do crédito reduzido e caro, a mais importante modalidade oferecida às empresas é o desconto de recebíveis, sendo muito oneroso. O crédito é realizado a partir de negócios já ocorridos, com reduzido poder de compra novo. Apesar das limitações na oferta de créditos, o sistema consegue manter sob seu controle a atividade financeira, no seu âmbito de funcionamento.

Ainda segundo Carvalho e Abramovay (2004), os investimentos não contam com o apoio do setor bancário, com baixa propensão a partilhar os riscos dos negócios. Assim, ou os empresários não fazem investimentos, ou estes são realizados com base em recursos próprios. Entre as empresas que conseguem financiamentos, a maioria encontra-se “abarrota” de dívidas de curto prazo roladas a taxas que comprometem sua capacidade financeira, sua capacidade produtiva, sua capacidade de manutenção com uma saúde financeira saudável. O cheque pré-datado e o cartão de crédito são exemplos de instrumentos que oneram a empresa a custos elevadíssimos, pois as taxas são ainda maiores do que as cobradas no crédito bancário.

De acordo com Leland e Pyle (1977 *apud* SILVA [2007]), é comum os credores se depararem com o problema da assimetria de informação, pois não conhecem completamente as características dos tomadores de recursos e, na situação destes, a principal ênfase ocorre quanto aos aspectos da dispersão dos preços, mais especificamente das taxas de juros das operações de crédito. Porém, a informação pode ser negativa - aumentando o risco do devedor e, como conseqüência, o *spread* do banco - mas, pode ser positiva - afetando o *spread* do banco no sentido de reduzi-lo, beneficiando o tomador (CHU, 2003 *apud* SILVA, [2007]). “Assimetria de informações é a situação em que uma das partes contratantes tem um conhecimento da qualidade do objeto da transação, enquanto a outra parte conhece apenas sua qualidade média” (SANTOS, 2004, p. 62).

As conhecidas restrições de acesso ao crédito pelos tomadores de menor porte no Brasil podem ser analisadas por meio da ótica da seleção adversa e da assimetria de informação - problemas cada vez maiores em uma sociedade na qual existem fortes desigualdades de renda

e desníveis educacionais. Além dessas óticas, podem ser analisadas, também, por meio da ótica da estrutura oligopolizada do setor financeiro, no qual os bancos líderes organizam a concorrência de forma a evitar “guerras de preços” e ampliação indesejada da oferta em direção aos segmentos comumente excluídos de sua atividade. Esse poder de mercado dos bancos líderes e companhias financeiras é ainda maior pela oferta constante de títulos públicos incluindo altos juros. Assim, os bancos podem manter uma significativa rentabilidade com baixos riscos. Beneficiados pela lucratividade, os bancos expandem a oferta de crédito de forma acirrada, nos momentos de aquecimento da atividade produtiva e econômica, em especial se os juros nominais reduzem, mas sem expandi-la até o ponto de incorporar a vasta demanda não atendida, localizada nas micro e pequenas empresas. Assim, as dificuldades de acesso aos financiamentos reforçam as desigualdades e estimulam um círculo vicioso que reproduz de forma contínua. As capacidades empreendedoras de uma parte importante da sociedade são limitadas pela dificuldade em obtenção dos serviços financeiros como, por exemplo, crédito, conta bancária e seguro, os quais tornem viáveis seus empreendimentos a custos compatíveis com a rentabilidade almejada (CARVALHO; ABRAMOVAY, 2004).

Ainda segundo Carvalho e Abramovay (2004), os bancos mantêm elevados lucros, apesar de significantes flutuações do quadro econômico, enquanto a oferta de crédito permanece reduzida e está condicionada pelo comportamento da economia. De 1990 a 1994, até o início do Plano Real, o aumento do crédito demonstrou que os bancos conseguiram proveito no cenário mais favorável e se prepararam para a redução da inflação. Substituíram os ganhos com a inflação por um aumento dos empréstimos. Verificou-se que o crédito total ofertado pelo Sistema Financeiro Nacional teve oscilação entre 25% do PIB a pouco mais de 35% do PIB a partir de 1991, percentuais muito baixos. Já em relação aos juros e o volume de crédito, os juros e o *spread*, ambas relações são inversas, ou seja, se os juros aumentam, o crédito cai e o *spread* também e vice versa. Duas são as explicações: a capacidade defensiva dos bancos, de substituição de volume por preço em situações adversas, e a outra, é a capacidade de adaptação dos tomadores de melhor capacidade para pagamento, que diminuem a demanda em situação desfavorável, provocando assim, o aumento do *spread* médio da carteira dos bancos.

Devido a esses riscos no crédito, é importante que os credores exijam garantidas para se prevenirem contra possíveis insolvências, essas exigências podem ser comprometimento patrimonial ou pessoal do tomador. Porém, o problema consiste no fato de que as micro e pequenas empresas se vêem impossibilitadas de adquirirem financiamentos, uma vez que, há

dificuldade das mesmas apresentarem as garantias exigidas para que a solicitação do crédito possa ser aprovada. Além dessas garantias reais, também são necessários apresentação de avalistas e contrapartidas, os quais irão ser responsáveis, juntamente com os sócios, pelo pagamento das obrigações da empresa (PAIVA, 1997). “Atualmente, a maioria dos bancos – tanto públicos quanto privados – exige, em média, um prazo mínimo de faturamento de 12 meses, antes de conceder um financiamento de médio ou longo prazo” (ZICA; MARTINS; CHAVES, 2008, p. 6). A principal razão que os bancos alegam para o não fornecimento de empréstimos às empresas é, de longe, a falta de garantias reais, além desta, eles alegam também a insuficiência de documentos e a inviabilidade do projeto. Logo, não é em virtude de suposta inconsistência de seus negócios que o crédito foi negado aos micro e pequenos empresários que procuraram os bancos para financia-los (CARVALHO; ABRAMOVAY, 2004).

