



UNIVERSIDADE TECNOLÓGICA FEDERAL DO PARANÁ
DIRETORIA DE PESQUISA E PÓS-GRADUAÇÃO
ESPECIALIZAÇÃO EM GESTÃO CONTÁBIL E FINANCEIRA



DEUCLESIO PEIXE

**O PANORAMA DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS NA
CAPTAÇÃO DE CRÉDITO BANCÁRIO NO MUNICÍPIO DE PATO
BRANCO**

MONOGRAFIA DE ESPECIALIZAÇÃO

PATO BRANCO

2019

DEUCLESIO PEIXE

**O PANORAMA DAS PEQUENAS E MICRO EMPRESAS NA
CAPTAÇÃO DE CRÉDITO BANCÁRIO NO MUNICÍPIO DE PATO
BRANCO**

Monografia apresentada como requisito parcial à obtenção do título de Especialista na Pós Graduação em Gestão Contábil e Financeira da Universidade Tecnológica Federal do Paraná – UTFPR – *Câmpus* Pato Branco.

Orientador: Prof. Dr Eliandro Schvirck

PATO BRANCO

2019



Universidade Tecnológica Federal do Paraná
Câmpus Pato Branco
Curso de Ciências Contábeis
Especialização em Gestão Contábil e Financeira



TERMO DE APROVAÇÃO

Título do Trabalho de Monografia

O Panorama das Pequenas Empresas na Captação de Crédito no Município de Pato Branco

Nome do aluno: **Deuclesio Peixe**

Esta monografia de especialização foi apresentada às 11:30hrs, no dia 22 de novembro de 2019, como requisito parcial para obtenção do Título de Especialista em Gestão Contábil e Financeira, do Departamento de Ciências Contábeis - DACON, no Curso de Ciências Contábeis da Universidade Tecnológica Federal do Paraná. O candidato foi arguido pela Banca Examinadora, composta pelos professores abaixo assinados. Após deliberação, a Banca Examinadora considerou o trabalho _____

(Aprovado, Aprovado com restrições, ou Reprovado).

Prof. Dr. Eliandro Schvirck
Orientador

Prof. Dr. Luiz Fernande Casagrande
Avaliador - UTFPR

Prof. Dr. Sandro César Bortoluzzi
Avaliador - UTFPR

OBS: O ORIGINAL ENCONTRA-SE ASSINADO NA COORDENAÇÃO DO CURSO

Dedico este estudo a minha família

AGRADECIMENTOS

À Deus pelo dom da vida, pela fé e perseverança para vencer os obstáculos.

Aos meus pais, pela orientação, dedicação e incentivo nessa fase do curso de pós-graduação e durante toda minha vida.

Ao meu orientador, o professor Eliandro que me orientou, pela sua disponibilidade, interesse e receptividade com que me recebeu e pela prestabilidade com que me ajudou.

Agradeço aos pesquisadores e professores do curso de Especialização em Gestão Contábil e Financeira, professores da UTFPR, *Campus Pato Branco*.

Agradeço aos tutores presenciais e a distância que nos auxiliaram no decorrer da pós-graduação.

Enfim, sou grato a todos que contribuíram de forma direta ou indireta para realização desta monografia.

“Se todos fizéssemos o que somos capazes,
ficaríamos espantados com nós mesmos”.

(THOMAS EDISON)

RESUMO

PEIXE, Deuclesio. **O Panorama das pequenas e micro empresas na captação de crédito bancário no município de Pato Branco.** 2019. 46 f. Monografia (Especialização em Gestão Contábil e Financeira). Universidade Tecnológica Federal do Paraná, Pato Branco, 2019.

Este trabalho teve como temática a captação de crédito pelas MPEs nas instituições financeiras no município de Pato Branco, Estado do Paraná, tendo como objetivo geral analisar o panorama das pequenas empresas na captação de crédito no município de Pato Branco. Para atingir esse objetivo utilizou-se da pesquisa bibliográfica, survey, pesquisa qualitativa. Os dados foram coletados através de questionários com questões fechadas que foram respondidas por gestores de micro e pequenas empresas buscando identificar suas dificuldades em relação a captação de crédito nas instituições financeiras. Também participaram da pesquisa as instituições financeiras do município, onde os gerentes responderam a questões sobre as dificuldades das instituições financeiras do município de Pato Branco – PR em fornecer crédito para as pequenas empresas e quais os critérios utilizados pelas instituições financeiras para aprovação de crédito para micro e pequenas empresas. Como conclusão para este estudo, pode-se observar que tanto as micro quanto as pequenas empresas, encontram diversas dificuldades na captação de recursos para capital de giro e investimento, tanto para se desenvolverem ou aumentarem suas atividades, sendo que a maior dificuldade se dá pela falta de planejamento financeiro destas empresas, na falta de controle financeiro, na documentação incompleta e pelo cadastro não compatível. Para diminuir essas dificuldades, as empresas acabam pedindo empréstimos a terceiros, ou para outras instituições, pagando altas taxas de juros por esses empréstimos, assumindo um risco de liquidez que pode comprometer a saúde financeira da empresa. Da mesma forma que as empresas tem dificuldade na captação de recursos financeiros junto as instituições financeiras, estas por sua vez também apresentam dificuldades em conceder o crédito aos empresários.

Palavras-chave: Planejamento financeiro. Dificuldades. Financiamento

ABSTRACT

PEIXE, Deuclesio. **The panorama of small and companies in raising bank credit in the municipality of Pato Branco. 2019.** 46 f. Monografia (Especialização em Gestão Contábil e Financeira). Universidade Tecnológica Federal do Paraná, Pato Branco, 2019.

This work aimed at raising credit by SMEs in financial institutions in the municipality of Pato Branco, State of Paraná, with the general objective of analyzing the panorama of small companies in raising credit in the municipality of Pato Branco. To achieve this objective we used bibliographic research, survey, qualitative research. Data were collected through questionnaires with closed questions that were answered by managers of micro and small companies seeking to identify their difficulties in raising credit in financial institutions. Also participating in the survey were the financial institutions of the municipality, where managers answered questions about the difficulties of financial institutions in the municipality of Pato Branco - PR in providing credit to small businesses and what criteria used by financial institutions for credit approval for micro and small businesses. As a conclusion to this study, it can be observed that both micro and small companies encounter several difficulties in raising funds for working capital and investment, both to develop or increase their activities, and the greatest difficulty is due to lack of financial planning of these companies, lack of financial control, incomplete documentation and non-compliant registration. To alleviate these difficulties, companies end up borrowing from third parties or other institutions by paying high interest rates on these loans, taking a liquidity risk that could compromise the company's financial health. Just as companies find it difficult to raise funds from financial institutions, financial institutions also have difficulties in providing credit to entrepreneurs.

Keywords: Financial Planning. Difficulties Financing

LISTA DE FIGURAS

Gráfico 1: Se Existe planejamento financeiro na empresa	26
Gráfico 2: Qual a importância do planejamento financeiro	27
Gráfico 3: Como é analisado a necessidade de buscar empréstimo	28
Gráfico 4: Quem busca a operação financeira tem conhecimento das modalidades existentes	29
Gráfico 5: Qual parâmetro que utiliza para decidir o melhor modelo de empréstimo	29
Gráfico 6: Se o orçamento de empréstimo é feito somente nas instituições que já possui relacionamento	30
Gráfico 7: Como é feito o acompanhamento da Aplicação do recurso emprestado.	31
Gráfico 8: Existe planejamento financeiro nas PMEs que procuram por operações financeiras	32
Gráfico 9: Qual o principal motivo da necessidade de crédito	32
Gráfico 10: O que é analisado para concessão de crédito	33
Gráfico 11: Qual a dificuldade de fornecer o crédito	34
Gráfico 12: Qual o impacto da inadimplência no sistema	35
Gráfico 13: Empresas sem capacidade de crédito atual conseguem recuperar a capacidade no futuro	36

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	9
1.1 CONTEXTUALIZAÇÃO E PROBLEMA DE PESQUISA	9
1.2 OBJETIVO GERAL	10
1.3 OBJETIVOS ESPECÍFICOS	10
1.4 JUSTIFICATIVA	10
1.5 ESTUTURA DO TRABALHO	11
2 O MERCADO DE CRÉDITO	13
2.1 CRÉDITO BANCÁRIO E OS RISCOS DE CRÉDITO.....	14
2.2 O ACESSO DAS EMPRESAS DE PEQUENO PORTE AOS MERCADOS FINANCEIROS	17
2.3 O PROCESSO DE CRÉDITO PARA AS MPES NO BRASIL	19
2.3.1 Avaliação de Crédito	20
2.4 DIFICULDADES DE ACESSO AO CRÉDITO COMO RESTRIÇÃO AO CRESCIMENTO DAS MPES NO BRASIL	21
3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS DA PESQUISA	24
3.1 ENQUADRAMENTO METODOLÓGICO.....	24
3.2 PROCEDIMENTOS PARA COLETA E ANÁLISE DOS DADOS	24
4 APRESENTAÇÃO E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS.....	26
4.1 RESULTADOS DA PESQUISA REALIZADA COM GESTORES DAS MPES	26
4.2 RESULTADOS DA PESQUISA REALIZADA NAS INSTITUIÇÕES FINANCEIRAS	32
4.3 DISCUSSÃO DOS RESULTADOS	36
5 CONSIDERAÇÕES FINAIS	38
APÊNDICES.....	43
APÊNDICE A: QUESTIONÁRIOS APLICADOS	44

1 INTRODUÇÃO

1.1 CONTEXTUALIZAÇÃO E PROBLEMA DE PESQUISA

Um dos grandes problemas para as pequenas e microempresas é o acesso ao crédito junto às instituições financeiras, principalmente o de longo prazo. As operações acabam sendo demoradas e o custo operacional é alto para o agente financeiro (OLIVEIRA, 2019).

De acordo com Oliveira (2006) entre as razões para a dificuldade na captação de crédito, um desses motivos está no fato de que as micro e pequenas empresas utilizam poucas ferramentas de gestão financeira, além de demonstrar carência de um sistema de informações gerencial que ajude os empresários a tomar uma decisão mais segura.

Tanto as micro quanto as pequenas empresas, encontram diversas dificuldades na captação de recursos para capital de giro e investimento, tanto para se desenvolverem ou aumentarem suas atividades. Para diminuir essas dificuldades, as empresas acabam pedindo empréstimos a terceiros, ou para instituições financeiras, pagando altas taxas de juros por esses empréstimos, assumindo um risco de liquidez que pode comprometer a saúde financeira da empresa. Da mesma forma que as empresas tem dificuldade na captação de recursos financeiros junto as instituições financeiras, estas por sua vez também apresentam dificuldades em conceder o crédito aos empresários (ASSAF NETO, 2019).

Em relação às dificuldades na captação de crédito pelas pequenas e microempresas, Pezzi (2005) realizou um estudo e verificou que existem fortes evidências de que as MPEs brasileiras foram racionadas nos mercados de crédito, o que dificultou sua sobrevivência e crescimento no período analisado. Um critério desenvolvido por Jaffee e Stiglitz (1990, p. 859-60), para mostrar que mesmo quando os bancos conseguem separar os tomadores em faixas de risco, poderá haver racionamento de crédito.

