

Casos de Sucesso e de Insucesso no Acesso ao Crédito destinado às Micro e Pequenas Empresas Mineiras

Elizângela Adriana de Castro Silva

Universidade Federal de Minas Gerais - UFMG

RESUMO

Com o intuito de fortalecer o segmento das micro e pequenas empresas (MPEs), reconhecido pela sua importância para o crescimento econômico do Brasil, devem ser implementadas políticas públicas específicas para gerenciar e financiar programas de acesso ao crédito. Partindo-se desse enfoque, este artigo discute a abrangência do Programa Fundese/Geraminas para dois municípios mineiros, compreendendo as diferenças entre um município considerado como um caso de sucesso e outro como um caso de insucesso na obtenção de recursos do Programa. Para Bruyne et al (2001), o interesse dos estudos comparativos de caso reside na ultrapassagem da unicidade e na evidência de regularidades ou de constantes entre os vários casos. Nos municípios em estudo, foram aplicados questionários a empresários e realizadas entrevistas focalizadas com os representantes das entidades conveniadas ao Banco de Desenvolvimento de Minas Gerais (BDMG). A escolha desse Programa deveu-se a sua importância para o desenvolvimento das MPEs mineiras, já que o BDMG é um grande ofertante de recursos a este segmento de empresas. Como resultados, os estudos de casos mostraram que grande parte do sucesso do Programa pode ser atribuída ao relacionamento estreito que o BDMG possui com as entidades conveniadas ao Banco.

Palavras-Chave: Micro e Pequenas Empresas. Crédito. Fundese.

1. INTRODUÇÃO

O segmento das micro e pequenas empresas (MPEs) é reconhecido pela sua importância para o crescimento econômico do Brasil, uma vez que as atividades destas empresas dos setores de comércio, serviços e indústria desempenham um importante papel para o desenvolvimento do país. Dessa forma, como parte da comunidade empresarial, as MPEs contribuem para o bem-estar econômico da nação, além de produzirem uma parte substancial do total de bens e serviços. Além disso, oferecem inúmeras contribuições, na medida em que fornecem novos empregos, introduzem inovações, estimulam a competição, auxiliam as grandes empresas e produzem bens e serviços com eficiência (LONGENECKER *et al*, 1998).

No entanto, apesar de serem importantes vetores na geração de renda e emprego, diversos estudos mostram que uma parcela considerável deste segmento depara-se com inúmeras dificuldades quando necessita incrementar sua atividade devido à carência de crédito, seja ele privado ou proveniente de fontes oficiais. De acordo com Carvalho e Abramovay (2004), o sistema financeiro brasileiro não atende as necessidades das MPEs, uma vez que acontece o denominado baixo aprofundamento financeiro, ou seja, o crédito bancário é caro, reduzido e de difícil acesso para este segmento de empresas. Estudo do Banco Mundial (2004), feito com 53 países em desenvolvimento, mostra que no tópico dos impostos, das leis trabalhistas e da concessão de crédito, o Brasil foi apontado como o pior entre os 53 países analisados. O mesmo estudo também mostra a importância da criação de um clima em que as

empresas tenham oportunidades e incentivos para investir, criar empregos, crescer e assim alcançarem uma posição competitiva no mercado.

Para que a consolidação das MPEs seja uma meta realizável, elas devem verificar suas necessidades financeiras e possuir um planejamento orçamentário de curto, médio e longo prazos. No entanto, para o alcance de tal objetivo, é imperativo que existam instituições financeiras que garantam que suas necessidades de capital possam ser atendidas no momento oportuno, garantindo assim um crescimento contínuo, uma vez que poderão verificar suas necessidades financeiras e assim recorrerem a fontes de financiamento caso necessário.

Atualmente, existe por parte de governos estaduais e federal uma preocupação em incrementar as linhas de crédito para este segmento da economia. Porém, mesmo com tal esforço, existem fatores impeditivos que limitam o acesso dos micro e pequenos empresários às linhas de financiamento das instituições financeiras. Somando-se a isso, existem outros problemas recorrentes destas empresas como a falta de orientação e capacitação dos empresários, a ausência de visão e conhecimento gerencial, e outros problemas que, junto com a questão do crédito, fazem com que o segmento tenha uma alta taxa de mortalidade (SEBRAE, 2004).

