



RELISE  
**AS DIFICULDADES ENFRENTADAS NA CONCESSÃO DE CRÉDITO  
PELOS EMPREENDEDORES DE BONFINÓPOLIS DE MINAS<sup>1</sup>**

*Jorge Luiz Andrade Ramos<sup>2</sup>*

*Raquel Aparecida Alves<sup>3</sup>*

*Gevair Campos<sup>4</sup>*

*Rosimeire Fernandes Cruz Pereira<sup>5</sup>*

**RESUMO**

O empreendedor brasileiro tem opções de crédito para seu negócio como investimentos para implantação, ampliação, recuperação e modernização de instalações e/ou atividades nos setores de indústria, comércio, prestação de serviços, agropecuária, produção florestal, pesca e aquicultura. O acesso ao crédito constitui-se em uma ferramenta indispensável para que empreendedores e empresas consigam atender a sua capacidade produtiva e, sendo assim, estimular o crescimento econômico. Nesse sentido, o objetivo deste estudo foi averiguar os obstáculos enfrentados no que se refere à concessão de crédito para os empresários de Bonfinópolis de Minas manterem e expandirem seus empreendimentos. Este estudo se classifica como quantitativo e a coleta de dados foi realizada mediante a aplicação de questionários estruturados aos empresários do município em relação à concessão de crédito. Os resultados apontam dificuldades dos pequenos empreendedores em acessar o crédito para seus negócios devido a uma série de requisitos burocráticos a serem atendidos.

**Palavras-chaves:** empresas, empreendedores, concessão de crédito.

**ABSTRACT**

Brazilian entrepreneur have some credit options for business, as investments for implantation, expansion, business recovery and modernization of facilities and activities in industry, trade, services, agriculture, forestry production, fishing

---

<sup>1</sup> Recebido em 10/07/2019.

<sup>2</sup> Faculdade CNEC Unaí. [iangelicajorge@gmail.com](mailto:iangelicajorge@gmail.com)

<sup>3</sup> Faculdade CNEC Unaí. [raquelitaalves@yahoo.com.br](mailto:raquelitaalves@yahoo.com.br)

<sup>4</sup> Faculdade CNEC Unaí. [Javas1989@gmail.com](mailto:Javas1989@gmail.com)

<sup>5</sup> Faculdade do Noroeste de Minas. [rosimeirefc@hotmail.com](mailto:rosimeirefc@hotmail.com)

Revista Livre de Sustentabilidade e Empreendedorismo, v. 4, Edição Especial: Facetas do Empreendedorismo, p. 76-100, set, 2019

ISSN: 2448-2889



RELISE

77

industry and aquaculture. The access to credit is an indispensable tool for entrepreneurs and companies to meet their productive capacity and, thus, to stimulate economic growth. In this sense, the objective of this study was to investigate the obstacles faced in granting credit to entrepreneurs of Bonfinópolis de Minas to maintain and expand their enterprises. The study was classified as a quantitative study, and data collection was performed through the application of questionnaires about granting credit to entrepreneur in the municipality. The results pointed out difficulties of small entrepreneur in accessing credit for business due to bureaucratic requirements.

**Keywords:** companies, entrepreneurs, credit granting.

## INTRODUÇÃO

As micro e pequenas empresas têm alta relevância quando se trata da economia do país e da contratação de funcionários no Brasil, é o setor que mais gera empregos. De acordo com um estudo de mercado feito pelo Sebrae em campo nacional, existem 6,4 milhões de estabelecimentos, desse total, 99% são micro e pequenas empresas (MPE). As MPEs respondem por 52% dos empregos com carteira assinada no setor privado (16,1 milhões) (SEBRAE, 2000).

Contudo, como qualquer outra empresa, a exemplo das de médio e grande porte, as micro e pequenas também necessitam de capital de giro para fomentar suas atividades e oportunizar a sua permanência no mercado. Nesse sentido, os principais concessionários de crédito no Brasil são os bancos estatais, sendo o principal o Banco de Desenvolvimento Nacional (BNDES).

Atualmente, o empreendedor brasileiro tem opções de crédito para seu negócio como investimentos para implantação, ampliação, recuperação e modernização de instalações e/ou atividades nos setores de indústria, infraestrutura, comércio, prestação de serviços, agropecuária, produção florestal, pesca e aquicultura. São financiáveis itens como estudos e projetos, obras civis, montagens e instalações, móveis e utensílios, treinamento,



## RELISE

78

despesas pré-operacionais, máquinas e equipamentos nacionais novos credenciados no BNDES, aquisição ou licenciamento de softwares nacionais credenciados no BNDES e serviços correlatos. Esses são os incentivos utilizados para o crescimento da empresa, nos quais o empreendedor pode ser amparado (SEBRAE, 2000).

No entanto, existem duas grandes barreiras que dificultam essa liberação de crédito, sendo elas a burocracia e as altas taxas de juros. Isso dificulta o empreendedor a manter o seu negócio, muitas das vezes não conseguindo atuar da melhor forma em âmbito econômico devido às dificuldades encontradas.

Diz-se que a redução da burocracia permite melhores resultados na economia. Cogita-se que é necessário mudar o cenário institucional para que se tenham atividades empresariais avançadas. Quando se reduz a burocracia agiliza-se o processo empresarial e se concede melhores resultados na atividade econômica que são o aumento da competitividade ao oferecer preços menores e o progresso das relações comerciais (SEBRAE, 2000).

Ainda conforme o SEBRAE (2000), sobre as taxas, ressalta-se que a composição da taxa de juros varia de acordo com a forma de apoio. Para operações indiretas, a taxa de juros final será composta pelo Custo Financeiro, pela Taxa do BNDES (inclui a remuneração do BNDES e a taxa de intermediação financeira) e pela Taxa do Agente Financeiro. Para operações diretas, a taxa de juros final será composta pelo Custo Financeiro e pela Taxa do BNDES (inclui a remuneração do BNDES e a taxa de risco de crédito). O cliente pode solicitar o financiamento diretamente ao BNDES (forma direta) ou por meio de instituições financeiras credenciadas (forma indireta). A forma de apoio depende da finalidade e do valor do financiamento.