A maior parte das linhas de crédito que existem no Brasil, não está disponível para as empresas nascentes. Porém, quando estão, exige uma quantidade de pré-requisitos difíceis de alcançar. As condições de financiamento para quem quer começar um negócio são extremamente restritivas. Estas vão ao encontro de fatores como o alto risco de concessão de empréstimo e elevados custos de transação com relação à obtenção e entrega de informações. Fatores que ocasionam aversão em alguns agentes financeiros, pois, uma empresa recém fundada, possui mais dificuldades para disponibilizar um histórico de crédito, controles comprobatórios de fluxos de caixa, demonstrativos de resultado, comparando-se a uma empresa já estabelecida no mercado e com histórico de relacionamento bancário.

Em virtude dessas dificuldades de obtenção de financiamentos junto às instituições bancárias, formas alternativas para se valerem de recursos são utilizadas como, por exemplo, adiantamento de clientes, crédito de fornecedores, parentes ou amigos, cheques pré-datados e especiais, recursos próprios, aquisição de máquinas e equipamentos usados, gerando como consequência, baixo desempenho e produtividade na maioria das vezes.

Segundo Silva ([2007]), como as empresas possuem dificuldades em atender isoladamente às exigências da concorrência, como a capacidade de inovar disputar no mercado global, devido à sua carência de recursos e de capacitação, as linhas de crédito que atendem o setor possuem importância. Sendo assim, os bancos de desenvolvimento – instituições financeiras que têm como objetivo o financiamento de empreendimentos produtivos estratégicos no que tange ao desenvolvimento socioeconômico, devido o seu caráter público e sua destinação dos recursos já estabelecida, podem ser considerados meios para o atendimento dessas necessidades.

No entanto, apesar da existência por parte de Governos estaduais e federais por meio desses bancos em incrementar as linhas de crédito para as MEP's, há fatores de força maior que limitam o acesso dos micro e pequenos empresários às linhas de financiamento das instituições financeiras. Além disso, existem outros problemas recorrentes dessas empresas como, por exemplo, a falta de orientação e capacitação dos empresários, a falta de visão e conhecimento gerencial e, outros problemas que somados à questão do crédito, fazem com que o segmento possua alta taxa de mortalidade (CARVALHO; ABRAMOVAY, 2004).

É sabido que uma parte considerável dos problemas das MPE's não serão solucionados com o acesso ao crédito, mas é um aspecto de grande importância para dar suporte, caso necessário, a esse segmento empresarial no seu crescimento e na sua consolidação e, conseqüentemente, ao desenvolvimento local (SILVA, [2007]). Identificar fatores que possam melhorar o acesso a recursos financeiros contribuirá para o aperfeiçoamento da linha de crédito e, logo, para o aumento da competitividade das micro e pequenas empresas. Sendo assim, políticas públicas que objetivam o apoio a este segmento empresarial em todo o país são fundamentais para que elas conquistem maiores índices de eficiência, produtividade e qualidade. Para isso, é imprescindível que, as demais instituições financeiras, públicas e privadas, aumentem seus programas que têm como destino o fortalecimento das micro e pequenas empresas.

Segundo Carvalho e Abramovay (2004), o sistema bancário brasileiro quase não contribui para o financiamento de novos negócios, não se associa aos empresários na partilha de riscos e drena parte considerável dos ganhos adquiridos pelas empresas que dele dependem para seus negócios. Nesse cenário, a demanda pelo financiamento reduz indiretamente porque o empresário passa a utilizar recursos próprios na gestão da empresa. Porém, esta também é uma limitação à própria expansão dos negócios e, conseqüentemente, para o crescimento econômico. Quando não é possível esse emprego dos recursos próprios, outra alternativa é a obtenção de recursos por meio de financiadores informais, porém, geralmente muito onerosos, pois os juros são elevados. Isso ocorre porque mesmo sendo negócios pequenos, os mesmos necessitam de capital de giro para manter suas atividades. Adquirindo esses recursos com financiadores informais, esses empreendedores diversificam a oferta de produtos e abrem caminho para melhorar a relação com a clientela, atendendo os clientes quando solicitados e, conseqüentemente, aumentando sua renda, porém, de forma onerosa. Isso é uma forma de resolver o problema de forma temporária, mas o maior problema é quitar a dívida adquirida que é muito onerosa. Logo, esses tipos de negócio vão rolando a dívida de forma que talvez não agüentem sobreviver ou se manter por muito tempo no mercado.

Segundo o estudo de Carvalho e Abramovay (2004), não existem diagnósticos universais acerca das causas das restrições de financiamentos às micro e pequenas empresas e, menos ainda, sobre quais medidas a adotar para enfrenta-las. Porém, apresentar-se-á a seguir, uma tentativa de resumo das principais teses existentes no debate brasileiro acerca do não atendimento das necessidades de crédito e financiamento da maior parte das empresas e empreendimentos produtivos.

A. Os problemas são decorrentes da instabilidade macroeconômica

- O sistema financeiro foi adaptado ao ambiente macroeconômico, seguindo a sua lógica empresarial:
 - títulos públicos rentáveis e seguros, permitem estratégias de defesas adequadas para a manutenção de elevados lucros;
 - os altos riscos do crédito são decorrentes da instabilidade constante, potencial e efetiva.

Para essa tese “A”, algumas interpretações e propostas de políticas são sugeridas:

- sem estabilidade macroeconômica não há solução. Enquanto houver o ambiente de incerteza, os bancos financiarão pouco e cobrarão *spread* elevado. A oferta de crédito crescerá espontaneamente quando o quadro econômico melhorar, principalmente com a redução do risco cambial e dos juros básicos do Banco Central. A sugestão é que a política do governo se concentre em estabilizar o quadro macroeconômico de deixar o sistema financeiro operar com liberdade.
- o perfil resistente dos bancos dificulta a melhoria do quadro macroeconômico, pois dificulta a retomada do investimento e do crescimento e a melhoria da situação financeira das empresas. A sugestão é que o governo tome medidas para garantir o aumento e o direcionamento de crédito e deve dar apoio a instrumentos especiais para ampliar e tornar mais baratas as ofertas de crédito e financiamento.

