



8º Congresso de extensão universitária da UNESP

"Diálogos da Extensão:
do saber acadêmico à prática social"



Processo de Gestão Financeira em Arranjos Produtivos Locais.

Carolina Yumi Uezato, David Ferreira Lopes Santos, Ana Claudia Giannini Borges, Livia Martinez Brumatti. Jaboticabal, Faculdade de Ciências Agrárias e Veterinárias, Administração, yu.carolina@hotmail.com, bolsa auxílio PROEX.

Eixo: 1

Resumo

O presente trabalho teve por objetivo apresentar o processo de elaboração de um guia para orientação de crédito empresarial em forma de cartilha educativa, que é a primeira etapa para a efetivação do Projeto de Extensão, o qual compreende formação e assessoria para as empresas dos Arranjos Produtivos Locais (APL). O material contém as etapas do processo e cuidados na obtenção de crédito. O objetivo da cartilha é apresentar informações relevantes com o intuito de influenciar positivamente o empresário, para que este utilize sua dívida da melhor maneira possível. Para o desenvolvimento da cartilha, foram utilizadas informações retiradas de livros de administração financeira, bases de dados online e sites das principais instituições financeiras do país. No processo de formulação do guia foi possível observar que existem opções variadas de obtenção de crédito, sendo elas oferecidas por múltiplas instituições financeiras. Há uma tendência nos bancos comerciais em oferecerem linhas de crédito de curto prazo; estas opções de financiamento voltam-se para necessidades de capital de giro, porém quando analisada com a literatura, verifica-se que esta situação pode ocasionar o "efeito tesoura" nas empresas. Desta forma, o guia procura elucidar as diferentes necessidades de financiamento com as respectivas linhas, de modo que o empreendedor ou microempresário possa utilizar a alavancagem financeira para aumentar o seu retorno e não para destruí-lo. Nesse sentido, foi possível constatar a importância do BNDES e de outras instituições públicas de fomento, como o Banco do Povo e a Agência Paulista de Desenvolvimento (Desenvolve SP), na concessão de crédito às empresas brasileiras.

Palavras Chave: Educação financeira, Linhas de Crédito, Instituições Financeiras.

Abstract:

The current work has as a goal presenting the process of elaborating a guide to business credit orientation, taking form of an educational booklet, which is the first stage to carry out the Extension Project that includes training and advising companies from Local Clusters. The material contains the steps of the process and the caring needed when getting credit. The purpose of this booklet is presenting relevant information in order to create a positive influence on a businessman or entrepreneur, so he can use his debt in the best way he can. For the development of this work, the information has been taken from financial management books and online data bases from the main financial institutions of the country. In the creating process of the guide, it was possible to observe that the options of credit are varied and offered by multiple banks. There is a tendency for the commercial banks to offer short terms credit lines; these options turn back to the need of working capital, however, when analyzing this from the books, it appears that this situation can cause the "scissors effect" on the company. In this way, the guide tries to elucidate the different needs of financing with the respective credit lines, so that the entrepreneur or micro entrepreneur can use the financial leverage to increase his return and not to destroy it. Besides, it was possible to realize the relevance of BNDES and others development institutions like "Banco do Povo" e "Agência Paulista de Desenvolvimento (Desenvolve SP)" in lending to Brazilian companies.

Keywords: Financial education, Lines of credit, Financial institutions.

Introdução

É notável que o Brasil seja constituído, em sua maioria, por micro e pequenas empresas (MPes) e a sobrevivência de tais empreendimentos é

indispensável para o desenvolvimento do país (MARQUES, 2009; SEBRAE, 2011).

No Brasil, são gerados mais de 1,2 milhão de novos empreendimentos formais por ano e, dessa totalidade, mais de 99% são MPes e



8º Congresso de extensão universitária da UNESP

"Diálogos da Extensão:
do saber acadêmico à prática social"

Realização:

unesp

UNIVERSIDADE ESTADUAL PAULISTA
"JULIO DE MESQUITA FILHO"



Empreendimentos Individuais (EI) (SEBRAE, 2011). As micro e pequenas empresas representam mais da metade das profissões com carteira assinada do Brasil. Se isso for somado à ocupação que os empreendedores criam para eles próprios, é possível afirmar que os empreendimentos de micro e pequeno porte representam, pelo menos, dois terços da totalidade dos trabalhos que existem no setor privado da economia (SEBRAE, 2011; RODRIGUES, 2013).