Para expandir os negócios, micro e pequenas empresas podem acessar linhas de crédito específicas para o segmento ou para a finalidade que



RELISE

79

se quer alcançar com o recurso. É preciso tomar alguns cuidados, como, por exemplo, identificar a real necessidade de empréstimo/financiamento, pesquisar qual linha e banco melhor atende ao projeto, elaborar um plano de negócio etc.

Nesse contexto, este trabalho objetivou analisar a concessão de crédito para micro e pequenas empresas de Bonfinópolis de Minas a fim de investigar as barreiras enfrentadas no que se refere à concessão de crédito para que os empresários possam manter/expandir seus negócios.

Os resultados deste estudo são importantes uma vez que se identificaram os caminhos para a obtenção do crédito, as principais dificuldades e a relevância do crédito para a manutenção e crescimento das empresas. O trabalho também pode ser útil como fonte para pesquisas futuras que levem em conta o tema ou como instrumento de leitura para os interessados no assunto.

## REFERENCIAL TEÓRICO

### *Processo histórico e evolutivo do crédito*

Após quase duzentos anos após na Grã-Bretanha, no Brasil ocorreu a Revolução Industrial, pouco menos de cem anos atrasados em relação aos Estados Unidos e a França. Essa transformação econômica radical pela qual passou o Sul do País e principalmente São Paulo foi a passagem de uma fase agrícola para uma fase industrial, já consideravelmente desenvolvida (PEREIRA, 1963).

O papel que coube aos empresários brasileiros, dentro da industrialização do país, foi indubitavelmente, o de liderança. Vários fatores abriram portas no país, principalmente a partir de 1930, oportunidades para investimentos lucrativos na indústria. Essas oportunidades se consubstanciavam, em termos sumários, na existência, dentro das fronteiras,



RELISE

80

de um mínimo de capital disponível, de um princípio de mercado interno, de uma impossibilidade efetiva de importar os produtos industriais de consumo que o mercado exigia e adequados, inicialmente, à depressão mundial dos anos 30, e, logo após, à Segunda Guerra Mundial. E essas oportunidades não foram perdidas (PEREIRA, 1963).

O Brasil possuía naquele momento um grupo de homens que faziam união entre um mínimo de capacidade técnica para acelerar um processo industrial com um enorme desejo de progresso e afirmação social. Esses homens transformaram-se rapidamente em empresários no sentido Schumpeteriano do termo, em inovadores que redefiniam os fatores de produção e dirigiam o processo de acumulação de capital, possibilitando assim, o crescimento da produtividade e conseqüente evolução econômica (PEREIRA, 1963).

Desde então, o mercado começou com um novo ponto de vista sobre o sistema econômico, existindo novas formas de se abrir um negócio. Foi esse o ponto de partida no país, em que houve grande busca de um sistema onde os indivíduos pudessem ser auxiliados por uma instituição para que pudessem abrir seus próprios negócios. Foi quando instituições financeiras colocaram em prática o crédito no Brasil (PEREIRA, 1963).

Segundo Schrickel (1998), crédito é derivado da palavra latina "credere", que tem como significado crer, confiar ou acreditar; ou ainda do substantivo "creditum", o qual vale expressamente por confiança. Conforme Schrickel (1998), crédito é todo ato de escolha ou condição de alguém de ceder, por determinado tempo, parcela do seu patrimônio a outra pessoa, com a expectativa de que essa parcela volte a seu poder totalmente após transcorrido o período combinado. Todavia, varia-se do contexto em que é utilizado, podendo ter vários significados.



RELISE

81

Nessa área existe também o microcrédito que pode ser definido como todos os serviços financeiros para microempreendedores, excluindo-se o crédito para consumo. Já o microcrédito produtivo orientado é um crédito produtivo popular, com objetivo de financiamento a microempreendedores de baixa renda, para ser aplicado em seu exercício profissional (BNDS, 2002 apud ALVES; FERREIRA, 2009). Em suma, o microcrédito produtivo orientado é um crédito específico para uma determinada área da economia: os micro e pequenos empreendimentos, podendo ser formais ou informais. Tem-se como destino negócios de pequeno porte, administrado por pessoas de baixa renda, e não se destina a financiar o consumo. Por conseguinte, o acesso a essa modalidade creditícia torna-se uma oportunidade para o desenvolvimento dos pequenos negócios, levando a uma melhoria da capacidade de consumo da unidade familiar por meio da criação de renda (ALVES; FERREIRA, 2009).

A evolução econômica tem forte relação com a ampliação do crédito. Uma maior disponibilidade de empréstimos consente que a demanda efetiva se expanda e, de modo consequente, gere uma aceleração da trajetória de aumento da receita e do emprego. Quando se tem acesso ao crédito permite-se às famílias aumentar seu consumo de bens duráveis e investir, em especial, em residências e educação (SANT'ANNA; BORÇA JUNIOR; ARAUJO, 2009).

Atualmente, no Brasil, as sociedades de garantia de crédito, por requererem regulamentação própria, não possuem vinculação direta com o SFN, ou seja, o Conselho Monetário Nacional não normatiza o segmento e nem o Banco Central do Brasil o fiscaliza. Ainda assim, o que se observa é uma forte conexão entre sistema garantidor de crédito e o SFN, tendo em vista que essas sociedades estão direcionadas para a concessão das garantias complementares exigidas dentro do respectivo sistema financeiro (ZICA; MARTINS, 2008).



