

PONTIFÍCIA UNIVERSIDADE CATÓLICA DE MINAS GERAIS
Instituto de Ciências Econômicas e Gerenciais
Curso de Administração

Jean Carlos Vieira

DESAFIOS E OPORTUNIDADES DAS MICRO E PEQUENAS
EMPRESAS:
A obtenção de crédito

Belo Horizonte
2020

Jean Carlos Vieira

**DESAFIOS E OPORTUNIDADES DAS MICRO E PEQUENAS
EMPRESAS:
A obtenção de crédito**

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado ao Curso de Administração do Instituto de Ciências Econômicas e Gerenciais da Pontifícia Universidade Católica de Minas Gerais como requisito parcial para obtenção do título de bacharel em Administração.

Orientador: Prof. Felipe de Campos Machado

Área: Finanças

**Belo Horizonte
2020**

Jean Carlos Vieira

Trabalho de Conclusão de Curso apresentada ao Curso de Administração do Instituto de Ciências Econômicas e Gerenciais da Pontifícia Universidade Católica de Minas Gerais como requisito parcial para obtenção do título de bacharel em Administração.

**DESAFIOS E OPORTUNIDADES DAS MICRO E PEQUENAS
EMPRESAS:
A obtenção de crédito**

RESUMO DAS AVALIAÇÕES:

- | | |
|----------------------------|-------|
| 1. Do professor orientador | _____ |
| 2. Da apresentação oral | _____ |
| 3. Nota final | _____ |
| Conceito | _____ |

Dedicatória
A meus pais,
pelo incentivo e carinho

AGRADECIMENTOS

Ao meu orientador, Prof. Felipe de Campos Machado, que tornou possível a realização deste trabalho.

A todos que, de alguma forma, contribuíram para esta construção.

Epígrafe

“Ninguém nasce odiando outra pessoa pela cor de sua pele, ou por sua origem, ou sua religião. Para odiar, as pessoas precisam aprender, e se elas aprendem a odiar, podem ser ensinadas a amar, pois o amor chega mais naturalmente ao coração humano do que seu oposto.”

Nelson Mandela

RESUMO

O crédito para as pequenas empresas aparece como recurso estratégico para o alcance das metas de crescimento estabelecidas nas empresas. A gestão do capital de giro é um assunto relevante para gestores financeiros que dedicam tempo e esforços significativos buscando um equilíbrio ideal entre risco e retorno, rentabilidade e liquidez, a fim de criar valor para a empresa. Tomar decisões sobre políticas, monitorar o desempenho de cada componente, bem como realizar ações para minimizar os desvios de metas, é um trabalho frequente, repetitivo e demorado. A falta de compreensão sobre seu impacto na lucratividade, a falta de clareza sobre seus principais fatores, a falta de capacidade de gerenciamento para planejar e controlar componentes de capital de giro pode levar à insolvência e falência. O objetivo geral dessa pesquisa será analisar a importância da realização do planejamento e controle financeiro nas micro e pequenas empresas, tentando abordar os principais benefícios que o crédito bancário pode trazer.

Palavras-chaves: Planejamento Financeiro, Crédito, MPE's.

LISTA DE SIGLAS

BACEN - Banco Central

CEBRAE – Centro Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas

COREMEC - Comitê de Regulação e Fiscalização dos Mercados Financeiros de Capitais, de Seguros, de Previdência e Capitalização

ENEF - Estratégia Nacional de Educação Financeira

ISO - International Organization for Standardization

MPEs - Micro e pequenas empresas

MPCG - Ministério de planejamento e Coordenação Geral

OECD - Organização de Cooperação e de Desenvolvimento Econômico

SEBRAE - Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO.....	10
1.1. Problema de pesquisa.....	11
1.2. Justificativa.....	12
1.3. Objetivos da pesquisa.....	12
1.4. Organização do estudo.....	13
2. REFERENCIAL TEÓRICO.....	14
2.1. As micro e pequenas empresas no Brasil: definição e características.....	14
2.1.1. Planejamento Financeiro em pequenas e micro empresas.....	17
2.2. O SEBRAE.....	18
2.3. A educação financeira e os empreendedores.....	21
2.4. Crédito.....	22
2.4.1. Crédito para pequenas empresas no Brasil.....	25
3. METODOLOGIA.....	30
3.1. Tipo de pesquisa.....	30
3.2. Técnica de pesquisa.....	30
3.3. Unidade de análise	31
3.4. Instrumentos de coleta de dados.....	31
3.5. Variáveis/dimensões da pesquisa.....	32
3.6. Critérios a serem utilizados para análise de dados.....	32
3.7. Etapas a serem desenvolvidas na pesquisa.....	32
4. APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DOS RESULTADOS.....	34
4.1. Caracterização dos entrevistados.....	34
4.2. Análise das entrevistas com os gestores das empresas.....	38
5. CONSIDERAÇÕES FINAIS	42
5.1. Contribuições, limitações do estudo e recomendações.....	44
REFERENCIAS.....	45
APENDICES.....	51

1. INTRODUÇÃO

A presente pesquisa tem como foco principal analisar as oportunidades das micro e pequenas empresas na obtenção de crédito, visando as oportunidades e dificuldades para adquirir recursos financeiros e os principais objetivos e metas para obtenção do crédito bancário.

A atual situação econômica e política do país reflete diretamente no âmbito financeiro das empresas, que são afetadas pelos juros e prazos de pagamentos cedidos pelos bancos. Outro fator é a tendência de cada vez menos investimentos no setor privado, surgindo assim os modelos das “*Lean Startups*”¹, que são pequenos negócios com o mínimo de investimento possível, e que crescem e têm sua venda precoce, ou alcançam o sucesso em longo prazo. Com isso, a presente pesquisa irá auxiliar a identificar as dificuldades e oportunidades das micro e pequenas empresas na obtenção de crédito, qual a frequência dessa necessidade, visando compreender os benefícios que o crédito pode trazer para as pequenas empresas.

Muitos são os recursos necessários para a manutenção de um negócio. Cada um com sua relevância e aplicabilidade. No entanto, também é sabido que os recursos, especialmente os financeiros, são escassos e precisam ser geridos de forma adequada e utilizados com eficiência tendo em vista os resultados desejados.

De acordo com Silva; Sopeña e Dutra (2017, p. 127) assim como em outros segmentos econômicos, “as micro e pequenas empresas – MPEs demandam recursos financeiros como forma de atingir seus objetivos empresariais, sejam eles de curto ou médio prazos”. Muitos destes recursos são ofertados pela rede bancária e sua realização está subordinada a diferentes fatores determinantes.

Entende-se ainda que a obtenção de recursos financeiros é uma das atribuições exigidas do administrador financeiro, exigindo prévio planejamento, conhecimento da empresa, do meio em que atua e de informações sobre as alternativas de crédito disponíveis (SILVA; SOPEÑA; DUTRA, 2017). Verifica-se ainda que a administração do capital de giro em pequenas empresas é fator primordial para que a mesma continue funcionando e acabe por falir. O equilíbrio

¹ A palavra lean pode ser traduzida como “enxuta”, então, Lean startup significa, numa tradução livre, startup enxuta. Esse conceito, no universo da administração, envolve um trabalho de identificação e eliminação de desperdícios nos processos e está muito atrelado ao ambiente de startups de tecnologia.

entre ativos e passivos circulantes garantem que as empresas possam ter liquidez e possam assim manter-se no mercado (MEGLIORINI; VALLIM, 2009).

1.1. Problema de pesquisa

Muitos são os recursos necessários para a manutenção de um negócio. Cada um com sua relevância e aplicabilidade. No entanto, também é sabido que os recursos, especialmente os financeiros, são escassos e precisam ser geridos de forma adequada e utilizados com eficiência tendo em vista os resultados desejados. Em 2019, houve a liberação de crédito especial para pequenas e médias empresas no Brasil. Segundo Silveira (2019, p. 1) o Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social - BNDES, lançou uma linha de crédito especial voltada a micro e pequenas empresas - MPEs, incluindo empresários individuais. Essa linha de crédito tem teto de financiamento no valor de R\$ 500 mil. “São oferecidos três tipos de taxas de juros: Taxa de Longo Prazo – TLP; Taxa Fixa do BNDES - TFB, ou Sistema Especial de Liquidação e Custódia - Selic; e o prazo para pagamento do empréstimo é de até cinco anos, com os dois primeiros podem ser de carência”.

Neste contexto o crédito para as pequenas empresas aparece como recurso estratégico para o alcance das metas de crescimento estabelecidas nas empresas. A gestão do capital de giro é um assunto relevante para gestores financeiros que dedicam tempo e esforços significativos buscando um equilíbrio ideal entre risco e retorno, rentabilidade e liquidez, a fim de criar valor para a empresa. Tomar decisões sobre políticas, monitorar o desempenho de cada componente, bem como tomar ações para minimizar os desvios de metas, é um trabalho frequente, repetitivo e demorado. A falta de compreensão sobre seu impacto na lucratividade, a falta de clareza sobre seus principais fatores, a falta de capacidade de gerenciamento para planejar e controlar componentes de capital de giro pode levar à insolvência e falência (DOMINGUEZ et al, 2017).

Conforme pesquisa do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas - SEBRAE muitas empresas falharam devido à incapacidade dos gerentes financeiros de planejar e controlar ativos e passivos circulantes em suas empresas. Desta forma, a questão problema que o estudo visa responder é: como o crédito financeiro pode ser usado de forma a beneficiar as pequenas empresas no Brasil?

1.2. Justificativa

Para Palombini e Nacamura (2012) qualquer pesquisador que conduza uma visão geral da literatura de finanças corporativas não encontrará uma teoria robusta e amplamente aceita sobre o gerenciamento do crédito para empresa e sua utilização. Os autores salientam que poucos estudos foram realizados sobre esse assunto em comparação com o financiamento corporativo de longo prazo. Decisões relacionadas à o crédito e sua utilização pelas pequenas empresas têm impacto direto tanto na liquidez quanto na rentabilidade das organizações, porém, destaca-se que mesmo diante de sua importância, ainda há pouco conhecimento sobre o tema.

Diante do apresentado, a presente pesquisa tornou-se importante, pois buscou verificar se as empresas, por meio da aplicação correta de ferramentas gerenciais e de investimento em uma gestão organizada e profissionalizada, conseguem ter maior longevidade e melhores resultados, mesmo optando por adotarem crédito do mercado.

Espera-se com o estudo contribuir para um melhor entendimento sobre a importância do crédito financeiro oferecido as pequenas empresas e também do uso responsável do mesmo. Além disso, o docente é funcionário de uma Instituição bancária que opera linhas de crédito para pequenas empresas, tendo um grande interesse profissional na área.

1.3. Objetivos da pesquisa

O objetivo geral dessa pesquisa foi analisar a importância da realização do planejamento e controle financeiro nas micro e pequenas empresas, tentando abordar os principais benefícios que o crédito bancário pode trazer.

Foram definidos como objetivos específicos

- Analisar os conceitos do planejamento e do controle financeiro e sua importância para as pequenas empresas;
- Identificar como o crédito financeiro é disponibilizado para as pequenas empresas;

- Identificar as linhas de crédito financeiro disponibilizadas para as pequenas empresas no Brasil
- Analisar como o crédito financeiro pode ser usado de forma a beneficiar as pequenas empresas.

1.4. Organização do estudo

O presente foi dividido em cinco capítulos.

O primeiro capítulo, a introdução, com a apresentação do problema de pesquisa, objetivos e justificativa.

O segundo capítulo, o referencial teórico que foram desenvolvidos temas de importância para a pesquisa como: As micro e pequenas empresas no Brasil: definição e características; Planejamento Financeiro em pequenas e micro empresas; O SEBRAE; A educação financeira e os empreendedores; Crédito; Crédito para pequenas empresas no Brasil.

O terceiro capítulo delimitou a metodologia, foram expressas a formas e adotadas na pesquisa. O tipo da pesquisa escolhido para este estudo foi de caráter descritivo, e o método utilizado foram entrevistas, realizadas com os especialistas financeiros e os gestores de pequenas empresas.

O quarto capítulo, a apresentação e análise dos resultados, foram expostos os dados dos entrevistados e análise das entrevistas realizada com cada entrevistado, confrontando as respostas dos entrevistados com os objetivos da pesquisa.

No quinto capítulo, as considerações finais da pesquisa e as respostas aos objetivos do trabalho, indicaram a importância da realização do planejamento e do controle financeiro nas micro e pequenas empresas, tentando abordar os principais benefícios que o crédito bancário pode trazer para essas empresas. Sem planejamento a empresa não consegue ir ao encontro a um objetivo sustentável, e o planejamento financeiro é o principal alicerce que sustenta a gestão eficiente das PMEs.

