PERFIL E CRÉDITO PARA MICRO E PEQUENAS EMPRESAS: UMA ANÁLISE EM SANTANA DO LIVRAMENTO (RS)

Silvia Amélia Mendonça Flores[1]
João Francisco Machado Motta[2]
Patricia Eveline Dos Santos Roncato[3]

Resumo: No atual cenário competitivo as Micro e Pequenas Empresas (MPEs) estão se destacando, atuando de forma positiva na economia brasileira, a partir da geração de emprego e renda. Neste sentido, o presente trabalho tem como objetivo identificar e analisar as características, o comportamento de crédito e o planejamento financeiro nas micro e pequenas empresas de Santana do Livramento, Rio Grande do Sul (RS). Realizou-se uma pesquisa descritiva por meio de um questionário estruturado, aplicado a gestores de 100 micro e pequenas empresas do município. Os resultados indicaram que a maioria dos empresários respondentes já adquiriu algum tipo de crédito financeiro, em sua maioria para investimentos de curto prazo, mais especificamente para compra de insumos produtivos. Porém, ressaltaram que eles ainda preferem a utilização de capital próprio para seus investimentos. Constatou-se também que as empresas investigadas têm um planejamento definido para períodos futuros, utilizando-se de recursos próprios para o seu capital de giro e comparando taxas de diferentes instituições bancárias para determinar a preferência de empréstimos, demonstrando um certo nível de maturidade nas questões que envolvem captação de recursos.

Palavras-chave: Micro Empresas, Pequenas Empresas, Crédito, Financiamento.

Abstract: In today's competitive scenario Micro and Small Enterprises (MSEs) are excelling, acting positively in the Brazilian economy, from the generation of employment and income. In this sense, this paper aims to identify and analyze the characteristics, credit performance and financial planning in micro and small companies of Santana do Livramento, Rio Grande do Sul (RS). We conducted a descriptive study using a structured questionnaire applied to managers of 100 micro and small companies in the municipality. The results indicated that most respondents' entrepreneurs have acquired financial credit, mostly for short-term investments, specifically to purchase production inputs. However, they stressed that they still prefer to use equity for their investment. It was also found that the investigated companies have a defined planning for future periods, using its own resources for its working capital and comparing rates from different banks to determine the preference of loans, showing a certain level of maturity in matters involving fundraising.

Keywords: Micro Business, Small Business, Credit, Financing.

[1] Doutoranda em Administração (UFSM). Professora da Universidade Federal do Pampa (UNIPAMPA).
[2] Graduado em Administração pela Universidade Federal do Pampa (UNIPAMPA).
[3] Doutoranda em Extensão Rural (UFSM). Professora da Universidade Federal do Pampa (UNIPAMPA).

1 INTRODUÇÃO

As Micro e Pequenas Empresas (MPEs) representam um fator essencial para a economia brasileira, devido não somente à capacidade que elas possuem para gerar empregos, mas também pelo grande número de empreendimentos que existem (RIGHETTO, 2009). De acordo com Ferreira et al. (2011), o ramo das MPEs tem um papel expressivo como fonte de geração de emprego no Brasil, através da assimilação de mão de obra resultante de demissões massivas de grandes empresas que foram afetadas por fatores como privatizações, abertura econômica e políticas governamentais.

Tendo em vista a importância das micro e pequenas empresas para a economia como um todo, deve-se atentar para a captação de recursos financeiros, que compreende uma das principais dificuldades deste tipo de organização. De acordo com Camargos et al. (2010, p. 3) "a oferta de crédito às MPEs se reveste de importância fundamental na perspectiva da representatividade econômica e da geração de postos de trabalho que elas têm na economia brasileira". Santos (2004) afirma que 90% das micro e pequenas empresas de São Paulo dependem de recursos pessoais dos proprietários ou de sua família ao iniciar suas atividades. Nessa situação, a obtenção de empréstimo bancário ocorre em apenas 6% das empresas.

Neste entendimento, o acesso às linhas de crédito habituais de diferentes instituições financeiras tem sido um obstáculo para muitas empresas nacionais que buscam financiar seus negócios. As altas taxas de juros, por exemplo, dificultam a captação de crédito por micro e pequenas empresas. Enquanto grandes corporações possuem maiores garantias para obtenção desses recursos, as empresas menores são obrigadas a utilizar meios menos favoráveis, como recursos próprios e de familiares (DE CARVALHO E SCHIOZER, 2015), ou prazos maiores para conseguir capital (XAVIER; VIDEIRA; CRUZ, 2006).

Analisando estudos realizados pela *Organization for Economic Cooperation and Development* (OECD), Ferreira *et. al* (2011) afirmam que foram apontadas quatro áreas que representam fortes limitações enfrentadas pelas micro e pequenas empresas: financiamento, capacidade de gestão, ambiente de negócios e acesso aos mercados. No caso do financiamento, que é considerado o problema mais importante, a principal limitação identificada refere-se a falta de formas de garantia que servissem de incentivo às instituições financeiras para disponibilizar os recursos necessários para essas empresas.

De forma geral, as pequenas empresas no Brasil costumam utilizar seus recursos internos para expansão do negócio, recorrendo ao endividamento bancário somente quando o capital próprio é esgotado (BARROS; NAKAMURA; FORTE, 2013). Assim, sabendo da

importância das Micro e Pequenas Empresas (MPEs) no Brasil (99% do total de empresas formalmente estabelecidas em 2010 e 86% da geração líquida de empregos em 2013), torna-se relevante estudar as informações relacionadas às atividades empresariais dessas, especialmente, no que tange a tomada de decisão financeira (DOMINGUES ET AL., 2017).

Neste cenário, destaca-se a atuação das micro e pequenas empresas no Rio Grande do Sul, mais especificamente em Santana do Livramento, situada na chamada Mesorregião da Metade Sul. O município caracteriza-se economicamente por um modelo de pecuária extensiva, monocultura e latifúndio que atualmente apresenta dificuldades no processo de desenvolvimento, com uma produção industrial pequena e uma estrutura produtiva baseada nos setores: primário e de serviços. O município de Santana do Livramento, que se mostrou como um cenário otimista economicamente até a década de 1960 através do comércio de importações e produção pecuária, entrou em processo de recessão e vem demonstrando uma situação de estagnação econômica nas últimas duas décadas (UNIPAMPA, 2011).

De acordo com dados da Receita Federal (2014), existem cerca de cinco mil MPEs com cadastro ativo em Santana do Livramento, sendo que destas, mil e oitocentas são empresas de pequeno porte e três mil e duzentas são microempresas. Analisando esses fatores e considerando a importância das MPEs, o objetivo geral desta pesquisa foi de identificar e analisar as características, o comportamento de crédito e o planejamento financeiro das micro e pequenas empresas no município em estudo.