Estudos do Sebrae (2018) revelam uma situação crítica de acesso ao crédito pelas micro e pequenas empresas. Para não correr riscos, os bancos tem oferecido crédito reduzido e caro, e dando preferência a financiamentos pessoais, do que para empresas.

Nesse contexto, este estudo tem como problemática: Qual o panorama do mercado de crédito para pequenas empresas no município de Pato Branco-PR?

Este estudo, analisa o panorama da captação de crédito das pequenas empresas no município de Pato Branco, estado do Paraná.

1.2 OBJETIVO GERAL

Analisar o panorama do mercado de crédito bancário para pequenas e micro empresas no município de Pato Branco-PR.

1.3 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- a) Identificar as dificuldades das instituições financeiras do município de Pato Branco – PR em fornecer crédito para as pequenas e micro empresas.
- b) Avaliar os critérios utilizados pelas instituições financeiras para aprovação de crédito para micro e pequenas empresas;
- c) Analisar as dificuldades das micro e pequenas empresas em obter crédito bancário.

1.4 JUSTIFICATIVA

Uma das motivações para a realização deste estudo foi a falta de informações sobre as dificuldades enfrentadas pelas Micro e Pequenas Empresas (MPEs) do município de Pato Branco – PR na obtenção de crédito, junto as instituições financeiras, como agências bancárias e cooperativas de crédito. Diante disso, acredita-se que a elaboração deste estudo possa auxiliar tanto as pequenas e micro empresas na busca de crédito junto as instituições financeiras, quanto a essas instituições para que possam auxiliar os pequenos e médios empresários na captação de recursos para capital de giro e investimento em suas empresas.

Justifica-se a importância deste estudo, levando em conta os entraves encontrados pelos micro e pequenos empresários no que se refere à obtenção de linhas de crédito tanto para abrir as empresas, quanto para aumentar o capital de giro.

Uma discussão sobre essas dificuldades está em acordo com o objeto deste estudo, pautando-se assim, em referenciais bibliográficos em consonância com a

prática profissional. Teoricamente, justifica-se a realização deste estudo, se levar em consideração que as instituições financeiras, no decorrer dos tempos, tem sido o elemento que media o empresário e a sociedade, ou seja, as instituições definem e apontam tendências de mercado a partir da facilitação ou entraves na captação de crédito.

Como justificativa prática reporta-se ao fato de que tanto o micro quanto o pequeno empresário tem, poucos conhecimentos da situação financeira de sua empresa, dentre outros, qual o prazo médio de estoques, prazo médio de pagamento, ciclo operacional, financeiro e lucro. Esses elementos são levados em consideração pelas instituições financeiras na hora de liberar o crédito. O desafio é compreender conceitos, analisar a real situação da empresa e assim, saber o que fazer para melhorar.

Partindo-se disso, acredita-se que este estudo possa contribuir com informações tanto para os empresários, quanto para as instituições financeiras e para a literatura científica que poderá ter este estudo como base para futuros pesquisadores.

1.5 ESTUTURA DO TRABALHO

O trabalho está dividido em cinco capítulos. O primeiro capítulo refere-se à introdução, que se contempla a contextualização e problema de pesquisa, objetivo geral e objetivos específicos, justificativa, metodologia, estrutura do trabalho e delimitações.

O segundo capítulo apresenta a fundamentação teórica do estudo, contendo noções e conceitos sobre o mercado de crédito e as Micro e pequenas empresas; contempla sobre o acesso dessas empresas ao mercado de crédito analisando suas dificuldades e riscos de crédito.

O terceiro capítulo diz respeito à parte fundamental desta pesquisa, que consiste na abordagem metodológica para alcançar os objetivos propostos.

O quarto capítulo constitui a análise dos resultados da pesquisa onde é feita uma discussão sobre os resultados identificados nos gráficos das MEPs e das instituições financeiras. Seguindo, o quinto capítulo apresenta as considerações

finais e sugestões para os trabalhos futuros com informações relevantes sobre o assunto. Por fim, apresentam-se as referências bibliográficas.

2 O MERCADO DE CRÉDITO

O mercado de crédito é o segmento do mercado financeiro que abrange as operações de empréstimos e financiamentos, entre empresas e bancos, e a concessão de prazo para recebimento das vendas, negociada entre empresas (SANTOS, 2015).

O crédito está presente em praticamente todas as operações de compra e venda de produtos e serviços, facilitando as transações. E, quando empresas comerciais e industriais buscam empréstimos e financiamentos junto à rede bancária, também estão operando no mercado de crédito (CARRETE, 2019, p.84).

Segundo Beckman (1949) um dos pioneiros a pesquisar sobre o crédito na atividade econômica –, a oferta de crédito por parte de empresas e instituições financeiras deve ser vista como um importante recurso estratégico para alcançar a meta principal da administração financeira, ou seja, a de atender às necessidades de todos os supridores de capital e agregar valor ao patrimônio dos acionistas.

Para Santos (2015, p. 1) “O crédito inclui duas noções fundamentais: confiança, expressa na promessa de pagamento, e tempo, que se refere ao período fixado entre a aquisição e a liquidação da dívida”.

Para as empresas, a política de crédito influencia o fluxo de caixa e os investimentos necessários em capital de giro. Uma das funções mais importantes da área financeira das empresas, portanto, é a avaliação de crédito (BRAGA et al., 2018).

Porém, segundo Carrete (2019) toda operação de crédito envolve risco. Conceder crédito implica uma relação de confiança entre as partes. Por menor que seja, a probabilidade de perda está presente nas transações comerciais. Pode-se afirmar que a certeza de recebimento só existirá nas operações realizadas em dinheiro. Mesmo nas transações liquidadas por cheque, o período de compensação representa risco para o credor.

O mercado de crédito tem como objetivo suprir recursos aos agentes econômicos, pessoas físicas ou jurídicas, nas suas necessidades de consumo, operacionais e de investimentos. O crédito desenvolve-se em dois grandes segmentos: operações comerciais ou mercantis; operações bancárias (CARRETE, 2019).

As operações comerciais ou mercantis envolvem decisão de crédito quando é concedido um prazo para pagamento. Grande parte das operações de compra de mercadorias e serviços entre empresas industriais ou comerciais, ou mesmo entre o comércio e as pessoas físicas, não é realizada à vista. Portanto, essas operações envolvem a concessão de crédito, sem que haja uma instituição financeira envolvida. A empresa que concede crédito atua como doador de recursos e essa concessão de prazo pode representar um fator estimulante para as vendas. (CARRETE, 2019, p.84).

Quando houver uma instituição bancária ou financeira envolvida na intermediação dos recursos, essa instituição estará atuando no mercado de crédito. (BRAGA et al., 2018, p.85)

Assim, esse tipo de risco, em princípio, não se trata de risco interno e, sim, está relacionado a eventos externos. No entanto, podem ser diretamente mitigados com estratégias financeiras ou de posicionamentos de mercado. A exemplo, diversificações de matrizes produtivas de uma empresa no mercado mundial promovem a pulverização da exposição de preços e do risco cambial, dada a diversificação de moedas em uma carteira de negócios, tanto em compromissos com fornecedores, quanto na venda a prazo para clientes no mercado externo. (BRAGA et al., 2018).

2.1 CRÉDITO BANCÁRIO E OS RISCOS DE CRÉDITO

A palavra risco em suas origens advém do latim *resecare*, que significa “cortar, separar com uma pedra. A tradução original vem da noção de perigo que os marinheiros tinham ao navegar perto das rochas perigosas e pontiagudas”. (JORION, 2010, p.75),

Também segundo Bernstein (1997, p.8), a palavra risco está associada ao italiano *risicare*, que significa ousar.

Para Jorion (2010, p. 3), risco é definido como “a variabilidade de resultados inesperados.” Mas também a pergunta que se faz é: de onde vem o risco? Lima (2015, p.1) destaca que:

O risco se origina de diversas fontes. Podem ser riscos provocados pelas atitudes dos seres humanos através dos movimentos cíclicos dos negócios, inflação, da ganância de retornos mais altos, alterações das políticas dos governos e até mesmo através da guerra.

O risco surge também nas incertezas diante de cenários imprevistos, como crises econômicas, alterações nas regulamentações das operações, não somente no nosso país, mas também nos movimentos econômicos globais. Risco não é apenas um fenômeno local. Ocorre em diversas partes do mundo e reflete-se nas mais variadas formas (BRAGA et al., 2018).

O crédito bancário envolve as operações realizadas dentro do âmbito do Sistema Financeiro Nacional, ou seja, o doador de recursos é um banco ou sociedade financeira e a doação destina-se ao suprimento de recursos para as pessoas físicas e empresas dos vários segmentos, nas suas necessidades de equilíbrio de caixa, capital de giro e investimentos (CARRETE, 2019).

As instituições financeiras exercem importante papel na intermediação de recurso na economia ao captarem recursos de pessoas físicas e jurídicas superavitárias para emprestar a outras pessoas físicas ou jurídicas que demandam esses recursos. Ao emprestar, a instituição financeira assume o risco de crédito, ou seja, o risco de eventualmente não receber de volta o valor emprestado, no prazo combinado (BRAGA et al, 2018).

O risco de crédito é segundo Carrete (2019) um dos principais fatores de risco do mercado financeiro. Ele está presente nos vários segmentos do mercado financeiro, como nas operações interbancárias realizadas no mercado monetário, ou no investimento em títulos mobiliários de emissores privados no mercado de capitais.

A Resolução nº. 721, de 30 de abril de 2009, do Banco Central do Brasil dispõe sobre a implementação de estrutura de gerenciamento do risco de crédito. Em seu artigo 2º, define o risco de crédito “como a possibilidade de ocorrência de perdas associadas ao não cumprimento pelo tomador ou contraparte de suas respectivas obrigações financeiras nos termos pactuados, à desvalorização de contrato de crédito decorrente da deterioração na classificação de risco do tomador, à redução de ganhos ou remunerações, às vantagens concedidas na renegociação e aos custos de recuperação” (BRAGA et al., 2018).

Risco de crédito é a possibilidade de perda decorrente da alteração dos fatores que determinam a qualidade do ativo carteira de crédito. Esses fatores incluem não só a inadimplência, mas também a ocorrência de efeitos adversos

decorrentes de migração do grau de crédito e nas taxas de recuperação (ASSAF NETO, 2018).

O risco existe quando há probabilidade de não cumprimento de cláusulas contratuais, seja o não cumprimento de alguma obrigação na data combinada ou nas condições estabelecidas contratualmente. O risco de crédito mais comum é o de inadimplência, caracterizada pela probabilidade de que os juros ou o principal não sejam honrados nas datas devidas ou nos valores prometidos (CARRETE, 2019).