A forma pela qual o Estado vai gerenciar e financiar os recursos financeiros dos programas de acesso ao crédito das MPEs é uma preocupação constante de estudiosos que se concentram na avaliação das políticas públicas. Arretche (2003) define três critérios de avaliação de tais políticas. O primeiro deles é a eficiência, a qual se relaciona com os meios, ou seja, o esforço e investimentos exigidos para se alcançar determinados objetivos. O segundo é a efetividade, que é atingida a partir do momento que se relacionam os objetivos definidos na proposição de um determinado programa com os resultados alcançados. Já o terceiro, a eficácia, relaciona-se com os resultados efetivamente alcançados pelos programas tendo em vista o que ele se propôs atingir. Entretanto, o mesmo autor afirma que o ciclo de implementação das políticas públicas não pode ser concebido de forma simples, uma vez que ele é representado por complexas redes de formuladores, implementadores, *stakeholders* e beneficiários, os quais dão sustentação ao ciclo.

Nesse contexto, o objetivo desse estudo configura-se em verificar a atuação da linha de crédito do Programa Fundese/Geraminas, direcionada às MPES, do Banco de Desenvolvimento de Minas Gerais (BDMG) em dois municípios mineiros, compreendendo as diferenças entre um município considerado como um caso de sucesso e outro como um caso de insucesso na obtenção de recursos do Programa. A escolha dessa linha deveu-se a sua importância para o desenvolvimento das MPEs mineiras, já que, tradicionalmente, os bancos governamentais são os maiores ofertantes de recursos a este segmento de empresas. E, como a consolidação das MPEs exerce um papel relevante no desenvolvimento econômico, o presente trabalho justifica-se pela sua busca em mostrar a importância da ampliação do alcance de políticas públicas de crédito para que as MPEs possam desenvolver sua competitividade e alcançar um desempenho satisfatório.

O artigo está estruturado em 5 seções incluindo esta introdução. A seção 2 apresenta a fundamentação teórica da pesquisa, com a discussão da concessão de crédito para as MPES, das políticas públicas de acesso ao crédito, do sistema tributário Simples Minas e do Programa em estudo. Na seção 3 é apresentada a metodologia do estudo, com os métodos de análise e a justificativa da escolha dos dois municípios. Já na seção 4 tem-se os resultados das entrevistas e dos questionários da pesquisa de campo. E, por fim, a seção 5 traz as considerações finais e as sugestões para novos trabalhos.

2. FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

2.1. A CONCESSÃO DE CRÉDITO PARA O SEGMENTO DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS

Para Sahlman (1995), são os recursos financeiros que sustentam a continuidade das empresas, já que em uma economia competitiva estas dificuldades encorajam o ataque dos competidores. Além disso, a flexibilidade financeira tem benefícios óbvios, uma vez que as empresas estarão hábeis a responder as mudanças do mercado quando estas acontecerem. De acordo com Shane e Cable (2002) as MPEs necessitam de financiamento externo para viabilizar seus negócios, assim, a busca por capital é peça fundamental das atividades empreendedoras. No entanto, as dificuldades financeiras estão presentes em grande parte deste segmento de empresas no Brasil.

Longenecker *et al*, (1998) afirma que há dois tipos básicos de capital usado para financiar as MPEs: financiamento de dívida e capital social. O financiamento da dívida é classificado como de curto ou longo prazo dependendo de seu vencimento. Certos débitos de curto prazo também são espontâneos por natureza, ou seja, aumentam como consequência natural do crescimento em vendas. Já o patrimônio vem de novos investimentos na empresa pelos proprietários ou pela retenção de lucros e reinvestimento de fundos. Nesta mesma linha de pensamento, Levitsky e Prasad (1989) argumentam que, embora a maioria dos empreendedores inicie os seus negócios sem qualquer tipo de apoio institucional, muitas vezes usando alguma poupança pessoal, ou mesmo sendo ajudado pelos familiares, ele depende fundamentalmente da oportunidade em obter financiamentos para que cresça e, conseqüentemente, desenvolva o seu negócio.