Segundo dados do SEBRAE (2014), em um estudo sobre a "causa mortis" das empresas nos primeiros 5 anos de existência, 61% das micro e pequenas empresas estudadas, que foram à falência dentro desse período, não procuraram ajuda de profissionais ou instituições para abertura do negócio; dentre as empresas pesquisadas também haviam aquelas que já obtiveram empréstimos de instituições financeiras, sendo que 23% delas foram encerradas antes do quinto ano e 29% ainda estão em atividade, evidenciando que a obtenção de empréstimos em bancos não prejudica a sobrevivência dos negócios.

Além disso, na visão dos empreendedores analisados por essa pesquisa, a principal causa do encerramento de um negócio é a carência de capital. Quanto à origem do financiamento, foi apontado que 88% desses empreendedores se utilizaram de recursos próprios para abrir uma empresa e apenas 12% utilizaram empréstimos de bancos (SEBRAE, 2014). Essas informações evidenciam uma relutância dos empreendedores com relação à utilização do financiamento de instituições financeiras ao abrirem um negócio. Tal relutância é prejudicial para a alavancagem dos empreendimentos e para o desenvolvimento dos negócios (RODRIGUES, 2013).

A pesquisa, sobre a "causa mortis" das empresas nos primeiros 5 anos de existência, realizada pelo SEBRAE (2014), aponta que potencializar as relações com outras empresas, bancos, entidades e o Governo faz crescer as oportunidades de sobrevivência das empresas.

De acordo com Fillion (1999), quanto maior a amplitude de conhecimento do empreendedor quanto a um setor de negócios, mais realista será a sua visão. Para ele, ao menos seis componentes envolvem o procedimento de visualização de um nicho de mercado a ser ocupado e o entendimento dos espaços já ocupados no setor: a) a competência intelectual; b) o grau de conhecimento do

empreendedor; c) o cargo ocupado no momento em que a informação foi apanhada; d) o motivo dessa aquisição; e) o quanto o empreendedor sabe sobre o setor; e, por fim, f) o tempo utilizado para se inteirar sobre o setor.

Em estudo realizado pela Global Entrepreneurship Monitor (2014), especialistas envolvidos com a atividade empreendedora foram questionados sobre quais são os fatores favoráveis e limitantes quando se deseja empreender no Brasil. Os tópicos "capacidade empreendedora" e "educação e capacitação" estavam entre os mais citados como fatores favoráveis.

Segundo a GEM (2014, p.16), "A disseminação da cultura empreendedora e a aceitação do empreendedorismo pela população contribuíram para as avaliações positivas do fator "capacidade empreendedora" à medida que aproxima o empreendedorismo do cotidiano da população". Além disso, segundo a GEM (2014, p.16) "O aumento de referências à "educação e capacitação", como fator favorável, deve-se, na opinião dos especialistas, à inserção de conteúdo empreendedor nas Instituições de Ensino Superior ("IES") do Brasil e programas de órgãos como Sebrae ou Senai que têm contribuído de maneira significativa para o desenvolvimento de conhecimento voltado às oportunidades e aos desafios da atividade empreendedora".

É possível destacar algumas organizações que apoiam a capacitação de empreendedores, como o SEBRAE, instituição privada que motiva a competitividade e o desenvolvimento sustentável dos empreendimentos de micro e pequeno porte e o Instituto Empreender Endeavor, que é um órgão internacional que oferece suporte ao empreendedorismo em diversos países, inclusive no Brasil (DONADONE; SILVEIRA; RAI, 2012).

Existem, ainda, ações de IES por meio de projetos, empresas juniores e outras atividades com vistas ao apoio no processo de gestão das MPes. Todavia, a grande quantidade de empresas existentes no país, as diferenças regionais, as especificidades de setores e as diferenças nas políticas públicas estaduais e municipais suscitam a importância de estudos e ações extensivas na formação e qualificação dos empreendedores, administradores e empresários de MPes (MARQUES, 2009; RODRIGUES, 2013).