RELISE

82

O acesso ao crédito constitui-se em uma ferramenta indispensável para que pessoas e empresas consigam atender a sua capacidade produtiva e, sendo assim, estimular o crescimento econômico. No Brasil, o nível de crédito ainda é baixo quando comparado ao de países desenvolvidos como os Estados Unidos, Japão e Alemanha ou aos de países em desenvolvimento, de crescimento rápido, como a China, Malásia e Tailândia. Entretanto, observa-se, que entre o período de 2004 a 2008, houve uma expansão do crédito no Brasil muito acima do desempenho do PIB. Paralelamente a isso, esse progresso veio acompanhado de mudanças significativas no que diz respeito ao alongamento contínuo dos prazos das operações de crédito (SANT'ANNA; BORÇA JUNIOR; ARAUJO, 2009).

#### *Empreendedores, as empresas e a questão financeira*

Palavras como negócios, inovação, criação e empreendedorismo são citadas constantemente no campo acadêmico quando se trata da área econômica. Empresas e governo mostram gradual interesse tanto nacional como internacional pelos empreendedores. Mesmo com esse interesse, não se tem ainda uma definição precisa e totalmente aceita quando se trata do assunto empreendedorismo. No francês *entrepreneur* em sua fiel tradução significa “intermediário” ou “aquele que está entre” (HISRICH; PETERS; SHEPHERD, 2009).

Assim, apareceram algumas definições para o termo empreendedorismo bem como do processo empreendedor como também as características de quem se considerava um. Hisrich, Peter e Shepherd (2009) retratam o trajeto dessa definição indicando o período inicial que ocorreu ainda quando aconteciam as rotas comerciais, exploradas por Marco Polo, para o Extremo Oriente. Esse termo também foi usado na Idade Média para



RELISE

83

caracterização de um administrador de amplos projetos de criação (como castelos, fortificações e prédios públicos).

No século XVII, a palavra foi associada ao risco, sendo o empreendedor o que firmava um acordo com o governo para realizar um serviço ou produzir produtos, combinando uma quantia fixa para esse trato e admitindo todos os lucros ou danos decorrentes. Já no século XVIII o empreendedor teve o termo destoadado do provedor de capital (atualmente chamado de investidor de risco), diferenciação decorrente da industrialização como resposta às modificações e produções da época. No próximo período, o final do século XIX e início do XX, não se diferenciavam empreendedores de administradores e tais eram vistos a partir de um ponto de vista econômico, e, na metade do século XX, surge a visão de empreendedor como inovador (PEREIRA, 1963).

Atualmente o empreendedorismo desenvolveu para mais que a ideia clássica de startup, incluindo empresas e instituições de vários modelos e fases. Diante disso, o empreendedorismo ocorre em empresas antigas e atuais, com menor e maior estrutura, com crescimento acelerado e retardado em vários setores (privativos, sem fins lucrativos ou comunitários), em ampla região e em totais etapas de progresso de uma nação (DORNELAS; SPINELLI; ADAMS JUNIOR, 2010).

A política de crédito, em uma instituição financeira, segundo Sant'anna, Borça Junior e Araujo (2009) deve observar as seguintes definições:

- mercado alvo – parâmetro que define quais os tipos de clientes serão aceitos quanto ao porte, setor e ramo da economia, além da seleção da situação econômico-financeira dos clientes com quem se pretende trabalhar;
- critérios de aceitação de risco – devem existir parâmetros que visem produzir a lucratividade esperada pelos acionistas e mantenham a credibilidade da instituição junto ao mercado;
- critérios de impedimento – estabelecem restrições que impedem o cliente de operar com o crédito. Tais critérios estão dentro do que o mercado costuma chamar de “boa técnica bancária”;





## RELISE

84

- critério de análise de clientes – estabelecem quais os pontos de análise relevantes para cada tipo de cliente;
- concessão de limite versus operações de crédito – separa a análise do cliente (limite de crédito) da análise da operação de crédito (capacidade de retornar o investimento).

Realizando algumas considerações a respeito da política ou modelos de crédito de um banco, percebe-se que são itens de referência para estudo, precavendo desentendimentos ou ausências pela parte de gerentes de crédito, englobando dúvidas relacionadas à dimensão dos empréstimos a serem liberados, por exemplo, níveis de risco admitidos, lucro mínimo das linhas de crédito, limiar de crédito, inclusive a condição de acompanhamento desses no tocante à verificação dos sistemas adotados, retomada de perdas e disposição para não cumprimento. Notadamente, de acordo com a provisão para devedores dúbios, recente normatização do Banco Central – Resolução nº 2.682, de 21.12.1999 – normatizou o tema retirando a autocracia dos Bancos para solucionar o assunto, estabelecendo percentuais relacionados com o risco da operação de crédito contratada (DORNELAS; SPINELLI; ADAMS JUNIOR, 2010).

É indiscutível que as empresas se defrontem com inúmeras dificuldades, quando se busca recursos para investimentos ou empréstimos em instituições financeiras, tanto públicas quanto privadas. Essas dificuldades ganham dimensão especialmente para o segmento das micro e pequenas empresas. No Brasil as barreiras em obtenção de crédito sucedem principalmente dois pontos estruturais: o alto custo financeiro e as fortes restrições de acesso ao crédito. Comprova-se essa visão na baixa relação entre o Produto Interno Bruto Nacional (PIB) e o volume das operações de crédito do sistema financeiro em analogia a países com economias mais desenvolvidas ou semelhantes à brasileira (DORNELAS; SPINELLI; ADAMS JUNIOR, 2010).



RELISE

A atividade de crédito implica risco significativo para as instituições financeiras, pois se trata de uma modalidade de risco que está presente em qualquer atividade comercial, caracterizada pela probabilidade de não recebimento dos recursos emprestados (DOUAT, 1994; SCHRICHEL, 1997 apud DORNELAS; SPINELLI; ADAMS JUNIOR, 2010).

Na gestão desse risco, as instituições financeiras desenvolveram vasto aparato de técnicas, visando minimizar suas perdas. Essas técnicas vão desde o treinamento de especialistas até o uso de modelagens estatísticas que lhe conferiram maior robustez e eficácia na análise dos clientes. O avanço dessas técnicas foi fortemente influenciado por governos e por órgãos de supervisão bancária, tendo em vista a importância da concessão de crédito para o desenvolvimento de determinados segmentos da economia, em especial o das MPE's (DOUAT 1994; SCHRICHEL 1997 apud DORNELAS; SPINELLI; ADAMS JUNIOR, 2010).