Por sua vez, Carvalho e Abramovay (2004) mostram que o sistema financeiro brasileiro não atende as necessidades das MPEs e que mesmo o Brasil apresentando ampla sofisticação da atividade financeira em todos os seus aspectos relevantes acontece, como explicitado anteriormente, o que se denomina baixo aprofundamento financeiro. Segundo Durante (2002), os números recentes, deixam evidente que o aumento do volume de crédito da economia é inversamente proporcional aos níveis das taxas de juros e, por conseguinte, aos *spreads* bancários. Desta forma, a uma queda acentuada dos *spreads* corresponde uma elevação também expressiva do volume de crédito total. Carvalho e Abramovay (2004) ainda explicam que o reduzido volume de crédito disponível é um elemento crucial para esta baixa profundidade financeira. Além disso, na maioria das vezes, o financiamento é concedido para negócios já ocorridos, com baixa criação de poder de compra novo. Assim, as dificuldades de obtenção de financiamento limitam a capacidade de crescimento das empresas, uma vez que elas não possuem o acesso necessário a serviços financeiros e, quando conseguem estes recursos, transferem significativa parcela de sua renda ao setor financeiro na rolagem de suas dívidas, devido aos elevados juros. Os autores mostram que as MPEs enfrentam este problema com maior destaque: como o Sistema Financeiro possui elevada capacidade de defesa e de reorientação diante de mudanças no cenário econômico, é possível perceber que os cortes de crédito e a elevação dos juros acompanham os momentos em que as MPEs mais necessitariam de mecanismos de refinanciamento e de apoio financeiro para enfrentar flutuações acentuadas nos mercados em que operam.

A consequência desta dinâmica para a atividade empresarial das MPEs é bastante negativa, uma vez que os investimentos não contam com o apoio do setor bancário que é pouco propenso a partilhar os riscos dos negócios. Com isto, ou os empresários não investem, ou fazem-no exclusivamente com base em recursos próprios ou por recursos financeiros provenientes do setor financeiro informal (CARVALHO E ABRAMOVAY, 2004).

Outro entrave encontrado nos processos de concessão de financiamento é a assimetria de informações, mais freqüente nos processos de solicitação de crédito das MPEs, já que para a viabilidade destes processos a informação é fundamental, tanto para os tomadores quanto

para as instituições financeiras. Segundo Leland e Pyle (1977), os credores tipicamente enfrentam o problema de assimetrias de informação visto que não conhecem plenamente as características dos tomadores de recursos e, no caso destes, a principal ênfase se dá quanto aos aspectos da dispersão dos preços, mais especificamente das taxas de juros das operações de crédito. Como destaca Chu (2003), a informação pode ser negativa, que aumenta o risco do devedor e, conseqüentemente, o *spread* bancário; ou positiva, que afeta o *spread* bancário no sentido de diminuí-lo, beneficiando o tomador.

Quanto às garantias para o financiamento, Paiva (1997) mostra que a elas têm como objetivo aumentar a probabilidade de recebimento do crédito caso haja insolvência, por meio do comprometimento pessoal ou patrimonial do tomador. Mas, muitas vezes, as MPEs se vêem impossibilitadas de obterem financiamentos devido à dificuldade em apresentar as garantias exigidas para a aprovação da solicitação de crédito. Além das garantias reais, também são necessárias contrapartidas e apresentação de avalistas, os quais irão se responsabilizar, juntamente com os sócios, pelo pagamento das obrigações da empresa.

Esta realidade é ilustrada pelo Estudo do Sebrae (2004), o qual apresenta as causas das dificuldades e razões para o fechamento das MPEs no país. Para 42% dos empresários que responderam as questões, a falta de capital de giro é a principal dificuldade enfrentada (1º lugar no ranking), para 21% são os problemas financeiros (3º lugar), e para 14% é a falta de crédito bancário (5º lugar). O mesmo estudo indica a origem do capital fixo e do capital de giro investidos para as empresas ativas e extintas no país.

2.2. OS BANCOS DE DESENVOLVIMENTO COMO AGENTES DE FOMENTO DE POLÍTICAS PÚBLICAS

De acordo com Tavares (2005), a essência das políticas públicas de desenvolvimento que visam aumentar os níveis de desenvolvimento social e econômico, consiste na participação e envolvimento de vários atores que formam a comunidade na formação e gestão dos programas a serem implementados. Assim, tal participação passa pela avaliação das atividades dos programas e dos resultados alcançados, conferindo maior democratização e efetividade do poder local.