2. REFERENCIAL TEÓRICO

O referencial teórico desenvolvido para este estudo envolveu os seguintes temas: micro e pequenas empresas no Brasil; definição e características; planejamento financeiro em pequenas e micro empresas; SEBRAE; educação financeira e os empreendedores e crédito para micro e pequenas empresas.

2.1. As micro e pequenas empresas no Brasil: definição e características

Existe um enorme interesse por parte dos Governos de estabelecer um ambiente que promova o crescimento das MPEs. Isso se deve principalmente à sua capacidade de gerar um grande número de empregos e de promover o crescimento em locais pouco atrativos as grandes empresas. Para promover o crescimento das pequenas e micro foram criados vários mecanismos de ajuda ao crescimento da MPEs voltados para aspectos de eficiência econômica e equidade (VIOL; RODRIGUES, 2000).

De acordo com dados disponibilizados pelo SEBRAE (2013) em 2012, houve um crescimento de 26% tais tipos de empresas no Brasil, com 7,1 milhões de empresas registradas no regime. Ainda assim, no país existe uma complexidade de se definir as empresas, dentro do padrão de Micro e Pequena Empresa, sendo este um dos fatores que mais comprometem a eficiência dos programas que visam facilitar seu crescimento.

Sua classificação depende de indicadores usados de forma diferenciada por cada entidade (órgãos distintos que empresas estão submetidas). O padrão mais comum está relacionado ao número de funcionários da empresa. Porém, existem indicadores que têm como parâmetros o nível de faturamento, o total de ativos líquidos e a estrutura de propriedade da empresa. Assim, não existe uma definição precisa para micro e pequenas empresas, o que dificulta a adoção de políticas de gestão e de mercado (VIOL; RODRIGUES, 2000).

A Lei Complementar nº 123/2006, instituiu em 2007, sistema tributário simplificado, também conhecido como Simples Nacional. Apresenta valores vigentes a partir de primeiro de janeiro de 2012 para a classificação das MPEs. Os novos limites, válidos desde 2012, são:

- Microempresa: Faturamento anual até R\$ 360.000,00;

- Empresa de pequeno porte (pequenas empresas): Faturamento anual entre R\$ 360.000,00 e R\$ 4.800.000,00.

O número de funcionários da empresa é o indicador adotado para a classificação de micro ou pequenas empresas pelo SEBRAE (2013), estas classificações para o setor de comércio e serviços define até 9 pessoas para microempresa, e entre 10 a 49 pessoas para as pequenas empresas.

Existem características particulares às pequenas empresas, que conforme Oliveira (2006), as tornam tão diferentes entre si e também demais tipos de empresas, dentre estas diferenças podemos citar: propriedade de um indivíduo ou um pequeno grupo de pessoas; administração pelos proprietários de forma independente; capital financiado pelos proprietários; área de operações limitada; atividade produtiva que não pouco destaque no mercado. Outras características comuns às MPE's no Brasil podem-se citar: a falta de administração especializada; a utilização de mão de obra familiar; falta de economia e produção de escala; possuem uma organização rudimentar e tem uma direção pouco especializada. De acordo com Oliveira (2006, p. 7);

“As pequenas empresas além de um pequeno número de empregados apresentam as seguintes características:

- A. Estrutura organizacional simples, com poucos níveis hierárquicos e uma grande concentração de autoridade;
- B. Ocupa um espaço bem definido no mercado que atua;
- C. Possui flexibilidade locacional, espalhando-se por todo território nacional e desempenhando importante papel na interiorização do desenvolvimento;
- D. Possui maior intensidade de trabalho;
- E. O proprietário e a administração são altamente interdependentes, ou seja, em geral não há diferenças entre os assuntos particulares e empresariais, pois é comum o empreendedor utilizar a mesma conta bancária de sua empresa;
- F. Existe predominância absoluta do capital privado nacional”.

Desta forma, a administração das MPE's acaba por se tornar mais difícil diante da falta de profissionalismo de seus donos, além de conforme Oliveira (2006), quase nunca apresentarem um planejamento de longo prazo para nortear o seu crescimento e determinar os objetivos de cada etapa de mercado.

“Muitas pequenas empresas morrem ainda jovens. Vários são os motivos que as levam a morte, como falta de capital; falta de mão de obra

especializada... Um dos principais fatores que provocam sua mortalidade é, porém, a gestão ineficaz de seus fundadores” (OLIVEIRA, 2006, p. 8).

Sobreviver neste mercado exige por fim um alto nível de competitividade e planejamento (OLIVEIRA, 2006).

O SEBRAE (2012), aponta como razões para o insucesso das MPE's a tentativa de copiar modelos existentes sem a devida adaptação; falta de acompanhamento as rotinas da empresa; falta de divulgação; falta de atendimento as exigências de mercado; por fim descontrole do fluxo de caixa.

Oliveira (2006, p. 10), afirma que para as pequenas e micro empresas sobrevivam e possam crescer de forma competitiva, devem atentar para que tenham uma boa administração. Isto consiste em aumentar sua capacidade de “entender, dirigir e controlar seus processos”. Uma vez que estas empresas não têm condições nem recursos das grandes, é necessário, que sejam realizados estudos que desenvolvam instrumentos de gestão apropriados a sua realidade que considerem suas características internas e o complexo panorama em que atuam. Desta forma, o sucesso destas empresas depende do seu nível de planejamento.

Araújo, Moraes e Pantolfi (2018) objetivaram identificar quais os fatores determinantes da mortalidade empresarial e analisar as causas da sobrevivência de empresas ativas em que esses determinantes estão presentes. Os dados para pesquisa foram coletados em MPEs localizados em um município da região norte do Brasil. Como resultado, constatou-se que, na amostra, existe um sistema de compensação que explica a sobrevivência dessas empresas. A presença de uma variável determinante da morte é compensada por outra de sucesso.

Monteiro e Teixeira (2008) mostram que quando as empresas se encontram em situação de crise financeira, problemas como incerteza, complexidade e risco do ambiente organizacional se intensificam. Tornam-se mecânicas as relações entre credores e devedores, mecanismos esses jurídicos ou não, porém sempre buscando atender às expectativas dos *stakeholders*. Sendo assim, espera-se que as empresas imersas em um cenário de crise desenvolvam planos de recuperação financeira, podendo ter apoio dos credores envolvidos. É de suma importância compreender se gestores de empresas têm predisposição a confiar em empresas de recuperação financeira.

Desta forma é essencial que exista nas pequenas empresas um gestor que assuma a gestão financeira e que possa lidar com o crédito disponibilizado no

mercado, “uma vez que a decisão de financiamento é uma das três decisões financeiras que o empresário precisa tomar para atingir o objetivo de maximizar o valor da empresa”. As outras duas são: (i) decisão de investimento; e (ii) decisão de alocação do resultado líquido. A empresa pode utilizar capital próprio e capital de terceiros para financiar suas atividades (KRAUTER; SOUZA, 2016, p. 3).

É de ‘fundamental importância para uma organização a qualidade da informação adquirida/processada, pois este aspecto reflete na efetividade do processo de tomada de decisão’ (ASSAF NETO, 2010, p. 49). As informações de qualidade devem ser comparativas, confiáveis e geradas em tempo hábil, e no nível de detalhe adequado. Pode-se afirmar que o maior entrave para uma tomada de decisão de qualidade é o uso de informações que não tenham características que as tornem de qualidade. Cada uma dessas partes apresenta informações para capacitar uma melhor decisão sobre os rumos da empresa

2.1.1. Planejamento Financeiro em pequenas e micro empresas

Conforme Fonseca (2012), o planejamento é a mais básica de todas as funções gerenciais, sendo assim, é primeira etapa de qualquer projeto que a empresa pretenda executar, procurando cuidadosamente todos os fatores relevantes para que todo o processo tenha coerência e sustentação, sendo orientado para tomada de decisão no futuro.

A essência do planejamento e do controle sustenta-se na premissa de que os gestores de uma empresa poderão planejar e controlar seu destino a curto e longo prazo, por meio de um processo contínuo de tomada de decisão que sejam convincentes. Muitos cientistas acreditam que uma das variáveis, para que uma empresa sobreviva mais tempo no mercado, é seu domínio sobre a administração financeira e seu orçamento (FONSECA, 2012).

Planejamento financeiro é um aspecto importante das operações da empresa pois fornece diretrizes para orientar, coordenar e controlar as iniciativas das empresas, de modo a viabilizar o alcance dos objetivos estratégicos. Segundo Gitman; Madura (2003, p. 375) existem dois aspectos fundamentais do processo de planejamento financeiro: “planejamento de caixa e planejamento de lucros”. O planejamento de caixa envolve a preparação do orçamento de caixa. O planejamento dos lucros objetiva equacionar os custos com as receitas da empresa,

desta forma atingindo a média de mercado. Busca fornecer previsões de mercado; procurando atingir um nível de equilíbrio entre as duas variáveis (FAINA, 2012).

A diferença entre planejamento de lucros e o planejamento de caixa se deve principalmente que o fluxo de caixa é um controle diário nas empresas e não necessariamente gera lucro. Já o planejamento de lucros são previsões de como a empresa pode obter lucro no mercado (IEF, 2012).

A gestão financeira existe em todas as empresas, independente do porte e do ramo de atividades. Cabe a gestão financeira as análises, decisões e atuações relacionadas à área financeira e de custos. Integra todas as tarefas de obtenção, utilização e controle financeiro da organização. São objetivos da gestão financeira: equilíbrio financeiro no curto e longo prazo; assegurar a rentabilidade dos capitais investidos; e por fim elaborar em estrutura financeira saudável para empresa (BITTENCOURT; PALMEIRA, 2012).

Bittencourt; Palmeira (2012) conceituam a gestão financeira como uma atividade administrativa que envolve planejamento, análise e controle. Seu objetivo é o de aumentar os resultados financeiros gerados pela empresa. Uma das atividades mais importantes da gestão financeira é o plano (ou orçamento de caixa) de caixa. Orçamento de caixa é a demonstração das entradas e saídas planejadas no caixa da empresa. É usado para estimar o caixa exigido a curto prazo, com atenção especial ao planejamento para excedente de caixa ou escassez de caixa.

Pode-se entender que o planejamento é resultado de um processo contínuo de exercício mental realizado pelos dirigentes de uma empresa. Ele representa a necessidade de um processo decisório que ocorrerá antes, durante e depois de sua elaboração e implementação. Estes processos de tomada de decisões devem conter ao mesmo tempo, componentes individuais e organizacionais. Deve-se destacar que os planejamentos têm que estar sempre em perfeita integração para que a missão, no qual consiste na razão de ser da empresa, seja cumprida e a continuidade seja mantida. Desta forma o planejamento pode ser visto como o estabelecimento prévio de ações a serem executados, os recursos a serem utilizados e a definição de responsabilidade, para um determinado período futuro, de modo que os objetivos da empresa possam ser atingidos. (SANVICENTE, 2000).

2.2. O SEBRAE²

No final dos anos de 1990, o governo brasileiro passou a investir em políticas públicas de incentivos a cadeias produtivas (GELINSKI; SEIBEL, 2008). Essas políticas tinham o objetivo de melhorar a qualidade e a produtividade de diversos polos econômicos nacionais. Mudanças estruturais nos processos de produção e a introdução de um modelo toyotista, cuja característica era estoque *just-in-time*, foco em flexibilização da produção, arranjos voltados para demandas de mercado, novas tecnologias e inovações, criação da certificação da *International Organization for Standardization* – ISO; eram pouco conhecidos no Brasil, e quase nenhuma empresa nacional adotava esses artifícios de produção (DIAS, 2012).

No Brasil, este processo de modernização gerencial, tecnológico e dos processos de trabalho também ocasionou, a partir da segunda metade dos anos 1990, o crescimento das taxas de fundação de novos negócios. A terceirização das atividades não essenciais nas empresas de médio e grande portes e as mudanças no mundo do trabalho com redução na oferta de empregos formais geraram a criação de dezenas de empresas de pequeno porte, representando a alternativa encontrada pelas pessoas para obterem trabalho e renda (OLIVEIRA; GUIMARÃES, 2006, p.2).