De acordo com Schrickel (1997 apud ALVES; FERREIRA, 2009), a atividade de crédito provoca ameaças consideráveis às instituições financeiras, já que se trata de uma categoria de risco que está corrente em qualquer ação comercial, descrita pela provável falta de recebimento dos fundos emprestados. Devido a esse risco, as companhias financeiras elaboraram amplo mecanismo estratégico, planejando reduzir seus males. Essas táticas que vão desde a capacitação de entendedores, até a utilização de modelagens estatísticas proporcionam uma maior força e êxito na análise dos clientes.

Conforme pesquisas desenvolvidas pelo SEBRAE (2000), o crédito é fator determinante para o desempenho econômico-financeiro das Micro e Pequenas Empresas (MPE's). Em pesquisa realizada em 2000, constatou-se que existe uma inadequação do crédito para esse segmento, sinalizando que as principais dificuldades para obtenção de financiamento são a burocracia



RELISE

86

elevada (59%) e juros elevados (40,7%) (ALMEIDA, 2000 apud CAMARGOS; LIMA 2008).

Em complemento a isso, conforme destacam Camargos e Lima (2008), existem recursos financeiros disponíveis em várias instituições, mas o custo é alto para as empresas desse segmento, pois há percepção de risco elevado por parte das instituições financeiras.

O desenvolvimento de políticas voltadas para a promoção do empreendedorismo deve ser precedido pela construção de um sistema de apoio financeiro, frequentemente mais importante que a própria expectativa de sucesso do negócio (SHAPERO; SOKOL, 1982 apud BUENO, 2003).

Refere-se à chance de perdas que é o resultado da falta de certeza em relação ao recebimento de uma quantia contratada, adequado pelo titular de um empréstimo ou emissor de um título. Sendo uma falha de uma contraparte no cumprimento de compromissos contratuais. De acordo com Duarte Júnior (1996, p. 5), a chance de perdas está ligada ao “recebimento de um valor contratado, a ser pago por um tomador de empréstimo, contraparte de um contrato ou emissor de um título, descontadas as expectativas de recuperação e realização de garantias”.

A permissão de empréstimos é a ação essencial da maior parte dos bancos. Para que sejam desenvolvidos seus serviços de empréstimos necessitam fazer avaliações sobre o cliente contratante, para se ter as possibilidades de crédito dos fornecedores (BUENO, 2003).

Como uma forma de classificação, o SEBRAE (2000) organizou uma forma de agrupar as empresas que é relacionada com a quantidade de funcionários e seu setor de atuação, determinados em relação à receita bruta anual e ao número de empregados. Quanto à Receita Bruta Anual do Microempreendedor Individual, ela vai até R\$ 60.000,00, já a microempresa tem receita de até R\$ 360.000,00 e a empresa de Pequeno Porte de R\$



RELISE

87

360.000,01 até R\$ 3.600.000,00. Já quanto ao número de colaboradores o SEBRAE utiliza o critério por número de empregados do IBGE como critério de ordenação do porte dos empreendimentos para fins bancários, ações de tecnologia, exportação, entre outros. Para a indústria têm-se os micros com até 19 empregados, as pequenas de 20 a 99 empregados, as médias de 100 a 499 empregados e as grandes com mais de 500 empregados. Para o comércio e serviços para micros com até 9 empregados, para pequenas de 10 a 49 empregados, para médias de 50 a 99 empregados e para grandes com mais de 100 empregados.

#### *Dificuldades de concessão de crédito para empreendedores*

O empreendedorismo emerge em todos os padrões sociais, localizações, níveis de escolaridade, por meio de pessoas que gerenciam grandes empresas. No entanto, como citado, são necessários recursos financeiros para empreender, sendo esse um dos primeiros obstáculos do pequeno empreendedor. Nesse contexto, de dificuldade e carência de recursos financeiros, foi criado o microcrédito produtivo orientado que é uma chance para os empreendedores que possuem uma renda menor. Essa forma de crédito oferece uma alternativa de empréstimo tanto para pessoas físicas quanto para jurídicas do setor formal e informal que, por tantas razões, não conseguem ter acesso ao sistema bancário clássico, e que mesmo assim tem como objetivo criar, crescer ou conseguir capital de giro para uma pequena empresa (SOLOMON, 1986).

Na concepção de Solomon (1986), a falta de capital cria barreiras para o pequeno empreendedor desde o início, dificultando investimentos essenciais em melhorias e inovação.

Quando se tem esses obstáculos, geram-se empresas com custos e despesas elevadas, obtendo baixas receitas como resultado e falta de



RELISE

88

eficiência em termos produtivos. CAMARGOS et al. (2010) completam ainda que a “escassez de capital é a principal responsável pelo fato de que as pequenas empresas estão comumente fadadas a períodos de vida muito curtos”.

Uma das etapas do processo empreendedor é o levantamento de fundos, sendo apontado por observadores e pela maioria dos empreendedores como uma das problemáticas mais trabalhosas na elaboração de um novo negócio (HISRICH; PETERS; SHEPHERD, 2009). Existe esse obstáculo devido à realidade de que os empreendedores e os investidores normalmente não têm o mesmo conhecimento sobre a ideia ou oportunidade em questão. Os investidores necessitam de tomadas de decisões em relação a apoiar novos empreendimentos com valores muito incertos, com menos informações do que o empreendedor possui. Com essa falta de certeza e a alteridade de informações, acabam então criando questões no financiamento de novas empresas. Dessa maneira, o processo de disponibilidade econômica de um novo empreendimento consiste em uma união de pesquisas, hipóteses e conclusões que permitem ao investidor julgar se o convém ou não investir em determinado negócio (BERNARDI, 2011).