Já Saasa (1998) afirma que as políticas públicas representam um processo consciente de seleção de metas e de meios para suas concepções, a cargo de atores presentes no sistema decisório. O autor ainda destaca que as políticas públicas não devem ser concebidas como um ato isolado e único, mas como um processo social dinâmico. O programa de financiamento em estudo retrata esse conceito, uma vez que a liberação dos recursos acontece de acordo com as disponibilidades financeiras e com as condições de pagamento e desenvolvimento das MPEs, além de possuir pessoal qualificado para efetuar as análises de financiamento.

Como as PMEs têm dificuldades em atender isoladamente as exigências concorrenciais – como capacidade de inovação e de disputa do mercado global – devido a sua carência de recursos e de capacitação, as linhas de crédito que atendem o setor tem importância vital. Nesse sentido, os bancos de desenvolvimento, dado seu caráter público e sua destinação dos recursos já definida, podem ser vistos como canal para atendimento dessas necessidades.

Os bancos de desenvolvimento são instituições financeiras que tem como objetivo o financiamento de empreendimentos produtivos que sejam estratégicos do ponto de vista de desenvolvimento socioeconômico. Dentro do Sistema Financeiro Nacional, esse tipo de instituição está inserida no subsistema de intermediação no grupo de instituição não bancária. De acordo com Neto (2001), os bancos de desenvolvimento constituem-se em instituições

públicas de âmbito estadual, que visam promover o desenvolvimento econômico e social da região onde atuam, no caso Minas Gerais.

Essas instituições financeiras de fomento, que já foram mais de vinte até a década de 90 e hoje são apenas cinco, incluindo o BNDES, são instituições públicas que atuam no médio e longo prazo, financiando desde micro-empresas até empreendimentos de grande porte, intermediando e negociando novos negócios dinamizadores do desenvolvimento do Estado, bem como, participando e elaborando estudos beneficiadores da atividade de planejamento governamental, o que os diferencia basicamente dos bancos privados comerciais e de investimento.

O BDMG foi criado em 1962 com o objetivo de promover o desenvolvimento econômico e social do Estado de Minas Gerais. Com sede em Belo Horizonte, seu capital é majoritariamente controlado pelo Governo do Estado, e está ligado a Secretaria de Desenvolvimento Econômico - SEDE. Como Empresa Pública, exerce o importante papel de execução da política econômica do Estado por meio de operações de financiamentos de médio e longo prazo para investimentos em ativo fixo e capital de giro associado para empresas instaladas no Estado. A ação do BDMG tem como foco o fomento, apoiando a melhoria da infra-estrutura dos municípios mineiros, desenvolvimento de atividades rurais, industriais, comércio e serviços, convergindo seu papel para benefícios sociais com reflexos positivos nos níveis de emprego, renda e bem-estar da população do Estado (BDMG, 1994).

O BDMG não possui agências e filiais em outras cidades, para seu alcance ao público conta com publicidade na mídia e divulgação realizada pelos CDL's e SEBRAE's regionais. Além disso, com o objetivo de levar seus programas ao conhecimento dos potenciais tomadores de crédito, são realizados seminários em cidades pólo do Estado e em Belo Horizonte (BDMG, 2005).

2.3. O SISTEMA TRIBUTÁRIO SIMPLES MINAS E O PROGRAMA FUNDESE/GERAMINAS¹

O sistema tributário Simples Minas (Programa de Fomento ao Desenvolvimento das Micro Empresas e das Empresas de Pequeno Porte de Minas Gerais) prevê tratamento diferenciado e simplificado à microempresa, à empresa de pequeno porte e ao empreendedor autônomo nos campos administrativo, tributário, creditício e de desenvolvimento empresarial. Uma das características mais importantes desta legislação é o fato de conceder incentivos às MPEs por meio da opção pelo Fundese (Fundo de Fomento e Desenvolvimento Sócio-Econômico do Estado de Minas Gerais), ou seja, o empresário pode direcionar o pagamento do ICMS (Imposto sobre Operações Relativas à Circulação de Mercadoria e sobre Prestações de Serviços de Transporte Interestadual e Intermunicipal e de Comunicação) em 100% aos cofres públicos estaduais ou, por opção, destinar parte deste recolhimento ao Fundo, e assim auferir do benefício de poder solicitar o financiamento da linha de crédito em questão (SECRETARIA DE ESTADO DA FAZENDA, 2006).