8º Congresso de extensão universitária da UNESP

"Diálogos da Extensão:
do saber acadêmico à prática social"

Realização:

unesp

UNIVERSIDADE ESTADUAL PAULISTA
"JULIO DE MESQUITA FILHO"

PROEX
PROPRIEDADE DE EXTENSÃO UNIVERSITÁRIA

Portanto, em função da importância social e econômica das micro e pequenas empresas e a falta de maior aparato institucional, educacional e financeiro para estes empreendimentos, este projeto de extensão procura contribuir com informações e qualificações que versem pela longevidade dos micros e pequenos empresários, a partir do uso adequado do crédito bancário.

Para tal, o Projeto de Extensão "Processo de Gestão Financeira em Arranjos Produtivos Locais" tem como principais frentes de ação: i) formação, tem como proposição estabelecer espaços de reflexão e formativos, para treinamentos dos empresários e gestores em processos de gestão financeira; ii) assessoria, visa apoiar às empresas quanto à constituição e manutenção do APL. É importante destacar que para a realização dessas ações, fez-se necessário, primeiro, elaborar um material que será entregue aos empresários e norteará as ações de formação e as de assessoria. Esse material é uma cartilha sobre 'gestão financeira e passos para a efetivação de financiamentos'.

Assim, este trabalho trata, especificamente, da elaboração desta cartilha, destacando os principais temas tratados e autores utilizados.

Objetivo

O presente trabalho tem como objetivo elaborar um guia informativo para auxiliar a educação financeira das micro e pequenas empresas, visando contribuir, através da exposição dos dados e informações coletados, para uma gestão adequada do endividamento e, dessa forma, auxiliar o crescimento e proporcionar uma maior longevidade para as mesmas.

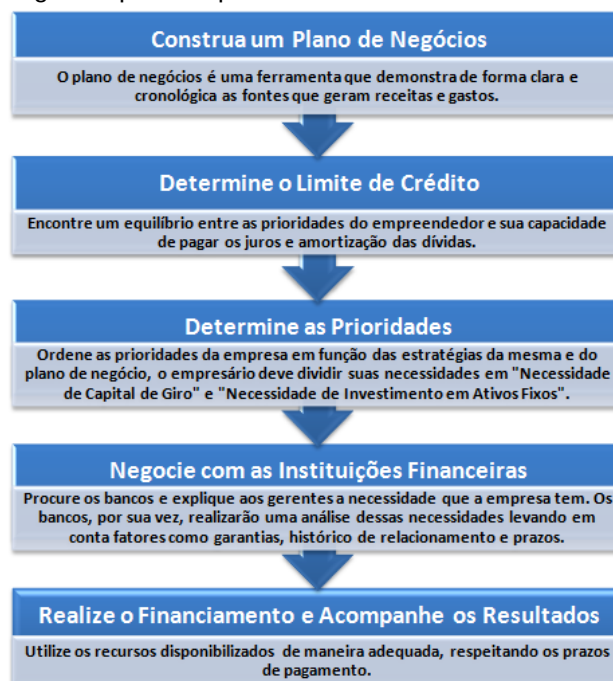
Material e Métodos

Para a realização desse trabalho foi utilizada uma metodologia qualitativa e exploratória, levando em conta que os dados coletados não estavam previamente sistematizados. Foi realizado um levantamento bibliográfico junto aos manuais de administração financeira e pesquisas empíricas publicadas e, ainda, foram consultados os documentos eletrônicos referentes às linhas de crédito das sete principais instituições financeiras, do país, em operações de crédito, sendo elas: Banco do Brasil; Caixa Econômica Federal; Banco Santander; Banco Bradesco; Banco Itaú Unibanco; HSBC e Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES).

Resultados e Discussão

Foi possível constatar que há uma ordem cronológica de etapas a ser seguida pelo empreendedor que deseja adquirir um financiamento, como pode ser observado no fluxograma ilustrado na Figura 1.

Figura 1. Fluxograma contendo etapas a serem seguidas para adquirir um financiamento.



Fonte: Elaborada pelos autores, a partir de Matias (2007) e Assaf Neto (2005).

Ressalta-se que o Plano de Negócios é o principal instrumento de gestão de qualquer empresa, pois permite que o empreendedor identifique com clareza suas necessidades, disponibilidade de recursos e nível de rentabilidade do negócio. Por isso, o plano de negócios é a primeira etapa para que o empreendedor ou empresário da PME tenha condições de decidir sobre o volume, características e tipologias de financiamento (MATIAS, 2007).