Para minorar as discrepâncias das empresas nacionais em relação ao mercado produtivo internacional de ponta, em especial as pequenas e médias empresas, ocorreu uma reorientação do foco da agenda governamental que passou a incluir, a partir de então, programas específicos para o desenvolvimento dessas empresas. Em 1990, o antigo CEBRAE³, se transformou em SEBRAE⁴ - Serviço Brasileiro de apoio às Micro e Pequenas Empresas, ligado ao Sistema S,

² O SEBRAE, à época CEBRAE com C, foi constituído em 1972 como agência vinculada ao Ministério de planejamento e Coordenação Geral (MPCG) do governo ditatorial de Garrastazu Médici (1969-1974). A partir do fim dos anos 1970, quando a crise do capital começou a produzir efeitos no país, a agência iniciou um processo paulatino de transformação, culminando na sua privatização no primeiro ano do governo Collor de Mello (1990-1992). A passagem da sociedade política para a sociedade civil alterou, em grande medida, as suas atribuições dentro do Estado ampliado. Além disso, ela ganhou status de sistema nacional, passou a receber um vultoso orçamento da União e, ainda, tornou-se alvo de acirradas disputas entre entidades de classe, governos e partidos políticos pela sua direção.

³ A partir de 1982, o Cebrae passou a ter também uma atuação política. Nessa época, surgem as associações de empresários com força junto ao governo e as micro e pequenas empresas passam a reivindicar mais atenção governamental. Em 9 de outubro de 1990, o Cebrae foi transformado em Sebrae pelo decreto nº 99.570, que complementa a Lei nº 8029, de 12 de abril. A entidade desvinculou-se da administração pública e transformou-se em uma instituição privada, sem fins lucrativos, mantida por repasses das maiores empresas do país, proporcionais ao valor de suas folhas de pagamento.

⁴ Sistema S (SEBRAE, SENAI, SENAC, etc.) abarca um conjunto de nove organizações que objetivam o treinamento profissional, assistência social, consultoria, pesquisa e assistência técnica para empresas e seus empregados. Trata-se de um importante instrumento de política pública voltado, principalmente, à capacitação dos empreendedores e trabalhadores.

desvinculando-se da administração pública e tornando-se um serviço social autônomo, sem fins lucrativos. O principal foco do SEBRAE está no empreendedorismo, de modo que a maioria de suas ações visa o estímulo à auto sustentabilidade das pessoas e comunidades. Em 2004, foi criado o Grupo de Trabalho Permanente de Arranjos Produtivos Locais (GTP-APL), dentro do Ministério do Desenvolvimento (SCHWINGEL; RIZZA, 2013).

“Arranjos Produtivos Locais (APL) tornou-se uma das prioridades do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sistema SEBRAE). Desde então, as agências nacionais e estaduais reorganizaram sua estrutura interna, inscreveram agentes no GTP/APL e passaram a ocupar papel de destaque nas ações relacionadas aos APL desenvolvidas em todo o país. O papel que o SEBRAE desempenha, hoje, junto aos projetos econômicos governamentais tem relação com a sua transformação em agência semiprivada no âmbito do Estado ampliado” (DIAS, 2012, p. 3).

Após privatizado, o SEBRAE, adotou um posicionamento definitivo em favor das pequenas e médias empresas. Após essa mudança a agência buscou ampliar sua atuação junto a população empreendedora, oferecendo atendimento e ministrando cursos específicos voltados para a formação de “sujeitos empreendedores”. A grande abrangência do SEBRAE no território nacional, indo até ao interior do país e os programas de tele atendimento, ganharam dimensões imensas atingindo um grande número de pessoas, o que se tornou o foco de sua atuação, como é até hoje (DIAS, 2012).

As soluções desenvolvidas pelo SEBRAE atendem tanto o empreendedor que pretende abrir seu primeiro negócio até pequenas empresas que já estão consolidadas e buscam um novo posicionamento no mercado. O SEBRAE atua em todo o território nacional, tendo pontos de atendimento nas 27 Unidades da Federação, onde são oferecidos cursos, seminários, consultorias e assistência técnica para pequenos negócios de todos os setores (SEBRAE, 2020). Desta forma...

O SEBRAE é um agente de capacitação e de promoção do desenvolvimento, mas não é uma instituição financeira, por isso não empresta dinheiro. Articula (junto aos bancos, cooperativas de crédito e instituições de microcrédito) a criação de produtos financeiros adequados às necessidades do segmento. Também orienta os empreendedores para que o acesso ao crédito seja, de fato, um instrumento de melhoria do negócio (SEBRAE, 2020, p.1).

A partir do ano de 2012, o Sistema SEBRAE definiu o seu Direcionamento

Estratégico até 2022, reafirmando os conceitos fundamentais da organização e orientar a atuação das Unidades Estaduais e do Sebrae Nacional, rumo à excelência no apoio ao desenvolvimento dos pequenos negócios. A agência atua em áreas como educação empreendedora; capacitação dos empreendedores e empresários; articulação de políticas públicas que criem um ambiente legal mais favorável; acesso a novos mercados; acesso à tecnologia e inovação; orientação para o acesso aos serviços financeiros (SEBRAE, 2020).

De acordo com os resultados apresentados na pesquisa de Niquito; Ely e Ribeiro (2018, p.,198) realizada com diversas empresas nacionais os “programas voltados para treinamento e capacitação da mão de obra desempenham papel fundamental para o desenvolvimento econômico, uma vez que potencializam o crescimento futuro”. Deste modo, embora envolvam custos, os incentivos a formação de empreendedores e de gestores para pequenas e médias empresas devem ser “considerados os fatores intertemporais na decisão por esse investimento”.

Os investimentos na formação de empreendedores têm o potencial de levar o mercado de trabalho de países emergentes do equilíbrio de baixo conhecimento por parte dos trabalhadores - e, conseqüentemente, baixa qualidade de empregos - para o equilíbrio com elevado conhecimento e qualidade do emprego. Além dos efeitos diretos sobre a produtividade e rendimentos, também são apontados os benefícios sociais advindos da inclusão em atividades produtivas (NIQUITO; ELY; RIBEIRO, 2018, p.,198).

Pode-se imaginar que os programas de assistência técnica a pequenos empreendedores melhoram sensivelmente a operacionalização das atividades das empresas (NIQUITO; ELY; RIBEIRO, 2018). O SEBRAE possui diversos canais de informação para indivíduos que desejam empreender ou que já possuem pequenos negócios, bem como fornecem cursos e desenvolvem consultorias personalizadas às empresas, o que incentiva a criação de novos negócios e possibilita maior longevidade para empresas nacionais de pequeno e médio porte.

2.3. A educação financeira e os empreendedores

A educação financeira surgiu no Brasil quando o governo federal criou em 2007 o grupo de trabalho do Comitê de Regulação e Fiscalização dos Mercados Financeiros de Capitais, de Seguros, de Previdência e Capitalização - COREMEC, propôs a Estratégia Nacional de Educação Financeira - ENEF, que foi

estabelecida formalmente a estratégia no Brasil em 2010 com o Decreto Presidencial nº 7.397 (BRASIL, 2013). A criação da ENEF permitiu a participação de instituições privadas no processo de alfabetização financeira da sociedade brasileira.

Conforme a Organização de Cooperação e de Desenvolvimento Econômico – OECD (2013), a educação financeira é um processo de incremento na capacidade de compreensão de conceitos e riscos de produtos financeiros, promovendo uma habilidade e confiança maior para tomar decisões. Na mesma linha, Batista; Pigati e Silva (2014) definem educação financeira como o conhecimento que permite que indivíduos tenham capacidade de entender problemas financeiros e gerenciar suas finanças pessoais de forma satisfatória, evitando o endividamento.

Assim, a educação financeira surge como um importante instrumento para a capacitação das pessoas, uma vez que possibilita gerenciar de melhor forma as finanças pessoais, proporcionando maior capacidade para tomar as melhores decisões financeiras mais assertivas (BATISTA; PIGATI; SILVA, 2014).

Mesmo com toda a relevância do tema, conforme Batista; Pigati e Silva (2014, p.10), afirmam que, no Brasil, “ainda são escassas as iniciativas que visem orientar os estudantes no desenvolvimento do planejamento e controle financeiro pessoal”. E isso não se refere apenas aos níveis de ensino fundamental ou nível médio, envolvem também os estudantes de no nível superior. Apenas alguns cursos têm buscado oferecer uma visão mais ampla que envolve a educação financeira, podendo ressaltar os cursos de Administração, Contabilidade e Economia.

Silva et al (2015), avaliam que nos últimos anos ocorreu um aprimoramento da Administração financeira. Antes voltada apenas para questões econômicas e de gestão, essa área atualmente busca explicar diferentes comportamentos e ações dos indivíduos, como é o caso da Psicologia Financeira, Teoria Comportamental⁵ e da Educação Financeira.

2.4. Crédito

⁵ A proposta da teoria comportamental é explicar a existência de possíveis vieses no comportamento dos agentes que podem levá-los a tomar decisões menos pautadas em aspectos racionais e, desta forma, interferir na estruturação do capital das empresas (Thaler, 1999). Esta perspectiva vem sendo estudada desde a apresentação da “Teoria do Prospecto” dos psicólogos Kahneman e Tversky (1979). (SILVA, MONDINI, 2015).

Segundo Ferreira (1999), a palavra crédito é originária do latim *creditu* e significa, em sentido lato, segurança de que alguma coisa é verdadeira; confiança; boa reputação; consideração; e em sentido econômico a cessão de mercadoria, serviço ou importância em dinheiro, para pagamento futuro ou a facilidade de obter empréstimos. O crédito pode ainda ser definido, de maneira geral, como a troca de um bem disponível no momento pela promessa de um pagamento futuro (CARVALHO et al, 2001).

Dessa definição, depreende-se que o que caracteriza o crédito é uma desigualdade na troca, pois uma das partes envolvidas passa a desfrutar imediatamente do objeto da troca, enquanto a outra só o fará no futuro. Entretanto, o crédito não envolve apenas a troca de um objeto por uma promessa de pagamento futuro. Pode envolver, também, a troca de dinheiro pela mesma promessa de pagamento futuro (MARTINS; FERRAZ, 2011).

A operação de crédito envolve dois elementos: o credor e o devedor. O credor é a parte que, na operação de crédito, empresta uma quantia a outra – o devedor –, sob a promessa de recebê-la de volta no futuro. Naturalmente, o devedor é quem deve efetuar esse pagamento no futuro. Assim, na troca de um objeto por uma promessa de pagamento, como no caso de um empresário que contrai uma dívida e recebe diretamente uma máquina, sem que circule dinheiro pela sua empresa, o crédito recebe o nome de financiamento. Por outro lado, na troca de dinheiro por uma promessa de pagamento, quando o devedor pode dispor dele a qualquer momento, o crédito recebe o nome de empréstimo (MARTINS; FERRAZ, 2011).

O crédito tem diversas modalidades, que dependem do objetivo do crédito, do uso que será feito dele e do prazo de pagamento. “As instituições financeiras possuem várias modalidades de financiamento para pessoas físicas e jurídicas, cada uma com uma característica que a torna mais adequada a casos específicos” (RAMOS FILHO; HEY, 2017, p.5). Assim, de acordo com o seu uso, o crédito pode ser classificado em: (i) crédito de produção; (ii) crédito de consumo. O crédito de produção é concedido às empresas para que elas possam arcar com as despesas decorrentes do processo produtivo. Essas despesas podem ser de investimento, caso a empresa esteja aumentando sua capacidade produtiva pela compra de máquinas e equipamentos, ou de giro, quando a empresa usa o dinheiro obtido na

operação de crédito para a aquisição de matérias-primas, por exemplo.

O crédito de consumo é concedido às pessoas para que elas possam adquirir bens de consumo. Em geral, recorre-se ao crédito para a aquisição de bens de consumo duráveis, que têm um preço elevado, como geladeiras, automóveis etc. Existe, ainda, crédito para o Estado, ou seja, para o governo, que é um tipo de crédito que pode ser utilizado tanto para a produção (construção de obras públicas, por exemplo) como para o consumo (compra de material de escritório para as repartições públicas, entre outras despesas e gastos) (SILVA, 2018).

Classificando o crédito de acordo com o prazo de pagamento, temos três modalidades: (i) o crédito a curto prazo, (ii) o crédito a médio prazo; e (iii) o crédito a longo prazo (SILVA, 2018).

O crédito a curto prazo tem o prazo de pagamento igual ou inferior a cinco meses, constituindo-se, em geral, em empréstimos para capital de giro das empresas e em crédito de consumo das pessoas. O crédito a longo prazo concede um prazo superior a cinco anos para seu pagamento e corresponde, geralmente, ao crédito de produção aplicado em investimento. É natural que o prazo de pagamento de um crédito usado em investimento seja bastante grande, pois o aumento da capacidade produtiva da empresa, em muitos casos, leva tempo para ser concluído, o mesmo acontecendo para que as novas máquinas e equipamentos entrem em operação, produzindo bens (SILVA, 2018).