2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

Neste item são apresentados conceitos em relação ao crédito e as Micro e Pequenas Empresas no Brasil. São os conceitos que serviram de base para a análise dos resultados. Desta forma, apresenta-se os fundamentos, como a contextualização sobre crédito e microcrédito, e o entendimento desses nas Micro e Pequenas Empresas.

2.1 Crédito e Microcrédito

Para Assaf Neto e Silva (2009), o crédito refere-se a uma relação de troca de bens presentes por bens futuros, em que há uma parte que oferece crédito e outra que adquire crédito, recebendo algo e assumindo o compromisso de pagamento futuro.

Quanto a obtenção de crédito bancário, tem-se que as empresas de menor porte enfrentam maiores dificuldades, visto as imperfeições do mercado financeiro, como a

assimetria de informação, custos de transação e monitoramento (DE CARVALHO E SCHIOZER, 2015). Em função disso, foram criadas linhas de crédito para microempresas, que são: as linhas de investimento, as linhas de capital de giro e as linhas de investimento misto.

As linhas de investimento ou investimento fixo são utilizadas para a aquisição de máquinas ou equipamentos e obras civis para a implantação, modernização ou ampliação da empresa; já nas linhas de capital de giro são empregados os recursos na compra de mercadorias, despesas administrativas, estoques, entre outros; por fim, têm-se as linhas de capital de giro associado ao investimento ou investimento misto, que se referem à destinação de uma parcela dos recursos para cobrir despesas com investimentos realizados, como por exemplo, matéria-prima no caso da empresa ter financiado uma máquina (ROCHA, 2008).

Tendo em vista as principais linhas de crédito para as empresas, podemos destacar um outro conceito relevante: o microcrédito. Conforme Barone e Sader (2008, p. 2), microcrédito pode ser definido como "todos os serviços financeiros para microempreendedores, excluindo-se o crédito para consumo". O microcrédito é destinado a produção, incluindo recursos para capital de giro e investimentos, tendo uma metodologia específica para sua utilização (DE SOUZA E ROMEIRO, 2017).

Os termos microcrédito, microfinanças, microfinanças de proximidade, microfinanças descentralizadas ou ainda, microfinanças solidárias são termos adotados para denominar as iniciativas de aumentar o alcance do financiamento para atingir pessoas que não são alvo de interesse para o sistema financeiro tradicional. Esses termos são utilizados pelos bancos de desenvolvimento, pelas cooperativas de crédito, pelas instituições de microfinanças, assim como bancos cooperativos (MATTEI E DA SILVA, 2018).

Embora o setor bancário no Brasil seja evoluído, o mercado de crédito ainda é menos desenvolvido. Os anos de hiperinflação fez com que a atenção para as atividades de crédito se voltasse para outras atividades em que bancos e outras instituições conseguiam lucrar mais facilmente com atividades relacionadas à inflação. A importância do crédito aumentou depois que o Plano Real reduziu as taxas de inflação, aumentando as operações de crédito (NICHTER; GOLDMARK; FIORI, 2002), que se mantém em expansão desde 2013 (IVO ET AL., 2016).

Tendo em vista as opções de crédito oferecidas para as empresas e sua importância para o crescimento das micro e pequenas empresas, torna-se relevante avaliar o porquê do não atendimento de algumas necessidades de financiamento. Santos (2004) identificou seis

possíveis teses para o não atendimento das necessidades de crédito e financiamento para a maioria das empresas e iniciativas produtivas no Brasil.

Na Tese 1 o autor apresenta os "problemas que decorrem da instabilidade econômica", afirmando que o sistema financeiro se adaptou ao ambiente macroeconômico, de acordo com sua lógica empresarial. Cita-se como argumento a rentabilidade dos títulos públicos de alta segurança que permite a criação de estratégias defensivas apropriadas para manter os lucros elevados, além do fato de que os riscos consideráveis do crédito decorrem da instabilidade que pode ser permanente, potencial e efetiva;

Para a Tese 2 são destacados os "problemas que decorrem das dificuldades de informação e de mensuração de riscos pelos bancos". Argumenta-se que as dificuldades de assimetria de informações são acentuadas pelas enormes desigualdades do país, pela dificuldade de fornecimento de informações, pelo nível cultural baixo e também pela dificuldade de gestão das empresas;

Os "problemas que decorrem de presença excessiva e ineficiente do governo" são o tema da Tese 3, que se divide em três ramos distintos: a primeira e mais difundida se refere à "expulsão" dos tomadores privados, envolvendo a alta carga tributária contra a forte demanda de financiamento que surge do déficit público nominal e da elevada dívida pública. A segunda se refere à presença de fortes fontes públicas (FGTS, BNDES), que desestimulam o crédito privado de longo prazo. E a terceira, que afirma que a expectativa de apoio do Banco Central estimula a falta de eficiência e acomodação dos bancos privados;

Já, a Tese 4 compreende os "problemas que decorrem de deficiências institucionais e legais". Esta tese envolve diferentes aspectos como, por exemplo, a defesa excessiva dos direitos dos devedores, legislação inadequada envolvendo o mercado de capitais, institucional das empresas e fragilidade dos direitos sobre a propriedade;

Na Tese 5 os "problemas decorrem da estrutura oligopolizada do setor bancário privado". Essa tese afirma que os bancos conseguem defender as suas margens e manter os lucros elevados, pois a forma oligopolizada do setor bancário faz com que os bancos possam "administrar" seus concorrentes para impedir "guerra de preços" e a ampliação da oferta de crédito para demandantes menores;

Por fim, a Tese 6 diz que "problemas decorrem da fragilidade e do pouco desenvolvimento dos instrumentos e sistemas especializados". Argumenta-se que é imprescindível desenvolver e aumentar a atividade de fontes especializadas, tanto por parte dos bancos públicos, quanto por cooperativas de crédito e organizações de microfinanças em geral.

As teses descritas demostram diferentes opiniões gerais acerca do tema da limitação de oferta de crédito para empresas. Como se pode perceber, elas apresentam fatores em comum, como a crítica ao atual sistema financeiro brasileiro, problemas na atuação do governo através de políticas econômicas e legislações defasadas ou inadequadas, e críticas à postura dos bancos brasileiros perante o mercado, na forma de não atendimento a uma demanda existente.