Um plano de negócios deve considerar as principais áreas da gestão: Estratégia, Marketing, Recursos Humanos, Logística/Operações e Financeira. A complexidade do plano é uma função do tamanho e segmento do negócio.

Nesta etapa, o empreendedor realiza o planejamento de cada atividade, estabelece objetivos, define os recursos necessários e os mecanismos de controle (CASAROTTO FILHO, 2009).



8º Congresso de extensão universitária da UNESP

"Diálogos da Extensão:
do saber acadêmico à prática social"

Realização:

unesp

UNIVERSIDADE ESTADUAL PAULISTA
"JULIO DE MESQUITA FILHO"

PROEX
PROEXTENSÃO E COOPERAÇÃO

Por vezes, a construção do plano de negócio se apresenta como uma tarefa 'árida' e a 'ansiedade' do empreendedor em implementar o negócio ou em colocar em prática suas ideias faz com que o planejamento seja simplificado ou mesmo ignorado.

Na segunda etapa "Determine o Limite de Crédito", para que o empreendedor encontre o equilíbrio entre a capacidade de pagar os juros e amortização e as prioridades da empresa, é recomendável que ele observe empresas que apresentam uma gestão adequada e perceba o quanto essas empresas comprometem do fluxo de caixa com pagamento de juros, assim como o valor limite definido para o pagamento de amortizações.

O empreendedor deve se atentar aos custos do investimento. De acordo com a teoria enunciada da taxa de referência de Keynes, o aceite de uma opção de investimento só é efetuado quando seu retorno esperado é maior que a taxa de juros dos recursos de capital alocados (ASSAF NETO, 2005).

O custo de capital de um negócio é utilizado como a menor taxa de atratividade das decisões de investimento, apontando a geração de riqueza econômica quando o retorno for maior que a taxa de retorno desejada. Em situação de endividamento, a empresa admite um compromisso de desembolso financeiro em condições permanentes e previamente definidas, deixando seu retorno, por sua vez, atrelado ao sucesso da aplicação dos recursos captados (ASSAF NETO, 2005). Portanto, a definição da capacidade de pagar juros é essencial para que o empreendedor não corra riscos desnecessários.

Com relação à etapa "Determine as Prioridades", para se determinar a "Necessidade de Capital de Giro," deve-se levar em conta fatores como: quantidade de insumos necessários; prazos para clientes; e quantidade de gastos com marketing e logística.

Ao determinar a "Necessidade de Investimento em Ativos Fixos" deve-se considerar a necessidade de aquisição de itens, como máquinas e equipamentos, móveis e utensílios, veículos, imóveis e instalações. A classificação das necessidades é imprescindível, pois, existem linhas de financiamento específicas, para cada tipo de necessidade (RODRIGUES, 2013).

A necessidade de investimento em capital de giro mostra a quantidade de recursos demandada pelo ciclo operacional da empresa, calculado de acordo com sua política de compras, vendas e estocagem.

É interessante compreender os conceitos de capital de giro mediante suas definições em "permanente" (ou fixo) e "sazonal" (ou variável) (VIEIRA, 2008).

O que é chamado de capital circulante fixo diz respeito às atividades habituais da empresa. Sua quantidade é calculada através do nível mínimo de necessidades de recursos demandados pelo ciclo operacional em determinado espaço de tempo. Ou seja, é um investimento periódico de recursos em giro que se repete de tempos em tempos de modo permanente (ASSAF NETO, 2005).

Por outro lado, o capital de giro sazonal é definido através de alterações temporárias que acontecem ocasionalmente nos negócios de uma empresa (ASSAF NETO, 2005; VIEIRA, 2008).

Busca-se uma preservação pelo equilíbrio entre os prazos de captação e aplicação de recursos, ou seja, ao surgirem oscilações no capital de giro com necessidades temporárias, as mesmas devem ser sanadas por fontes de curto prazo, enquanto os investimentos permanentes devem ser financiados com fontes de prazo compatível, ou seja, de longo prazo (ASSAF NETO, 2005; MATIAS, 2007).

Atualmente no país, são oferecidas linhas de crédito de curto e curtíssimo prazo em número maior que as de longo prazo, sendo as de curto prazo incompatíveis com o financiamento das necessidades de capital de giro permanente e ativos fixos; os recursos para o investimento nessas necessidades devem ser buscados em instituições subsidiadas, como BNDES e Banco do Povo.