No entanto, no Brasil, ainda existem, por determinados motivos, amplas dificuldades ao se dar início a uma ação empreendedora. Tem-se impasses associados a falhas gerenciais, coordenações operacionais, políticas públicas, entre outros. Dolabela (2008) faz uma comparação de dados do SEBRAE relacionados aos principais pontos de obstáculos e motivos para o fechamento das micro e pequenas empresas. Ele coloca que os relevantes são: a falta de capital de giro (42% dos entrevistados afirmaram passar por essa dificuldade); problemáticas financeiras (21%); ausência de clientes (25%) e carência de crédito bancário (14%).



RELISE

Além do mais, segundo pesquisas do SEBRAE, a concorrência das micro e pequenas empresas pode estar relacionada com o tamanho e tempo da empresa – sendo assim, quanto menor o empreendimento será maior o risco de extinção; escolaridade dos sócios - quanto maior a escolaridade maior a chance de sucesso; pois se tem experiência prévia, sendo que 60% dos empreendedores de sucesso tinham passado por experiência anterior em algum negócio; disponibilidade de capital na abertura; identificação e avaliação de oportunidades e marketing de vendas (DOLABELA, 2008).

Em relação ao que se refere às barreiras encontradas pelas pequenas e microempresas para obtenção de financiamento o elementar seria a não diferenciação no estudo de crédito das MPE's e grandes empresas, o que de fato impossibilita essa análise, pois, na maior parte das vezes, o demonstrativo das MPE's não tem confiabilidade. Os pontos utilizados para decidir e analisar o crédito pelos variados bancos são praticamente semelhantes, sendo: 1) balanços patrimoniais (quando se tem); 2) garantias reais; 3) feeling de analistas; 4) consultas à Centralização do Serviço de Bancos S. A. (Serasa) e 5) consulta ao Banco Central do Brasil. Contudo, tem-se que, se por um lado, essa observação tem papel primordial no processo de determinação e análise do risco de crédito de qualquer empreendimento, ao prover a chance, com base em dados históricos, do risco de inadimplência da execução de crédito e, por outro lado, a falta de credibilidade e exatidão dos papéis que são obrigatórios, como, a título de exemplo, o levantamento patrimonial. Deveriam ser considerados outros pontos na análise e deliberação de permissão de crédito, como: 1) grau de escolaridade do proprietário; 2) período de funcionamento da empresa; 3) prática anterior do proprietário no setor; 4) localização da empresa; 5) nível de inovação dos seus sistemas e, por fim, 6) destino do crédito (PASSOS et al., 2009).



RELISE

Segundo Fagnani (2011), alguns fatores inibem o comportamento do empreendedor, existem forças restritivas que são capazes de inibir a ação criativa dos empreendedores e dificultar suas atitudes relacionadas à criação de empresas. Essas dificuldades podem ser categorizadas como: dificuldades de conjuntura econômica, localização, burocráticas, tecnológicas, mercadológicas, de concorrência, financeira e do período inicial de operação da nova empresa.

Para o mesmo autor, uma das maiores dificuldades encontradas pelo empreendedor são as políticas econômicas praticadas no tempo atual. Geralmente as ideias do empreendedor são barradas pela dificuldade de obter recursos devido às elevadas taxas de juros praticadas no mercado financeiro e a escassez de linhas de créditos para financiamento. São esses os fatores que forçam os empreendedores a se arriscarem a suportar o alto custo ou muitas vezes a abandonar o seu empreendimento.

Definir o local para instalação da empresa é outro fator que torna mais difícil o processo de formação de novos empreendimentos. Isso acontece devido à falta de locais com infraestrutura, que tenham preços de compra ou locação acessíveis para os novos empreendedores (PASSOS et al., 2009).

O que limita as ações do empreendedor durante a fase de elaboração e registro do processo formal de constituição do novo empreendimento são as barreiras burocráticas. O empreendedor deve atender a todas as formalidades, sendo elas exigências de vários órgãos como a Receita Federal, Receita Estadual, Prefeitura, entre outros, o que ocasiona entraves à constituição legal do empreendimento. A principal dificuldade é a demora que o processo de legalização proporciona, mantendo o empreendedor inativo por algum tempo, tendo assim que arcar com maiores custos (PASSOS et al., 2009).

Para estabelecer uma empresa se requer do empreendedor a tomada de decisão relacionada à tecnologia que será utilizada. Quando não se tem



RELISE

determinada experiência em relação a esse assunto, ele enfrentará dificuldade de decidir técnicas, processos e equipamentos adequados para sua produção (FAGNANI, 2011).

A dificuldade de penetração da empresa ou do produto no mercado, sendo esse o fator que irá manter o sucesso do seu novo empreendimento, é uma das barreiras que os empreendedores encontram. Mesmo que se tenha uma ideia boa, isso não será o suficiente ao empresário, é necessário que haja a aceitação do mercado. E, para que isso aconteça, o empreendedor necessita de um eficiente sistema de informação e coleta de dados (PASSOS et al., 2009).

O mercado atual é um ambiente de grandes desafios e perspectivas para novos empreendimentos, pois na época da informação em que se encontram, aquele que apresenta o melhor potencial possível se sairá melhor. Um dos fundamentais pontos que deve se informar, antes de criar uma empresa, é sobre a sua concorrência. Essas informações levarão a definição da amplitude de produtos a serem fabricados e a criação das estratégias mercadológicas competitivas (FAGNANI, 2011).

Muitas das vezes, por falta de recursos, ou por utilizá-los de forma inadequada e pouco sistematizada, o empreendedor encontra contratempos para obter determinadas informações, que são fundamentais para o bom desempenho de seu negócio. É elementar que o empreendedor seja capaz de combinar meios da forma que melhor satisfaça as necessidades da população, para que possa concorrer no mercado. Os empreendedores se encontram com o desafio de disputar os clientes e de criar uma empresa efetivamente competitiva. A competitividade impede a capacidade de inovação do indivíduo que é pressionado a atender as condições do mercado (PASSOS et al., 2009).