A evolução da receita arrecadada pelo Fundese para os anos de 1999 a 2006, está apresentada na tabela 1. Nota-se um aumento na arrecadação para o período de 1999 a 2004, e uma diminuição para os dois últimos anos, 2005 e 2006, queda esta devida a mudanças na legislação do fundo quanto ao recolhimento. Entretanto, mesmo com essa modificação pode-se inferir que um número considerável de MPEs são optantes à contribuição a favor do Fundese. É importante ressaltar que os micro e pequenos empresários não pagam um imposto extra, eles apenas direcionam parte dos impostos devidos ao Fundo, e obtêm a vantagem de poderem solicitar financiamento com recursos do Programa em questão.

Tabela 1 – Evolução da Receita Arrecadada pelo Fundese de 1999 a 2006

| Ano | Receita (R\$ Correntes) |
|--------------|--------------------------------|
| 1999 | 48.967.464,61 |
| 2000 | 56.809.003,30 |
| 2001 | 61.715.491,23 |
| 2002 | 60.520.238,26 |
| 2003 | 69.651.794,90 |
| 2004 | 80.160.442,84 |
| 2005 | 34.044.427,79 |
| 2006 | 24.329.515,70 |
| Total | 436.198.378,63 |

Fonte: Secretaria de Estado da Fazenda de Minas Gerais (2007)

O BDMG é o agente financeiro responsável pelo repasse às MPEs dos recursos do Fundese por meio da linha Geraminas, dando suporte creditício às empresas que participam do Programa Simples Minas e são optantes de doações a favor do Fundese. A eficiência do gasto público, no caso os recursos do Fundese, pode ser quantificado na capacidade de tal gasto modificar alguma realidade específica, produzindo efeitos nos aspectos requeridos pelo planejamento público.

O objetivo do Programa é apoiar financeiramente a modernização e reestruturação das empresas inscritas no Programa Simples Minas. São financiados investimentos para capital de giro, fixos ou misto, com um prazo de amortização de 24 a 36 meses, incluindo 3 de carência. Mas o grande atrativo da linha são os encargos financeiros pré-fixados em 12% a.a. (BDMG, 2004). Os recursos do Programa advindos dos repasses do Fundese, como já destacado anteriormente, pertencem a uma política de financiamento que tem como *funding* recursos compulsórios, ou seja, são recursos já direcionados para o segmento, fazendo com que a legislação tributária estadual tenha condições de conceder incentivos às MPEs na forma de financiamentos.

A tabela 2 a seguir mostra o desempenho da linha do Programa Fundese/Geraminas para os anos de 1999 (início da atuação do Programa) a 2006.

Tabela 2 – Valor Total de Financiamento Concedido aos Micro e Pequenos Empresários pelo Programa Fundese/Geraminas de 1999 a 2005

| Ano | Valor Liberado (R\$ Correntes) | Número de Projetos |
|--------------|---------------------------------------|---------------------------|
| 1999 | 23.572.000,00 | 2512 |
| 2000 | 32.898.000,00 | 2211 |
| 2001 | 53.125.000,00 | 2979 |
| 2002 | 59.689.900,00 | 3290 |
| 2003 | 75.129.200,00 | 3919 |
| 2004 | 85.615.689,00 | 3717 |
| 2005 | 85.602.000,00 | 3270 |
| 2006 | 113.047.137,00 | 4013 |
| Total | 528.678.926,00 | 25911 |

Fonte: Banco de Desenvolvimento de Minas Gerais (2007)

Ao se observar as tabelas 1 e 2 com os valores correntes de arrecadação do Fundese e os valores correntes de empréstimos do Geraminas, nota-se que, além de todos os recursos arrecadados terem sido repassados às MPEs, o BDMG ainda financiou mais do que a própria arrecadação do Fundese. Estes recursos adicionais podem ter vindo, por exemplo, da própria taxa de juros paga ao Banco pelos financiamentos anteriores. Esta política de investimento mostra-se então essencial ao desenvolvimento econômico de Minas Gerais.