Por outro lado, no Brasil, quando se analisa o custo do crédito, é possível perceber que os financiamentos de curto prazo são mais dispendiosos para as empresas que os de longo prazo (ASSAF NETO, 2005; RODRIGUES, 2013).

Na penúltima etapa "Negocie com as Instituições Financeiras", para que o empreendedor realize o melhor acordo é necessário que ele não procure apenas uma instituição para discutir as condições do financiamento, mas que busque opções, em instituições diversas, e retorne àquelas que interessam, apresentando as contrapropostas.



8º Congresso de extensão universitária da UNESP

"Diálogos da Extensão:
do saber acadêmico à prática social"

Realização:

unesp

UNIVERSIDADE ESTADUAL PAULISTA
"JULIO DE MESQUITA FILHO"

PROEX
PROPRIEDADE DA UNIVERSIDADE

Por fim, na última etapa do processo, o empreendedor deve estar atento para que os recursos adquiridos sejam utilizados de forma adequada, buscando suprir as necessidades apontadas previamente e, assim, atingir os resultados definidos pelo plano de negócio. A utilização inadequada de tais recursos pode ser uma prática letal para um empreendimento.

4.1. Importância de Guias Informativos

A construção deste guia revelou a necessidade de uma maior quantidade de materiais explicativos para os empreendedores e micro e pequenos empresários, tendo em vista, que as informações necessárias para abertura e desenvolvimento de uma atividade empresarial estão distribuídas em diversas bases de dados, sendo desconhecido para o público em geral, pois há uma grade profusão de nomenclaturas e, por vezes, o próprio empreendedor não tem ciência da informação ou da existência do órgão.

Em paralelo, a literatura sobre endividamento aborda o tema com elevado grau de formalização acadêmica e, ainda, o tema é um dos eixos dos manuais de finanças, assim, o empreendedor não familiarizado com a linguagem acadêmica e os modelos quantitativos terá muita dificuldade para conseguir extrair da literatura convencional as informações que atendam às suas necessidades.

Neste sentido, a construção do guia procurou agregar as informações desconexas em diferentes fontes e apresentar o conteúdo de forma explicativa e com linguagem acessível, até mesmo, lúdica para que o empreendedor e o microempresário consigam compreendê-la e, principalmente, entendê-la dentro da sua atividade.

Na área da Administração existe vasta literatura acadêmica e uma grande quantidade de livros motivacionais, porém materiais explicativos como estes guias que se propõem a abordar um tema importante com suporte teórico e dentro de uma linguagem acessível, são poucos e talvez, isso ocorra pela dificuldade desta transição, que no exercício da construção deste guia foi constatado.

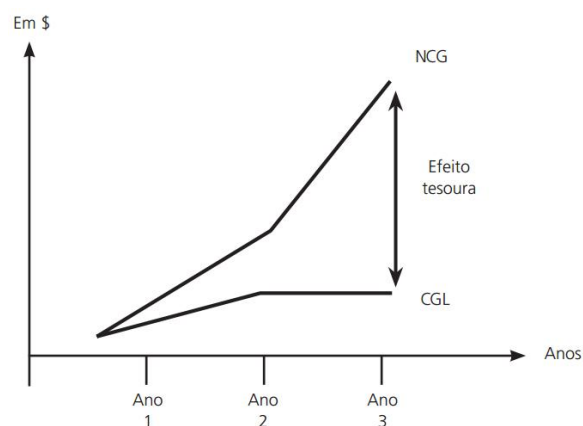
Para cumprir os pagamentos, as empresas necessitam de recurso financeiro disponível, no entanto, por inúmeras vezes, o recurso ainda se encontra imobilizado no estoque ou na forma de "duplicatas a receber", "cheques pré-datados" ou créditos do cartão a receber (RODRIGUES, 2013).

Diante desta situação, o empreendedor sente a obrigação de antecipar esses recursos ou realizar empréstimos súbitos, porém, o capital de giro é utilizado rapidamente para suprir as necessidades da empresa e assim, no outro mês, semana, quinzena, bimestre ou tempo do ciclo de cada negócio o empreendedor apresentará a mesma necessidade e sua consequência, é a conhecida expressão "bola de neve".