Para Braga et al (2018, p. 154) “o risco de crédito refere-se “à possibilidade de que uma mudança inesperada na capacidade creditícia de uma contraparte pode gerar uma correspondente mudança inesperada no valor de mercado da associada exposição de crédito”.

O mercado de crédito bancário apresenta algumas soluções para lidar com esses riscos, entre elas a exigência de uma provisão adequada para devedores duvidosos, a limitação das operações com ativos e/ou clientes determinados, o estabelecimento de limites de concessão de crédito. Os riscos de crédito também podem ser eliminados pela constituição de uma carteira diversificada, que permita a redução de efeitos das perdas individuais. (ASSAF NETO, 2019).

Riscos podem ser eliminados, evitados ou reduzidos quando se adotam medidas de padronização de procedimentos, contratos e processos. Essa padronização facilita a tomada de decisões e garante a melhor qualidade do risco. Os riscos de crédito também podem ser transferidos com operações de instrumentos financeiros (*swaps* ou *derivativos*).

Para Assaf Neto (2018 p.147)

De maneira mais ampla, o risco no mercado financeiro pode ser entendido como a probabilidade de perda em razão de uma exposição ao mercado. As perdas no mercado financeiro podem decorrer de diversos eventos, principalmente aqueles relacionados às variações nas taxas de juros e nos preços de mercado.

Desde que o risco não possa ser eliminado, é essencial que sejam adotadas medidas para minimizá-lo de maneira a permitir que a organização atinja, da melhor forma possível, seus objetivos estabelecidos. Uma eficiente gestão de risco é essencial para a competitividade dos bancos e estabelecimento de suas estratégias de atuação (ASSAF NETO, 2018).

Além do cumprimento dos objetivos da empresa, a gestão de risco é importante para:

- identificar a exposição da empresa ao risco e identificar seus aspectos mais frágeis;
- minimizar perdas financeiras;
- imunizar o capital da empresa.

Os riscos financeiros de um banco podem se originar de suas diversas atividades operacionais, tais como créditos concedidos, captações, variações das taxas de juros de mercado, falhas internas e controle, entre outras segundo destaca Braga et al (2018).

Quando a instituição financeira empresta dinheiro ou financia bens, não tem como único propósito receber do cliente nos vencimentos e encerrar o relacionamento comercial: o objetivo é efetuar novas operações de crédito e manter um relacionamento de negócios. Dessa forma, interessa à instituição financeira operar com seus clientes, efetuando novas operações. Por outro lado, é necessário que o credor tenha segurança de que o cliente apresenta um grau de solidez financeira que não lhe venha trazer problemas de inadimplência. (ASSAF NETO, 2018).

2.2 O ACESSO DAS EMPRESAS DE PEQUENO PORTE AOS MERCADOS FINANCEIROS

Sabe-se que as pequenas empresas prestam contribuições singulares à economia brasileira. Também se sabe que a matriz de empregos é calcada em um modelo produtivo que depende em demais dos menores organismos empresariais porque eles fornecem grande parte dos novos postos de trabalho (ASSAF NETO, 2018).

São diversos os critérios utilizados para diferenciar as pequenas empresas no Brasil, como o critério usado pela Receita Federal e pelo Sebrae. Segundo a Lei do Simples Nacional – Lei Complementar – LC n. 123, de 14 de dezembro de 2006, atualizada pela LC n. 155, de 27 de outubro de 2016, são consideradas Micro Empresas aquelas que auferiram receita bruta inferior ou igual a R\$ 360 mil, e são consideradas empresas de pequeno porte - EPP's as que tiveram receita de venda

no mercado interno acima de 360 mil e inferior a 3,6 milhões (GUIMARÃES et al, 2018).

De acordo com o Sebrae (2014, p.1):

Os pequenos negócios respondem por mais de um quarto do Produto Interno Bruto (PIB) brasileiro. Juntas, as cerca de 9 milhões de micro e pequenas empresas no País representam 27% do PIB, um resultado que vem crescendo nos últimos anos. Os dados inéditos são revelados pelo presidente do Sebrae, Luiz Barreto. “O empreendedorismo vem crescendo muito no Brasil nos últimos anos e é fundamental que cresça não apenas a quantidade de empresas, mas a participação delas na economia.

Conforme destaca Luiz Barreto (2014, p.1), as micro e pequenas empresas são as principais geradoras de riqueza no Comércio no Brasil, já que respondem por 53,4% do PIB deste setor. No PIB da Indústria, a participação das micro e pequenas (22,5%) já se aproxima das médias empresas (24,5%). E no setor de Serviços, mais de um terço da produção nacional (36,3%) têm origem nos pequenos negócios.

As micro e pequenas empresas (MPEs) apresentam uma participação significativa na geração de postos de trabalho no Brasil, situação que tem sido reafirmada no período recente, de forte dinamismo do mercado de trabalho, apesar de uma pequena perda de participação no total das ocupações no final da década de 2000 (SANTOS et al., 2012).

No cenário econômico brasileiro, é evidente a importância das MPEs para o desenvolvimento nacional no campo da geração de empregos e renda em uma situação caracterizada pela concentração e pela centralização do capital (SANTOS et al, 2012).

As micro e pequenas empresas (ou MPE) denotam grande relevância em qualquer economia do mundo, principalmente porque empresas são as únicas capazes de levar bens e produzir serviços em qualquer lugar para qualquer pessoa, do mais perto ao mais remoto, a fim de atender necessidades individuais ou coletivas. (EVERTON JR, 2017).

De acordo com o IBGE, as atividades terciárias representaram em 2016 algo muito próximo de 70% do produto interno, taxa que refletiu a tendência do rumo dos negócios no País (IBGE, 2017).

Apesar de sua elevada importância para a geração de empregos e na economia brasileira, essas empresas ainda enfrentam muitos desafios na captação de crédito em instituições financeiras segundo destaca Braga (2018).

2.3 O PROCESSO DE CRÉDITO PARA AS MPEs NO BRASIL

O processo de crédito é estabelecido pela política de crédito da instituição financeira, levando em conta o valor da operação e o risco envolvido. O processo de crédito para pessoa jurídica difere do processo para pessoa física. Uma mesma instituição financeira pode adotar diferentes processos de crédito para pessoas jurídicas: o procedimento para emprestar a pequenas e médias empresas é mais simples do que para as operações realizadas para as grandes empresas. (ASSAF NETO, 2018).

Ao definir o processo de crédito, o gestor da carteira de crédito deve ter em mente que a qualidade do processo vai determinar a qualidade da carteira. Da mesma forma, os profissionais do mercado financeiro envolvidos em análise e concessão de crédito devem ter em mente que a obediência e a atenção aos procedimentos estabelecidos vão garantir a liquidez da operação e minimização do risco de crédito. Um processo de crédito bem conduzido representará “garantia” adicional à boa concessão de créditos. (CARRETE, 2019, p.85).

Apesar das diferenças e particularidades que o processo de crédito assume em cada instituição e cada segmento de negócios, em linhas gerais, o processo estabelece como pré-requisitos para a concessão e estabelecimento de limite de crédito:

A existência de:

- cadastros atualizados da empresa, dos sócios e diretores;
- demonstrações financeiras atualizadas.

A inexistência de:

- títulos protestados pendentes de pagamento;
- cheque da emissão do proponente devolvido por insuficiência de fundos;
- falência ou recuperação de dívidas;
- informações bancárias ou comerciais desabonadoras;
- restrições cadastrais como, por exemplo, da Serasa. (ASSAF NETO, 2018).

O crédito para pessoas jurídicas no Brasil ainda é muito restrito, a pesquisa de Pereira et al (2012) denota que as pequenas e médias empresas nacionais usam

pouco crédito para se financiarem no longo prazo. Isso se dá, principalmente pelas altas taxas de juros cobradas pelos bancos privados, tornando inviável a abertura desse tipo de crédito. Buscando diminuir essa deficiência o Banco Nacional de Desenvolvimento Social e Econômico (BNDES) dispõe algumas linhas específicas para essas empresas, sendo um dos únicos provedores deste tipo de crédito no país, um crédito de longo prazo e taxas menores buscando auxiliar o desenvolvimento da economia nacional.

Brito e Assaf Neto (2008) analisam que as instituições financeiras estão nos últimos anos revisando os métodos tradicionais fundamentados em critérios que estão deixando de existir, ou seja, os bancos começaram a investir em métodos quantitativos para decisões de concessão de crédito levando em conta as diretrizes de financiamento peculiares às instituições.

2.3.1 Avaliação de Crédito

A avaliação de crédito consiste em (1) avaliar as condições do tomador de crédito; (2) avaliar a sua capacidade de geração de caixa no futuro; e (3) prever a probabilidade de o tomador enfrentar dificuldades financeiras. A avaliação também deve considerar o grau de risco que se está disposto a incorrer e deve permitir que se faça uma classificação das operações de acordo com seu grau de risco, atribuindo um *rating* (grau de risco) para cada operação. (CARRETE, 2019).

Essa avaliação, segundo o autor acima mencionado, deve ter visão futura. Apesar de basear-se em informações e dados do passado, toda decisão deve levar em conta as perspectivas do cenário e do tomador do crédito. É no futuro que a operação será liquidada (CARRETE, 2019). Assim como não dirigimos um carro olhando exclusivamente no espelho retrovisor, a decisão de crédito deve ter olhos no futuro.

Assaf Neto (2018, p.85) compreende que “A avaliação do crédito e o grau de detalhamento das informações utilizadas para aprovação variam em função do risco e do porte do cliente”.

. Schrickel (2000) compreende que a análise de crédito mensura o risco advindo da relação entre o agente que disponibiliza os recursos e o tomador de crédito, sendo que a proposta de crédito deve convergir para a quantificação e

qualificação do montante de risco que o prestador está disposto a incorrer. O limite de crédito corresponde ao valor total do risco, já a linha de crédito é o tipo de operação que o cliente irá usar.

Pereira et al (2012, p.4) destacam que:

A análise de crédito tem como objetivo chegar a uma decisão a partir da avaliação lógica da situação e informações disponíveis. A clareza e confiabilidade na decisão de concessão de crédito dependerão do detalhamento e qualidade das informações e de que forma estas serão avaliadas dentro do contexto econômico que está em constante mutação. A função da análise de crédito não se prende apenas a efetuar um relatório baseado em normas e recomendações internas e das autoridades monetárias. Os instrumentos utilizados para efetuar-la devem variar de acordo com a situação a ser avaliada.

Empresas de menor porte e operações com pessoas físicas, geralmente, são decididas a partir da aplicação de modelos estatísticos, como os escores de aprovação – *credit scoring* –; ou os escores comportamentais, como hábitos de lazer e consumo – *behaviour scoring*. Esses modelos para classificação de risco de crédito estão em permanente evolução, principalmente no campo da estatística. (ASSAF NETO, 2018).

2.4 DIFICULDADES DE ACESSO AO CRÉDITO COMO RESTRIÇÃO AO CRESCIMENTO DAS MPES NO BRASIL

Com a economia em ritmo lento, só metade das micro e pequenas indústrias paulistas que tentaram obter crédito em julho conseguiu, o equivalente a 6% do total. A retração da atividade industrial também contribuiu para a queda da busca por crédito, de 16% para 12% das empresas, em um mês (ASSAF NETO, 2018).