O sucesso desta linha de crédito advém de inúmeras mudanças implantadas ao longo dos anos com o intuito de modernização e à parceria que o BDMG mantém em todo o estado com entidades ligadas ao setor empresarial como a Federação das Industrias (FIEMG), Sebrae/MG, Federação das Associações Comerciais Industriais, Agropecuárias e de Serviços (Federaminas), Federação das Câmaras dos Dirigentes Lojistas (FCDL), Federação do

Comércio (Fecomércio), Crediminas e Federação dos Contabilistas. Assim, o banco adquire maior capilaridade, uma vez que a única agência está instalada na capital do estado, com o convênio com estas entidades o BDMG atinge mais de 80% dos municípios mineiros (BDMG, 2007).

3. METODOLOGIA

No tocante ao tipo de pesquisa, foi utilizado como base o critério de classificação da pesquisa proposto por Vergara (2000), tem-se que quanto aos fins, este trabalho é descritivo, no sentido em que expõe características de determinada população, apresentando os fatos sem emitir relações de causa e efeito. Quanto aos meios, utilizou-se a pesquisa de campo que, de acordo com Babbie (2001) oferece a vantagem de sondar a vida social em seu *habitat* natural. Nesse sentido, foi realizada uma investigação empírica da dinâmica de funcionamento do Programa Fundese/Geraminas junto a representantes de entidades conveniadas ao BDMG e aos micro e pequenos empresários de dois municípios mineiros, configurando-se então uma investigação conduzida por meio da técnica de estudo de casos.

Segundo Yin (1994), o estudo de caso constitui uma forma de pesquisa empírica que investiga de maneira profunda um fenômeno contemporâneo ou uma unidade, dentro do seu contexto real, quando os limites entre o fenômeno e o contexto não são claros e no qual múltiplas fontes de evidências são utilizadas. Tal fato permite adquirir uma visão holística e significativa sobre os fenômenos. Para Bonoma (1985), o estudo de caso é útil quando o fenômeno a ser estudado é amplo e complexo, em que o corpo dos conhecimentos existentes é insuficiente para suportar a proposição de questões causais e nos casos em que o fenômeno não pode ser estudado fora do contexto onde naturalmente ocorre.

A presente pesquisa comparou a dinâmica de funcionamento do Programa crédito em dois municípios mineiros: Montes Claros e Juiz de Fora. Para esses municípios foram identificados os aspectos relevantes da linha de crédito a partir da visão dos micro e pequenos empresários mineiros clientes e não clientes do Programa e de representantes de entidades conveniadas ao BDMG.

Para que os pontos positivos e negativos do Fundese/Geraminas pudessem ser apurados e contrastados, os municípios foram escolhidos tendo-se em vista o indicador *Índice de Densidade de Projeto*, que mede o número de projetos de financiamentos aprovados em relação ao número de MPes instaladas nos municípios, mostrando o esforço de cada um deles em atingir o maior número possível de beneficiários do Programa. Este indicador para o município de Montes Claros foi de 5,1 e para Juiz de Fora foi de 1,2 (BDMG, 2006). Montes Claros seria classificado, de acordo com esses critérios, em um município de sucesso, e Juiz de Fora em um município de insucesso, já que possui poucos projetos aprovados em relação ao seu potencial e importância socioeconômica no estado. Outra razão para a escolha dessas cidades se deveu à influência que exercem em suas regiões e à capacidade de expansão em volume de financiamentos que possuem, excluída da escolha dos municípios a capital Belo Horizonte, onde a sede do BDMG é instalada.

Para Bruyne *et al* (2001), o interesse dos estudos comparativos de caso reside na ultrapassagem da unicidade e na evidência de regularidades ou de constantes entre os vários casos, cujas semelhanças e dissimilhanças são analisadas. Tais estudos permitem analisar as relações entre um grande número de variáveis no contexto de uma amostra. Ao incluir mais de um caso na pesquisa a generalização pode ser intensificada e comparações permitem que aspectos especiais dos casos sejam identificados mais facilmente.

Com o intuito de obter uma melhor compreensão do processo de operacionalização da linha de crédito e para a estruturação de questionários, os quais foram aplicados aos

empresários clientes e potenciais clientes do Programa, foram realizadas, com os coordenadores e analistas do BDMG que atuam no Programa, entrevistas focalizadas, cujo objetivo foi coletar dados do funcionamento da linha. O mesmo tipo de entrevista também foi feito com os representantes das entidades conveniadas dos dois municípios, a fim de verificar a dinâmica do Programa no município e o papel dessas entidades para o desempenho do mesmo na obtenção de recursos do Fundese/Geraminas. De acordo com Marconi e Lakatos (1999), a entrevista focalizada é aquela em que, mesmo havendo um roteiro relativo aos tópicos em questão, há uma liberdade do entrevistador quanto a propor perguntas.