Quadro 1 – Tipos de crédito

Tipo de crédito	Característica
Crédito de produção	Concedido às empresas para que elas possam arcar com as despesas decorrentes da produção, como as despesas de investimento ou giro.
Crédito de consumo:	Concedido às pessoas para que elas possam adquirir bens de consumo.
Crédito para o Estado:	É o crédito que o governo utiliza para despesas de investimento ou consumo.
Crédito a curto prazo	É o crédito cujo prazo para pagamento é igual ou inferior a cinco meses.
Crédito a médio prazo	É o crédito cujo prazo para pagamento é superior a cinco meses e inferior a cinco anos.
Crédito a longo prazo	É o crédito cujo prazo para pagamento é superior a cinco anos.

Fonte: RAMOS FILHO; HEY 2017.

Além disso, os gastos em investimento costumam ser elevadíssimos, e

somente um prazo de pagamento bastante dilatado dá condições para o empresário pagar o empréstimo conseguido (SILVA, 2018).

O crédito a médio prazo tem um prazo de pagamento entre cinco meses e cinco anos, ficando, portanto, entre os créditos de curto e de longo prazos. Essa modalidade de crédito é usada tanto para despesas em investimentos quanto para despesas com capital de giro ou consumo (ANDRADE, 2009). A maior contribuição do crédito para o sistema econômico é aumentar a atividade econômica. Esse aumento se dá porque o crédito coloca moeda à disposição das pessoas e das empresas para que elas possam realizar gastos, tanto de consumo quanto de produção, que não seriam realizados sem a operação de crédito (SILVA, 2018).

2.4.1. Crédito para pequenas empresas no Brasil

Para o desenvolvimento de um país, o financiamento como apoio à atividade econômica tem papel fundamental em dois lados da destinação do crédito. O lado de destinação do crédito às empresas visando possibilidades de novos negócios e empreendimentos, e o lado do acesso ao crédito pelas famílias, que contribui para a expansão do consumo de bens e serviços. No Brasil, o mercado de crédito se manteve estagnado durante boa parte das décadas de 1980 e 1990, mesmo com tímido crescimento em determinados períodos (MARTINS; FERRAZ, 2011).

Na década de 1980, segundo Martins e Ferraz (2011), este comportamento de estagnação foi resultado do ambiente de extrema incerteza e de aversão ao risco, frutos da combinação da alta inflação, elevada dívida pública de curto prazo e da restrição externa vigente à época. A economia brasileira atravessou uma grave crise econômica neste período, quando houve a estagnação do Produto Interno Bruto, de forma que caracteriza a ideia de que os anos oitenta fossem tratados como a década perdida.

As raízes da crise na década de 1980 estão nas políticas adotadas na década anterior, em que o Estado brasileiro assumiu um padrão de financiamento baseado no crescente endividamento externo, quando houve a busca do salto em definitivo no aprofundamento do processo de substituição de importações (OMETTO; FURTUOSO; SILVA, 1994).

Baltar (1996), coloca que o comportamento diferenciado de juros, margens de lucro e salários na aceleração da inflação, gerou uma importante mudança na

distribuição de renda da população considerada não-agrícola. Nesse período de grande desigualdade, a renda média dos 50% mais pobres diminuiu quase 20%, comparando 1989 com 1981, enquanto a dos 5% mais ricos aumentou 29% e a dos 15% seguintes elevou-se em 13%. A desigualdade na distribuição das rendas dessas pessoas ocupadas em atividades não agrícolas, que já era muito alta, aumentou ainda mais com a aceleração da inflação do final dos anos 1980.

A partir da evolução dos rendimentos foram identificados impactos negativos da crise no início da década de 1980, até meados de 1984, relacionados à grande desigualdade na distribuição de renda e também aos efeitos positivos, mesmo que de curta duração, do Plano Cruzado e do intenso crescimento no período de 1987 até as pré-eleições de 1989. Porém, tais pontos positivos identificados ao fim da década não foram capazes de recuperar os patamares de 1979 (BALTAR 1996).

A partir da década de 1990, com a economia apresentando crescimento em relação à década anterior. Nessa época foi instituída a nova Política Industrial e de Comércio Exterior que acabou extinguindo grande parte das barreiras não-tarifárias herdadas pelo período de substituição de importações, definindo um mapeamento de redução das tarifas de importação (AVERBUG, 2005). Conforme Proni (1996), a abertura ao capital estrangeiro, em um momento em que a economia brasileira voltava a ter acesso ao crédito internacional, provocou modificações na estrutura econômica, destacando a reestruturação da indústria de transformação e os avanços significativos em setores de prestação de serviço.

Com adoção do Plano Real, em 1994, o sistema bancário brasileiro passou por importantes transformações devido a necessidade de adequação ao ambiente concorrencial. Essas mudanças trouxeram como resultado um aumento da solidez das instituições e avanços no quesito sofisticação das relações e da capacidade do banco em estabelecer um padrão de controle interno com as novas ferramentas tecnológicas disponibilizadas (FREITAS, 2009).

Após a estabilização da economia, o posicionamento da política brasileira foi em sentido oposto do que se esperava para encontrar uma forma de estimular o crédito. A adesão do Brasil ao Acordo de Basiléia 4 (Resolução Banco Central - BACEN nº 2.099 de 17/08/94) liberou as aplicações dos bancos em títulos públicos federais e limitou as aplicações em crédito. Dessa forma, ocorreu uma diminuição do limite que os bancos poderiam aplicar em crédito. Esta diminuição do limite de crédito afetou principalmente os grandes bancos controlados pelo governo federal, o

Banco do Brasil (LACERDA, 2009).

Vários outros fatores contribuíram para a diminuição do crédito nos últimos anos no Brasil, apesar do país contar com um sistema financeiro considerado um dos mais sólidos e desenvolvidos do mundo (DIEESE, 2014). Entre estes fatores está o papel da taxa de juros enquanto determinante do estoque de crédito, uma vez que diante de altas taxas destes, os agentes econômicos não conseguem ganhos reais para compensar os spreads altos cobrados pelos bancos, que, reduzindo o potencial de expansão do crédito (LACERDA, 2009). Uma justificativa para os elevados spreads praticados no Brasil seria o poder de mercado dos bancos ocorrido devido ao aumento da concentração bancária tem-se assim uma diminuição de crédito devido a imprevisibilidade de mercado. Os agentes financeiros exigem um contraponto, a cobrança de juros altos, diante das divergências do mercado. A eclosão da crise financeira mundial, em 2008, contribui para a forte retração do crédito nos bancos privados. A oferta de crédito passou a ser fortemente sustentada pelos bancos públicos, “que atuaram de forma anticíclica para evitar uma maior desaceleração da economia” (DIEESE, 2014).

Para Krauter e Sousa (2016, p. 5), “no caso das linhas de crédito bancárias, no Brasil, elas podem ser classificadas, segundo a origem, em crédito direcionado e crédito livre”. No caso dos recursos livres, as taxas de juros, os prazos e as garantias são determinados pelo mercado. Os recursos são de fontes privadas e são constituídos de linhas de crédito de bancos privados e públicos.

Quanto à finalidade, os empréstimos bancários podem ser destinados a: capital de giro, investimento fixo e capital de giro associado a um investimento fixo (BNDES, 2015). Entre as alternativas de financiamento de curto prazo, disponíveis no mercado, podem ser citadas as seguintes conforme classificam Krauter e Sousa (2016): (i) contas garantidas; (ii) antecipação de recebíveis: desconto de duplicatas, antecipação de recebíveis de cartão de crédito, antecipação de cheque pré-datado; (iii) crédito rotativo: a instituição financeira estabelece o valor que a empresa pode sacar com base no valor dos recebíveis em cobrança ou em custódia no banco; (iv) vendor: a empresa toma uma linha de crédito e o banco financia o comprador da empresa; e (vi) comprar: a empresa toma uma linha de crédito e o banco financia os vendedores da empresa.

Grimaldi e Madeira (2016, p. 33), afirmam em sua pesquisa que a ausência de financiamento de longo prazo é comumente citada como um gargalo importante

para a execução de grandes projetos de infraestrutura, o investimento em inovação, o crescimento das micro, pequenas e médias empresas (MPME), entre outros. Os autores mostram uma relação entre o financiamento de longo prazo com o desenvolvimento econômico e a intervenção do Estado para desenvolver o mercado de crédito.

Anjos et al. (2012), indicam em sua pesquisa que os micros e pequenos empresários utilizam a informação contábil na obtenção de crédito junto aos bancos. Pesquisa feita através de questionários, (amostra escolhida por conveniência) realizada no nordeste do Brasil, durante os meses de julho e agosto de 2009 com cerca de 122 empresas. A partir da amostra, foi realizada uma análise estatística descritiva. Foi apurado que na maior parte das empresas, iniciam seus negócios por meio de recursos próprios, porém nas empresas em que o nível de gestão exige um grau maior de escolaridade, a gestão contábil consegue obter maiores informações para negociar crédito junto aos bancos, demonstrando com mais afetividade a clareza do negócio.

Ghani; Martelana e Kayo (2015) expõem a existência da diferença de restrição de crédito para empresas de capital aberto e fechado no Brasil. É uma análise feita pela abordagem do "*cash flow sensitivity*" que é a relação entre o fluxo de caixa e investimento. O resultado mostrou que a restrição ao crédito é a mesma, tanto para capital aberto, quanto fechado. Uma importante conclusão para esse resultado foi em relação aos incentivos de crédito por parte do governo, que reduziram a dependência do caixa para a realização de investimentos.

Desta forma, o crédito é um conceito presente no dia a dia empresas. Crédito é todo ato de vontade ou disposição de alguém de destacar ou ceder, temporariamente, parte do seu patrimônio a um terceiro, com a expectativa de que esta parcela volte a sua posse integralmente, depois de decorrido o tempo estipulado. Esta parte de patrimônio pode estar materializada por dinheiro (empréstimo monetário) ou bens (empréstimo para uso, ou venda com pagamento parcelado, ou a prazo) (GHANI; MARTELANA; KAYO, 2015)

O patrimônio a ser cedido deve ser próprio. Com efeito, não nos é factível ceder coisa alheia sem expresse consentimento de seu legítimo proprietário. As instituições financeiras não seguem estritamente este postulado, porquanto são agentes intermediadores de riquezas (poupanças) e do meio circulante, devidamente autorizadas pelas autoridades monetárias. Atuando na captação e

empréstimo de recursos, não necessária e unicamente próprios, estas instituições são intimamente controladas por aquelas autoridades (LEMES JUNIOR; PISA, 2010).

Pelo fato de esta cessão patrimonial envolver expectativas quanto ao recebimento de volta da parte cedida, é imperativo reconhecer que a qualquer crédito está associada à noção de risco. Sendo um ato de vontade, sempre, caberá ao cedente do patrimônio, seu titular ou, popularmente, seu dono, a decisão de cedê-lo ou não. Não obstante existam empréstimos a título gratuito, ou seja, não oneroso àquele que recebe o bem, normalmente associa-se a qualquer transação de empréstimo um preço remuneratório, a ser pago pelo tomador ao prestador. Este preço, mais apropriadamente denominado taxa de juros, ou preço do Capital (dinheiro), fundamenta-se na escassez dos bens em geral, e presta-se a compensação dos riscos assumidos pelo prestador quanto a possível perda ou deterioração da parcela de seu patrimônio que houvera cedido, dando origem ao risco (LEMES JUNIOR; PISA, 2010).

Conforme Lemes Junior e Pisa (2010, p. 393), o crédito é o fator facilitador das vendas. Por meio da concessão de crédito, as empresas podem vender muito mais do que venderiam se não utilizassem esse tipo de facilidade. Por outro lado, crédito é fator de risco para as empresas; porquanto, pode haver perda com devedores relapsos. A concessão do crédito exige também grandes volumes de investimentos em capital de giro, o que torna a sua administração complexa, exigindo de gestores e executivos a atenção e o uso de técnicas adequadas.

O crédito, no conceito atual, é a disposição de alguém ceder temporariamente parte de seu patrimônio ou prestar serviços a terceiros, com a expectativa de receber de volta o valor cedido ou receber pagamento, depois de decorrido o período de tempo estipulado, na sua integralidade ou em valor correspondente. É a troca de bens presentes por bens futuros. Por se tratar de aplicação de recursos em Ativo Circulante, a sua concessão deve ser suportada pela existência ou obtenção de recursos para financiá-la, pois interfere no equilíbrio econômico – financeiro da empresa (KRAUTER; SOUSA, 2016). A concessão de crédito as empresas dependem dos resultados de ativos que têm várias denominações: como valores a receber, duplicatas a receber ou ainda contas a receber junto a estoques, formam os principais valores do ativo circulante. Quanto maior o volume de vendas a crédito e o prazo médio de cobrança, maior será a

necessidade de capital de giro para financiar esse ativo, porém o custo desse financiamento deve ser agregado aos custos dos produtos, o que onera o preço final aos consumidores (KRAUTER; SOUSA, 2016).