Outro fator que dificulta a tomada de crédito é a informalidade, sendo este o caso das empresas que não possuem registro do Cadastro Nacional de Pessoas Jurídicas (CNPJ) para o cumprimento de fins tributários. Isso ocorre em parte devido ao baixo nível de receita de algumas empresas que não conseguem arcar com os gastos tributários e com a burocracia exigida através de custos de registro. Neste caso, a burocracia bancária e a exigência de documentos e registros para análise de crédito se torna uma barreira para a obtenção de recursos de terceiros (MORAIS, 2006).

Experiências realizadas em diversos outros países do mundo demonstraram que há de fato uma possibilidade de que instituições financeiras forneçam recursos voltados às microfinanças de maneira autossustentável. Essas experiências demonstraram que para superar as dificuldades da segmentação no mercado, deve haver a expansão da oferta desses serviços através da criação ou reestruturação das instituições, para que haja uma atuação permanente e em maior escala (SANTOS, 2004).

Pode-se dizer que os argumentos dos autores com relação à dificuldade na obtenção de crédito por parte das MPEs se baseiam tanto em fatores macroeconômicos e estruturais da economia brasileira, envolvendo órgãos do governo e políticas econômicas, quanto em políticas internas das instituições financeiras, através dos seus métodos de avaliação e seleção de clientes. Além da própria estrutura organizacional das micro e pequenas empresas que muitas vezes não corresponde às expectativas do mercado de crédito, como será abordado no próximo tópico.

2.2 Micro e Pequenas Empresas (MPEs)

O artigo 3º da Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006 estabelece que a microempresa tenha, em cada ano-calendário, receita bruta igual ou inferior a R$ 360.000,00, e que no caso da empresa de pequeno porte, aufira, em cada ano-calendário, receita bruta superior a R$ 360.000,00 e igual ou inferior a R$ 3.600.000,00. Como receita bruta considera-se o produto da venda de bens e serviços nas operações de conta própria, o preço dos serviços prestados e o resultado nas operações em conta alheia, não incluídas as vendas canceladas e

os descontos incondicionais concedidos. A Lei também determina que a empresa de pequeno porte que exceder o limite da receita bruta anual previsto na lei, fica excluída, no mês subsequente à ocorrência do excesso, do tratamento jurídico diferenciado (RECEITA FEDERAL, 2014).

Além da legislação, o SEBRAE (2014) estabelece um critério baseado no número de funcionários, em que a Microempresa na indústria e construção, até 19 funcionários. No comércio e serviços, até 9 funcionários. Para a Pequena Empresa na indústria e construção, de 20 a 99 funcionários; no comércio e serviços, de 10 a 49 funcionários.

De acordo com estudos de Leone (1999), as micro e pequenas empresas possuem algumas características, como: pouca disponibilidade de recursos; gestão centralizada; ausência de ações de planejamento formal; tomada de decisão intuitiva; horizonte temporal de curto prazo; falta de dados quantitativos; relação entre patrimônio pessoal e patrimônio social; entre outros. Observa-se que as características mencionadas pelo autor ressaltam principalmente a falta de planejamento e gestão.

Neste sentido, a falta de planejamento e gestão podem ocasionar problemas para as micro e pequenas empresas, em função do gerenciamento de forma intuitiva (SANTOS; DOROW; BEUREN, 2016). Em função disso, tem-se a elevada mortalidade antes dos três anos de atividade e as diferenças de qualidade e produtividade de produtos e serviços em comparação com médias e grandes empresas, principalmente em comparações a nível internacional. Esses fatores prejudicam tanto aproveitamento de recursos disponíveis quanto a dinâmica socioeconômica do país (SANTOS, 2004).

Analisando a sobrevivência das empresas no Brasil por porte, identificou-se que a taxa de sobrevivência de até 2 anos das Microempresas (ME) constituídas em 2012 foi de apenas 55%. E no caso dos Microempreendedores individuais (MEI) (87%), a taxa é mais elevada (87%), aproximando-se das empresas com porte maior. Esses resultados mostram que as Microempresas constituem o grupo que tem maior peso no fechamento dos Pequenos Negócios, seja pelo elevado número de empresas deste porte no grupo dos Pequenos Negócios, seja porque é o segmento com maior taxa de mortalidade (SEBRAE, 2016).

Em função do maior acesso ao capital humano e financeiro, as empresas maiores tendem a uma estrutura organizacional mais organizada e eficiente, atingindo melhores taxas de sobrevivência (SANTOS; DOROW; BEUREN, 2016). Assim, percebe-se que a mortalidade é um fator característico das MPEs brasileiras, sendo que, alternativas (como o microcrédito) tem sido desenvolvida para proporcionar melhores condições de crédito para

esse porte empresarial. Após a caracterização dessas empresas, apresenta-se a metodologia utilizada na pesquisa.

3 METODOLOGIA

Nesse estudo realizou-se uma pesquisa aplicada, descritiva, quantitativa através do método *survey*. Foi utilizado um questionário estruturado como instrumento de coleta de dados que foi elaborado com 33 questões, baseadas no estudo de Dresch (2010) e dividido em quatro blocos de perguntas.

O primeiro bloco se refere à identificação da empresa, composto por questões envolvendo fatores como tipo de empresa e ramo de atividade. O segundo bloco foi construído para identificar as características pessoais do gestor (idade, nível de instrução, função na empresa). No terceiro bloco, as perguntas foram orientadas diretamente à questão de crédito, no intuito de saber se de fato houve tentativa de obtenção de crédito, se foi concedido e quais as condições. E por último, no quarto bloco foram elaboradas questões relativas à obtenção de crédito no contexto de organização e planejamento financeiro da empresa. O Quadro 1 ilustra a síntese do instrumento de coleta de dados, mostrando a referência das questões utilizadas no questionário.

Seção	Tema	Variáveis	Referências
1	Perfil da Empresa	Questões 1 a 4	Elaboradas pelos autores
		Questões 5 a 7	Adaptadas de Dresch (2010)
2	Perfil do Gestor	Questões 8, 9, 10, 12, 13	Elaboradas pelos autores
		Questões 11 e 14	Adaptadas de Dresch (2010)
3	Crédito	Questões 15, 16, 18, 19, 20, 22, 23, 24	Elaboradas pelos autores
		Questões 17, 21, 25, 26	Adaptadas de Dresch (2010)
4	Crédito e planejamento financeiro	Questões 29, 33	Elaboradas pelos autores
		Questões 27, 28, 30, 31, 32	Adaptadas de Dresch (2010)

Quadro 1 – Síntese do instrumento de coleta de dados.
Fonte: Elaborado pelos autores.

Nesse sentido, foi realizado um levantamento de dados para conhecer previamente a população/amostra. De acordo com os dados fornecidos para a pesquisa pela Receita Federal (2014), existem cinco mil MPEs ativas em Santana do Livramento (RS). A partir desse número, foi calculada uma amostra estatística para a aplicação dos questionários.