B. Problemas decorrentes das dificuldades de informação e de mensuração de riscos pelos bancos

- Os problemas de assimetria de informações são intensificados pelas grandes desigualdades do país, pelo reduzido nível cultural, pela dificuldade de prestação de informações e de gerenciamento das empresas.

Para esta tese “B”, algumas interpretações e propostas de políticas são sugeridas:

- a organização de sistemas de informação mais eficientes é o principal caminho. A sugestão é que o governo se esforce em garantir transparência e difusão de informações a baixo custo para todo o sistema financeiro;
- o problema consiste nas expectativas gerais e na necessidade dos bancos de ultrapassar ou não os limites de clientes conhecidos quando as perspectivas gerais se tornam favoráveis. A sugestão é que quando ocorrer melhoria das expectativas, os bancos tomam a iniciativa de voltar com a clientela, antes excluída por inadimplência ou garantias julgadas insuficientes.

C. Os problemas decorrentes da presença excessiva e ineficiente do Governo

Esta tese se desdobra em três vertentes diferentes:

- a mais conhecida aponta a saída dos tomadores privados, com a carga tributária alta sobreposta à forte demanda de financiamento originada do expressivo *déficit* público nominal e da alta dívida pública;
- o desenvolvimento do financiamento de longo prazo é desestimulado pela presença de fontes públicas como, por exemplo, o BNDES e o Fundo de Garantia por Tempo de Serviço (FGTS), inclusive pela prática de financiamento direcionado;
- os bancos privados se acomodam devido à expectativa de apoio do Banco Central para estimular a ineficiência.

Para esta tese “C”, algumas interpretações e propostas de políticas são sugeridas:

- o *déficit* nominal sendo reduzido pressupõe uma combinação de corte das despesas correntes, manutenção de alto *superávit* primário e redução dos juros, para amenizar o crescimento da dívida. A sugestão é que se removesse os encargos fiscais e as exigências e obrigаторiedades sobre os bancos, possibilitaria a ampliação da oferta de crédito e reduziriam os custos;
- existem fontes tradicionais de *funding* como, por exemplo, o FAT e o FGTS. A sugestão é que essas fontes devem ser orientadas para aplicações livres no mercado e não devem ser controladas pelo governo e nem por agências públicas para assim, agilizar a alocação de recursos.

D. Os problemas decorrentes de deficiências institucionais e legais

Esta tese desdobra-se em diferentes aspectos:

- a vertente mais conhecida é a defesa excessiva e inadequada dos direitos dos devedores;
- o mercado de capitais é regido por uma legislação inadequada;

- os direitos de propriedade da maior parte da população são frágeis.
- atraso institucional das empresas.

Para esta tese “D”, algumas interpretações e propostas de políticas são sugeridas:

- os credores são “protegidos” perante a Lei. A sugestão é que amenize a proteção jurídica aos credores e agilize os procedimentos judiciais para cobrança de dívidas e execute as garantias;
- a legislação é inadequada. A sugestão é melhorar a legislação do mercado de capitais, de modo que seja ampliada a sua liquidez e facilite a formação de fundos e outras formas de favorecimento à colocação de papéis de empresas de elevado risco e de pequeno porte;
- existe um atraso institucional das empresas. A sugestão é conseguir ampla regularização da posse dos imóveis rurais e urbanos, com o que os pequenos empreendedores poderão utilizar suas propriedades como forma de garantia para obterem financiamentos.

E. Problemas decorrentes da estrutura oligopolizada do setor bancário privado

- A estrutura oligopolizada do setor bancário permite a sua defesa sempre com margens - *spread* - e lucros elevados, administrando a concorrência de modo a impedir a “guerra de preços” e ampliando a oferta de crédito para os demandantes de menor porte e menos conhecidos.

Para esta tese “E”, algumas interpretações e propostas de políticas são sugeridas:

- as sugestões das medidas de ampliação da concorrência entre os bancos devem ser orientadas de modo a garantir transparência e melhores informações para os clientes, com maior clareza e acesso ao seu cadastro e das análises de risco a que foi submetido. Uma melhor e mais clara divulgação das taxas cobradas pelos bancos e redução das obrigadoriedades e da chamada “cunha fiscal”;
- a sugestão é de ampliar e liberalizar as alternativas de financiamento direto, crédito cooperativo e microfinanças como um todo, de modo que os bancos fiquem expostos a uma concorrência mais acirrada proveniente de fora do setor, ou de fora da estrutura oligopólica que conseguem defender bem;
- outra sugestão é a ampliação do uso mais intensivo dos bancos federais, ampliando fortemente a bancarização com a simplificação da abertura de contas.

Apesar de todas essas teses serem discutidas, é importante saber que as sugestões estão suscetíveis da corrupção e do favorecimento e é difícil a fiscalização do Banco Central nesses casos.

Muitas micro e pequenas empresas obtêm empréstimos em nome da pessoa física. Em parte, isso ocorre ao fato de que uma inadimplência da pessoa física tende a gerar implicações mais diretas ao tomador do empréstimo. Além disso, os empréstimos às pessoas físicas geralmente são mais rentáveis para o sistema bancário, pois os juros desse segmento são, em média, o dobro dos cobrados às pessoas jurídicas. Esses dados demonstram que, na ausência de intervenções governamentais que compensem o viés do sistema bancário em contra os pequenos empreendimentos, estes possuem a tendência de continuar relativamente excluídos do acesso aos financiamentos. Uma sugestão de alternativa para amenizar este problema é a possibilidade de que parte dos recursos para o financiamento das micro e pequenas empresas seja gerada com a simples melhoria na administração do seu fluxo de caixa. A redução dos prazos dos recebíveis e o aumento dos prazos das obrigações poderiam reduzir a necessidade de financiamento dessas empresas (BEDÊ, 2004).