3. METODOLOGIA

Neste capítulo, foram abordados os tipos de pesquisa, métodos e técnicas de coleta de dados utilizados na pesquisa de campo.

3.1. Tipo de pesquisa

Para este estudo foi considerada a pesquisa descritiva, as quais são classificadas tendo "(...) como objetivo primordial a descrição das características de determinado fenômeno ou o estabelecimento de relações entre variáveis" (GIL, 2008, p. 46). São inúmeros os estudos que podem ser classificados sob este título e uma de suas características mais significativas aparece na utilização de técnicas padronizadas de coleta de dados. A pesquisa descritiva expõe as características de determinada população ou fenômeno, estabelece correlações entre variáveis e define sua natureza.

3.2. Técnica de pesquisa

Para melhor compreensão dos do fenômeno a ser analisado, e responder ao objetivo proposto, foi escolhida como técnica de pesquisa a análise qualitativa. Segundo Gerhardt e Silveira (2009), com a pesquisa qualitativa: busca descrever a complexidade de uma hipótese ou problema, analisar a interação de certas variáveis, compreender e classificar processos dinâmicos experimentados por grupos sociais, apresentar contribuições no processo de mudança, criação ou formação de opiniões de determinado grupo, em maior grau de profundidade, interpretação das particularidades dos comprometimentos ou atitudes dos indivíduos.

Desta forma, essa pesquisa tornou-se qualitativa, pois tem seu foco na análise de cada empresa em oportunidades, dificuldades e níveis de conhecimento sobre as variáveis na obtenção de crédito para micro e pequenas empresas. Ou

seja, como o planejamento financeiro das respectivas instituições influenciam na opção de escolha do crédito bancário, e os benefícios que esse tipo de crédito pode oferecer para empresários de pequenas e micro empresas.

3.3. Amostra da pesquisa

De acordo com Richardson (2010, p. 157), universo ou população refere-se ao “conjunto de elementos que possuem determinadas características”. População refere-se ao conjunto de indivíduos que trabalham num mesmo lugar. “Cada unidade ou membro de uma população, ou universo” caracteriza-se como elemento. A averiguação de algo sobre um número de elementos de uma dada população chama-se de amostra.

Esta pesquisa foi realizada com foco na importância da realização do planejamento e controle financeiro nas micro e pequenas empresas, tentando abordar os principais benefícios que o crédito bancário pode trazer para essas empresas. Desta forma, a pesquisa buscou identificar e analisar as questões pesquisadas na perspectiva dos indivíduos que vivenciam determinadas situações ou experiências. Importa aqui a ótica do indivíduo, o que ele percebe, pensa e sente. Para este estudo, foi considerado como amostra, primeiramente 3 profissionais da área de crédito, que atuam em organizações bancárias em Belo Horizonte e 3 empresários que optaram por empréstimos nos últimos meses.

3.4. Instrumentos de coleta de dados

Entrevista, segundo Marconi e Lakatos (2010), é um procedimento utilizado em investigação social e refere-se ao encontro “face a face” entre duas pessoas, em que uma delas irá obter informações verbais de um determinado assunto, usando-se de uma conversação profissional. A entrevista é considerada por alguns autores como o instrumento por excelência da investigação social. Entre as vantagens da entrevista, assegura-se maior flexibilidade ao entrevistador que poderá repetir, esclarecer perguntas, formular a pergunta de maneira diferente, especificar algum significado, como garantia de estar sendo compreendido.

O instrumento de coleta de dados utilizado foi a entrevista. Gil (2008, p. 117) conceitua a entrevista como “uma forma de interação social. Mais especificamente, é

uma forma de diálogo assimétrico, em que uma das partes busca coletar dados e a outra se apresenta como fonte de informação”. Para a avaliação dos profissionais será construído um roteiro de entrevista (Apêndice B). Posteriormente, para os empresários será também construído um roteiro de entrevista voltado para a percepção da importância do planejamento e controle financeiro nas micro e pequenas empresas (Apêndice A).

3.5. Variáveis/dimensões da pesquisa

As variáveis, conforme Castro (2001, p. 2), foram definidas como elementos de valores e relações da pesquisa. Devem ser selecionadas a partir da pergunta da pesquisa “de acordo com a pergunta da pesquisa é feita a escolha das variáveis mais adequadas para respondê-la”. Foram divididas em duas categorias: variável primária, que se apresenta como um fator que influencia, determina ou afeta a pesquisa; e, dimensões, que são componentes dos instrumentos de coleta de dados. As variáveis e dimensões de análises que fundamentam esta pesquisa são: (i) importância da realização do planejamento e controle financeiro; (ii) micro e pequenas empresas; (ii) principais benefícios que o crédito bancário.

3.6. Critérios a serem utilizados para análise de dados

Para Richardson (2010), as pesquisas qualitativas utilizam as técnicas de observação e entrevistas, em função do quanto estas técnicas penetram na profundidade do problema em análise. Marconi e Lakatos (2010, p.178) consideram que a “entrevista é um encontro entre duas pessoas, a fim de que uma delas obtenha informações a respeito de determinado assunto, mediante uma conversação de natureza profissional”. Desta maneira quanto ao método de coleta de dados, esta pesquisa beneficiou-se das informações obtidas por meio de entrevista semiestruturada, que é um procedimento utilizado em investigação social

3.7. Etapas a serem desenvolvidas na pesquisa

Na preparação dessa pesquisa, primeiramente foram determinados os especialistas de crédito bancário e o instrumento de coleta de dados, ou seja, a

criação da entrevista.

Na coleta

Para a coleta de dados foram marcados horários com os entrevistadores e realizadas as entrevistas, que terão por volta de 30 minutos de duração.

Na sistematização de Dados

Foram agrupados os dados das entrevistas para sua sistematização, ou seja, as respostas dos entrevistados foram agrupadas mediante critérios de variáveis indicadas anteriormente.

No tratamento de Dados

Através dos dados qualitativos, foi possível conhecer melhor sobre o tema e responder os objetivos determinados no estudo. O modelo de análise representa a lógica usada na pesquisa para se fazer a ligação entre os dados e as conclusões oferecidas após a pesquisa (YIN, 2001). Para a sistematização desta pesquisa, o autor se baseou no referencial teórico, adequando-o conforme prosseguimento da pesquisa. Após esta etapa seguiu-se para a análise dos dados. A análise das entrevistas foi realizada por meio de tratamento qualitativo dos dados coletados.

4. APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DOS RESULTADOS

Neste capítulo, foram apresentados os resultados das entrevistas realizadas para a pesquisa que foi realizada com foco na importância da realização do planejamento e controle financeiro nas micro e pequenas empresas, tentando abordar os principais benefícios que o crédito bancário pode trazer para essas empresas. Foram entrevistados primeiramente 3 profissionais da área de crédito, que atuam em organizações bancárias em Belo Horizonte e com 3 empresários que optaram por empréstimos nos últimos meses. A seguir o perfil dos entrevistados, que serão nomeados E1; E2; E3; E4; E5; E6.

E1	Breno Augusto Silva Gomes – Trabalha em Instituição Financeira a 13 anos – Atualmente o seu cargo é Gerente de Relacionamento PJ. Já foi Caixa, Assistente Comercial, Gerente de Relacionamento PF Alta Renda e Gerente Geral de Agência.
E2	José Flávio – Trabalha em Instituição Financeira a 14 anos – Atualmente o seu cargo é Gerente de Relacionamento PJ. Já foi Caixa, Assistente Comercial e Gerente de Relacionamento PJ.
E3	Viviane Ayala – Trabalha em Instituição Financeira a 16 anos – Atualmente o seu cargo é Gerente de Relacionamento PJ. Já foi Caixa, Assistente Administrativo e Gerente Administrativo.
E4	Adair Arcadio Moreira – Empresa que atua do setor de venda de acessórios automotivos – Fatura em torno de R\$ 250 Mil ao ano.
E5	Patrick empresário de 29 anos. WCR ACESSORIOS E TELEFONIA LTDA – Empresa que atua do setor de venda de acessórios de celulares e eletrônicos – Fatura em torno de R\$ 130 Mil ao ano.
E6	Victor Cassão empresário de 32 anos. WM PORTAS E MOVEIS PLANEJADOS LTDA – Empresa que atua do setor de venda e montagem em móveis planejados – Fatura em torno de R\$ 2,4MM ao ano.

4.1. Análise das entrevistas com os gestores financeiros

Recursos financeiros são escassos e precisam ser geridos de forma adequada e utilizados com eficiência tendo em vista os resultados desejados pela empresa. Neste contexto o crédito para as pequenas empresas aparece como recurso estratégico para o alcance das metas de crescimento estabelecidas nas empresas. Decisões relacionadas ao crédito e sua utilização pelas pequenas empresas têm impacto direto tanto na liquidez quanto na rentabilidade das

organizações. Desta forma, gerir o crédito é essencial para sobrevivência das pequenas empresas.

O crédito tem diversas modalidades, que dependem do objetivo do crédito, do uso que será feito dele e do prazo de pagamento. De acordo com Ramos Filho e Hey (2017) existem várias modalidades de financiamento para pessoas físicas e jurídicas, cada uma com uma característica que a torna mais adequada a casos específicos. Desta forma, a primeira questão discutida foi conhecer sobre a área específica de trabalho dos entrevistados. Conforme as respostas, E1, E2 e E3 atendem empresas com faturamento entre R\$ 120 mil a R\$ 50 milhões ao ano.

Como visto no referencial as pequenas e micros empresas são as que mais necessitam de crédito e em um ambiente de mudanças e imprevisibilidade a falta do crédito é mais prejudicial para esse segmento de empresas, já que sem uma gestão financeira eficiente ficam mais sujeitas as variáveis do mercado. Desta forma, os bancos muitas vezes restringem o crédito para - as pequenas empresas, reservando-se o direito de emprestar apenas para empresas com menores riscos e de forma mais lastreada possível. Desta forma, segundo os entrevistados, todas as instituições financeiras possuem linha de crédito para pequenas empresas, porém E1 afirmou que na instituição financeira que atualmente trabalha existem linhas de crédito específicas para os micros empresários, tendo como principal demanda a antecipação de recebíveis de cartões. Assim, como frisou E2, que afirmou que a instituição na qual trabalha possui várias linhas de crédito rápido, como cheque especial ou antecipação de cartão ou duplicata.

Dando continuidade perguntamos aos especialistas sobre qual tipo de PME's a instituição bancária que trabalham procura atender. Conforme E1, E2 e E3 as instituições atendem a todo o tipo de micro e pequenas empresas. Em relação as restrições sobre área de atuação, produtos, serviços ou qualquer outro tipo de restrição para concessão de crédito que cada instituição impõem, E1, afirma que a restrição não é para a atividade da empresa, mas sim pelo risco que a empresa representa e a instituição analisa caso a caso de forma individualizada, podendo existir alguns segmentos em que o crédito seja concedido mais facilmente do que outros. Para E2, sua instituição não possui nenhuma restrição pela área de atuação da empresa. E3 afirma que existem de algumas atividades que tem preferência da instituição, mas após a abertura da conta é analisado o histórico do cliente em outros bancos.

Diante da liberação do crédito, foi questionado aos especialistas, qual é a importância da realização do planejamento e controle financeiro nas micro e pequenas empresas. Segundo E1, na demanda de crédito, é verificado se o cliente de forma minuciosa qual a aplicação deste recurso a ser tomado, para verificar se o cliente irá possuir a capacidade de pagamento das parcelas. O planejamento é fundamental. Se o cliente não demonstra capacidade de pagamento das parcelas, o Comitê de Crédito é enfático ao negar o crédito. Para E2, o planejamento e controle financeiro nas micro e pequenas empresas é de extrema importância, uma vez que a empresa tem que realizar um planejamento antes de tomar o crédito para poder adequar as parcelas ao seu fluxo de caixa. Já E3 considera esse planejamento e controle muito importante, pois, segundo a entrevistada se a empresa não possui este planejamento com certeza haverá complicações com o pagamento.

Como visto no referencial elaborado anteriormente, conforme especialistas a falta deste tipo de gerenciamento para planejar e controlar componentes de capital de giro pode levar à insolvência e falência das MPE's. Desta forma, foi questionado aos entrevistados o porquê dessa insolvência. Para E1, infelizmente os empresários de pequenas empresas não possuem conhecimento sobre um simples fluxo de caixa e isso acaba levando a má administração da empresa. Com isso, as contas atrasam, recorrem a bancos e muitas as vezes o crédito é dado de forma displicente e o cliente não possui a capacidade de pagamento e acaba entrando em um processo de insolvência. E2 destaca que a falta de conhecimento técnico por parte dos empresários, leva a tomada de empréstimos sem o devido planejamento, levando a uma situação financeira grave e inadequada. De acordo com E3 é a falta de capacidade das pessoas em tocar o negócio, que acaba levando a falência de muitas pequenas empresas. Observa-se que a complexidade das empresas tende a aumentar diante da concorrência. Oliveira (2006), afirma que para as pequenas e micro empresas sobrevivam e possam crescer de forma competitiva, devem atentar para que tenham uma boa administração.