Nas micro e pequenas empresas, as informações financeiras, quando disponíveis, geralmente não refletem a situação patrimonial; ou são empresas tributadas no sistema de lucro presumido e, portanto, não produzem demonstrações financeiras. (ASSAF NETO, 2018).

Essas empresas também têm como característica a mistura entre renda e patrimônio dos sócios e da própria empresa. Compete ao analista desenvolver uma visão mais ampla do patrimônio combinado das entidades. A avaliação do crédito irá se basear mais fortemente no patrimônio dos sócios e nas informações operacionais que puderem ser obtidas e comprovadas. (ASSAF NETO, 2018, p.84).

Diante disso, surgem as dificuldades de acesso ao crédito para essas empresas.

A avaliação para a concessão de crédito a pessoas jurídicas envolve muitos aspectos. Dependendo do porte da empresa ou grupo econômico e do risco envolvido, a avaliação pode atingir alto grau de complexidade.

Em alguns casos, para operações padronizadas e de baixo valor, podem ser adotados modelos estatísticos semelhantes aos aplicados para pessoas físicas. Porém, para operações de maior valor ou maior prazo, a análise deve ser mais aprofundada, podendo envolver uma grande variedade de dados e informações e a realização de visitas de crédito.

Desse modo, destaca Assaf Neto (2018) de que de forma geral, as instituições financeiras segmentam a concessão de crédito às empresas de acordo com o porte: pequenas empresas, médias empresas e grande porte. Para cada um desses segmentos é adotado um padrão de análise. Para as pequenas empresas predominam os modelos estatísticos e os gerentes de negócios atendem um grande número de operações. As empresas de micro e pequeno porte, em geral, não dispõem de uma contabilidade estruturada e a decisão de crédito fica muito focalizada na figura do sócio e nas garantias oferecidas. Para o segmento intermediário (às vezes, chamado de *middle market*), as análises já são mais elaboradas, as empresas já podem apresentar demonstrações financeiras e outros relatórios gerenciais e a visita de crédito pode oferecer informações qualitativas para fundamentar a decisão. No segmento de grande porte, as análises são bem mais completas, com grande número de dados e informações qualitativas. São necessárias visitas de crédito e constante acompanhamento mesmo após a aprovação da operação ou limite de crédito.

Pezzi (2005) constataram que as características de acesso ao crédito, como prazos, garantias, taxas de juros e a burocracia sinalizam um desfavorecimento com impactos sobre o investimento e a competitividade das MPEs. Ainda na visão deste autor, quanto as garantias, os bancos exigem muitas vezes valores superiores ao volume de crédito desejado, o que ocasiona ações judiciais em caso de não pagamento, prevalecendo o direito do tomador sobre o credor e ainda fazer cumprir as sentenças judiciais quando as leis dificultam a posse dos bens, ou quando da liquidação do bem devido à lentidão do processo judicial este perde seu valor. As

garantias representam o segundo maior obstáculo ao acesso ao financiamento das MPEs. (PEZZI, 2005).

Pode-se observar que a burocracia ainda é a principal causa para a aprovação e liberação do crédito para as MPEs o que acaba tornando bastante lento esse processo e isso faz com que essas empresas acabem desistindo de pedir crédito nas instituições financeiras e com isso deixam de comprar equipamentos, materiais, matérias primas e deixam de gerar mais empregos consequentemente (BRAGA, 2018).

3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS DA PESQUISA

Apresenta-se nesta seção o enquadramento metodológico e os procedimentos para coleta e análise dos dados, o tipo de pesquisa e, instrumentos utilizados na coleta de dados, entre outros.

A metodologia aplicada, proporciona o entendimento e conhecimento dos métodos utilizados nesta pesquisa, a fim de obter os dados para cumprir o objetivo deste estudo.

3.1 ENQUADRAMENTO METODOLÓGICO

Caracteriza-se este trabalho com uma pesquisa bibliográfica, *survey*, pesquisa qualitativa. Quanto à natureza do objetivo, esta pesquisa classifica-se como exploratória, descritiva, pois a pesquisa exploratória objetiva identificar, desenvolver, explanar conceitos e ideias (GIL, 1988).

Quanto a pesquisa descritiva, Gil (2009) destaca que este tipo de pesquisa tem a finalidade de descrever as características de determinada população ou fenômeno ou então, o estabelecimento de relações entre variáveis.

O estudo desenvolvido classifica-se como uma pesquisa qualitativa. Pois esse método parte do princípio que o mundo e a realidade são socialmente construídos e que recebem um significado a partir do homem. Para Roesch (1999, p. 45), “apreciar as diferentes construções e significados que as pessoas atribuem e sua experiência”. Ainda, define, segundo Roesch (1999, p.45), “que as pessoas definem situações de maneira seletiva e subjetiva a partir de suas referências pessoais, de crenças e valores que desenvolvem ao longo de suas vidas”.

3.2 PROCEDIMENTOS PARA COLETA E ANÁLISE DOS DADOS

O universo da pesquisa foram as micro e pequenas empresas do município de Pato Branco, além das instituições de crédito bancário. A amostra foi selecionada para 14 micro e pequenas empresas e 14 instituições financeiras. Essa quantidade foi definida partindo de uma listagem fornecida pela Sala do Empreendedor e a delimitação dos entrevistados foi feita a partir de empresas conhecidas pelo

pesquisador. A mesma forma foi feita para as instituições financeiras onde o pesquisador selecionou 14 instituições que aceitaram participar da pesquisa.

Os dados foram coletados através de questionários com questões fechadas que foram respondidas por 14 gestores de micro e pequenas empresas buscando identificar suas dificuldades em relação a captação de crédito nas instituições financeiras. Também participaram da pesquisa 14 Gerentes de instituições financeiras do município, que responderam a questões sobre as dificuldades das instituições financeiras do município de Pato Branco – PR em fornecer crédito para as pequenas empresas e quais os critérios utilizados pelas instituições financeiras para aprovação de crédito para micro e pequenas empresas.

As perguntas do questionário foram fundamentadas em outros estudos semelhantes a este e que tiveram o mesmo objetivo.

Os questionários foram aplicados durante o mês de outubro de 2019, período em que o pesquisador foi até as empresas e instituições financeiras deixando o questionários com os responsáveis e marcando um dia para o retorno. Assim, após aproximadamente 30 dias, recolheu todos os questionários e iniciou a análise dos mesmos.

Após a coleta dos dados, os questionários foram tabulados no excel, os resultados representados em forma de gráficos e feita a análise dos resultados comparando com a teoria vista no início do estudo.

4 APRESENTAÇÃO E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS

Nessa seção são apresentados os resultados obtidos no estudo. Participaram deste estudo 14 MEPs e 14 instituições financeiras do município de Pato Branco Paraná, respondendo a 7 questões fechadas que buscaram identificar a percepção dos entrevistados sobre o panorama da captação de crédito das MPEs.

4.1 RESULTADOS DA PESQUISA REALIZADA COM GESTORES DAS MPEs

Inicialmente apresenta-se o resultado da pesquisa aplicada a 14 gestores de micro e pequenas empresas que responderam questões sobre: planejamento financeiro; necessidade de empréstimo; parâmetros utilizados para decidir o tipo de empréstimo; e como faz o acompanhamento da aplicação do recurso emprestado.

Planejamento financeiro é o processo de formulação de estratégias para auxiliar os indivíduos a gerenciarem seus assuntos financeiros para atingirem seus objetivos de vida (SOUSA et al., 2018). Registrou-se através da pesquisa com os gestores ao serem indagados sobre o planejamento financeiro de sua empresa, a maior parte (57%) respondeu que sim, 22% não sabe, 14% respondeu que está em andamento e somente 7% respondeu que na sua empresa não existe planejamento financeiro, como demonstra o Gráfico 1.

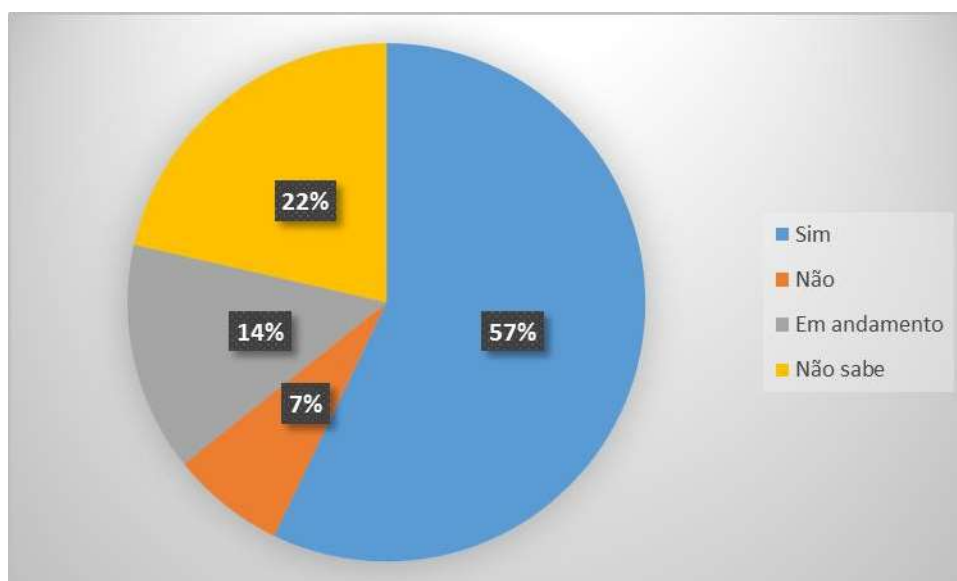


Gráfico 1: Se Existe planejamento financeiro na empresa

Quando bem utilizado o planejamento financeiro ajuda o empreendedor a estabelecer as metas financeiras de curto e longo prazo que serão estratégicas para alcançar os objetivos de seu negócio, com base para tomada de decisões (SOUSA, 2018). Para Gitman (2001) o planejamento financeiro é o processo formal que conduz o micro e pequeno empresário a acompanhar as diretrizes de mudanças e a rever, quando preciso, as metas já estabelecidas. Dessa forma, poderá identificar com antecedência as possibilidades de investimento que pode ser feito, as dívidas da empresa, as contas a receber, o total de capital de giro que precisa manter em caixa para continuar crescendo e se manter.

Na questão dois que buscou identificar a percepção dos entrevistados sobre a importância do planejamento financeiro, observa-se que 57% respondeu que é muito importante e 43% que é importante como pode-se notar na no Gráfico 2.