Considerando como população as cinco mil empresas do cadastro e aplicando-se um erro amostral de 10% e um nível de confiança de 95%, obtêm-se uma amostra de 95 respondentes. A amostra foi calculada com base em Barbetta (2002). Ressalta-se que para alcançar a amostra estipulada e ter uma margem de segurança, obteve-se ao total uma amostra de 100 questionários aplicados.

Com base na amostragem probabilística foram selecionados os respectivos gestores das Micro e Pequenas Empresas, sendo que em empresas onde há mais de um gestor ou proprietário, foi escolhido apenas um como fonte de informação. A aplicação do questionário realizou-se de maneira aleatória, distribuindo os questionários nos bairros do município.

A técnica de análise dos dados foi a estatística descritiva que segundo Gil (1989) a descrição dos dados obtidos é feita para atingir quatro objetivos: caracterizar fatores típicos no grupo, apontar a variabilidade dos membros no grupo, analisar de que forma os indivíduos se distribuem em relação a certas variáveis e mostrar a intensidade e o caminho da relação entre as variáveis abordadas.

Os dados obtidos foram analisados, interpretados e demonstrados através de tabelas e gráficos com o auxílio dos softwares Microsoft Excel e SPSS®, com a finalidade de demonstrar resultados através de medidas de tendência central e medidas de dispersão. Conforme Hair Jr. et al. (2006), as medidas de tendência central são utilizadas para condensar e sintetizar informações para melhorar sua compreensão, podendo destacar-se a média, que é uma das medidas mais utilizadas de tendência central. Dessa forma, após a apresentação das fases de execução da pesquisa, apresenta-se os resultados e as discussões.

4 RESULTADOS E ANÁLISES

Os resultados relatados nessa pesquisa se referem aos dados obtidos a partir da análise de 100 questionários aplicados a gestores de 100 diferentes empresas localizadas no centro e em bairros da cidade, sendo a amostra composta por 70 microempresas e 30 pequenas empresas. Além disso, o trabalho alcançou a amostra mínima exigida de 95 respondentes. A análise está estruturada da seguinte forma: características das empresas e dos gestores e comportamentos de crédito de planejamento financeiro.

4.1 Características das Empresas e dos Gestores

Analisando o tipo de empresa e características dos gestores, a primeira questão se tratava do tipo de empresa, que conforme já apresentado, em sua maioria é composto por

microempresas (70%). A próxima questão avaliou o setor de atuação, formado por empresas do ramo do comércio (que por sua vez é considerada a atividade de maior importância na economia do município), como se pode observar na Figura 1.

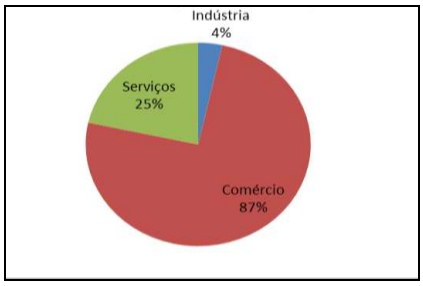

Figura 1 - Setor de atuação das empresas
Fonte: Elaborado pelos autores.

É importante ressaltar que várias empresas responderam mais de uma alternativa nesta questão, o que consequentemente fez com que o valor total da soma das porcentagens analisadas ultrapassasse os 100%, sendo algumas do setor de comércio e também de serviços (*petshops*, lojas de informática, etc.), e também empresas de indústria e de comércio (padarias, confeitarias, gráficas, etc.). Os dados obtidos também demostram de forma objetiva a pequena participação que as MPEs locais desempenham no setor industrial.

Na questão de número três buscou-se conhecer o tempo que a empresa atua no mercado, sendo dividida em 4 alternativas (menos de 1 ano, de 1 a 2 anos, de 2 a 5 anos e mais de 5 anos). Os resultados podem ser vistos conforme demostrado na Tabela 1:

Tabela 1 - Tempo de atuação das empresas no mercado

Alternativas	**Frequência**	**(%)**
Menos de 1 ano	2	2,0
De 1 a 2 anos	10	10,0
De 2 a 5 anos	14	14,0
Mais de 5 anos	74	74,0
Total	100	100,0

Fonte: Elaborado pelos autores.

A questão foi elaborada com alternativas que envolviam um curto período na tentativa de estabelecer uma relação com dados do SEBRAE que identificam uma elevada taxa de mortalidade nas MPEs brasileiras. No caso desse estudo, as empresas de Santana do

Livramento estão, em sua maioria, operando no mercado há mais de 5 anos (algumas há décadas, conforme relatos dos empresários) e demonstram estar consolidadas no município, além de muitas possuírem um público fiel e tradicional.

A questão seguinte tratou de obter dados referentes ao número de funcionários. Dos gestores pesquisados, a maior parte (50,5%) afirmou possuir até 3 funcionários, enquanto 15,5% possuem de 3 a 5 funcionários, 23,7% possuem de 5 a 10 funcionários e 9,4% possuem mais de 10 colaboradores no seu quadro de funcionários. Um dado que deve ser levado em consideração nessa pesquisa é que não se sabe ao certo se alguns proprietários, por desempenharem atividades gerais na empresa, incluíram-se nesta relação ou mantiveram-se fora, sendo nesse caso o conceito de funcionário não somente um trabalhador assalariado, mas também um proprietário que trabalha executando diversas funções na organização.

Tendo em vista a importância do faturamento para a realização de investimentos nas micro e pequenas empresas, buscou-se avaliar em uma escala de 5 alternativas, o faturamento anual estimado de cada empresa, sendo o valor mínimo de até R$100.000,00 por ano e o valor máximo de R$ 3.000.000,00 por ano. Do total da amostra selecionada, 94 gestores responderam a questão, sendo os dados ilustrados na Figura 2.

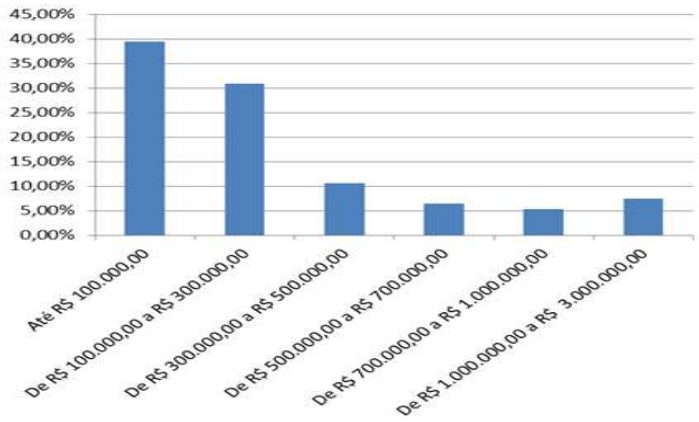

Figura 2 - Faturamento da empresa (por ano)
Fonte: Elaborado pelos autores.