Se tal desequilíbrio se dá por vários anos seguidos, apresentando uma NCG (Necessidade de Capital de Giro) maior que o CGL (Capital de Giro Líquido), tem-se o denominado "Efeito Tesoura", no qual a empresa apresenta um saldo de tesouraria (caixa operacional para pagamento) negativo em ascensão,

O "Efeito Tesoura" ou "overtrading" é observado quando há o aumento significativo das vendas, porém sem o adequado apoio de recursos para 'cobrir' a maior necessidade de capital de giro. Com isso, a empresa começa a empregar créditos onerosos de curto prazo para financiar sua NCG, tornando-se, assim, dependente de empréstimos dessa modalidade (ASSAF NETO; SILVA, 2007, p.84). Então, o Efeito Tesoura é verificado quando a NCG é maior que a CGL, como apresentado na Figura 2.

Figura 2. Representação gráfica do efeito tesoura.



Fonte: Adaptado de Gimenes e Gimenes (2006).

Dessa forma, deve-se dimensionar a real necessidade de capital de giro e não tratá-la como um investimento de curto prazo, mas sim de longo prazo, pois o empresário continuamente terá a necessidade de buscar o financiamento adequado (RODRIGUES, 2013).



8º Congresso de extensão universitária da UNESP

"Diálogos da Extensão:
do saber acadêmico à prática social"

Realização:

unesp

UNIVERSIDADE ESTADUAL PAULISTA
"JULIO DE MESQUITA FILHO"



No Brasil, as fontes de financiamento de longo prazo no mercado de crédito são limitadas, em especial, para as MPes que não dispõem de concorrência no sistema bancário de varejo (AOKI; BADALOTTI, 2014).

Os bancos públicos e instituições de fomento que contam com o apoio de subsídios públicos se apresentam como as melhores opções para as MPes. O BNDES é, sem dúvida, um dos canais a serem utilizados pela diversidade de linhas de crédito, prazos para pagamento e taxa de juros subsidiada. No entanto, o acesso a estes recursos ocorre por meio dos bancos comerciais e múltiplos, que por vezes, não apresentam interesse na venda deste crédito, pois a comissão é inferior comparada ao *spread* das linhas de curto prazo (AOKI; BADALOTTI, 2014).

Além do BNDES, as MPes instaladas no estado de São Paulo podem utilizar o Banco do Povo (BRUMATTI; BORGES, 2014) e a Agência Paulista de Desenvolvimento (DESENVOLVE SP, 2014). Estas instituições dispõem de menor quantidade de linhas de financiamento, porém aquelas existentes apresentam taxas de juros subsidiadas e que permitem a alavancagem do negócio se empregadas corretamente (LEITE; MONTORO, 2008).

Em relação ao custo da dívida, geralmente as de longo prazo apresentam taxas de juros inferiores que as de curto prazo. O empresário deve se atentar às taxas oferecidas e condições apresentadas pelas instituições financeiras (QUADRO 1).

Quadro 1. Relação entre tipos de linha de financiamento e a taxa média cobrada pelas instituições financeiras.

Linhas de Financiamento	Taxa média
Capital de Giro	Curto Prazo: 2,23% a.m. ou 29,80% a.a. Longo Prazo: 2,19% a.m. ou 23,31% a.a.
Ativos Fixos	Taxa variável = Custo financeiro (média de 6% a.a.) + Remuneração básica do BNDES (média de 1,5% a.a.) + Taxa de intermediação financeira (0,1% a.a.) + Remuneração da instituição financeira credenciada (negociada entre a instituição e o cliente)

Antecipação de Recebíveis

2,71% a.m.
ou
38,06% a.a.

Fonte: Elaborado pelos autores.

O BNDES é o banco que apresenta o maior número de possibilidades de linhas de crédito para investimento em ativos fixos. O mesmo mostra diversidade e finalidades específicas para cada tipo de financiamento. Oferece, também, linhas de crédito para: produção; aquisição de máquinas e equipamentos; investimentos com valor máximo de 20 milhões de reais; financiamento com valores acima de 20 milhões de reais; aquisição de soluções destinadas a atender às necessidades de criação; modificação ou melhoria de produto ou processo; financiamentos destinados a exportação de bens e serviços e comercialização dos mesmos no exterior; e aquisição de máquinas destinadas a arrendamento mercantil.