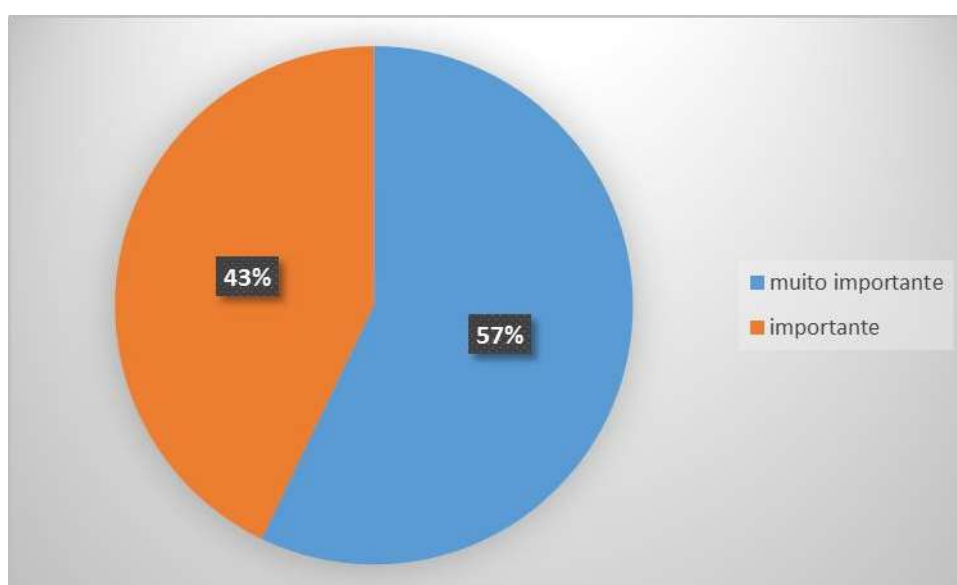


Gráfico 2: Qual a importância do planejamento financeiro

São diversos os fatores que fazem com que uma empresa tenha a necessidade de fazer um empréstimo, como a falta de dinheiro em caixa, a falta de capital de giro, contas em atraso, desejo de investimento. Dentre esses fatores, 36% respondeu que a necessidade se dá pela falta de dinheiro em caixa; os outros 36% pela falta de capital de giro e 28% pela necessidade de investimento, como pode ser observado na Gráfico 3.

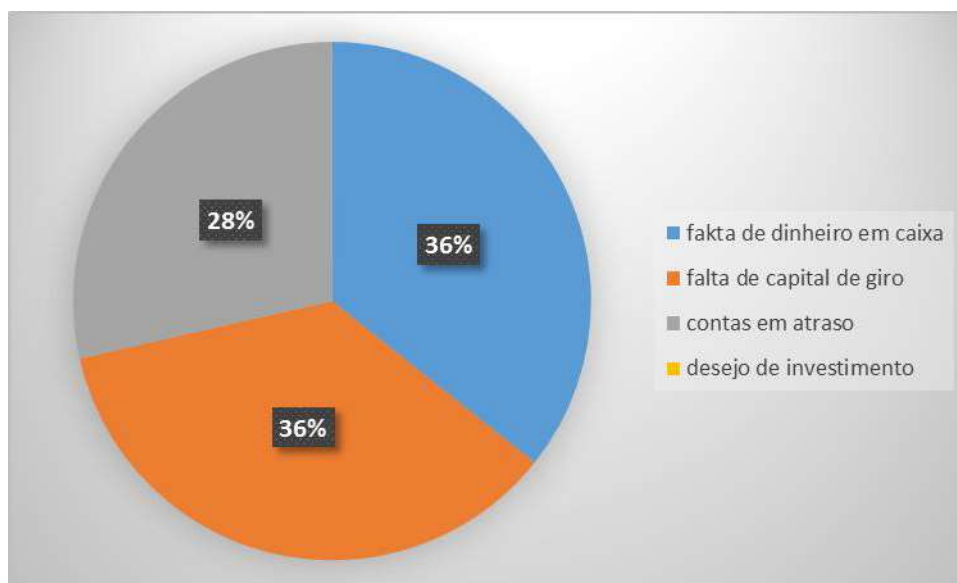


Gráfico 3: Como é analisada a necessidade de buscar empréstimo

No mercado financeiro são diversas as modalidades de crédito que o empresário pode estar acessando, como cartão de crédito, cédula de crédito bancário, contratos de capital de giro, empréstimos com garantia, modalidade no qual o cliente oferece um em à instituição e consegue juros mais baixos, além de prazos maiores para pagar; empréstimos pessoais que tem a taxa de juros menor, contudo, é preciso que seja correntista do banco e a liberação do valor do crédito será de acordo com a renda do correntista. Além dos empréstimos consignados, financiamentos, dentre outros.

As linhas de crédito oferecidas às empresas são direcionadas ao financiamento de capital de giro e de investimento. As necessidades de capital de giro compreendem os gastos operacionais para financiar a produção. As necessidades de investimentos compreendem os gastos com imobilizações (SANTOS, 2015).

Quando questionados sobre o conhecimento dos empresários que buscam operação financeira sobre as modalidades de empréstimos existentes, observa-se que a maioria não tem esse conhecimento como demonstra o Gráfico 4.

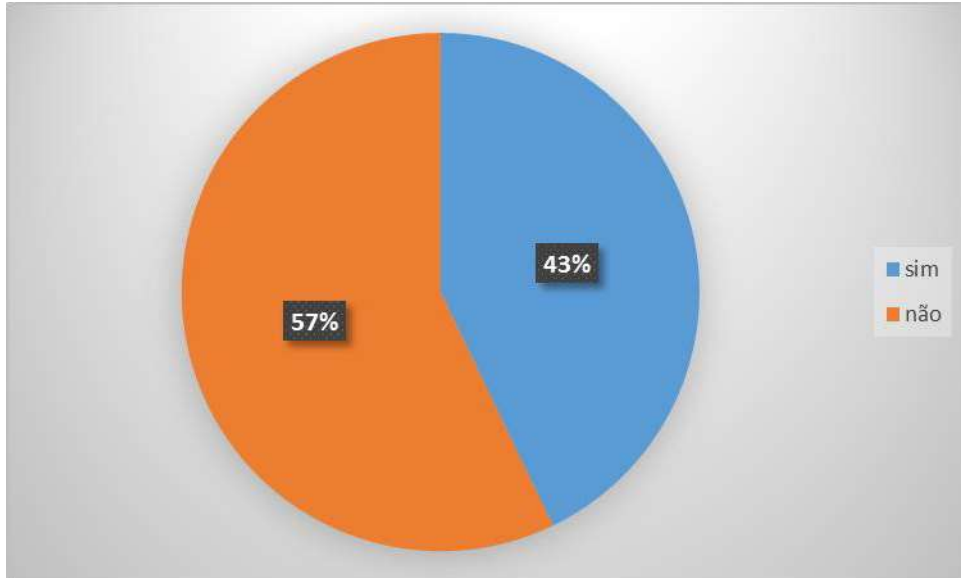


Gráfico 4: Quem busca a operação financeira tem conhecimento das modalidades existentes

O valor da necessidade e o prazo foram os parâmetros mais citados pelos entrevistados para decidir sobre o melhor modelo de empréstimo como se observa no Gráfico 5.

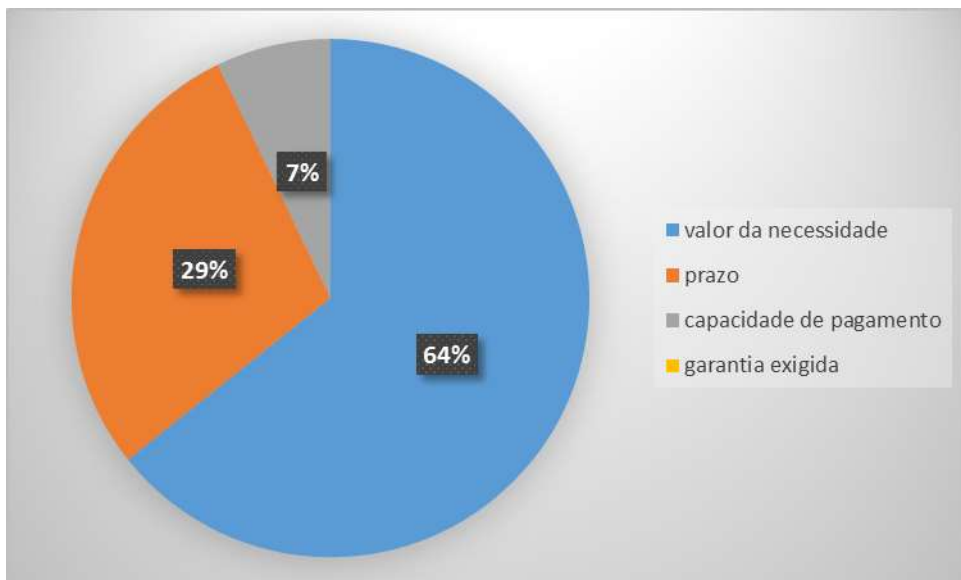


Gráfico 5: Qual parâmetro que utiliza para decidir o melhor modelo de empréstimo

Atualmente, com o avanço da tecnologia, as pessoas não precisam mais ir até uma agência bancária só para contratar crédito. Algumas instituições financeiras disponibilizam em seus sites e aplicativos a possibilidade de se fazer simulações de empréstimos, podendo colocar o valor e acessar as condições de pagamento de

diferentes instituições e fazer comparações, para ver qual empréstimo poderá fazer de acordo com sua necessidade, valor que quer emprestar, taxas de juros, prazo de pagamento, dentre outros. Quanto a isso, quando questionados se fazem orçamento de empréstimos somente nas instituições que possui relacionamento, 64% responde que não, ou seja, fazem orçamentos em outras instituições para poderem comparar as taxas de juros e prazos de pagamento, e 36% responderam que o fazem somente nas instituições que já possuem relacionamento como demonstra o Gráfico 6.

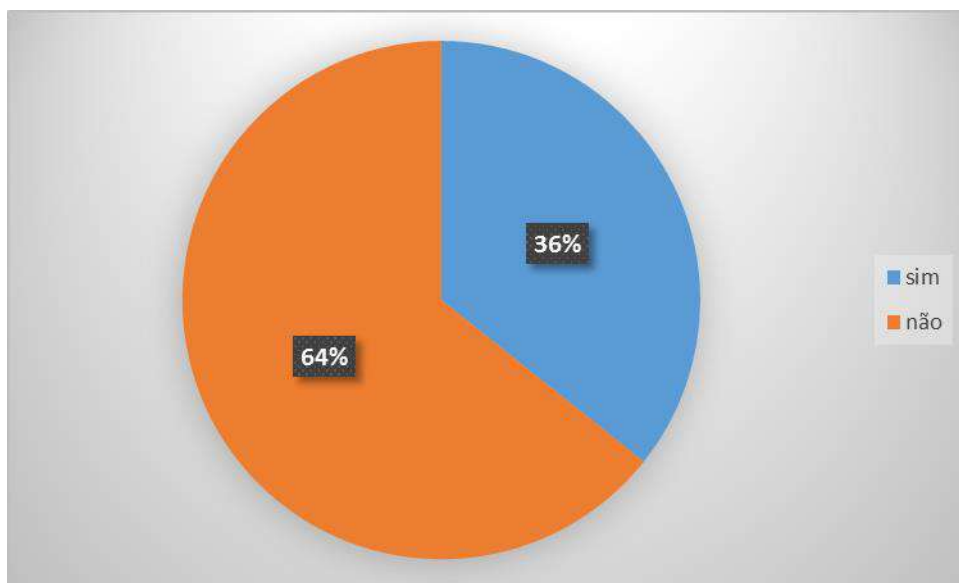


Gráfico 6: Se o orçamento de empréstimo é feito somente nas instituições que já possui relacionamento

Quando questionados sobre como é feito o acompanhamento da aplicação do recurso emprestado, 43% dos entrevistados respondeu que faz esse acompanhamento através de projeto de investimento; 36% respondeu que faz através do planejamento financeiro; 14% diz não ter feito esse acompanhamento e 7% respondeu que paga os atrasos primeiro como demonstra o Gráfico 7.