De acordo com Hoji (2004 *apud* OLIVEIRA *et al.* 2009), estudar capital de giro é necessário para que a administração financeira do empreendimento possa alcançar as condições favoráveis, com a finalidade de conseguir recuperar custos e despesas, inclusive financeiras, que surgem durante o ciclo operacional e obter o lucro almejado através da venda do produto ou prestação de serviços.

Segundo Oliveira *et al.* (2009), capital de giro é definido pelo processo no qual os recursos giram ou oscilam várias vezes em determinado período, assumindo diferentes formas no decorrer do processo produtivo da empresa. Caso a gerência da empresa não se importe com as questões financeiras cotidianas, as quais envolvam administração do fluxo de caixa, controle do prazo para pagamento de compras e recebimento das vendas, giro dos estoques, entre outros, a conseqüência será de que seus planos de longo prazo podem não se concretizar. Sendo assim, o objetivo principal da administração do capital de giro é gerenciar de forma adequada as contas de ativo e passivo circulantes, com o intuito de alcançar equilíbrio entre risco e lucratividade. As empresas devem se preocupar em estabelecer estratégias de administração do capital de giro, avaliando os investimentos correntes e buscando adequados passivos. O gerenciamento do capital de giro envolve o estabelecimento da política de capital de giro e a aplicação dessa política no cotidiano. A necessidade de capital de giro é de suma importância para que a empresa sobreviva, pois a empresa não pode permanecer no mercado quando precisa de uma geração de caixa acima de sua capacidade.

Segundo a autora, o crédito bancário é exemplificado pelas chamadas operações de empréstimo e pode ser realizado por bancos comerciais. Também existem empresas de *factoring* as quais não são consideradas instituições financeiras. As primeiras fontes de financiamentos por meio de capitais de terceiros são: *vendor*, *compror*, crédito rotativo descontado de títulos, *hot-money*, contas garantidas, *leasing*, *factoring* e empréstimos de capital de giro. Além destes, existem outros como, por exemplo, cheque especial – pessoas jurídicas, adiantamento sobre contratos de câmbio (ACC), financiamento à importação, repasses externos, outros créditos livres, desconto de cheques, antecipação de faturas de cartão de crédito, aquisição de veículos – pessoas jurídicas, cartão de créditos – pessoas jurídicas e financiamento à exportação (BANCO CENTRAL DO BRASIL, [2013?]).

1 - *Vendor*

O *vendor* é uma espécie de empréstimo pela qual o vendedor de bens recebe à vista pelas vendas que concretizou a prazo. Isto é, uma forma de crédito que possibilita aos fornecedores financiar a venda de seus produtos aos compradores utilizando recursos do banco. A empresa compradora se compromete a efetuar o pagamento a prazo, destinado a liquidar a operação junto à instituição. Em geral, a instituição financeira ficará com os direitos creditícios da empresa vendedora, a esta caberá o risco da operação. O pagamento desse empréstimo deve ser quitado de uma única vez, sendo que a cada operação, um boleto de cobrança é emitido e enviado para a empresa. Algumas das garantias exigidas pelos bancos nesse empréstimo é a fiança e a nota promissória, além de outras.

2 - *Compror*

O *compror* consiste em uma linha de crédito rotativo para que a empresa possa adquirir produtos e serviços de fornecedores, negociando melhores condições de preço. São operações destinadas ao financiamento de compras. Assim, o fornecedor recebe à vista e a empresa pode fazer um melhor planejamento de seu fluxo de caixa e, ainda, escolher o prazo mais adequado para quitar o pagamento junto ao banco. O pagamento desse empréstimo deve ser quitado de uma única vez por meio de débito automático em conta-corrente com a inclusão dos encargos com o valor principal no vencimento. Algumas das garantias são: o penhor de duplicatas, aval, nota promissória, cheques e outras, a critério da instituição financeira.

3 - Crédito Rotativo

É um limite de crédito adicional disponível aos usuários do cartão que lhes autorizam, inclusive, o saque de dinheiro em espécie. Quando utilizado o limite proposto, a empresa pagará para a administradora de cartões juros mensais. O desconto de duplicatas, como é o mais conhecido, é uma prática comercial comum em que um determinado montante de títulos corresponde a um valor a ser recebido em uma data futura. Isto é, adiantamento de recursos tendo como base o fluxo de caixa vinculado a duplicatas mercantis e outros tipos de recebíveis – exceto cheques e faturas de cartão de crédito. Os bancos comumente compram esses títulos através de um valor calculado a partir do valor de resgate do título, do qual é deduzido um desconto que é calculado em termos percentuais.

4 - Cheque especial – pessoas jurídicas

É uma operação de crédito rotativo caracterizada pela definição de limite de crédito para utilização pelo tomador em situações sem programação e de curto prazo, mediante a simples movimentação da conta corrente, não havendo a necessidade da comunicação prévia à instituição financeira. Valores depositados na conta corrente amortizam automaticamente eventuais saldos devedores.

5 - *Hot Money*

É um tipo de empréstimo de curtíssimo prazo, em torno de 10 dias, que é utilizado para cobrir eventuais dificuldades no fluxo de caixa da empresa, esse empréstimo geralmente é oferecido às grandes empresas. É uma forma de adequação do fluxo de caixa em curto prazo, sem criar a necessidade de um financiamento mais complexo. Algumas das garantias são o aval dos sócios ou de terceiros. Geralmente os bancos oferecem esse empréstimo a empresas de qualquer porte.

6 - A Conta Garantida

É um produto que envolve a abertura de uma linha de crédito rotativo, garantido por direitos creditórios e recebíveis que assegurem a quitação dos montantes sacados. Os saques nas contas garantidas são realizados mediante solicitação expressa dos clientes, sempre

vinculados à exigência de adequadas garantias. Cabe salientar que, nem todos os bancos oferecem esse tipo de crédito aos pequenos e médios empresários. É um tipo de crédito rotativo que atende às necessidades de capital de giro de curto prazo da empresa. Outra característica é a inexistência de definição de data para a amortização do saldo devedor, exceto a referente à vigência do contrato. Algumas das garantias são: aval dos sócios, caução de depósitos ou aplicações financeiras, caução de duplicatas mercantis, alienação fiduciária de veículos, de máquinas/equipamentos ou imóvel, caução de faturas de cartão de crédito e caução de cheques pré-datados.