As linhas de crédito bancário no Brasil podem ser classificadas, segundo a origem, em (i) crédito direcionado e (ii) crédito livre. O crédito direcionado é um incentivo do governo normalmente direcionada para micro, pequenas e médias empresas. No caso dos recursos livres, as taxas de juros, os prazos e as garantias são determinados pelo mercado. Os recursos são de fontes privadas e são

constituídos de linhas de crédito de bancos privados e públicos (KRAUTER; SOUSA, 2016).

Conforme colocado pelo entrevistado E1, em função dos problemas causados pela pandemia de Covid-19, houve nos últimos meses com o incentivo do governo em ceder a garantia para os bancos, as quais originaram muitas operações de capital de giro no longo prazo. E2 afirma que ultimamente as empresas tem recorrido ao capital de giro com a garantia de FGI⁶, mas antes da pandemia as empresas geralmente tomavam crédito com garantia de cartões, duplicatas ou aval. Conforme E3, as linhas de crédito são as mais diversas, com clientes que utilizam cheque empresarial, a antecipação de cartões e também o nos últimos meses com o incentivo do governo (FGI) em ceder a garantia para os bancos, teve muitas operações de capital de giro no longo prazo.

No referencial teórico desenvolvido, Krauter e Sousa (2016) apresentaram alternativas de financiamento de curto prazo, disponíveis no mercado: (i) contas garantidas; (ii) antecipação de recebíveis: desconto de duplicatas, antecipação de recebíveis de cartão de crédito, antecipação de cheque pré-datado; (iii) crédito rotativo: a instituição financeira estabelece o valor que a empresa pode sacar com base no valor dos recebíveis em cobrança ou em custódia no banco; (iv) vendor: a empresa toma uma linha de crédito e o banco financia o comprador da empresa; e (vi) comprar: a empresa toma uma linha de crédito e o banco financia os vendedores da empresa.

Quanto aos critérios para a liberação do crédito, os critérios são muito parecidos entre as instituições dos entrevistados. São questões relativas à alguma restrição ao crédito; volume do faturamento; ramo de atuação; Imposto de Renda do(s) Sócio(s), capacidade de pagamento do empréstimo.

Foi ainda verificado que os principais riscos que as micro e pequenas empresas correm ao adquirir crédito em uma instituição bancária, é a inadimplência. Conforme colocado por E1, o principal risco é *“ocorrer algum desastre maior que faça com que a empresa não possua capacidade de honrar com os pagamentos junto ao Banco”*. Com a pandemia, no mercado alguns bancos deram carência para

⁶ Operações de Financiamento Passíveis de Garantia – FGI. O Programa Emergencial de Acesso ao Crédito (PEAC) se insere no pacote de medidas emergenciais do BNDES para combate aos impactos econômicos causados pela pandemia do coronavírus. Embora o PEAC esteja programado para ser operacionalizado por meio do BNDES FGI, as garantias do Programa serão prestadas por período determinado e terão condições específicas. Sendo assim, não devem ser confundidas com as garantias prestadas regularmente pelo BNDES FGI, as quais possuem caráter permanente.

dar um fôlego essas empresas neste momento, porém podem ocorrer imprevistos como algum gasto emergencial ou uma ação trabalhista de funcionários.

Conforme apurado nenhuma das instituições possui linha de investimento em ativo fixo (Aquisição de equipamentos, imóveis, veículos e etc.). Para E1, em outros bancos onde trabalhei, possuía as linhas de FINAME.

Por fim, foi questionado aos entrevistados se o setor privado lida com as liberações de recursos e qual a limitação que as instituições possuem em liberar os recursos de forma rápida. Conforme colocado por E1, os casos são analisados de forma única, não existindo protocolos fixos. Para E1, a variação se dá em função da forma que esses recebíveis são manipulados pelas empresas: cartão de crédito, cheque empresarial; capital de giro, duplicata.

Se o cliente possui máquina de cartão, a antecipação dos recebíveis é de forma quase que imediata. O cheque empresarial também é avaliado de forma rápida. Se for um capital de giro com garantia de duplicata, imóvel ou veículo, é mais custosa a liberação junto aos comitês de crédito (E1).

Ainda assim é verificado a capacidade de pagamento da empresa, que para E2, tem como limitação maior a prestação de garantia para as pequenas empresas. Para E3, a liberação do crédito vai depender das condições do próprio do cliente, da atividade, da garantia que o mesmo oferece. Dependendo do tipo de crédito, pode levar de uma semana após a abertura da conta ou até meses.

4.2. Análise das entrevistas com os gestores das empresas

Atualmente vários programas de assistência técnica a pequenos empreendedores melhoram sensivelmente a operacionalização das atividades das empresas (NIQUITO; ELY; RIBEIRO, 2018). Entre as instituições de destaque está o SEBRAE, instituição que possui diversos canais de informação para indivíduos que desejam empreender ou que já possuem pequenos negócios, bem como fornecem cursos e desenvolvem consultorias personalizadas às empresas, o que incentiva a criação de novos negócios e possibilita maior longevidade para empresas nacionais de pequeno e médio porte.

Mesmo assim, a preparação dos empresários no Brasil precisa ser melhorada, em especial quanto as questões financeiras e de planejamento a longo

prazo. Muitos empresários não se sentem preparados para o desafio de gerir uma empresa. A complexidade das firmas tende a aumentar em função da concorrência e do aumento de informações dos clientes, o que torna a função do empresário cada vez mais complexa. Diante disso, foi questionado se os entrevistados se sentiam preparados para administrar financeiramente sua empresa. Fugindo ao esperado, todos se colocaram como gestores preparados para a administração financeira de suas empresas.

Em relação a reparação individual de cada empresário para abrir seu negócio, dois dos entrevistados são formados em administração e fizeram cursos na área financeira. A pesquisa de mercado também se mostrou essencial para a formação de cada um.

Os entrevistados afirmam que é grande a importância da realização do planejamento e controle financeiro das micro e pequenas empresas. Para E4, as pequenas empresas, principalmente nessa pandemia, são muito frágeis a qualquer mudança na economia. Para E5, sem planejamento a empresa não consegue ir ao encontro a um objetivo sustentável, e E6 coloca que o planejamento financeiro é o principal alicerce que sustenta a empresa.

Diante da afirmação de que a falta do gerenciamento para planejar e controlar componentes de capital de giro pode levar à insolvência e falência das Micro e pequenas Empresas, todos concordam que essa é, senão a mais importante, uma das questões mais importantes para que o negócio prospere.

Como visto no referencial desenvolvido, Ghani; Martelana; Kayo (2015) colocam o crédito presente no dia a dia empresas. Consideram ainda que o crédito é todo ato de vontade ou disposição de alguém de destacar ou ceder, temporariamente, parte do seu patrimônio a um terceiro, com a expectativa de que esta parcela volte a sua posse integralmente, depois de decorrido o tempo estipulado. Esta parte de patrimônio pode estar materializada por dinheiro (empréstimo monetário) ou bens (empréstimo para uso, ou venda com pagamento parcelado, ou a prazo). Ou seja, crédito é uma fonte extra de recursos, obtido de terceiros (bancos, financeiras, cooperativas de crédito, entre outros), que possibilita uma gestão de interesse para as empresas.

Na pesquisa, foi verificado que todos os entrevistados adquiriram crédito em instituições bancárias nos últimos 12 meses. Esse crédito foi utilizado de várias formas. E4 utilizou o recurso para comprar mais mercadorias. E2 utilizou o cheque

especial para manter a empresa e E6 tomou um empréstimo de capital de giro com a garantia de governo, utilizando o recurso para manter o caixa e outra parte para compra de materiais. Em relação a linha de crédito é mais utilizada pela empresa, os cartões de crédito e o cheque empresarial são os mais utilizados.

Verificou-se ainda que o Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social - BNDES, lançou uma linha de crédito especial voltada a micro e pequenas empresas – MPE's, incluindo empresários individuais. Essa linha de crédito tem como característica a prestação de garantia do BNDES. Apenas o empresário E6 optou por essa linha de crédito. Destaca-se, como afirmado pelo E5, que essa linha de crédito não foi oferecida a ele por nenhuma instituição financeira.

Conforme Lemes Junior e Pisa (2010, p. 393), o crédito é o fator facilitador das vendas. Por meio da concessão de crédito, as empresas podem vender muito mais do que venderiam se não utilizassem esse tipo de facilidade. Por outro lado, crédito é fator de risco para as empresas; por enquanto, pode haver perda com devedores relapsos. A concessão do crédito exige também grandes volumes de investimentos em capital de giro, o que torna a sua administração complexa, exigindo de gestores e executivos a atenção e o uso de técnicas adequadas. Sobre os benefícios que o crédito bancário pode trazer para as Micro e pequenas empresas, E4 destacou a rapidez de obter recursos para uma compra de mercadoria que está com o preço mais e conta. *“Como não tinha dinheiro no caixa, a antecipação do cartão foi a solução para comprar a mercadoria”*. E5 afirma que no atual momento não considera que obteve benefícios, porém admite que pode vir a ser quando o crédito é utilizado para investir na empresa. E6 utilizou os recursos oferecidos pelo governo para manter recurso em caixa e outra parte para compra de materiais.

A utilização dos recursos de crédito deve ser feita com cautela. É imperativo reconhecer que a qualquer crédito está associada à noção de risco. Por se tratar de aplicação de recursos em Ativo Circulante, a sua concessão deve ser suportada pela existência ou obtenção de recursos para financiá-la, pois interfere no equilíbrio econômico – financeiro da empresa (KRAUTER; SOUSA, 2016). Conforme os entrevistados o crédito em um volume maior é sempre mais difícil de ser conseguido. Porém, as empresas selecionadas na pesquisa tiveram êxito em conseguir o crédito a taxas razoáveis (dentro do critério de cada respondente) e conseguiram negociar as mesmas.

Todos os respondentes afirmaram que o governo pode ajudar a melhorar o crédito para as pequenas empresas. Seja por meio de mais incentivos aos empreendedores para que possam empreender ainda mais; seja dando prazos para pagamentos. Ressalta-se que as críticas se voltam para os juros que pagos, que são considerados um grande empecilho para obter mais crédito. Para E6, o governo ainda poderia incentivar aos bancos a cobrar taxas menores. “A taxa SELIC está a 2% e os bancos cobram taxas muito maiores”.

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Existem características particulares às micro e pequenas empresas - MPE's, as torna difíceis de administrar, uma delas é pouca especialização de suas áreas e a pouca disponibilidade de recursos. Desta forma, a administração das MPE's acaba por se tornar mais difícil diante da falta de profissionalismo de seus donos, além disso, quase nunca apresentam um planejamento de longo prazo para nortear o seu crescimento e determinar os objetivos de cada etapa de mercado. O cenário turbulento a que as pequenas e micros empresas estão sujeitas, as torna vulneráveis, já que sem uma gestão financeira eficiente ficam mais sujeitas as variáveis do mercado. Sobreviver neste mercado exige por fim um alto nível de competitividade e planejamento.

Para esse estudo foram realizadas entrevistas buscando compreender a importância da realização do planejamento e controle financeiro nas micro e pequenas empresas, tentando abordar os principais benefícios que o crédito bancário pode trazer para essas empresas. Foram entrevistados primeiramente 3 profissionais da área de crédito, que atuam em organizações bancárias em Belo Horizonte e com 3 empresários que optaram por empréstimos nos últimos meses.

O objetivo principal dessa pesquisa foi analisar a importância da realização do planejamento e do controle financeiro nas micro e pequenas empresas, tentando abordar os principais benefícios que o crédito bancário pode trazer para essas empresas.

Os entrevistados afirmam que é grande a importância da realização do planejamento e controle financeiro das micro e pequenas empresas. As pequenas empresas, principalmente nessa pandemia, são muito frágeis a qualquer mudança na economia. Sem planejamento a empresa não consegue ir ao encontro a um objetivo sustentável, e o planejamento financeiro é o principal alicerce que sustenta a gestão eficiente das PMEs. Segundo apurado, a falta do gerenciamento para planejar e controlar componentes de capital de giro pode levar à insolvência e falência das Micro e pequenas Empresas, todos concordam que essa é, senão a mais importante, uma das questões mais importantes para que o negócio prospere.