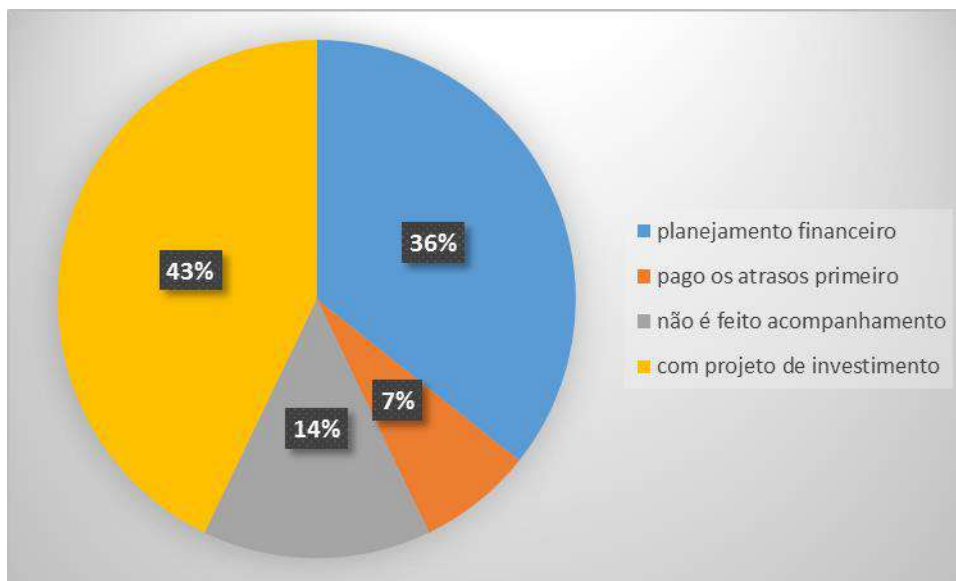


Gráfico 7: Como é feito o acompanhamento da Aplicação do recurso emprestado.

Observa-se em relação aos resultados da pesquisa realizada com gestores de pequenas empresas de que a maior parte dos entrevistados sabe da importância de se ter um planejamento financeiro em sua empresa. Estudo semelhante feito por Rodrigues, Melo e Leone (2015) identificou que os fatores determinantes para que uma empresa tenha sucesso ou fracasso passam essencialmente pela forma como ela conduz suas finanças. Assim, nota-se a importância da gestão financeira das micro e pequenas empresas, os benefícios e vantagens que uma empresa pode ter através de uma gestão financeira eficiente pautada na adoção de ferramentas e técnicas.

Dentre os parâmetros mais utilizados pelos gestores de pequenas empresas para decidir o melhor modelo de empréstimo se dá pelo valor da necessidade e também pela garantia exigida. Segundo estudos realizados por Lam (2013) se a empresa necessita de fazer um empréstimo porque precisa de capital de giro, antes, é preciso analisar se os indicadores financeiros da empresa estão em ordem, pois se não estiverem, a dívida tende só a aumentar.

Outro fator importante que se nota nas respostas dos entrevistados, é de que a grande maioria, acompanha a aplicação do recurso emprestado através de projeto de investimento ou através de planejamento financeiro. Novamente, destaca-se a importância de se ter um planejamento financeiro conforme estudos feitos por Teixeira (2015) ao destacar que o planejamento financeiro é um dos fatores

essenciais no processo da administração, pois é através dele que se identifica a realidade da empresa, definem-se os rumos a serem seguidos e com isso, pode-se definir as ações a serem feitas.

4.2 RESULTADOS DA PESQUISA REALIZADA NAS INSTITUIÇÕES FINANCEIRAS

Através do planejamento financeiro é possível fazer uma estimativa aproximada da posição econômico financeira da empresa e com isso, ajudar na tomada de decisões. O planejamento financeiro é importante qualquer tipo de empresa, não importando seu ramo de atuação, em geral, as micro e pequenas empresas, expõem um quadro difícil, devido ao fato de terem baixo conhecimento de técnicas administrativas, acompanhado dos problemas de falta de capital de giro. Na maior parte das PMEs que procuram as instituições financeiras na busca de crédito possuem este planejamento em sua empresa, como demonstra o Gráfico 8, em que 43% possui um planejamento financeiro; 29% está em andamento; 14% não tem e 14% não soube responder esta pergunta.

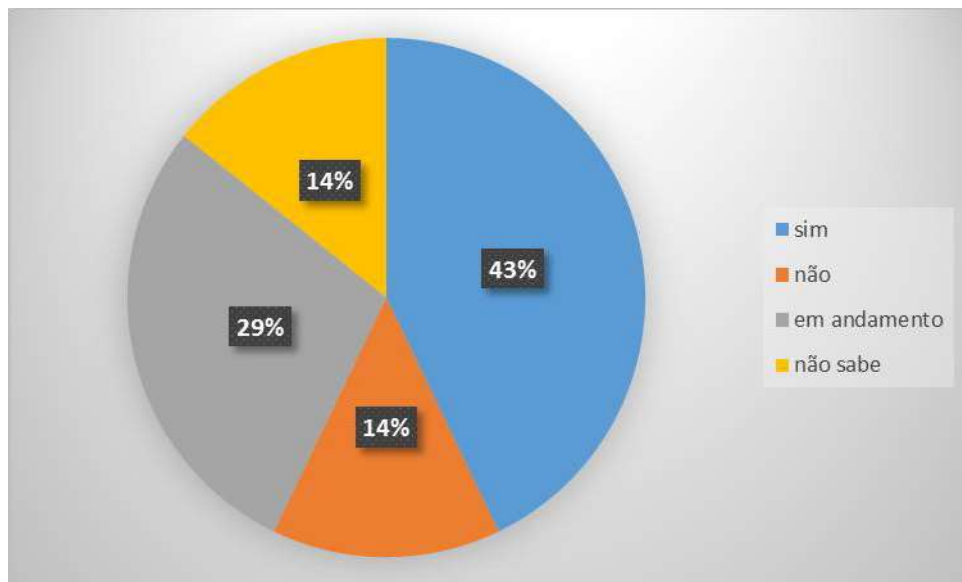


Gráfico 8: Existe planejamento financeiro nas PMEs que procuram por operações financeiras

A falta de dinheiro em caixa, a falta de capital de giro, atrasos em pagamentos e desejo de investimento são os principais fatores que fazem com que as MPEs

busquem auxílio financeiro nas instituições pesquisadas, como demonstra o Gráfico 9, onde se nota que 50% faz porque está com as contas atrasadas, 29% pela falta de capital de giro, 14% por desejo de investimento e 7% pela falta de dinheiro em caixa.

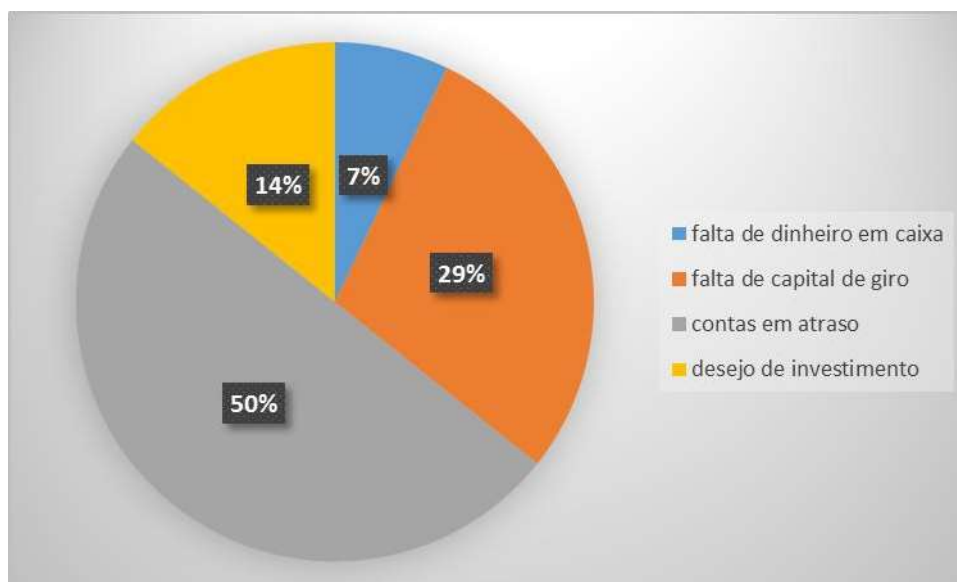


Gráfico 9: Qual o principal motivo da necessidade de crédito

O Banco Central estabelece que as instituições financeiras, na realização de operações de crédito, devem exigir dos clientes garantias adequadas e suficientes para assegurar o retorno sobre o capital aplicado. Mais além, determina que a garantia seja adequada ao tipo, ao montante e ao prazo do crédito. Os profissionais de crédito devem considerar que nenhum financiamento seja concedido exclusivamente em função da garantia, por melhor que seja. Como regra básica, todo profissional deve ter a convicção de que o financiamento foi concedido baseando-se na capacidade de pagamento do cliente, partindo do princípio de que não será necessário utilizar a garantia para liquidar o crédito. A decisão de conceder crédito deve ser baseada na capacidade de reembolso do cliente e não sobre as garantias. Contudo, nem sempre as instituições financeiras seguem esse princípio como denota-se no Gráfico 10 em que 43% dos entrevistados respondeu que ao analisar o pedido de concessão de crédito levam em consideração as alternativas 36% analisam o histórico de crédito e 21% a capacidade de pagamento.