7 - *Leasing*

Também conhecido como arrendamento mercantil, é uma modalidade em que o proprietário, arrendador/empresa de arrendamento mercantil, de um bem móvel ou imóvel disponibiliza a terceiro(s), arrendatário/cliente, a utilização desse bem por prazo determinado, recebendo em troca uma contraprestação, semelhante a um aluguel. Para o Banco Central do Brasil ([2013?]), há segmentação entre veículos e outros bens. A garantia é o próprio bem. Ao findar o contrato de arrendamento, o arrendatário pode fazer a opção de comprar o bem pelo valor previamente contratado, renovar o contrato por um novo período, tendo como principal o valor residual, ou, ainda, devolver o bem ao arrendador.

8 - *Factoring*

É uma operação comercial mista que une prestação de serviços à compra de ativos financeiros. É um mecanismo de fomento mercantil que pode oferecer à empresa fomentada a venda de seus créditos gerados por suas vendas a prazo, a uma empresa de *factoring*. Esse tipo de negociação ou operação tem como resultado o recebimento imediato desses créditos futuros, ampliando o poder de negociação da empresa.

9 - Empréstimo de Capital de Giro

O financiamento para suprir as necessidades de capital de giro é uma linha de crédito que tem como objetivo o abastecimento do caixa da empresa de forma rápida e com menos burocracia. O valor contratado é creditado de uma única vez na conta-corrente da empresa, porém, nem todos os bancos oferecem essa modalidade de crédito para as micro e pequenas

empresas. Para o Banco Central do Brasil ([2013?]), esta modalidade de crédito está segmentada em três submodalidades:

- a) capital de giro, operações com prazo limitado a 365 dias;
- b) capital de giro, operações com prazo acima de 365 dias;
- c) capital de giro com teto rotativo - linha de crédito na qual a instituição financeira define ao tomador um limite pré-aprovado a ser utilizado mediante solicitação.

10 - Adiantamento sobre contratos de câmbio (ACC)

Consistem na antecipação parcial ou total de receitas vinculadas a contratos de exportação objetivando financiar a produção das respectivas mercadorias. Fazem parte desta modalidade de crédito as operações de adiantamento de cambiais entregues (ACE). As operações de ACC são referenciadas em moeda estrangeira, porém, são contratadas em reais. As taxas de juros dos ACCs correspondem apenas às taxas efetivamente incorridas pelos tomadores.

11 - Financiamento à importação

São financiamentos vinculados a linhas de crédito externas, destinados à importação de bens ou serviços.

12 - Repasses externos

São operações de repasse de recursos captados no exterior por instituições financeiras, indexadas à variação cambial, em conformidade com a Resolução nº 3844 (BANCO CENTRAL DO BRAISL, 2010).

13 - Outros créditos livres

Constituem nesta modalidade de crédito, as operações de crédito não passíveis de classificação nas demais modalidades previstas.

14 - Desconto de cheques

São operações de crédito para adiantamento de recursos baseadas em fluxo de caixa vinculado a cheques custodiados.

15 - Antecipação de faturas de cartão de crédito

É o adiantamento de recursos baseado em fluxo de caixa vinculado a direitos creditícios que decorrem de faturas de cartão de crédito.

16 - Aquisição de veículos – pessoas jurídicas

É o financiamento de veículos automotores destinados à manutenção ou ao aumento da capacidade de produção das pessoas jurídicas contratantes, configurando-se como investimento. Não compreendem operações destinadas à formação de estoques comerciais das empresas contratantes.

17 - Cartão de crédito – pessoas jurídicas

São as operações segmentadas em:

- a) cartão de crédito - à vista: consistem em operações parceladas ou não sem incidência de juros;
- b) cartão de crédito - rotativo: são operações de financiamento do saldo devedor remanescente após vencimento da fatura e saques em dinheiro;
- c) cartão de crédito - parcelado: constituem nas operações parceladas com incidência de taxas de juros. O parcelamento pode ocorrer no momento da compra ou por ocasião do vencimento da fatura.

18 - Financiamento à exportação

São os financiamentos destinados à venda de bens e serviços para o exterior. Incluindo e *export notes* e operações com Cédulas de Crédito à Exportação (CCE) e Notas de Crédito à Exportação (NCE).

3 METODOLOGIA

De acordo com Gil (1999), método é o caminho percorrido para se chegar a determinado fim, ou seja, é o meio utilizado para inferir algo. O método científico é o conjunto de procedimentos intelectuais e técnicos utilizados para que se atinja o conhecimento.

Com o intuito de alcançar o objetivo do presente trabalho, foi realizada a pesquisa descritiva que é tem como objetivo a descrição de determinado tema e a relação entre as variáveis e os instrumentos utilizados foram os levantamentos bibliográfico e documental por meio de livros, artigos, consultas em sítios eletrônicos. O critério utilizado foi o levantamento de material e sítios eletrônicos de órgãos que abordaram o assunto. A unidade de análise foi o segmento das micro e pequenas empresas no Brasil sendo abordadas as variáveis criação, manutenção e financiamento das mesmas.

Primeiramente foi levantado o material e realizada a leitura do mesmo identificando as informações relevantes. Depois foi feita uma sistematização destas informações. Feito isto, mostrou-se a abordagem do assunto na opinião dos autores e a discussão de suas idéias. Depois foram mostradas as sugestões para possíveis soluções acerca do tema.