O método investigativo empregado para a obtenção de informações junto aos empresários foi o *survey* que, segundo Malhotra (2001), é caracterizado por instrumentos de coleta de dados padronizados por meio de um questionário. Para o autor, o *survey* é de simples aplicação e seus dados levantados são confiáveis, uma vez que as respostas se limitam às alternativas apresentadas. Além disso, a codificação, a análise e a interpretação dos dados também podem ser consideradas simples. Os questionários, estruturados e autopreenchidos, foram direcionados aos micro e pequenos empresários mineiros e eram compostos por questões de múltipla escolha. A fim de validar o instrumento de coleta de dados, foi realizado um pré-teste, com 10 respondentes, a fim de assegurar que as perguntas fossem diretas e sem ambigüidades para qualquer leitor. Segundo Malhotra (2001), esse procedimento é de vital importância, uma vez que seu objetivo é identificar e eliminar problemas potenciais, ou seja, o pré-teste auxilia no aprimoramento do questionário. Após a execução do pré-teste, não foram verificadas dificuldades pelos entrevistados, permitindo a visita aos municípios e a aplicação dos questionários aos empresários. Cada questionário foi numerado, classificado e codificado de forma a facilitar sua tabulação, a qual foi feita utilizando-se o pacote *Statistical Package for the Social Science* (SPSS).

4. RESULTADOS

4.1. CASO DE SUCESSO: MONTES CLAROS

As tabelas referentes a este tópico encontram-se no item 7, Anexos, com os resultados dos questionários para os dois municípios.

Em Montes Claros, os empresários clientes e potenciais clientes do Programa entrevistados elegeram como principais fontes de crédito utilizadas o prazo oferecido pelos fornecedores, com 27% e os empréstimos em bancos, com 21%, tabela 3. Tal resultado mostra que mesmo não conseguindo o empréstimo da linha do Fundese/Geraminas os empreendedores mineiros buscam outros bancos para obterem o crédito que necessitam. Já a tabela 4 mostra que o principal tipo de financiamento solicitado foi o capital de giro, com 61,5%.

Quanto aos principais meios de divulgação pelo quais os respondentes tomaram conhecimento do Programa, os contabilistas e os amigos/conhecidos foram os mais citados, com 23% cada um, tabela 5. Estas respostas mostram a importância que o contabilista tem para a ampliação da divulgação do Programa junto aos empreendedores, visto que eles vêm na figura deste profissional um grande aliado para a obtenção de financiamentos.

No que diz respeito ao prazo de carência, 86% deles afirmaram que os três meses foram suficientes para se iniciar o pagamento da amortização e com relação à satisfação ao prazo de amortização, este percentual também foi de 86%.

No que tange às alternativas de garantias exigidas que poderiam substituir aquelas tradicionalmente exigidas pelo Banco, o estoque de mercadorias foi a opção mais citada, com 37%, já 15% dos empresários afirmaram que têm condições de oferecer o aval de terceiros, e

15% também poderiam oferecer como garantia o aval dos sócios principais e 22% escolheram a garantia real. Em contrapartida, apenas 3,7% dos empresários citaram que a alienação fiduciária de bens imóveis é uma garantia que têm condições de oferecer para a solicitação do crédito, o que pode ser visto pela leitura da tabela 6.

Por sua vez, pode-se verificar pela tabela 7 que na opinião dos empresários entrevistados as exigências para o acesso aos recursos da linha são muito elevadas, visto que vários fatores foram indicados como entraves para a aprovação do crédito. As garantias exigidas foram indicadas em primeiro lugar, com 41%. Em segundo lugar ficou o excesso de documentação, com 37%, e em terceiro lugar apareceu falta de postos de atendimento no interior, com 14%. Estes dados podem indicar que a criação ou aprimoramento de postos que atendam ao Programa poderia, além de disseminá-lo, facilitar o acesso aos recursos ofertados pela linha Fundese/Geraminas, em outras palavras, pode-se afirmar que a maior capilaridade do Banco auxiliaria no maior número de projetos aprovados.