A partir da Figura 2, nota-se que a maioria dos respondentes afirmou obter um faturamento anual equivalente ou abaixo de R$ 100.000,00 nas atividades desenvolvidas pela empresa. Isso demonstra em muitos casos uma situação de baixo fluxo de caixa e liquidez para atender todas as necessidades das empresas somente através de capital próprio, o que pode servir como indicador para a tomada de empréstimos por parte desses proprietários junto a instituições financeiras.

As questões seguintes buscaram analisar a relação que as empresas pesquisadas possuem com as instituições bancárias. Dentre as respostas obtidas, 91% dos pesquisados afirmaram que a empresa opera com bancos para seu funcionamento através do CNPJ (conta corrente, cartões de crédito, etc.), enquanto 9% afirmaram que a empresa não possui vínculo com bancos nas suas operações.

Das empresas que trabalham com instituições financeiras, a maior parte opera com mais de um banco, sendo que entre os respondentes, 31,8% afirmaram operar com apenas 1 banco, 48,2% com 2 bancos, 16,5% com 3 bancos, e 3,5% afirmaram operar com 4 bancos. No que diz respeito ao tipo de banco escolhido pelos proprietários das empresas, grande parte afirmou trabalhar com bancos públicos (68%) e banco privado nacional (33%).

O segundo bloco do questionário foi aplicado para obter dados acerca das características pessoais dos gestores das empresas pesquisadas. Com os dados, foi possível associar determinadas características pessoais predominantes com outros fatores como a estrutura da empresa em si e a tomada de crédito. As três primeiras questões buscaram identificar, respectivamente, o gênero, a idade e o nível de escolaridade.

Os resultados demonstram que 67% dos proprietários/gestores das empresas pesquisadas são do sexo masculino, enquanto 33% são do sexo feminino. A partir das informações de idade, concluiu-se que a média de idade do micro e pequeno empresário de Santana do Livramento é de 46 anos de idade, sendo que a menor idade registrada foi de 23 anos e a maior foi de 79 anos. Essa é uma característica que demonstra um nível relativamente baixo de empreendedorismo jovem no município. Esses dados também podem ser associados com os que foram citados anteriormente nos quais a maior parte das empresas já se encontra operando no mercado há mais de cinco anos, demonstrando que esses empresários já trabalham junto às empresas por um longo período.

Prosseguindo, abordou-se o nível de escolaridade, com os resultados na Tabela 2.

Tabela 2 - Nível de Escolaridade dos gestores

Nível de Escolaridade	Frequência (%)
Ensino fundamental incompleto	3,0
Ensino fundamental completo	6,1
Ensino médio incompleto	4,0
Ensino médio completo	27,3
Ensino técnico	7,1
Ensino superior incompleto	17,2
Ensino superior completo	30,3
Especialização	4,0

Mestrado/Doutorado/Pós Doutorado	1,0
Total	100

Fonte: Elaborado pelos autores.

Observa-se que a maior parte dos gestores possui um bom nível de escolaridade, concentrado em ensino superior completo, o que pode demonstrar um maior nível de capacidade de gerenciamento ou habilidades técnicas aplicadas aos diversos ramos de atividade.

Nas questões seguintes do bloco 2, as perguntas pessoais sobre os gestores foram associadas com informações sobre a empresa, com a finalidade de identificar a relação que essas pessoas têm com a organização a partir da forma como desempenham suas atividades. Dos dados obtidos, a grande maioria de respostas referentes à experiência no ramo de atividade (66%), foi correspondente a alternativa que indicava mais de 10 anos de experiência no ramo, enquanto apenas 1% (uma empresa) indicou menos de um ano de experiência no ramo, consistindo, portanto, em um gestor iniciante na área de atuação.

Sobre o histórico da empresa, identificou-se que 90% dos gestores constituíram a empresa em que trabalham, enquanto 5% herdaram a empresa, 3% adquiriram a empresa e 2% somente administram a empresa.

O próximo questionamento buscou identificar as funções desempenhadas dentro das suas respectivas empresas, constatando-se: administração geral (90%); vendas/atendimento (37%); financeiro (26%); produção (2%). Vale ressaltar que a grande maioria dos gestores executam mais de uma atividade, assinalando mais de uma alternativa, sendo este o motivo da soma destas questões ultrapassar os 100%.

Segundo Leone (1999), uma das formas de se estudar as pequenas empresas é através de suas especificidades, que são as características que as diferenciam de outras organizações maiores. No que diz respeito às especificidades organizacionais, a autora cita fatores como a personalização da gestão na forma do proprietário-chefe e a proximidade do mesmo com relação aos clientes. Observando os padrões de respostas da questão, observa-se uma participação do gestor (proprietário) nas mais diversas atividades desempenhadas na empresa, demonstrando um caráter mais simples de gestão, corroborando o que foi exposto pela literatura.

Ainda segundo a autora, podem ser citadas também as especificidades individuais, que nas pequenas empresas manifestam-se pelo papel predominante de um único indivíduo, sendo este o empreendedor ou o empresário-dirigente. Esse fator influencia diretamente toda a

empresa, sua estratégia, estrutura, clima organizacional e seu desempenho. No caso das empresas santanenses pesquisadas, o fato de um único profissional gerenciar os mais diversos setores e atividades demonstra um modelo de gestão centralizado na figura do proprietário no que diz respeito à tomada de decisão.

4.2 Comportamento de Crédito e Planejamento Financeiro

No que diz respeito ao capital de terceiros, Oreiro et al. (2012) afirmam que estes recursos podem ser obtidos pela venda de títulos no mercado de capitais ou pela obtenção de empréstimos através do sistema bancário, sendo este último o fator a ser analisado neste trabalho. Assim, neste tópico, serão abordados os resultados referentes às questões relacionadas ao comportamento de crédito por parte dos gestores, assim como o planejamento financeiro vinculado aos recursos obtidos para o capital da empresa.

Quando questionados se já adquiriram algum tipo de crédito para a empresa, dentre as respostas obtidas, 57,6% afirmaram que já adquiriram algum tipo de crédito para a empresa, enquanto 42,4% afirmaram nunca ter adquirido. O resultado indica que boa parte dos gestores não adquiriu capital de terceiros para sua empresa ou, se buscou, não obteve êxito em conseguir o empréstimo (como será explicado nas questões adiante).