Um planejamento é necessário para que se tenha segurança de estar no caminho certo, para não ser surpreendido por essas e outras





RELISE

92

contrariedades. Sem essa organização não existem critérios para mensurar e analisar o próprio comportamento da empresa, pois planejar é decidir antecipadamente o que fazer e de que maneira atuar. O planejamento traça os objetivos e os caminhos para alcançá-los, de forma versátil e embasada em informações, inferências e metas (FAGNANI, 2011).

Passos et al. (2009) afirmam que, em função de suas particularidades, o capital de risco tem grande sinergia com pequenas empresas de base tecnológica que permitem ganhos expressivos frente às dificuldades de acesso ao crédito no mercado financeiro tradicional. De acordo com Fagnani (2011), as empresas de pequeno e médio porte americanas já utilizam esta modalidade de captação há várias décadas para o financiamento de seus empreendimentos, que na fase inicial de crescimento, proporcionou o desenvolvimento de novos produtos, melhora no serviço e uma posição de destaque em seu setor de atuação.

## MÉTODO

Conforme o objetivo deste estudo, que foi investigar as barreiras enfrentadas no que se refere à concessão de crédito para que os empresários de Bonfinópolis de Minas possam manter ou expandir os seus negócios, ele se classifica como quantitativo uma vez que intencionou-se coletar informações dos empresários do município acerca do processo de concessão de crédito para uma compreensão mais consistente do objeto pesquisado e descrevê-las utilizando-se de técnicas estatísticas.

Em relação ao campo da pesquisa, a zona urbana de Bonfinópolis de Minas possui 494 empresas ativas nos ramos de comércio em geral e uma população de 5.865 habitantes. No dia 1º de março de 1963, o município recebeu o nome de Bonfinópolis de Minas. Foram muitos obstáculos a transpor, pois nesta época não havia infraestrutura suficiente no município para



RELISE

93

promover o desenvolvimento. Muitos homens e mulheres anônimos, alguns nascidos na própria região e outros imigrantes, se destacaram e se empenharam na construção do município, doando terras para loteamentos, construindo igrejas, pontes, estradas, criando escolas e desbravando o vasto cerrado (BONFINÓPOLIS DE MINAS, 2018).

Para a coleta de dados utilizou-se um questionário estruturado contendo questões construídas a partir do objetivo da pesquisa. Os participantes da pesquisa foram todos os empresários da zona urbana do município. Ressalta-se que muito embora existam quatrocentas e noventa e quatro empresas registradas, nem todas estão em funcionamento efetivo e que boa parte dos empresários não devolveram o questionário, assim, conseguiu-se recolher 42 (quarenta e dois) questionários efetivamente respondidos.

A coleta de dados aconteceu no mês de abril de 2019. A codificação dos dados foi feita no Microsoft Excel e os dados transformados em média aritmética simples. Os resultados da pesquisa são apresentados na seção seguinte.

## **RESULTADOS E DISCUSSÃO**

Quanto ao perfil dos respondentes, investigou-se o gênero, a faixa etária, a formação, o ramo de negócios e a atuação no mercado.

Quanto ao gênero, a prevalência de empresários é do gênero masculino (76%) e os dados revelam que prevalecem pessoas mais maduras: 28,5% respondentes com idade entre 41 e 50 anos e 33,3% com idade entre 31 e 40 anos. No que se refere à formação escolar, 16,6% possuem formação apenas no ensino fundamental, 35,7% possuem formação no ensino médio completo, 23,8% não completaram o ensino médio, 11,9% possuem ensino superior completo e 11,9% possuem ensino superior incompleto.



RELISE

94

Os campos de atuação dos entrevistados são variados, sendo eles perfumaria, contabilidade, lojas agropecuárias, lojas de calçados e vestuário, hortifrúti, postos de combustíveis, mercearias e mercados, autopeças e serviços mecânicos, restaurantes, advocacias, bares, farmácias, papelaria e salões de beleza. Quanto ao tempo de atuação no mercado a maioria deles (76,1%) possui menos do que 10 anos de atuação, 19% possuem de 11 a 20 anos e os demais um maior tempo de atuação.

É importante ressaltar, a princípio, que o empresário precisa compreender e ter um bom entendimento sobre as características, elementos e necessidades do mercado em que atua para usufruir de vários aspectos positivos, tais como visão estratégica do negócio, bom desempenho nas diversas fases do negócio, identificação de cenários e tendências e conhecer melhor a clientela e características de consumo (MORAIS, 2019).

Foi questionado aos entrevistados sobre como eles percebem o seu nível de conhecimento sobre o contexto financeiro ao qual sua empresa está inserida. As respostas foram variadas, 23,8% percebem como ótimo, 47,6% como bom, 16,6% como regular, 4,7% como ruim e 7,1% não souberam responder. Os dados revelam que a maioria parece ter conhecimento acerca do seu contexto financeiro, ainda que uma pequena parcela disse não conhecer e/ou não soube responder.

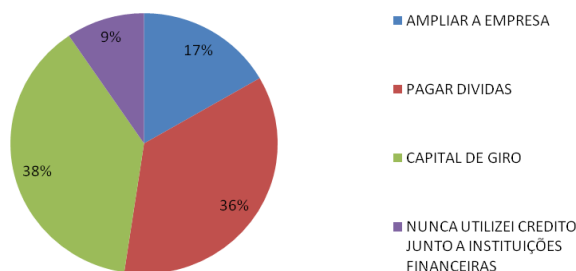
Ao serem questionados sobre já terem precisado de crédito para sua empresa, 90% responderam já terem precisado e 10% não precisaram, ou seja, ao que tudo indica, a maior parte dos pesquisados já sentiu alguma necessidade relacionada ao capital para alguma finalidade e, sobre a finalidade do pedido de crédito, 38% utilizaram para capital de giro de sua empresa, 36% para quitação de dívidas, 17% para ampliar a empresa e 9% relataram nunca terem pedido crédito junto a instituições financeiras, como pode-se observar na Figura 1.