Ao buscar identificar como o crédito financeiro é disponibilizado para as pequenas empresas; verificou-se que as principais linhas de crédito são oferecidas por bancos, existindo ainda diversas modalidades, que dependem do objetivo do

crédito, do uso que será feito dele e do prazo de pagamento. As modalidades de financiamento para pessoas físicas e jurídicas, cada uma com uma característica que a torna mais adequada a casos específicos. Porém, as instituições financeiras privadas muitas vezes restringem o crédito para as pequenas empresas, reservando-se o direito de emprestar apenas para empresas com menores riscos e de forma mais lastreada possível.

Em relação às linhas de crédito financeiro disponibilizadas para as pequenas empresas no Brasil identificaram-se que as mesmas podem ser: (i) crédito direcionado e (ii) crédito livre. O crédito direcionado é um incentivo do governo normalmente direcionada para micro, pequenas e médias empresas. No caso dos recursos livres, as taxas de juros, os prazos e as garantias são determinados pelo mercado. Os recursos são de fontes privadas e são constituídos de linhas de crédito de bancos privados e públicos. Conforme apurado nenhuma das instituições possui linha de investimento em ativo fixo (Aquisição de equipamentos, imóveis, veículos e etc.). Quanto aos critérios para a liberação do crédito, os critérios são muito parecidos entre as instituições dos entrevistados. São questões relativas à alguma restrição ao crédito; volume do faturamento; ramo de atuação; Imposto de Renda do(s) Sócio(s), capacidade de pagamento do empréstimo.

Ao analisar como o crédito financeiro pode ser usado de forma a beneficiar as pequenas empresas, os resultados mostram que o crédito pode ser utilizado tanto em investimentos para aquisição de produtos para vendas quanto para investimentos diversos, entre eles na expansão das PME's. Pode ainda ser utilizado como capital de giro para diminuir os problemas em períodos com menor entrada de recursos. Porém, a concessão do crédito exige também grandes volumes de investimentos em capital de giro, o que torna a sua administração complexa, exigindo de gestores e executivos a atenção e o uso de técnicas adequadas. Sobre os benefícios que o crédito bancário pode trazer para as Micro e pequenas empresas, destacou-se a rapidez de obter recursos para uma compra de mercadoria que está com os preços melhores no mercado, e para investir na empresa.

Apesar do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social - BNDES, lançou uma linha de crédito especial voltada a micro e pequenas empresas – MPE's, incluindo empresários individuais. Essa linha de crédito tem como característica a prestação de garantia do BNDES. Apenas um empresário optou por

essa linha de crédito. Destaca-se, ainda que essa linha de crédito não foi oferecida a ele por nenhuma instituição financeira privada.

Infere-se ao final da pesquisa que os gestores das MPE's devem estar atentos aos riscos na obtenção de crédito junto a instituições financeiras, que apesar dos benefícios evidentes está associado à noção de risco. Por se tratar de aplicação de recursos em Ativo Circulante, a sua concessão deve ser suportada pela existência ou obtenção de recursos para financiá-la, pois interfere no equilíbrio econômico/financeiro da empresa.

5.1. Contribuições, limitações do estudo e recomendações

Foram respondidas outras questões levantadas pelo estudo. O primeiro foi o de mapear as variáveis importantes e necessárias para obtenção de crédito por meio da qual identificou-se que o maior problema das MPE's advém da falta de procedimentos contábeis/financeiros corretos e confiáveis. Além disso, a má utilização dos recursos acaba por levar essas empresas à insolvência. Decisões relacionadas ao crédito e sua utilização pelas pequenas empresas têm impacto direto tanto na liquidez quanto na rentabilidade, mas ainda mesmo diante de sua importância, ainda há pouco conhecimento sobre o tema.

Diante do apresentado, a presente pesquisa foi importante, pois buscou elucidar como o crédito quando acompanhado de ferramentas gerenciais eficazes em uma gestão organizada e profissionalizada, consegue promover a longevidade e melhores resultados financeiros para as PME's. Recomenda-se uma pesquisa futura exclusivamente com os recursos de crédito oferecidos pelo governo. O estudo se limitou a uma amostra pequena de pessoas, portanto seu resultado não pode ser generalizado.

REFERÊNCIAS

ANDRADE, Carla. Crédito e crescimento econômico: uma análise da relevância dos tipos de crédito no Brasil. Dissertação [Mestrado] Economia. Centro de Desenvolvimento e Planejamento Regional da Faculdade de Ciências Econômicas da Universidade Federal de Minas Gerais. Disponível em:<
https://repositorio.ufmg.br/bitstream/1843/AMSA-8F8N4T/1/carla_michelle_coelho_de_andrade__disserta__o.pdf> acesso em mar. 2020.

ANJOS, Luiz Carlos et al. O uso da contabilidade para obtenção de financiamento pelas micro e pequenas empresas: um estudo a partir da percepção dos gestores. **Revista Universo Contábil**, Blumenau, v. 8, n. 1, p. 86-104, jan./mar., 2012. Disponível em:<
<https://proxy.furb.br/ojs/index.php/universocontabil/article/view/2129/1854> > acesso em: mar. 2020.

ARAÚJO, F. E.; MORAIS, F. R.; PANDOLFI, E. S. A Fábula dos Mortos-Vivos: Determinantes da Mortalidade Empresarial Presentes em Micro e Pequenas Empresas Ativas. **Revista de Empreendedorismo e Gestão de Pequenas Empresas**, v. 8, n. 2, p. 250-271, 2019. Disponível em:<
<https://www.regepe.org.br/regepe/article/view/763/pdf>> acesso em: mar. 2020.

AVERBUG, M. Plano Cruzado: Crônica de uma Experiência. **Revista do BNDES**, n. 24. Rio de Janeiro, 2005. Disponível em:
 <https://web.bndes.gov.br/bib/jspui/bitstream/1408/11943/1/RB%2024%20Plano%20Cruzado_Cr%C3%B4nica%20de%20uma%20Experi%C3%Aancia_P_BD.pdf> acesso em: mar.2020.

ASSAF NETO, Alexandra; SILVA, César Augusto Tibúrcio. **Administração do capital de giro**. 3ªed. São Paulo: Atlas, 2010.

BALTAR, Paulo Eduardo de Andrade. Estagnação da economia, abertura e crise do emprego urbano no Brasil. **Economia e Sociedade**, Campinas, (6): 75-111, jun. 1996. Disponível em:
 <<https://periodicos.sbu.unicamp.br/ojs/index.php/ecos/article/view/8643188>> acesso em: mar. 2020.

BATISTA, Antônio Carlos Andrade; PIGATI, Gabriela Martins; SILVA, Mayara Matos. Finanças pessoais: análise de facilidade de crédito, educação financeira e planejamento financeiro dos acadêmicos de administração. **Congresso Nacional de Excelência em Gestão**. 2014. Disponível em:<
http://www.inovarse.org/sites/default/files/T14_0206_15.pdf> acesso em: mar. 2020.

BITTENCOURT, Marieli; PALMEIRA, Eduardo. Gestão Financeira. **Revista Científica Multidisciplinar Núcleo do Conhecimento**. 2012. Disponível em:<
https://www.researchgate.net/publication/239950540_GESTAO_FINANCEIRA> acesso em: fev. 2020.

BRASIL. BANCO CENTRAL DO BRASIL – Departamento de Educação Financeira. **Caderno de Educação Financeira – Gestão de Finanças Pessoais (Conteúdo Básico)**. Brasília: Banco Central, 2013.

CARVALHO, Claudiné Jordão de; SCHIOZER, Rafael Felipe. Gestão de capital de giro: um estudo comparativo entre práticas de empresas brasileiras e britânicas. **Revista de Administração Contemporânea**. Ago 2012, Volume 16 Nº 4 Páginas 518 – 543. Disponível em:<
http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1415-65552012000400003&lang=pt> acesso em: fev. 2020.

CARVALHO, F. J.; SOUZA, F.E., SICSÚ, J.; PAULA, L. F.; STUDART, R., **Economia monetária e financeira: teoria e política**, Rio de Janeiro: Editora Campus, 2001.

CASTRO, C. M. **Estrutura e apresentação de publicações científicas**. São Paulo: McGraw-Hill, 2001.

DEPARTAMENTO INTERSINDICAL DE ESTATÍSTICA E ESTUDOS SOCIOECONÔMICOS - DIEESE. A evolução do crédito na economia brasileira 2008-2013. **DIEESE**. Nota Técnica, n. 135, mai. 2014. Disponível em:
<http://www.dieese.org.br/notatecnica/2014/notaTec135Credito.pdf>.> acesso em: mar. 2020.

DIAS, Vanessa. O papel do SEBRAE na formulação e na execução de políticas públicas para os APL. XV Encontro de Ciências Sociais do Norte e Nordeste e Pré-Alas Brasil. 04 a 07 de setembro de 2012, UFPI, Teresina – PI. GT27 - Políticas públicas. Disponível em:<
<http://www.sinteseeventos.com.br/ciso/anaisxvciso/resumos/GT27-44.pdf>> acesso em: abr. 2020.

DOMINGUEZ, Olga et al. Gestão de capital de giro e formação do preço de venda praticado pelas micro e pequenas empresas. **Revista Ambiente Contábil**. Universidade Federal do Rio Grande do Norte. Vol. 9. n. 1, jan./jun. 2017. Disponível em:< <https://periodicos.ufrn.br/ambiente/article/view/8558>> acesso em: fev. 2020.

FAINA, Augusto. **O Planejamento dos lucros**. 2012. Disponível em:<
<http://mundomix.net/noticia/1509>> acesso em: fev. 2020.

FONSECA, J. W. F. **Administração financeira e orçamentária**. Curitiba: IESDE, 2012.

FREITAS, M. C. P. Os efeitos da crise global no Brasil: aversão ao risco e preferência pela liquidez no mercado de crédito. **Revista Estudos Avançados**. v. 23, n.66, 2009. Disponível em: <http://www.scielo.br/scielo.php?pid=S0103-40142009000200011&script=sci_abstract&tlng=pt> acesso em: mar. 2020.

FERREIRA, Aurélio Buarque de Holanda. Novo Aurélio Século XXI: **O Dicionário da Língua Portuguesa**. Rio de Janeiro: Nova Fronteira, 1999.

GELINSKI, Carmen; SEIBEI, Erni. Formulação de políticas públicas: questões metodológicas relevantes. *Revista de Ciências Humanas*, Florianópolis, EDUFSC, v. 42, n. 1 e 2, p. 227-240, Abril e Outubro de 2008. Disponível em <<https://periodicos.ufsc.br/index.php/revistacfh/article/viewFile/14581/13337>> acesso em: abr. 2020.

GHANI, Alan Nader; MARTELANC, Roy, KAZUO, Eduardo. Há diferença de restrição de crédito para empresas de capital aberto e fechado no Brasil? Evidência empírica pela abordagem do Cash Flow Sensitivity. **Revista Contabilidade & Finanças**, 26(67), 85-92. 2015. Disponível em:< http://www.scielo.br/pdf/rcf/v26n67/pt_1808-057X-rcf-201400260.pdf > acesso em: fev. 2020.

GITMAM, Lawrence, MADURA, Jeff. **Administração Financeira: uma abordagem gerencial**. São Paulo. Editora Prentice Hall. 2003.

GRIMALDI, Daniel da Silva; MADEIRA, Rodrigo Ferreira. Financiamento de longo prazo e bancos públicos: uma análise dos repasses do BNDES Finame no período 2005-2015. **Revista do BNDES** 46, dezembro 2016. Disponível em:< https://web.bndes.gov.br/bib/jspui/bitstream/1408/10154/1/RB%2046%20Financiamento%20de%20longo%20prazo%20e%20bancos%20p%3%bablicos_P_BD.pdf> acesso em: fev. 2020.

GERHADT, Tatiana; SILVEIRA, Denise. **Metodologia de pesquisa**. Porto Alegre: Editora da UFRGS, 2009. Disponível em:< <http://www.ufrgs.br/cursopgdr/downloadsSerie/derad005.pdf>> acesso em: mar. 2020.

GIL, Antônio Carlos. **Como elaborar Projetos de Pesquisa**. São Paulo: Atlas, 2009.

GUIA TRIBUTÁRIO. **Simple nacional ou "Super Simple"**. 2012. Portal tributário. Disponível em:< <http://www.portaltributario.com.br/guia/simplesnacional.html>> acesso em: fev. 2020.

KRAUTER, Elizabeth; SOUSA, Almir. Um Estudo sobre o Financiamento nas Micro, Pequenas e Médias Empresas no Estado de São Paulo. **IX ENGEP** – encontro de estudos sobre empreendedorismo e gestão de pequenas empresas. 2016. Disponível em:< <https://www.egepe.org.br/2016/artigos-egepe/326.pdf>> acesso em: fev. 2020.