4 RESULTADOS

De acordo com Raupp (2002 *apud* OLIVEIRA *et al.* 2009), as taxas de juros elevadas são um dos motivos das diversas dificuldades na burocracia da busca por recursos pelo micro e pequeno empresários. Essa idéia também é defendida por Santos (2004) e Zica, Martins e Chaves *et al.* (2008), pois as fortes restrições ao crédito e o alto custo de transação dos empréstimos das MPE's são dificuldades que limitam o crescimento dos negócios. Além desses entraves, Valério Neto (2006) aponta que a captação de recursos do pequeno empresário junto aos bancos se depara com as exigências e garantias necessárias para sua realização, tornando-se assim, inviável a sua realização, pois, o pequeno empresário não possui patrimônio suficiente que seja utilizado como garantia em um empréstimo.

Mais explicações para a dificuldade ao crédito por parte das micro e pequenas empresas foram apontadas por Carvalho e Abramovay (2004) e Morais (2006) como, por exemplo, o banco de dados centralizado escasso, a quantidade e qualidade de informações e registros contábeis insuficientes. Na mesma linha de raciocínio, Bedê (2004) citou a ausência de histórico de atividades, documentação incompleta na maioria das vezes e dificuldades inerentes à gestão. Estes entraves financeiros dificultam a manutenção e o crescimento dessas empresas, as quais constituem importante segmento empresarial para a economia brasileira.

Foi abordado no presente trabalho um estudo realizado por SEBRAE (2011) acerca da sobrevivência das micro e pequenas empresas de até 2 anos de atividades. Este assunto é relevante porque está atrelado às condições de financiamento deste seguimento empresarial, pois, quanto maior a dificuldade em se financiar, maior a dificuldade de um empreendimento se manter e sobreviver. Segundo o estudo, as taxas de sobrevivência das micro e pequenas empresas constituídas no Brasil cresceram de 2005 a 2006, porém, ainda há muito o que se fazer para que esse crescimento seja mais notório. A região e setor que mais cresceram foram a região Sudeste com 74,6% em 2005 e 76,4% em 2006 e a indústria com 74,8% em 2005 e 75,1% em 2006. A explicação foi devido ao fato da maior dificuldade de entrada de novos empreendimentos na indústria e da baixa concorrência neste setor e de a região Sudeste ser a que mais concentra o setor industrial. As causas das dificuldades e razões que contribuem para a mortalidade das micro e pequenas empresas são: Falta de capital de giro, problemas financeiros e falta de crédito bancário. Este pode ser dificultado pela inviabilidade do projeto.

Na opinião de Silva ([2007]), devido ao fato de o SFN possuir elevada capacidade de se defender e orientar perante às mudanças no cenário econômico, é justamente nos momentos

em que as micro e pequenas empresas mais necessitam de apoio financeiro e de refinanciamento para se protegerem de flutuações, os créditos reduzem e os juros se elevam. Além disso, a assimetria de informações e o risco do negócio dificultam os créditos. A deficiente ajuda do SFN para as MPE's apesar da sua eficiência também foi abordada por Carvalho e Abramovay (2004).

Apesar de tais dificuldades, a importância das pequenas empresas é inquestionável. Isso foi mostrado por Lustosa (1986 *apud* VALÉRIO NETO 2006) e Longenecker, Moore e Petty (1998) quando levantaram a importância das pequenas empresas para as grandes corporações, pois estas sobrevivem graças àquelas que produzem uma parte considerável de bens e serviços. A idéia de Longenecker, Moore e Petty (1998) é de que as pequenas empresas acreditam possuir vantagem perante às grandes empresas de 70,90% em relação aos serviços ao consumidor. Isso foi evidenciado na Tabela 1 deste trabalho. Ainda segundo eles, talvez as pequenas empresas não possuem vantagem em outras áreas, justamente pela dificuldade de financiamento.

Carvalho e Abramovay (2004), também ratifica a importância das MPE's quando mencionou que 95% dos negócios do país são representados pelas micro e pequenas, apesar desse considerável percentual, o seguimento ainda possui entraves à captação de recursos. No entanto, mesmo que a disponibilidade de capital de terceiros, através de financiamentos, possa melhorar as condições de operação das empresas, ela não é o suficiente para a sobrevivência das micro e pequenas empresas. Apesar dessa importância do seguimento, para o IBGE (2003), uma das características das micro e pequenas empresas é a relação de subordinação, apesar da complementaridade, com as empresas de grande porte.

Devido a todos as dificuldades supracitadas pelos autores, formas alternativas de financiamento são utilizadas como, por exemplo, adiantamento de clientes, crédito de fornecedores, parentes ou amigos, cheques pré-datados e especiais, recursos próprios, aquisição de máquinas e equipamentos usados, gerando como consequência, baixo desempenho produtivo na maioria das vezes.

Os resultados do estudo mostraram que o seguimento empresarial abordado possui vários entraves para se financiarem e consequentemente manterem e sobreviverem no mercado. Devido a este cenário, foram levantadas possíveis medidas que amenizassem tal situação por meio de políticas públicas. É importante que os índices de eficiência, produtividade e qualidade deste seguimento tenham melhores resultados. Para isso, é imprescindível que, as instituições financeiras públicas e privadas aumentem seus programas que têm como destino o fortalecimento das micro e pequenas empresas.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Sendo assim, o trabalho abordou o tema de constituição e financiamento das micro e pequenas empresas. Estruturado de forma que o tema fosse introduzido. Depois, foi discriminado durante os tópicos, a importância da micro e pequena empresa no Brasil, as mesmas também foram definidas, a estrutura de capital foi levantada e, enfim, abordou a sobrevivência e as dificuldades e entraves dos financiamentos das micro e pequenas empresas.

A pesquisa se baseou em um método bibliográfico por meio do qual foi constatado que o Brasil é dotado de um eficiente Sistema Financeiro na ótica microeconômica, mas ineficiente na ótica macroeconômica, no que tange ao oferecimento de empréstimos ou financiamentos para as micro e pequenas empresas. Apesar da grande importância das micro e pequenas empresas para a economia nacional, elas possuem vários entraves, junto aos bancos brasileiros, acerca de financiamentos e, quando os conseguem, esses financiamentos são muito onerosos.