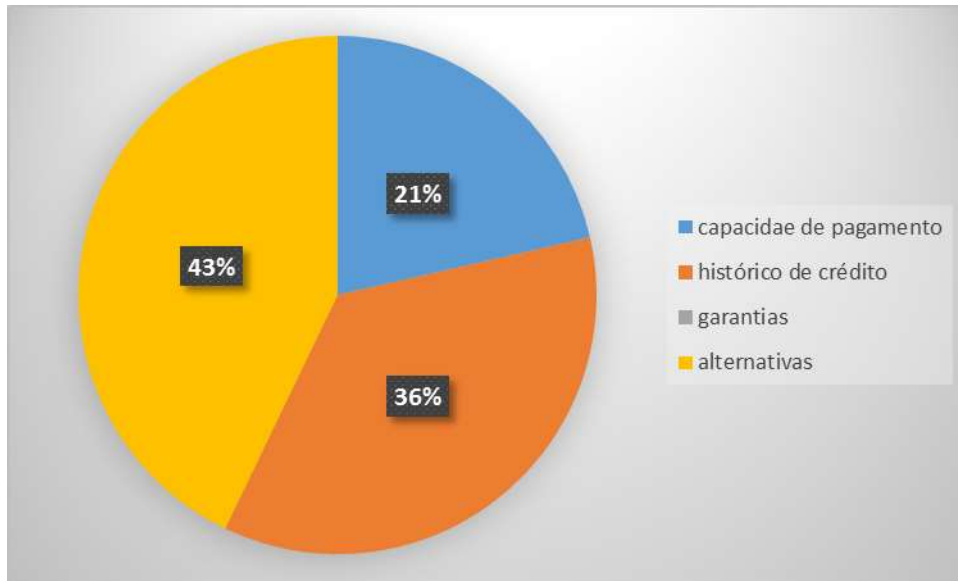


Gráfico 10: O que é analisado para concessão de crédito

Tanto a falta de planejamento financeiro, quanto a falta de controle financeiro, problemas na documentação e cadastro não compatível são fatores que dificultam os bancos em fornecer crédito para as MPEs, conforme demonstra o Gráfico 11, em que esses fatores ficaram quase que empatados, 29% respondeu pelo cadastro não compatível e pela documentação e, 21% respondeu que é pela falta de pagamento e pela falta de controle financeiro.

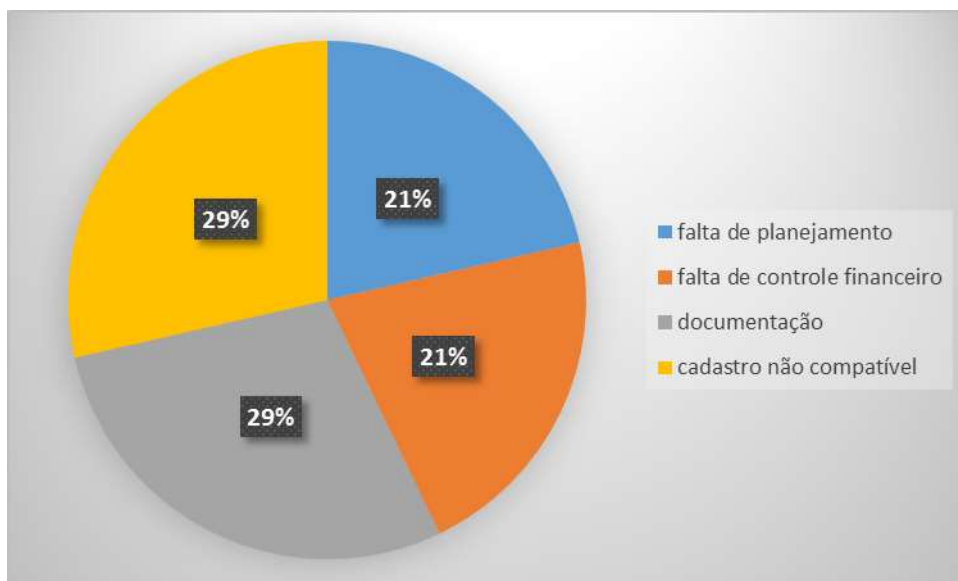


Gráfico 11: Qual a dificuldade de fornecer o crédito

A atividade de concessão de crédito sempre estará exposta ao risco de inadimplência, ou seja, aos prejuízos decorrentes do não pagamento de dívidas por parte dos clientes. Para minimizar essa exposição de risco, é fundamental que os profissionais de crédito somente liberem os recursos após a realização de análises minuciosas da situação financeira dos clientes, baseadas em suas informações cadastrais e de idoneidade (SANTOS 2015). Diante disso, a resposta dos entrevistados para a pergunta “Se existe inadimplências nas operações de crédito”, 100% respondeu que sim.

A inadimplência compromete o fluxo financeiro de uma empresa, pois se não tem dinheiro entrando, então não será possível pagar as contas em dia. Aí é que entra novamente a importância do planejamento financeiro, considerando o grau de inadimplência do negócio. Para as instituições financeiras o impacto da inadimplência não é diferente das empresas, pois estando expostas a maiores riscos na concessão de empréstimos, as instituições financeiras tentam limitar a exposição aos maus pagadores, dificultando o acesso ao crédito e elevando os juros (SANTOS, 2015). Desse modo, para 57% das instituições financeiras entrevistadas o impacto da inadimplência está na variação nos juros e para 43% na variação da concessão, como demonstra o Gráfico 12.

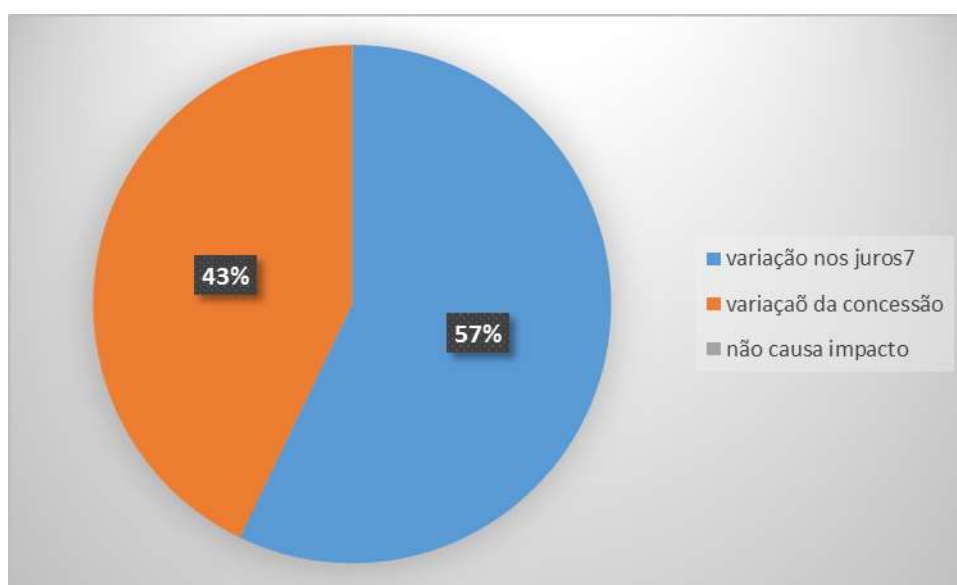


Gráfico 12: Qual o impacto da inadimplência no sistema

Por fim, quando questionados se as empresas sem capacidade de crédito atual conseguem recuperar a capacidade no futuro, 64% dos entrevistados

respondeu que não, e somente 36% respondeu que sim, conforme denota o Gráfico 13.

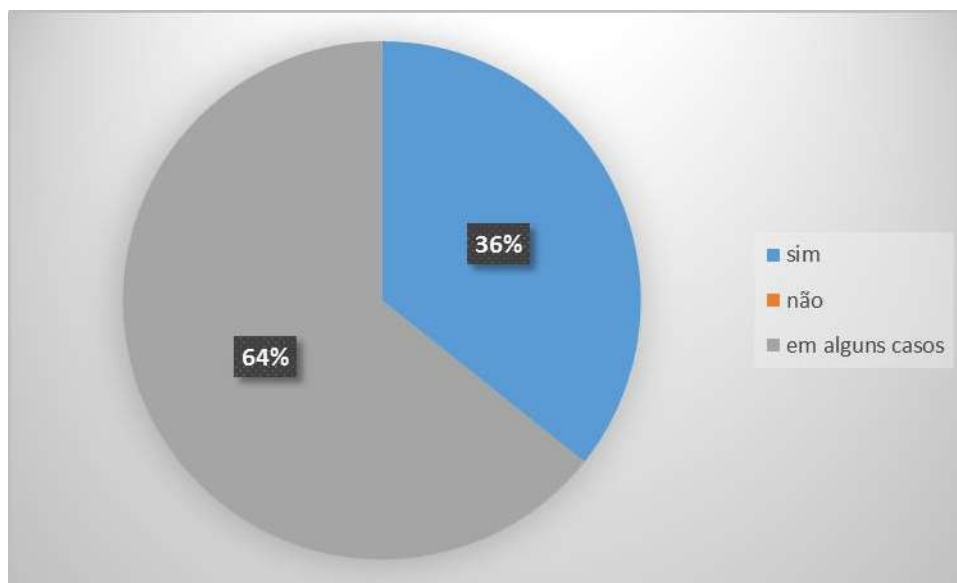


Gráfico 13: Empresas sem capacidade de crédito atual conseguem recuperar a capacidade no futuro

4.3 DISCUSSÃO DOS RESULTADOS

Ao observar os resultados desta pesquisa nota-se inicialmente que tanto os gestores das MPEs quanto as Instituições Financeiras entrevistadas destacam a importância do planejamento financeiro para as empresas. Através de um bom planejamento as empresas podem saber de sua situação financeira atual e futura e com isso, poderá tomar decisões que ajudem a melhorar possíveis dificuldades que possam ter. As instituições financeiras destacam que levam em consideração o fato de a empresa ter ou não um planejamento financeiro no momento de avaliação de concessão de crédito.

No quesito Necessidade de crédito, observa-se que as MPEs buscam crédito principalmente pela falta de dinheiro em caixa, pela falta de capital de giro e pelas contas em atraso (Gráfico 3). Esse resultado foi semelhante nas respostas das instituições financeiras como demonstra Gráfico 9.

No quesito o que é analisado para concessão de crédito para concessão de crédito para as MPEs, as instituições financeiras destacaram que em primeiro lugar analisam as alternativas existentes para essa concessão, após analisam o histórico de pagamento e também a capacidade de pagamento deste empréstimo.

A maior parte das instituições financeiras participantes deste estudo responderam que tanto a falta de planejamento financeiro, a falta de controle financeiro, problemas na documentação e cadastro não compatível são fatores que dificultam a concessão de crédito para as MPEs (Gráfico 10). Desse modo, segundo estudo realizado por Oliveira e Rocha (2015, p.5) a dificuldade de acesso ao crédito está entre os principais fatores apontados pelos micro e pequenos empresários, em todas as pesquisas empresariais, como principal fator limitativo para o crescimento dos negócios.

Segundo as instituições financeiras somente 36% das empresas que não tem capacidade de crédito conseguem recuperar essa capacidade no futuro (Gráfico 13) ou seja, 64% das empresas que não tem capacidade atual para conseguir um crédito estão fadadas ao fracasso, pois a necessidade do crédito fator determinante para que essas empresas que não possuem condições de obter crédito o possam ter futuramente, pagando suas contas em dia, tendo dinheiro em caixa, capital de giro para futuros investimentos.