Conclusões

Foi observado através da bibliografia utilizada e dos dados coletados que o crédito empresarial é fator essencial no desenvolvimento econômico de uma empresa, independentemente da dimensão da mesma. Adquirir recursos dá a possibilidade de realizar investimentos e fazer com que o negócio cresça.

Há diversas alternativas para linhas de crédito e, visto que para cada tipo de necessidade existem linhas específicas, a classificação das necessidades é fundamental para que o financiamento adquirido seja o correto.

Levando em conta que as taxas, tarifas e condições são variáveis entre as instituições, o ideal é que o empreendedor jamais aceite a primeira proposta que lhe é oferecida. Portanto, o recomendável é que se busquem informações em diversas instituições e tente realizar o melhor acordo possível com a instituição escolhida.

A necessidade de capital de giro é um investimento de longo prazo e deve ser financiada da mesma forma, através de fontes de longo prazo. A gestão inadequada do financiamento pode ocasionar o "efeito tesoura" que, apesar de ser comum na fase inicial das MPes, requer cuidado para que não se prolongue.

O BNDES apresenta-se como a instituição financeira com maior quantidade de alternativas de crédito, o que pode representar um apoio notável para as micro e pequenas empresas.



8º Congresso de extensão universitária da UNESP

"Diálogos da Extensão:
do saber acadêmico à prática social"

Realização:

unesp

UNIVERSIDADE ESTADUAL PAULISTA
"JULIO DE MESQUITA FILHO"



Buscando favorecer empreendedores que não são familiarizados com a linguagem acadêmica e apresentam dificuldade no entendimento da bibliografia com a temática da gestão financeira, a elaboração do guia informativo buscou organizar as diversas informações coletadas de maneira didática e com linguagem acessível visando que o empreendedor tenha uma melhor compreensão do estudo.

A cartilha, com estas discussões, permitirá que as MPEs assessoradas tenham acesso a definições, caminhos e possibilidades de linhas de crédito para a melhor tomada de decisão.

Agradecimentos

PROEX/UNESP pelo financiamento, na forma de bolsa, para viabilização deste trabalho.

AOKI, V. C. G. ; BADALOTTI, R. M. . Dificuldades e perspectivas no acesso de micro e pequenas empresas a linhas de crédito públicas: o caso de Chapecó. *Revista de Administração Pública*, Rio de Janeiro, v. 48, p. 1305-1327, 2014.

ASSAF NETO, Alexandre. *Finanças corporativas e valor* - 2. ed. Atlas, 2005

ASSAF NETO, A.; SILVA, C. A. T. *Administração do Capital de Giro*. 3º. ed. Atlas, 2007.

BANCO CENTRAL DO BRASIL - BACEN. **Taxa de Juros por Instituição Financeira (jul/2015)**. Disponível em: <<http://www.bcb.gov.br/pt-br/sfn/infopban/txcred/txjuros/Paginas/RelTxJuros.aspx?tipoPessoa=2&modalidade=210&encargo=101>>. Acesso em: 20 jul. 2015.

BANCO NACIONAL DE DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO E SOCIAL – BNDES. **Linhas de Financiamento**. Disponível em: <http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/bndes/bndes_pt/Institucional/Apoio_Financeiro/Produtos/>. Acesso em: 11 set. 2015.

BANCO DO BRASIL. **Linhas de Crédito**. Disponível em: <<http://www.bb.com.br/portalbb/page301,1041,1041,21,0,1,1.bb?codig oNoticia=3607&codigoMenu=5881>>. Acesso em: 11 set. 2015.

BRADESCO. **Repasses BNDES**. Disponível em: <<http://www.bradesco.com.br/html/pessoajuridica/solucoes-integradas/emprestimo-e-financiamento/repasses-BNDES/index.shtm>>. Acesso em: 11 set. 2015.

BRUMATTI, L. M.; BORGES, A. C. G. Atuação do banco do povo paulista no estado de São Paulo. In: CONGRESSO BRASILEIRO DE GEÓGRAFO, 7, 2014, Vitória. *Anais Eletrônicos...* Vitória: AGB, 2014. Disponível em: <http://www.cbg2014.agb.org.br/resources/anais/1/1404147732_ARQUIVO_ArtigoCompleto9929690.pdf>. Acesso em: 20 jul. 2015.

CAIXA ECONÔMICA FEDERAL. **Linhas de Crédito**. Disponível em: <http://www1.caixa.gov.br/gov/gov_comercial/federal/linhas_de_credito/index.asp>. Acesso em: 11 set. 2015.