Prosseguindo na análise, buscou-se identificar qual a fonte de capital utilizada no caso de proprietários que criaram ou compraram a empresa. Nesse sentido, 30% afirmaram que obtiveram tais recursos financeiros através de empréstimos informais (familiares, amigos), 15% através do capital resultante da venda de bens pessoais, 9% através de capital de herança, 6% através de empréstimos junto a bancos privados, 4% junto a banco misto (no caso, o BNDES), e 3% afirmaram ter obtido com cooperativas de crédito.

Porém, a resposta mais significativa foi a alternativa que indicava “outros” (31%), sendo a resposta mais frequente o “capital próprio”. Nessa questão também vários questionários foram marcados com mais de uma alternativa, indicando que muitos micro e pequenos empresários utilizaram mais de uma fonte para compor o capital inicial para suas atividades na empresa.

Os juros elevados no caso das empresas brasileiras se tornam um fator determinante na escolha da fonte de capital para investimento. Os elevados *spreads* adotados pelos bancos brasileiros tornam o custo dos empréstimos bastante elevado, o que aumenta o custo de capital de terceiros na economia do país (OREIRO, et al. 2012). Esse fator demonstra ser um possível indicador para a baixa procura por empréstimos nesse setor.

Essa maior utilização do capital próprio para o investimento também foi identificada na questão seguinte. Foi questionado aos pesquisados como foi feito o pagamento caso a empresa tenha adquirido máquinas, equipamentos e/ou veículos nos últimos meses/anos. Os resultados obtidos estão demonstrados na Figura 3.

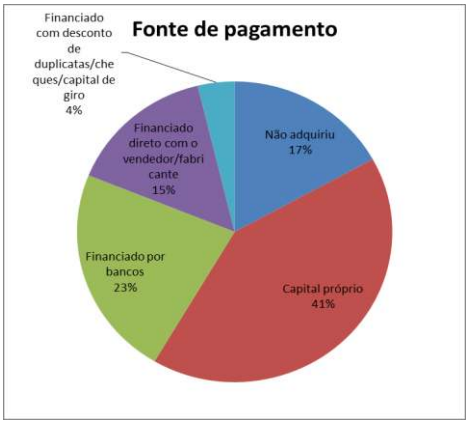

Figura 3 - Fonte de pagamento para máquinas, equipamentos e veículos
Fonte: Elaborado pelos autores.

No que diz respeito ao investimento das empresas, o capital próprio segue sendo a principal fonte utilizada pelos proprietários. A baixa utilização de desconto de duplicadas nos investimentos verificada na questão anterior pode ser justificada por ser uma fonte onerosa de recursos, pois, enquanto a empresa negocia as duplicatas com a instituição financeira, ela acaba por avalizá-las, tomando para si a responsabilidade do pagamento caso o cliente devedor não o faça (SILVA, 2012).

Já para aqueles que obtiveram crédito, a questão de número dezoito abordou a finalidade destinada para a utilização dos recursos captados, sendo essa questão também assinalada em múltiplas alternativas simultaneamente. Nas alternativas de menor significância, apenas 7% dos que responderam afirmaram ter utilizado recursos de crédito financeiro para a criação da empresa, 1% utilizaram para a compra da empresa e 6% assinalaram a alternativa “outros”, principalmente capital de giro e pagamento de dívidas. Nas alternativas mais preponderantes, 25% afirmaram utilizar tais recursos para a compra de estoque, 21% para compra de máquinas, insumos e/ou ferramentas, e 18% para investimento em infraestrutura (reformas, ampliações). Associa-se esses dados aos da questão anterior, havendo, portanto, uma relação visível de maior utilização do capital próprio na aquisição de insumos produtivos de valores mais baixos por estes empresários.

Sobre a obtenção de crédito, buscou-se identificar se houve dificuldade por parte dos empresários para obterem esses recursos. Entre eles, 19,4% afirmaram ter tido algum tipo de

dificuldade no processo de obtenção, enquanto 50% não tiveram dificuldade e 30,6% nunca buscaram financiamento para suas empresas. Dentre aqueles que buscaram financiamento, 14,9% tiveram seu pedido de empréstimo negado em algum momento.

Dentre aqueles que afirmaram já ter pedidos de financiamento negados, buscou-se saber quais os motivos citados, verificando-se alguns aspectos como: conta corrente nova; falta de margem no limite de crédito; insuficiência de garantias e linhas de crédito fechadas;

Algumas publicações, como a de Santos (2004), baseado em dados do SEBRAE (SP), obtiveram dados semelhantes, porém tendo uma maior frequência de outros fatores, como por exemplo: falta de garantias reais, registro no CADIN/SERASA, insuficiência de documentos e inadimplência da empresa.

Sobre o prazo de pagamento dos empréstimos concedidos, os prazos ofertados foram em sua maioria de curto prazo. Os prazos curtos de pagamento destes empréstimos demonstram ter relação com o fato de a maioria destes terem sido buscados para obtenção de bens de investimento de baixo valor, não havendo, portanto, necessidade de prazos mais longos de pagamento.

Na sequência, foi questionado a solicitação de bens como garantia para o(s) empréstimo(s). Nessa abordagem, a maioria dos empresários afirmou que não foi solicitado garantia (73,3%). Um provável motivo que pode explicar a não necessidade de garantias para os financiamentos se deve ao fato de que a maior parte desses empréstimos foi efetuada em curto prazo, envolvendo valores relativamente baixos para bens como estoque, máquinas e equipamentos. Nos casos de solicitação de informações e garantias, foram citados: Capital da empresa; fiança (fiadores); imóveis (bem de garantia mais citado) e veículos.

Ainda sobre as solicitações de crédito atendidas, a grande maioria dos gestores afirmou ter feito a solicitação com base no CNPJ da empresa (84,74%), em detrimento de outros meios como CPF pessoal (15,25%) e outros como CNPJ de terceiros e CPF de terceiros, que não pontuaram resposta.

De acordo com 61,3% dos empresários que responderam a questão de número vinte e cinco, os limites de crédito sempre atenderam às suas necessidades, enquanto 27,4% afirmaram que os empréstimos atenderam suas necessidades apenas em partes, e 11,3% afirmaram os empréstimos não atenderam às suas necessidades de investimento por diversos fatores.

A última questão do bloco 3 listou uma relação de ações que poderiam ser tomadas para facilitar a tomada de novos empréstimos baseados nas dificuldades encontradas pelos gestores. A maioria daqueles que responderam esta questão assinalaram várias alternativas, o

que mostrou uma certa insatisfação generalizada com as instituições por parte daqueles que tiveram pedidos negados, ou dificuldade de obtenção de financiamento. Os itens assinalados em maior quantidade foram: redução dos juros, taxas e impostos; aumento do limite de crédito; redução da burocracia; maiores informações sobre as linhas de crédito; maiores prazos de pagamento.