Alguns dos fatores que dificultam o acesso ao crédito por esse segmento empresarial são: Altas taxas de juros, restrição ao crédito, falta de histórico de dados, falta de garantias das MPE's, inviabilidade de projetos, banco de dados centralizado escasso, insuficiência na quantidade e qualidade das informações e registros contábeis, documentação incompleta na maioria das vezes, dificuldades na gestão, assimetria de informação, risco do negócio altos custos de transação dos empréstimos, dificuldades de acesso ao SFN. Logo, estas empresas passam por falta de capital e problemas financeiros.

O setor bancário dificulta o financiamento porque conseguem se prevenir mesmo em tempos de instabilidade da economia. Quando conseguem realizar tais empréstimos, estes são muito onerosos a taxas de juros elevadíssimas. Logo, é criado um círculo vicioso, a empresa necessita de capital e geralmente não consegue e, quando o faz, grande parte dos seus recursos é transferida para os bancos na quitação de suas dívidas. Assim, mesmo sendo financiadas, estas empresas pouco se desenvolvem ou “fecham as portas”.

Foi observado que as taxas de sobrevivência das pequenas empresas está crescendo, porém, ainda estão aquém do desejado para a superação desse seguimento empresarial. As micro e pequenas empresas possuem muitas dificuldades em suas criações e manutenções e a dificuldade na busca por recurso acentua mais ainda este quadro. Por isso, algumas sugestões foram oferecidas pelo presente trabalho para mudar este cenário por meio de medidas políticas do governo. Estas são: Estabilização da economia para aumentar o crédito, redução

do perfil resistente dos bancos para a concessão do crédito menos oneroso, o esforço do governo em garantir transparência e difusão de informações a baixo custo para o SFN, remoção dos encargos fiscais e as exigências e obrigatoriedade sobre os bancos, o não controle do governo das fontes tradicionais de *funding* como, por exemplo, o FAT e FGTS, redução da proteção jurídica dos credores, melhoria na legislação do mercado de capitais ampliando a liquidez, regularização ampla da posse dos imóveis pelas MPE's e aumento da concorrência e transparência dos bancos.

A sugestão para os próximos trabalhos é levantar a melhor forma de aplicação destas políticas públicas e estudar mais especificamente as MPE's diagnosticando quais entraves e dificuldades ao financiamento são mais acentuados e a melhor política aplicável em cada situação.

REFERÊNCIAS

- ASSAF NETO, A. *Finanças corporativas e valor*. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2010.
- BANCO CENTRAL DO BRASIL. *Nota para a imprensa de política monetária e operações de crédito. Nova estrutura de dados de crédito: nota metodológica*. [2013?]. Disponível em: <<http://www.bcb.gov.br/ftp/infecon/notaempr.pdf>>. Acesso em: 11 maio 2013.
- BANCO CENTRAL DO BRASIL. *Resolução nº 3844 de 24 de março de 2010*. Dispõe sobre o capital estrangeiro no País e seu registro no Banco Central do Brasil, e dá outras providências. 2010. Disponível em: <http://www.bcb.gov.br/pre/normativos/res/2010/pdf/res_3844_v1_O.pdf>. Acesso em: 3 dez. 2012.
- BEDÊ, Marco Aurélio. *Gargalo no financiamento dos pequenos negócios no Brasil*. In: SANTOS, Carlos Alberto do (Org.). *Sistema financeiro e as micro e pequenas empresas: diagnósticos e perspectivas*. Brasília: Sebrae, 2004. cap. 1, p. 47. Disponível em: <<http://www.sebraemg.com.br/BibliotecaDigital/VisualizarDocumento.aspx?CODIGO=181#>>. Acesso em: 26 out. 2012.
- BRASIL. *Lei complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006*. Institui o Estatuto Nacional da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/lcp/lcp123.htm>. Acesso em: 3 dez. 2012.
- BRITO, Giovani Antônio Silva; CORRAR, Luiz J.; BATISTELLA, Flávio Donizete. Fatores determinantes da estrutura de capital das maiores empresas que atuam no Brasil. *Revista Contabilidade & Finanças*, São Paulo, n. 43, p. 9-19, jan./abr. 2007. Disponível em: <www.scielo.br/pdf/rcf/v18n43/a02v1843.pdf>. Acesso em: 9 dez. 2012.
- CARVALHO, Carlos Eduardo; ABRAMOVAY, Ricardo. O difícil e custoso acesso ao sistema financeiro. In: SANTOS, Carlos Alberto do (Org.). *Sistema financeiro e as micro e pequenas empresas: diagnósticos e perspectivas*. Brasília: Sebrae, 2004. p. 17- 45. Disponível em: <<http://www.sebraemg.com.br/BibliotecaDigital/VisualizarDocumento.aspx?CODIGO=181#>>. Acesso em: 26 out. 2012.
- CHU, V. Y. T. Game theory analysis of information in banking lending. Banco Central do Brasil, 2003. mimeo. *apud* SILVA, Elisângela Adriana de Castro. *Casos de sucesso e de insucesso no acesso ao crédito destinado às micro e pequenas empresas mineiras*. Belo Horizonte: Universidade Federal de Minas Gerais, 2007. Disponível em: <http://www.economia.aedb.br/seget/artigos07/1456_EstudoCaso_Geraminas.pdf>. Acesso em: 28 out. 2012.
- GIL, Antônio Carlos A. *Métodos e técnicas de pesquisa social*. São Paulo: Atlas, 1999.

HOJI, Masakazu. *Administração financeira: matemática financeira aplicada, estratégias financeiras, análise, planejamento e controle financeiro*. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2004. *apud* OLIVIERA, Pâmela Espíndola de *et al.* Um estudo sobre a necessidade de capital de giro nas micro e pequenas empresas. *Revista da Micro e Pequena Empresa*, Campo Limpo Paulista, v. 3, n. 2, p. 4-24, 2009. Disponível em:

<www.faccamp.br/ojs/index.php/RMPE/article/view/65/55>. Acesso em: 27 out. 2012.