RELISE

95

Figura 1 – Finalidade para Uso do Crédito

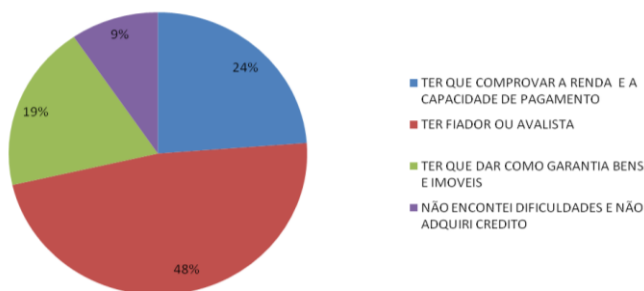


Fonte: Dados da pesquisa.

O processo de concessão de crédito pode ser enxergado como uma tática de atração de clientes e melhora nas vendas das pequenas empresas com o objetivo de aumentar o faturamento, nesse sentido, quitar dívidas ou ampliar o negócio pode ser entendido como uma reorganização e, conseqüentemente, aquecimento do negócio (POTRICH et al. 2012 apud AMORIM, 2019).

Contudo, o acesso ao crédito não se tem mostrado algo fácil ou acessível a todos na medida em que é um processo cujos caminhos são difíceis e burocráticos. Nesse contexto, a análise das Figuras 2 e 3 permite observar as principais burocracias e dificuldades encontradas pelos participantes da pesquisa ao pleitearem o crédito.

Figura 2 – Burocracias na Concessão de Crédito



Fonte: Dados da pesquisa.

Conforme os dados da Figura 2, 48% dos questionados acreditam que ter um avalista é a parte mais burocrática no processo de concessão de

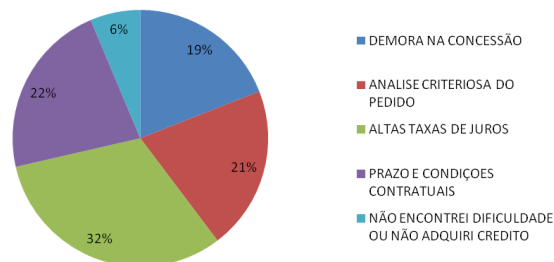


RELISE

96

crédito, seguida da necessidade de comprovação da renda e da capacidade de pagamento (24%) e de ter que dar em garantia bens (19%). Nove por cento dos respondentes disseram não terem precisado de crédito.

Figura 3 – Dificuldades no Processo de Concessão de Crédito



Fonte: Dados da pesquisa.

Quanto às dificuldades enfrentadas no processo de concessão, as altas taxas de juros foram indicadas como uma das maiores (32%). No entanto, os prazos para pagamento e as condições contratuais (22%), juntamente com a análise criteriosa do pedido (21%) e a demora na concessão também foram apontadas como dificuldades expressivas.

Fagnani (2011) ressalta que as elevadas taxas de juros no mercado dificultam a atuação dos empreendedores em todos os sentidos, podendo colocar seu negócio em risco. A Figura 3 mostra que as dificuldades encontradas pelos empresários são variadas, porém, as altas taxas de juros representam a dificuldade mais apontada por eles.

Os serviços de atendimento e atenção ao cliente no momento de concessão também foram questionados pelos empresários bonfinopolitanos, 11,9% deles relatam como sendo um serviço muito bom, 23,8% como bom, 33,3% como regular, 14,2% como ruim, 7,1% como muito ruim e 9,5% não souberam responder. Com relação à opinião dos entrevistados em relação à dificuldade de conseguir empréstimos em tempos de crise, 71% relatam sentir maior dificuldade e 29% relatam não verem dificuldade.



RELISE

97

É relevante que antes de ir a uma empresa de concessão de crédito, o empresário pesquise para saber das particularidades de cada uma. Assim sendo, 52,4% dos empreendedores declararam não terem feito nenhuma pesquisa, 47,6% declararam que fizeram pesquisas na Internet, em diferentes instituições, entre pessoas que já adquiriram crédito e por indicações.

No que se refere à expectativa para o atual cenário econômico brasileiro e a nova gestão do país em relação à concessão de crédito, 23,8% dos empreendedores possuem expectativas muito boas, 16,7% boas, 33,3% regulares, 14,2% ruins, 2,3% muito ruins e 9,5% não souberam responder.

A pesquisa foi finalizada com um questionamento sobre a visão de futuro que cada empresário tem de sua empresa baseado na situação atual e na mudança econômica; 23,8% deles disseram que enxergam a empresa ampliada na sua área de atuação, 52,4% veem a empresa gerando mais lucros, 7,1% veem a empresa estagnada, 7,1% enxergam uma baixa no ramo de atuação no futuro e 9,5% não souberam responder.

As dificuldades encontradas pelos empresários da cidade como altas taxas de juros, burocracias, demora na análise do pedido, garantia de bens e condições contratuais foram comentadas pelos autores referenciados neste artigo, confirmando que tais fatos atrapalham os empreendedores a expandirem ou manterem seus pequenos empreendimentos. Essas mesmas dificuldades relatadas pelos autores foram as principais reclamações apontadas pelos entrevistados.

## **CONSIDERAÇÕES FINAIS**

O empreendedorismo é um ramo no qual não se tem uma classe social padrão ou pré-requisito, todas as pessoas podem empreender desde que possuam os recursos financeiros suficientes para tal. Essa acaba sendo a primeira dificuldade do empreendedor. Na tentativa de facilitar a abertura de



RELISE

98

novos negócios foi criado o microcrédito. Os obstáculos que surgem para os pequenos empreendedores resultam numa empresa com alto custo e baixo lucro, conseqüentemente, baixa produtividade, sendo o principal fator de falência das MPE's.