LACERDA, Elaine. **A Evolução do Crédito no Brasil, 2002 – 2009**. 2009. Monografia (Conclusão de curso) – Universidade Federal do Espírito Santo, Centro de Ciências Jurídicas e Econômicas, Departamento de Economia, Vitória, 2009. Disponível em<<http://www.ccje.ufes.br/economia/MONOGRAFIAS/2009-1/ELAINE%20DA%20SILVA%20LACERDA/Elaine%20da%20Silva%20Lacerda%20-%20mono.pdf>> acesso em: fev. 2020.

LEMES JÚNIOR, A. B.; PISA, B. J. **Administrando micro e pequenas empresas**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2010.

MARCONI, M. A.; LAKATOS, E. M. **Fundamentos de metodologia científica**. 5.

ed. São Paulo: Atlas, 2003.

MEGLIORINI, Evandir; VALLIM, Marco Aurélio. **Administração financeira: uma abordagem brasileira**. Pearson Prentice Hall, 2009.

MARTINS, Norberto Montani; FERRAZ Camila de Araújo. A expansão do mercado de crédito brasileiro no período 2004 - 2009: determinantes, condicionantes e sustentabilidade. **Cadernos do Desenvolvimento do Centro Internacional Celso Furtado de Políticas para o Desenvolvimento**. Rio de Janeiro, julho - dezembro de 2011, pp 269-289. Disponível em:

http://s3.amazonaws.com/academia.edu.documents/32930858/201111011233060.CD_edicao9_cmpleto.pdf?AWSAccessKeyId=AKIAIWOWYYGZ2Y53UL3A&Expires=1496631343&Signature=W9hcVsSluZw1vX1XYTZzQCG9NM4%3D&responsecontentdisposition=inline%3B%20filename%3Dcaderno_de_desenvolvimento.pdf#page=269 > acesso em: mar. 2020.

MONTEIRO, Rogerio, TEIXEIRA, Maria. O papel da confiança na concessão de crédito para empresas em recuperação. **RAM, Rev. Adm. Mackenzie** (Online) [online]. 2009, vol.10, n.1, pp.58-88. Disponível em:<

http://www.scielo.br/scielo.php?pid=S1678-69712009000100004&script=sci_abstract&tlng=pt > acesso em: fev. 2020.

NIQUITO, T.; ELY, R.; RIBEIRO, F. Avaliação de Impacto das Assistências Técnicas do Sistema S no Mercado de Trabalho. **Rev. Bras. Econ.** vol.72 no.2 Rio de Janeiro. 2018. Disponível em:< http://www.scielo.br/scielo.php?pid=S0034-71402018000200196&script=sci_arttext&tlng=pt > acesso em: abr. 2020.

OLIVEIRA, Irla et al. micro e pequenos empreendedores e o SEBRAE: percepção dos empresários e consultores acerca do serviço prestado e especificidades dos negócios. **REMIPE- Revista de Micro e Pequenas Empresas e Empreendedorismo da Fatec Osasco** V. 4, Nº1, jan.-jun. 2018. Disponível em:< <http://remipe.fatecosasco.edu.br/index.php/remipe/article/view/6/62>> acesso em: abr. 2020.

OLIVEIRA, Dilson; GUIMARÃES, Liliâne. Perfil empreendedor e ações de apoio ao empreendedorismo: o NAE/Sebrae em questão. **Economia e gestão**. v. 6 n. 13 (2006): E&G – Mai. 2006. Disponível em:<

<http://periodicos.pucminas.br/index.php/economiaegestao/article/view/28>> acesso em: abr. 2020.

OLIVEIRA, Otávio. Pequena empresa no Brasil: um estudo de suas características e perspectivas. **Revista USJT**. 2006. Ano XII. Nº 44, p 5-15. Disponível em:< ftp://ftp.usjt.br/pub/revint/5_44.pdf> acesso em: fev. 2020.

OMETTO, Ana Maria H.; FURTUOSO, Maria Cristina; SILVA, Marina Vieira. Economia brasileira na década de oitenta e seus reflexos nas condições de vida da população. **Simpósio de Economia Familiar**, Universidade Federal de Viçosa, 1994. Disponível em: <<http://www.scielo.br/pdf/rsp/v29n5/11.pdf>. >acesso em: mar. 2020.

PALOMBINI, Nathalie; NAKAMURA, Wilson Toshiro. Key factors in working capital management in the Brazilian market Facebook Twitter. **Revista de Administração de Empresas**. Fev 2012, Volume 52 Nº 1 Páginas 55 – 69. Disponível em:< <http://www.scielo.br/pdf/rae/v52n1/05.pdf> > acesso em: mar. 2020.

PRONI, M. Sobre o regime de trabalho no Brasil: rotatividade da mão-de-obra, emprego formal e estrutura salarial. In: OLIVEIRA, C.A.B.; MATTOSO, J., org. **Crise e trabalho no Brasil: modernidade ou volta ao passado?** São Paulo: Scritta,1996. Disponível em: <<https://periodicos.sbu.unicamp.br/ojs/index.php/ecos/article/view/8643188>> acesso em: mar. 2020.

RAMOS FILHO, João; HEY, Lucinete. A importância das linhas de crédito para as empresas. **Revista FESPPR Pública**. Faculdade de Educação Superior do Paraná. 2017. Disponível em:< <http://publica.fesppr.br/index.php/publica/article/view/139/57>> acesso em: mar. 2020.

RICHARDSON, R. J. e Cols. Pesquisa social: métodos e técnicas. 3.ed. São Paulo: Atlas, 2010.

SANTOS, Ana et al. Efeitos de mudanças regulatórias no microcrédito no desempenho financeiro e social de cooperativas de crédito brasileiras. **Rev. contab. finanç.** vol.30 no.81 São Paulo Sept./Dec. 2019 Epub Feb 18, 2019. Disponível em:< http://www.scielo.br/scielo.php?pid=S1519-70772019000300338&script=sci_arttext&lng=pt> acesso em: mar. 2020.

SANVICENTE, A. Z. **Orçamento na Administração de Empresas**. 2ª Ed. São Paulo, 2000.

SERVIÇO DE APOIO AS MICROS E PQEQUENAS EMPRESAS – SEBRAE. **Porte de empresas**. 2013. Disponível em:< http://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/Anexos/Anuario%20do%20Trabalho%20Na%20Micro%20e%20Pequena%20Empresa_2013.pdf > acesso em: fev. 2020.

SERVIÇO DE APOIO AS MICROS E PQEQUENAS EMPRESAS – SEBRAE. **Sebrae lista os 6 maiores erros de quem vai à falência; saiba como evitá-los**. 2012. Disponível em:< <http://economia.uol.com.br/ultimas-noticias/redacao/2012/04/04/sebrae-lista-os-6-maiores-erros-de-quem-vai-a-falencia-saiba-como-evita-los.jhtm>> acesso em: fev. 2020.

SERVIÇO DE APOIO AS MICROS E PQEQUENAS EMPRESAS – SEBRAE. Sobrevivência das empresas no Brasil. **Coleção estudos e pesquisas**. 2013. Disponível em:< http://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/Anexos/Sobrevivencia_das_empresas_no_Brasil=2013.pdf > acesso em: fev. 2020.

SERVIÇO DE APOIO AS MICROS E PQEQUENAS EMPRESAS – SEBRAE. Home. 2020. Disponível em:<

<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/cursosereventos?uf=MG>> acesso em: abr. 2020.

SILVA, Thiago Bruno de Jesus; Mondini, Vanessa Edy Dagnoni, Silva, Tarcísio Pedro. Influência do excesso de confiança e otimismo no endividamento em empresas de menor porte brasileiras e chilenas. **FGV EAESP** - Escola de Administração de Empresas de São Paulo. 2015. Disponível em:< <http://bibliotecadigital.fgv.br/dspace/handle/10438/18890>> acesso em: mar. 2020.

SILVA, César Roberto Leite. **Economia e mercados**: introdução à economia. 20. ed. rev. e atual. – São Paulo: Saraiva Educação, 2018.

SILVA, Mari; SOPENA, Mauro; DUTRA, Vanessa. BARREIRAS DE ACESSO AO CRÉDITO: uma análise a partir da rede bancária em Santana do Livramento/RS. **Revista Estratégia e Desenvolvimento** – Santana do Livramento – Número 1 – Volume 1 – Ano 2017. Disponível em:< <http://200.132.146.161/index.php/red/article/view/23023/0>> acesso em: mar. 2020.

SILVEIRA, Daniel. BNDES lança linha de crédito especial para micro e pequenas empresas. 2019. Disponível em:< <https://g1.globo.com/economia/noticia/2019/03/22/bndes-lanca-linha-de-credito-especial-para-micro-e-pequenas-empresas.ghtml>> acesso em: fev. 2020.

SCHWINGEL, Inês; RIZZA, Gabriel. Políticas públicas para formalização das empresas: lei geral das micro e pequenas empresas e iniciativas para a desburocratização. **IPEA**. Política em foco. Mercado de trabalho | 54 | fev. 2013 Disponível em: < http://repositorio.ipea.gov.br/bitstream/11058/3846/1/bmt54_politicaemfoco_politicapublica.pdf> acesso em: abr. 2020.

VIOL, Andréa Lemgruber; RODRIGUES, Jefferson José. Tratamento Tributário da Micro e Pequena Empresa no Brasil. Ministério da Fazenda. **Secretaria da Receita Federal. Coordenação-geral de estudos econômico-tributários**. Brasília - Março/2000. Disponível em:<<http://www.receita.fazenda.gov.br/Publico/estudotributarios/estatisticas/09TratamentoTributarioMicroPequenaEmpresa.pdf>> acesso em: fev. 2020.

YIN, R. K. **Estudo de caso**: planejamento e métodos. 4. ed. Porto Alegre: Bookman, 2010.

APÊNDICE

APÊNDICE A – Questionário aplicado empresários de micro e pequenas empresas

1. Qual tipo de empresa você possui, e qual mercado ela atende?
2. Muitas empresas falham devido à incapacidade dos gestores financeiros de planejar e controlar ativos e passivos circulantes em suas empresas administração do capital de giro em pequenas empresas. Você se sente preparado para administrar financeiramente sua empresa?
3. Como você se preparou para abrir seu negócio?
4. Ao seu ver, qual a importância da realização do planejamento e controle financeiro nas micro e pequenas empresas?
5. Conforme especialistas, a falta deste tipo de gerenciamento para planejar e controlar componentes de capital de giro pode levar à insolvência e falência das PME's. Você concorda com essa afirmativa?
6. Sua empresa já utilizou alguma linha de crédito bancário?
7. Se sim, para que ela foi utilizada?
8. Qual a linha de crédito é mais utilizada pela sua empresa?
9. Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social - BNDES, lançou uma linha de crédito especial voltada a micro e pequenas empresas - MPes, incluindo empresários individuais. Essa linha de crédito tem teto de financiamento no valor de R\$ 500 mil, na qual são oferecidos três tipos de taxas de juros: Taxa de Longo Prazo – TLP; Taxa Fixa do BNDES - TFB, ou Sistema Especial de Liquidação e Custódia - Selic; e o prazo para pagamento do empréstimo é de até cinco anos, com os dois primeiros podem ser de carência. Como você vê essa linha de crédito. Você já utilizou essa linha de crédito para sua empresa? Se não? Por que não foi utilizada?
10. Indique os principais benefícios que o crédito bancário pode trazer para as PME's?
11. Como o crédito financeiro pode ser usado de forma a beneficiar as pequenas empresas?

APÊNDICE B – Questionário aplicado aos gerentes de instituição bancária

1. Qual é o mercado que sua instituição bancária trabalha?
2. As linhas de crédito disponibilizadas incluem uma linha de crédito especial para PME's?
3. Qual tipo de PME's sua instituição bancária atende?
4. Ao seu ver, qual a importância da realização do planejamento e controle financeiro nas micro e pequenas empresas?
5. Conforme especialistas, a falta deste tipo de gerenciamento para planejar e controlar componentes de capital de giro pode levar à insolvência e falência das PME's. Você concorda com essa afirmativa?
6. Qual a linha de crédito mais utilizada pelas PME's que recorrem a sua instituição bancária?
7. Indique os principais benefícios que o crédito bancário pode trazer para as PME's?
8. De maneira geral como o crédito financeiro pode ser usado de forma a beneficiar as PME's?
9. Quais são os critérios para a concessão de crédito as PME's na sua instituição bancária?
10. Quais são os principais riscos que as PME's correm ao adquirir crédito em u a instituição bancária?