Souza (2015) compreende que ter conhecimento do mercado de crédito, de suas exigências, dos seus procedimentos, entre outros fatores adotados pelas instituições financeiras para conceder crédito e diminuir os riscos de inadimplência, é fundamental para o processo de aquisição de crédito.

É através da aquisição de crédito que a empresa poderá financiar as máquinas e equipamentos, sem ter que utilizar o seu capital próprio, podendo utilizar este como capital de giro dentro da mesma.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Este trabalho de conclusão de curso teve como objetivo geral Identificar as dificuldades encontradas pelos agentes na concessão e obtenção de crédito pelas micro e pequenas empresas na cidade de Pato Branco – PR. Para atingir a este objetivo foi necessário entender melhor o universos dos MPEs, a fim de compreender os motivos que fazem com que o financiamento sejam importante para essas empresas.

Na pesquisa feita em 14 instituições financeiras pesquisadas do município pode-se identificar que 43% das MPEs que procuram as instituições para captação de crédito possuem planejamento financeiro em suas empresas, e das que ainda não possuem, 29% respondeu que está em andamento. Esse resultado revela que os gestores de pequenas e microempresas estão conscientes de que um bom planejamento financeiro ajuda-os em tomadas de decisões futuras.

A pesquisa revelou que 50% das MPEs buscam a captação de crédito principalmente porque estão com as contas atrasadas e pela falta de capital de giro.

Para o primeiro e segundo objetivos específicos foram avaliados os critérios utilizados pelas instituições financeiras para aprovação de crédito para micro e pequenas empresas pode-se identificar que a capacidade de pagamento, o histórico de crédito e as alternativas são fatores analisados na hora de conceder o crédito para as MPEs.

A maior dificuldade na concessão do crédito para as MPEs está na falta de planejamento financeiros destas empresas, na falta de controle financeiro, na documentação incompleta e pelo cadastro não compatível.

Outro ponto que se observou durante a entrevista com as instituições financeiras pesquisadas é de que existe inadimplência na concessão de crédito e 57% respondeu que o impacto na inadimplência se dá na variação dos juros e na variação da concessão.

Para a maior parte das instituições financeiras somente 36% das MPEs sem capacidade de crédito conseguem recuperar essa capacidade no futuro. Desse modo, percebe-se que 64% das MPEs que não conseguem crédito estão fadadas a fecharem suas portas.

O terceiro objetivo específico envolveu a entrevistas com 14 MPEs em relação as suas dificuldades de captação de crédito junto as instituições financeiras.

Após a entrevista pode-se identificar que das 14 entrevistadas 57% já tem um planejamento financeiro em suas empresas, 14% respondeu que este processo ainda está em andamento. E, destas empresas, 57% destaca a importância desse planejamento. Resultado semelhante a este se deu na pesquisa com as instituições financeiras como pode ser visto no gráfico 8.

As MPEs responderam que avaliam a necessidade de buscar empréstimo pela falta de dinheiro, contas em atraso e falta de capital de giro.

O valor da necessidade e o prazo foram os parâmetros mais citados pelas MPEs para decidir sobre o melhor modelo de empréstimo.

Como conclusão para este estudo, pode-se observar que tanto as micro quanto as pequenas empresas, encontram diversas dificuldades na captação de recursos para capital de giro e investimento, tanto para se desenvolverem ou aumentarem suas atividades. Para diminuir essas dificuldades, as empresas acabam pedindo empréstimos a terceiros, ou para instituições financeiras, pagando altas taxas de juros por esses empréstimos, assumindo um risco de liquidez que pode comprometer a saúde financeira da empresa. Da mesma forma que as empresas tem dificuldade na captação de recursos financeiros junto as instituições financeiras, estas por sua vez também apresentam dificuldades em conceder o crédito aos empresários.

Partindo-se dos resultados aqui identificados, pode-se concluir que são muitas as dificuldades que as MPEs enfrentam no município de Pato Branco – PR na obtenção de crédito, junto as instituições financeiras, como agências bancárias e cooperativas de crédito.

Por outro lado, também observou-se a dificuldade das instituições financeiras em conceder crédito para essas MPEs principalmente pelos riscos de inadimplência que correm essas instituições fornecendo crédito para empresas que não tem um controle financeiro de suas contas.

Este estudo teve a intenção de mostrar um panorama do perfil de crédito das MPEs apresentando suas principais características na tentativa de aprofundar o entendimento sobre a dificuldade de acesso ao crédito pelo pequeno empreendedor como no sistema financeiro. Os dados aqui apresentados, podem ser um avanço no diagnóstico da inclusão financeira do pequeno empreendedor e de suas principais dificuldades na captação de crédito, e, por outro lado a percepção das instituições financeiras e suas dificuldades de conceder o crédito para estas empresas. Contudo,

sugere-se que um estudo mais detalhado seja realizado, contemplando mais questões com mais empresas buscando identificar além do perfil dessas empresas outros indicativos que possam ajudar a minimizar essas dificuldades.

Partindo-se disso, acredita-se que tenha-se atingido o objetivo geral e que o estudo possa contribuir com informações tanto para os empresários, quanto para as instituições financeiras e para a literatura científica que poderá ter este estudo como base para futuros pesquisadores.

REFERÊNCIAS

- ASSAF NETO, Alexandre. **Mercado financeiro**. 14. ed. – São Paulo: Atlas, 2018.
- BERNSTEIN, Peter L. **Desafio aos deuses**. 2. ed. Rio de Janeiro: Campus, 1997.
- BRAGA, Carlos et al. **Gestão de riscos no mercado financeiro** [Org.] São Paulo: Saraiva Educação, 2018.
- BRITO, Giovani Antonio Silva; ASSAF NETO, Alexandre. Modelo de Classificação de Risco de Crédito de Empresas. **R. Cont. Fin. USP**, SP, V. 19, n° 46, p. 18 – 29, jan/abr, 2008.
- CARRETE, Liliam Sanchez. **Mercado Financeiro Brasileiro**. São Paulo: Atlas, 2019.
- EVERTON JUNIOR, Antonio. **MPE: avanços importantes para as micro e pequenas empresas 2017-2018**. Rio de Janeiro: Confederação Nacional do Comércio de Bens, Serviços e Turismo, 2017.
- GITMAN, L. J. **Princípios de Administração financeira**. 2 Ed. Porto Alegre: Bookman, 2001.
- GUIMARÃES, Andréa Bastos.; CARVALHO, Katia.; PAIXÃO, Luiz Andrés Ribeiro. **Micro, pequenas e médias empresas: conceitos e estatísticas**. Radar, 55; fev 2018.
- JAFFEE, D.; STIGLITZ, J. **Credit rationing**. In: FRIEDMAN, B. M.; HAHN, F. H. (Ed.). Handbook of monetary economics. New York: North-Holland, 1990. v. 2. p. 838-88.
- JORION, Philippe. **Value at Risk: a nova fonte de referência para a gestão do risco financeiro**. 2. ed. São Paulo: BM.&F Bovespa, 2010. p. 75.
- LAM, Camila. **4 perguntas antes de pedir um empréstimo para sua empresa**. 2013. Disponível em: <https://exame.abril.com.br/pme/4-perguntas-antes-de-pedir-um-emprestimo-para-sua-empresa/>. Acesso em: 28 out 2019.
- LIMA, Fabiano Guasti. **Análise de riscos**. São Paulo: Atlas, 2015.
- MARCONI, M. de A.; LAKATOS, E.M. **Metodologia do trabalho científico**. 10.ed. rev. ampl. São Paulo: Atlas, 2010.
- OLIVEIRA, Ualison Rébula. **Dificuldades de acesso ao crédito como entrave ao crescimento sustentável das micro e pequenas empresas: um estudo de novas perspectivas**. III CNEG – Niterói, RJ, Brasil, 17, 18 e 19 de agosto de 2006.
- PEREIRA, Luiz Carlos et al. **Concessão e Análise de Crédito para Pequenas e Médias Empresas: estudo de caso em uma empresa do setor de pescados**. IX SeGet – Simpósio de excelência em gestão e tecnologia. 2012. Disponível em:

<https://www.aedb.br/seget/arquivos/artigos12/31516307.pdf>. Acesso em: 02 set 2019.

PEZZI, Sergio Luis. **Acesso ao crédito por parte das micro e pequenas empresas brasileiras no período pós-plano real**. Dissertação de mestrado. Porto Alegre: 2005.

ROESH, S. M. S. **Projetos de Estágio e de Pesquisa em Administração**. São Paulo: Atlas, 1999.

RODRIGUES, João Paulo. MELO, Maurilio. LEONE, Rodrigo José. **Gestão Financeira em micro e pequenas empresas: um estudo no setor supermercadista de Mossoró-RN**. **Connexio**. Ano 5, nº 1, ago.2015 / jan.2016.

SANTOS, Anselmo et al. (organizadores). **Micro e pequenas empresas: mercado de trabalho e implicação para o desenvolvimento**. Rio de Janeiro: Ipea, 2012.

SANTOS, José Odálio dos. **Análise de Crédito**. 6 ed. São Paulo: Atlas, 2015.

SCHRICKEL, Wolfgang Kurt. **Análise de Crédito – Concessão e Gerência de Empréstimos**. 5ª ed. São Paulo: Atlas, 2000.

SEBRAE. **Micro e pequenas empresas geram 27% do PIB do Brasil**. 2014. Disponível em: <http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/mt/noticias/micro-e-pequenas-empresas-geram-27-do-pib-do-brasil,ad0fc70646467410VgnVCM2000003c74010aRCRD>. Acesso em: 04 Agos 2019.

SOUSA, Almir Ferreira de et al. **Planejamento financeiro pessoal e gestão do patrimônio: fundamentos e práticas** [organizadores] Barueri, SP : Editora Manole, 2018.

TEIXEIRA, Wagner. **O planejamento financeiro como ferramenta de gestão nas micro e pequenas empresas**. SEGet. 31 de outubro a novembro de 2015. Disponível em: <https://www.aedb.br/seget/arquivos/artigos16/28924311.pdf>. Acesso em: 28 out. 2019.

APÊNDICES

APÊNDICE A: QUESTIONÁRIOS APLICADOS

Para as micro e pequenas empresas

- 1) Existe planejamento financeiro na sua empresa?
- 2) Qual a importância do planejamento financeiro?
- 3) Como é analisado a necessidade de buscar empréstimo?
- 4) Quem busca a operação financeira tem conhecimento das modalidades existentes?
- 5) Qual parâmetro que utiliza para decidir o melhor modelo de empréstimo?
- 6) O orçamento de empréstimo é feito somente nas instituições que já possui relacionamento/
- 7) Como é feito o acompanhamento da aplicação do recurso emprestado/

Para as instituições financeiras

- 1) Existe planejamento financeiro nas PMEs que procuram por operações financeiras?
- 2) Qual o principal motivo da necessidade de crédito?
- 3) O que é analisado para concessão de crédito?
- 4) Qual a dificuldade de fornecer o crédito|?
- 5) Qual o impacto da inadimplência no sistema?
- 6) Empresas sem capacidade de crédito atual conseguem recuperar a capacidade no futuro?