O quarto e último bloco do questionário buscou abordar a questão do planejamento financeiro da empresa relacionado ao crédito obtido, assim como o planejamento geral, relacionado ao capital próprio. Gitman (2010) ressalta a importância do planejamento financeiro nas operações das empresas por servir como guia para a orientação, a coordenação e o controle das ações da empresa com a finalidade de atingir seus objetivos.

Desta forma, foram identificadas as tendências de planejamento dos empresários em médio prazo. Quando questionados se a empresa possuía um planejamento definido para o próximo ano, em termos de crescimento de faturamento, aumento da produção, novos produtos, etc., 41,2% das respostas indicaram “sim”, 32% dos gestores responderam que o planejamento está em fase de elaboração, e 26,8% dos gestores afirmaram que não possuem qualquer tipo de planejamento organizado.

Percebe-se que a falta de planejamento financeiro nessas empresas pode contribuir para a dificuldade de implementação de ferramentas de gestão. Essas ferramentas poderiam vir a auxiliar tanto a alavancagem financeira da empresa para diminuir a necessidade de obtenção de capital de terceiros, quanto para a estipulação de metas organizacionais que possam vir a incluir a necessidade de recursos de financiamento.

Analisando o planejamento financeiro específico do capital de giro, verificou-se que 87,8% das empresas utilizam recursos próprios para seu capital de giro, comparando taxas de diferentes bancos para determinar a preferência do empréstimo (59,8%). Além disso, apontam que no caso dos empréstimos tomados para reforço de capital de giro, os principais itens citados para a destinação dos recursos foram: investimento na empresa, financiamento de estoques e pagamento de impostos e contribuições.

Dos empresários que utilizam empréstimos para compor o capital de giro da empresa, 26,8% afirmaram que se tornaram mais dependentes desses recursos nos últimos anos, enquanto 25% responderam “em partes” e 48,2% afirmaram que não. Na última questão, 78,7% dos empresários afirmaram que analisam as demonstrações financeiras da contabilidade para verificar a situação da empresa e planejar ações futuras, enquanto 21,3% dos empresários que responderam afirmaram que não.

É relevante para esta pesquisa associar esses dados aos estudos de Morais (2006), em que o autor cita que um dos motivos que resulta na dificuldade de análise de crédito para as micro e pequenas empresas são fatores como a baixa transparência dos registros contábeis, com dados incorretos de receitas operacionais e escassez de informações sobre dívidas contraídas. Estes registros se mantem apenas para finalidades fiscais, e com pouca aplicação na gestão, na tomada de decisões e no controle de finanças.

Pode-se dizer que boa parte das MPEs situadas em Santana do Livramento investem através de capital obtido por financiamento bancário, em boa parte devido ao fato de muitas delas já operarem a bastante tempo no mercado. Apesar disso, ainda se percebeu uma preferência pela utilização de capital próprio nos investimentos realizados.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Através desta pesquisa, buscou-se identificar e analisar as características, o comportamento de crédito, o planejamento financeiro e a obtenção de crédito das micro e pequenas empresas de Santana do Livramento (RS).

No que diz respeito às características das empresas pesquisadas, os resultados revelaram que o comércio é o setor de atividade econômica preponderante no município, correspondendo 87% das empresas pesquisadas, seguido pelo setor de serviços e por último pela indústria.

No que diz respeito ao crédito, um dos temas principais do trabalho, foi identificado que a maioria das empresas já adquiriu alguma fonte, não sendo este um número muito elevado. Conforme evidenciado pela literatura, a gestão das Micro e Pequenas Empresas tem preferência pelo capital próprio, tanto para a estruturação do negócio, como para os investimentos em infraestrutura e aquisição de insumos. Esse resultado corrobora com a limitação de acesso ao crédito que essas empresas possuem, tendo em vista, o entendimento de maior risco por parte das instituições financeiras. Quanto a obtenção de capital de terceiros, a maioria dos empresários afirmou não ter havido dificuldades para conseguir empréstimos, e daqueles que buscaram estes recursos apenas 14,9% afirmaram terem tido algum pedido negado. Nestes casos, os motivos mais citados para a não aceitação foram: conta corrente nova, falta de margem no limite de crédito e insuficiência de garantias.

Constatou-se também que as empresas investigadas têm um planejamento definido para o próximo ano, utilizando recursos próprios para o seu capital de giro e comparando taxas de diferentes bancos para determinar a preferência de empréstimo. Neste sentido, a

maior parte das empresas não se tornou mais dependente de empréstimos para compor seu capital de giro e analisa as demonstrações contábeis para verificar a situação da empresa e planejar ações futuras.

Conclui-se que as micro e pequenas empresas do município de Santana do Livramento, de modo geral, parecem já conhecer a respeito da tomada de crédito financeiro, justificada em parte por sua longa presença de mercado e pela experiência dos proprietários no ramo. A maior parte dos empresários prefere utilizar capital próprio para investimentos de curto prazo, porém nota-se que as empresas ainda possuem um baixo faturamento para realizar investimentos maiores com recursos próprios, além de um número reduzido no quadro de funcionários. Tais questões poderiam ser aprimoradas através de empréstimos em longo prazo e de investimentos mais audaciosos que resultassem numa expansão do potencial produtivo dessas empresas, mediante uma pesquisa de mercado e projetos bem elaborados.

Como limitações do trabalho, ressalta-se a limitação da unidade de análise, definida como o município de Santana do Livramento. Assim, tem-se os resultados sobre uma perspectiva local. Como sugestão, podem-se incluir estudos qualitativos, com informações mais detalhadas dos gestores, suas dificuldades e oportunidades na gestão dessas organizações, que por sua vez têm importância fundamental para o desenvolvimento socioeconômico de Santana do Livramento. Além disso, torna-se relevante realizar estudos que abordem o crédito de forma mais ampla, analisando outros municípios e regiões, a fim de caracterizar a tomada de decisão financeira nas pequenas empresas brasileiras.

Referências

ASSAF NETO, Alexandre; SILVA, César Augusto Tibúrcio. **Administração do Capital de Giro**. 3 ed. São Paulo: Atlas, 2009.

BARBETTA, P.B. **Estatística Aplicada às Ciências Sociais**. Cap. 3, Ed. UFSC, 5ª Edição, 2002.