CASAROTTO FILHO, N. *Elaboração de Projetos Empresariais*. São Paulo: Atlas, 2009.

DESENVOLVE SP. **Agência de Desenvolvimento Paulista**. Disponível em: <http://www.abimaq.org.br/comunicacoes/srvp/2014/Apresentacao_Des

[envolve-SP_Agencia-de-Desenvolvimento-Paulista.pdf](#)>. Acesso em 10 jul. 2015.

DONADONE, J. C.; SILVEIRA, F. Z.; RALIO, V. R. Z. Consultoria para pequenas e médias empresas: as formas de atuação e configuração no espaço de consultoria brasileiro. *Gestão & Produção*, São Carlos, v. 19, n. 1, p. 151-171, 2012.

GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR. **Empreendedorismo no Brasil**. Relatório Executivo. Sebrae, 2014.

FILION, L. J. Diferenças entre sistemas gerenciais de empreendedores e operadores de pequenos negócios. *Revista de Administração de Empresas*. São Paulo, v. 39, n. 4, p. 6-20, 1999.

HSBC. **Empresas**. Disponível em: <<http://www.hsbc.com.br/1/2/empresas>>. Acesso em: 11 set. 2015.

ITAÚ UNIBANCO. **Repasses BNDES**. Disponível em: <<https://www.itaub.com.br/empresas/creditos-financiamentos/longo-prazo/bndes/>>. Acesso em: 11 set. 2015.

LEITE, C.; MONTORO, F. A. F. **A Importância do Microcrédito para o Desenvolvimento Econômico Social e o Banco do Povo Paulista**. Relatório Institucional. Disponível em: <<http://www.abscm.com.br/download/publicacoes/A%20importancia%20do%20microcredito%20para%20o%20desenvolvimento%20economi co%20e%20social%20e%20o%20banco%20do%20povo%20paulista.p df>>. Acesso em 12 jul. 2015.

MARQUES A. V. Planejamento e Controle Financeiro nas Micros e Pequenas Empresas Visando a Continuidade e Sustentabilidade. In: ENCONTRO NACIONAL DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ENGENHARIA DE PRODUÇÃO, 29, 2009, Salvador. *Anais Eletrônicos...* Rio de Janeiro: ABEPRO, 2009, p. 1-19. Disponível em: <http://www.abepro.org.br/biblioteca/enegep2009_TN_STO_093_630_14278.pdf>. Acesso em 10 jul. 2015.

MATIAS, A. B. (Coord.) **Finanças Corporativas de Curto Prazo: A gestão do valor do capital de giro**. São Paulo: Atlas, 2007.

GIMENES, R. M. T.; GIMENES, F. M. P.. Cooperativismo agropecuário: os desafios do financiamento das necessidades líquidas de capital de giro. *Rev. econ. contemp.*, Rio de Janeiro, v. 10, n. 2, p. 389-410.

RODRIGUES, J. P. L. **Gestão Financeira em Micro e Pequenas Empresas: Um Estudo no Setor Supermercado de Mossoró-RN**. 2013. 155f. Dissertação (Mestrado Profissional em Administração) – Programa de Pós-Graduação em Administração, Universidade Potiguar, Natal, 2013.

SANTANDER. **Financiamento de Máquinas e Equipamentos**. Disponível em: <<https://www.santander.com.br/br/pessoa-fisica/santander-van-gogh/creditos-e-financiamentos/financiamento-de-maquinas-e-equipamentos>>. Acesso em: 11 set. 2015.

SEBRAE – Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – **Causa Mortis** - O sucesso e fracasso das empresas nos primeiros 5 anos de vida. Disponível em: <http://www.sebraesp.com.br/arquivos_site/biblioteca/EstudosPesquisas/mortalidade/causa_mortis_2014.pdf>. Acesso em: 29 jul. 2015.

SEBRAE - Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas. Coleção Estudos e Pesquisas. Taxa de Sobrevivência das Empresas no Brasil. Disponível em: <http://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/Anexos/Sobrevivencia_das_empresas_no_Brasil_2011.pdf>. Acesso em: 03 ago. 2015.

VIEIRA, M. V. **Administração Estratégica do Capital de Giro**. 2a ed. São Paulo: Atlas, 2008.