Diante da pesquisa aqui apresentada e os estudos feitos na literatura conclui-se que há uma maior dificuldade dos micro e pequenos empreendedores de conseguir concessão de crédito para seus negócios devido à quantidade de requisitos a serem preenchidos para a concessão. Além disso, os investidores precisam analisar e pesquisar sobre o novo negócio para concluir se devem ou não investir.

Percebeu-se também que o empresário deve ter um conhecimento sobre o ramo que pretende atuar, pesquisar o mercado, estudar seus concorrentes, estudar seus produtos e ter clareza dos pontos cruciais para ter um bom embasamento teórico e colocá-lo em prática.

Constatou-se que grande parte do fechamento das novas empresas não depende apenas de capital para abertura, mas também de capital de giro, baixa lucratividade, alto custo, problemas financeiros, pouca clientela, baixo conhecimento de campo e déficit de crédito bancário.

Em relação aos micro e pequenos empreendedores de Bonfinópolis de Minas pode-se concluir, através da pesquisa, que a maioria relata ter dificuldade em conseguir crédito para seus negócios. Apontam também a necessidade de avalista e análise criteriosa do pedido como uma das principais dificuldades.

Recomenda-se que outras pesquisas sobre o assunto sejam realizadas, principalmente pesquisas que abranjam um número maior de empresas, tanto micro, pequenas e grandes para fins de comparação e melhor compreensão dos processos de concessão de crédito.



RELISE

99

## REFERÊNCIAS

ALVES, R. F.; FERREIRA, J. A. L. A. Análise de crédito: um fator potencial de rentabilidade nos negócios. 2009. Disponível em: <<http://twixar.me/45jK>>. Acesso em 17 abr. 2019.

AMORIM, G. Concessão de crédito e receita financeira: Uma ferramenta de análise econômico-gerencial. Revista de empreendedorismo e Gestão de Pequenas Empresas, v.8, n.2, 2019. Disponível em: <<http://www.regepe.org.br/regepe/article/view/1339/pdf>>. Acesso em: 05 jun. 2019.

BERNARDI, L. A. Manual do empreendedorismo e gestão: fundamentos, estratégias e dinâmicas. São Paulo: Atlas, 2011.

BONFINOPOLIS DE MINAS. Prefeitura Municipal. História: origem e formação. Disponível em: <<http://twixar.me/XzjK>>. Acesso em: 28 nov. 2018.

BUENO, V. de F. F. Avaliação de risco na concessão de crédito bancário para micros e pequenas empresas. 2003. 187 f. Dissertação (Mestrado em Engenharia de Produção) - Programa de Pós-Graduação em Engenharia de Produção, Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2003. Disponível em: <<http://twixar.me/8zjK>>. Acesso em: 23 dez. 2018.

CAMARGOS, M. A. 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.51-64, abr. 2010. Disponível em: <[encurtador.com.br/akm16](http://encurtador.com.br/akm16)>. Acesso em: 29 dez. 2018.

CAMARGOS, M. A. de; LIMA, J. de O. Previsão de Inadimplência em Processos de Concessão de Crédito a Micro e Pequenas Empresas do Estado de Minas Gerais. In: ENCONTRO DA ANPAD, 32., 2008, Rio de Janeiro. Anais... Rio de Janeiro: Anpad, 2008. p. 1 - 16. Disponível em: <[encurtador.com.br/iD139](http://encurtador.com.br/iD139)>. Acesso em: 23 dez. 2018.

DOLABELA, F. O segredo de Luisa. Rio de Janeiro: Sextante, 2008.

DORNELAS, J.; SPINELLI, S.; ADAMS JUNIOR, R. Criação de negócios: empreendedorismo para o século XXI. Rio de Janeiro: Campus, 2010.





RELISE

100

FAGNANI, M. M. de A. Sociedade de garantia de crédito: mecanismo de inclusão financeira para empreendedores com projetos economicamente viáveis. 2011. 50 p. Trabalho de Conclusão de Curso de Especialização (Especialização em Gestão de Negócios) - Escola de Administração, Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2011. Disponível em: <<http://twixar.me/KzjK>>. Acesso em: 18 out. 2018.

HISRICH; R. D.; PETERS M. P.; SHEPHERD, D. A. Empreendedorismo. 7. ed. Porto Alegre: Bookman, 2009.

MORAIS, J. G. P. A Importância do estudo de mercado. Sebrae. 2019. Disponível em <http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/ap/artigos/a-importancia-do-estudo-de-mercado,92e9812ca826e510VgnVCM1000004c00210aRCRD> Acesso em: 05/06/2019.

PASSOS, C. A. K. et al. Características do empreendedor. In: GRECO, Simara Maria de Souza Silveira et al. (Orgs.). Empreendedorismo no Brasil. Curitiba: Atlas, 2009. Disponível em: <<http://twixar.me/hzjK>>. Acesso em: 19 dez. 2018.

PEREIRA, L. C. B. O empresário industrial e a revolução brasileira. São Paulo: Atlas, 1963. Disponível em: <<http://twixar.me/JzjK>>. Acesso em: 08 out. 2018.

SANT'ANNA, A. A.; BORÇA JUNIOR, G. R.; ARAUJO, P. Q. de. Mercado de crédito no Brasil: evolução recente e o papel do BNDES (2004-2008). Rio de Janeiro: Atlas, 2009. Disponível em: <<http://twixar.me/zzjK>>. Acesso em: 10 out. 2018.

SCHRICKEL, W. K. Análise de crédito: Concessão e gerência de Empréstimos. 4 ed. São Paulo: Atlas, 1998.

SEBRAE. Fatores intervenientes no desempenho econômico-financeiro das micro e pequenas empresas. Relatório de Pesquisa. Belo Horizonte, 2000.

SOLOMON, S. A grande importância da pequena empresa. Rio de Janeiro: Nórdica, 1986.

ZICA, R. M. F.; MARTINS, H. C. Sistema de garantia de crédito para micro e pequenas empresas no Brasil: proposta de um modelo. Rio de Janeiro: Atlas, 2008. Disponível em: <<http://twixar.me/HzjK>>. Acesso em: 03 out. 2018.