BARONE, Francisco Marcelo; SADER, Emir. Acesso ao Crédito no Brasil: Evolução e Perspectivas. **Revista de Administração Pública**, Rio de Janeiro v. 42 n. 6, p. 1249/1267, nov/dez 2008.

BARROS, L. A.; NAKAMURA, W. T.; FORTE, D. Determinants of the capital structure of small and medium sized Brazilian enterprises, Brazilian. **Administration Review**, v. 10, n. 3, p. 347-369, 2013.

CAMARGOS, Marcos Antônio De, et al. Fatores Condicionantes de Inadimplência em Processos de Concessão de Crédito a Micro e Pequenas Empresas do Estado de Minas Gerais. **Revista de Administração Contemporânea**, Curitiba v. 14, n. 2, p. 333-352, mar/abr 2010.

DE CARVALHO, Claudinê Jordão; SCHIOZER, Rafael Felipe. Determinantes da oferta e da demanda de créditos comerciais por micro, pequenas e médias empresas. **Revista Contabilidade & Finanças**, v. 26, n. 68, p. 208-222, 2015.

DE SOUZA, Paulo Augusto Ramalho; ROMEIRO, Maria do Carmo. As instituições de microcrédito no Brasil: uma perspectiva sobre o fluxo de fundos no setor. **Revista Contemporânea de Contabilidade**, v. 14, n. 33, p. 88-100, 2017.

DRESCH, Moacir. **Análise e Concessão de Crédito Para Micro e Pequenas Empresas**. 2010. Trabalho de conclusão de curso (Graduação em Administração) – Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2010.

DOMINGUES, Olga Graciela Diaz et al. Gestão de capital de giro e formação do preço de venda praticado pelas micro e pequenas empresas. **Revista Ambiente Contábil**, v. 9, n. 1, p. 77-96, 2017.

FERREIRA, Calebe et. al. Gestão de Capital de Giro: Contribuição Para as Micro e Pequenas Empresas no Brasil. **Revista de Administração Pública**, Rio de Janeiro v. 45 n. 3, p. 863/884, mai/jun 2011.

GIL, Antonio Carlos. **Métodos e Técnicas de Pesquisa Social**. 6 ed. São Paulo: Atlas, 2008.

GITMAN, Lawrence. **Princípios de Administração Financeira**. 6 ed. São Paulo: Atlas, 2010.

HAIR JR., Joseph F. et. al. **Fundamentos de Métodos de Pesquisa em Administração**. São Paulo: Bookman, 2006.

IBGE (2001). **As Micro e Pequenas Empresas Comerciais e de Serviços no Brasil**. Disponível em: <http://www.ibge.gov.br/home/estatistica/economia/microempresa/>. Acesso em 14/02/2014.

IVO, Gabriel de Andrade, et al. A expansão do crédito no Brasil: uma ferramenta para o desenvolvimento socioeconômico. **Gestão & Regionalidade**, v. 32, n. 95, 2016.

JUNQUEIRA, R. G. P.; ABRAMOVAY, Ricardo. A Sustentabilidade das Microfinanças Solidárias. **Revista de Administração**, São Paulo v. 40 n. 1 p. 19/33, jan/fev/mar 2005.

LEONE, N. M. C. P. G. As Especificidades das Pequenas e Médias Empresas. **Revista de Administração**, São Paulo v. 34, n. 2, p. 91/94, abr/jun 1999.

MATTEI, Lauro Francisco; DA SILVA, Roniel Antonio. O Papel do microcrédito no ambiente local: evidências a partir do programa Banco da Família em Santa Catarina. **Textos de Economia**, v. 21, n. 1, p. 125-145, 2018.

MORAIS, José Mauro. **Empresas de Pequeno Porte e as Condições de Acesso ao Crédito: Falhas de Mercado, Inadequações Legais e Condicionantes Macroeconômicos**. Texto para discussão do IPEA nº 1189, Brasília, 2006. Disponível em: <http://agencia.ipea.gov.br/>. Acesso em 24/02/2014.

NICHTER, Simeon; GOLDMARK, Laura; FIORI, Anita. **Entendendo as Microfinanças no Contexto Brasileiro**. BNDES-Programa de Desenvolvimento Institucional. Contexto Brasileiro. Rio de Janeiro, 2002.

OREIRO, et. al. Por Que as Taxas de Juros São Tão Elevadas no Brasil? **Revista de Economia Política**, v. 32, n. 4, p. 557/579, out/dez 2012.

RECEITA FEDERAL (2014). **Lei Complementar Nº 123, de 14 de Dezembro de 2006.** Disponível em:

<http://www.receita.fazenda.gov.br/Legislacao/LeisComplementares/2006/leicp123.htm>. Acesso em 08/02/2014.

RIGHETTO, Anderson Rossi. **Estudo do Processo de Crédito Para as Micro e Pequenas Empresas no Banco do Brasil**. 2009. Trabalho de Conclusão de Curso (Pós-Graduação em Administração) – Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Brasília, 2009.

ROCHA, Marcelo. Micro Empresas no Brasil: Análise do Período de 1984 a 2005. **REAd**, ed. 60 v. 14, nº 2, mai/ago 2008.

SANTOS, Carlos Alberto dos (Org). Sistema Financeiro e as Micro e Pequenas Empresas: Diagnósticos e Perspectivas. SEBRAE, 2 ed. Brasilia: SEBRAE, 2004.

SANTOS, Vanderlei dos; DOROW, Diego Roberto; BEUREN, Ilse Maria. Práticas gerenciais de micro e pequenas empresas. **Revista Ambiente Contábil**, v. 8, n. 1, p. 153-186, 2016.

SEBRAE (2014). **Critérios e Conceitos Para Classificação de Empresas**. Disponível em: <http://www.sebrae.com.br/uf/goias/indicadores-das-mpe/classificacao-empresarial/criterios-e-conceitos-para-classificacao-de-empresas/criterios-e-conceitos-para-classificacao-de-empresas>. Acesso em 08/02/2014.

SEBRAE (2016). **Sobrevivência das Empresas no Brasil**. Disponível em: <http://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/Anexos/sobrevivencia-das-empresas-no-brasil-relatorio-2016.pdf>. Acesso em: 02/09/2019.

SILVA, José Pereira da. **Análise Financeira das Empresas**. 11 ed. São Paulo: Atlas, 2012.

UNIPAMPA (2011). **Curso de Graduação em Administração: Projeto Político-Pedagógico**. Disponível em: <http://cursos.unipampa.edu.br/cursos/administracao/informacoes/>. Acesso em: 18/07/2014.

XAVIER, A. N.; VIDEIRA, R. A.; CRUZ, T. de M. **Crédito Empreendedor**. GV-executivo, v.5, n, 5, nov-dez, 2006.