IBGE. *As micro e pequenas empresas comerciais e de serviços no Brasil 2001*. Rio de Janeiro, 2003. (Estudos e Pesquisas. Informação Econômica, 1). Disponível em: <<http://www.ibge.gov.br/home/estatistica/economia/microempresa/microempresa2001.pdf>>. Acesso em: 2 dez. 2012.

LELAND, H. E; PYLE, D. H. Information asymmetries financial structure and financial intermediation. *The Journal of Finance*, v. 32, n.2, p. 371-387, May 1977 *apud* SILVA, Elisângela Adriana de Castro. *Casos de sucesso e de insucesso no acesso ao crédito destinado às micro e pequenas empresas mineiras*. Belo Horizonte: Universidade Federal de Minas Gerais, 2007. Disponível em:

<http://www.economia.aedb.br/seget/artigos07/1456_EstudoCaso_Geraminas.pdf>. Acesso em: 28 out. 2012.

LEMES JÚNIOR, A. B.; RIGO, C. M.; CHEROBIM, Ana Paula, M. S. *Administração financeira: princípios, fundamentos e práticas brasileiras*. Rio de Janeiro: Campus, 2002.

LONGENECKER, Justin Gooderl; MOORE, Carlos W; PETTY, J. William. *Administração de pequenas empresas*. São Paulo: Makron Books, 1998.

LUSTOSA, P. Brasil: o advento dos pequenos. In: SALOMON, S. *A grande importância da pequena empresa: no Brasil, nos EUA e no mundo*. Rio de Janeiro: Nórdica, 1986.

MORAIS, José Mauro. *Empresas de pequeno porte e as condições de acesso ao crédito: falhas de mercado, inadequações legais e condicionantes macroeconômicos*. Brasília: IPEA, 2006. (Texto para Discussão, 1.189). Disponível em:

<http://agencia.ipea.gov.br/images/stories/PDFs/TDs/td_1189.pdf>. Acesso em: 27 out. 2012.

OLIVIERA, Pâmela Espíndola de *et al.* Um estudo sobre a necessidade de capital de giro nas micro e pequenas empresas. *Revista da Micro e Pequena Empresa*, Campo Limpo Paulista, v. 3, n. 2, p. 4-24, 2009. Disponível em:

<www.faccamp.br/ojs/index.php/RMPE/article/view/65/55>. Acesso em: 27 out. 2012.

PAIVA, Carlos Alberto de Carvalho. *Administração do risco de crédito*. Rio de Janeiro: Qualitymark, 1997.

RAUPP, Elena Hahn. Estratégias de gestão com inovações tecnológicas e organizacionais para as pequenas e médias empresas. *Revista do Conselho Regional de Contabilidade do Rio Grande do Sul*, Porto Alegre, n. 109, p. 15-32, 2002 *apud* OLIVIERA, Pâmela Espíndola de *et al.* Um estudo sobre a necessidade de capital de giro nas micro e pequenas empresas. *Revista da Micro e Pequena Empresa*, Campo Limpo Paulista, v. 3, n. 2, p. 4-24, 2009. Disponível em: <www.faccamp.br/ojs/index.php/RMPE/article/view/65/55>. Acesso em: 27 out. 2012.

SANTOS, Carlos Alberto do. *Assimetria de informações e racionamento da oferta de crédito*. In: SANTOS, Carlos Alberto do (Org.). *Sistema financeiro e as micro e pequenas empresas: diagnósticos e perspectivas*. Brasília: Sebrae, 2004. cap. 2, p. 62. Disponível em: <<http://www.sebraemg.com.br/BibliotecaDigital/VisualizarDocumento.aspx?CODIGO=181#>>. Acesso em: 26 out. 2012.

SANTOS, Carlos Alberto do (Org.). *Sistema financeiro e as micro e pequenas empresas: diagnósticos e perspectivas*. Brasília: Sebrae, 2004. Disponível em: <<http://www.sebraemg.com.br/BibliotecaDigital/VisualizarDocumento.aspx?CODIGO=181#>>. Acesso em: 26 out. 2012.

SEBRAE. *Taxa de sobrevivência das empresas no Brasil*. Brasília: 2011. (Coleção Estudos e Pesquisas). Disponível em: <[http://www.biblioteca.sebrae.com.br/bds/BDS.nsf/45465B1C66A6772D832579300051816C/\\$File/NT00046582.pdf](http://www.biblioteca.sebrae.com.br/bds/BDS.nsf/45465B1C66A6772D832579300051816C/$File/NT00046582.pdf)>. Acesso em: 23 set. 2012.

SILVA, Elisângela Adriana de Castro. *Casos de sucesso e de insucesso no acesso ao crédito destinado às micro e pequenas empresas mineiras*. [S.l.:s.n.], [2007]. Disponível em: <http://www.economia.aedb.br/seget/artigos07/1456_EstudoCaso_Geraminas.pdf>. Acesso em: 28 out. 2012.

VALÉRIO NETO, A. *Gestão de pequenas e médias empresas de base tecnológica*. São Paulo: Manole, 2006.

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*. Belo Horizonte: Universidade Federal de Minas Gerais, 2008. Disponível em: <[http://www.biblioteca.sebrae.com.br/bds/bds.nsf/4C69C289FF5847938325744B00035311/\\$File/Artigo_Dificuldades%20e%20Perspectivas%20de%20Acesso%20ao%20SFN%20pelas%20MPE.pdf](http://www.biblioteca.sebrae.com.br/bds/bds.nsf/4C69C289FF5847938325744B00035311/$File/Artigo_Dificuldades%20e%20Perspectivas%20de%20Acesso%20ao%20SFN%20pelas%20MPE.pdf)>. Acesso em: 25 out. 2012.