A tabela 8 revela que nos levantamentos realizados sobre o aumento do faturamento contábil das empresas que obtiveram o financiamento do Fundese/Geraminas, 36% afirmaram que houve incremento de até 10% no faturamento, enquanto 21% responderam que houve aumento do faturamento entre 20 e 30%.

Como principais impactos para a economia local, verificou-se, conforme resultados da tabela 9, que 32% dos clientes disseram que os recursos do Fundese/Geraminas geraram mais empregos, ao passo que 26% assinalaram que aumentou a competitividade da economia local e 21% disseram que houve incremento na renda e nos tributos recolhidos. Estes resultados mostram o papel essencial que as MPEs possuem para a redução da desigualdade regional e para um melhor desenvolvimento econômico da região.

Os resultados dos questionários, para o município considerado um caso de sucesso, mostra, conforme estudos de Carvalho e Abramovay (2004) e Sebrae (2004) a dificuldade que as MPEs enfrentam para obter financiamento e assim dar continuidade a suas atividades, mesmo em uma linha de crédito com recursos específicos para este fim.

Em Montes Claros, durante a execução das entrevistas focalizadas, as entidades conveniadas visitadas foram a Fiemg Regional Norte, o Sebrae, a CDL, a Associação Comercial e a Associação dos Contabilistas.

Atualmente, a Fiemg é um destaque dentre as entidades do município, já que acompanha todo o processo de solicitação de financiamento, inclusive dos empresários que não são associados à entidade. Além disso, não trabalha apenas sob demanda, ela detecta clientes potenciais para o Programa. O técnico responsável pela adesão das MPEs ao Fundese/Geraminas realiza visitas periódicas aos empresários e contabilistas, verificando se os impostos estão em dia e a possibilidade de obterem avalistas. Acrescentando-se a isso, a Fiemg possui metas de financiamento do Fundese/Geraminas a cumprir, além de realizar relatórios mensais com os financiamentos solicitados, os liberados e os que estão em fase de análise, resultando no melhor processo de acompanhamento verificado dentre as entidades de Montes Claros.

A parceria entre o BDMG e o Sebrae é vista pelos responsáveis desta entidade como importante, no sentido em que aumenta a capilaridade do Banco. Atualmente, quando os empresários procuram o Sebrae para solicitar financiamento, a linha indicada é a do Fundese/Geraminas. No entanto, a entidade apenas solicita o crédito, sendo os empresários ou seus contabilistas os responsáveis na preparação de toda a documentação necessária. Após esta etapa, o Sebrae não tem controle dos clientes que obtiveram ou não o financiamento pleiteado e, mesmo não fazendo o acompanhamento dos processos, tem um número

expressivo de projetos aprovados que foram enviados em seu nome, já que é uma instituição de referência no segmento das MPE's.

A atuação da CDL no Fundese/Geraminas se restringe aos seus associados, distribuindo os formulários, e após o empresário ou contabilista preparar a documentação, envia a proposta via internet.

Na pesquisa direta, verificou-se que as entidades conveniadas que não têm atuação expressiva no Programa neste município foram a Associação Comercial e a Associação dos Contabilistas. Na primeira o técnico responsável pela área de crédito não tinha conhecimento do Programa e relatou que toda a demanda é encaminhada ao Sebrae ou à Fiemg, enquanto a segunda não atua e nem divulga o Programa.

4.2. CASO DE INSUCESSO: JUIZ DE FORA

De acordo com os questionários respondidos pelos empresários de Juiz de Fora, grande parte deles, 30%, recorre a empréstimos bancários, enquanto outros 20% preferem os cartões de crédito e os prazos oferecidos pelos fornecedores, como pode ser comprovado pela tabela 3. Em todas estas modalidades de crédito utilizadas pelos empresários locais as taxas de juros são superiores àquelas praticadas na linha Fundese/Geraminas. Quanto ao tipo de financiamento, 67% destinaram à capital de giro, como mostra a tabela 4. Este resultado, conforme destacado anteriormente, confirma o estudo do Sebrae (2004) que indicou que a principal causa de falência das empresas é a falta de capital de giro.

Os jornais, os boletins mensais das associações de classe, os contabilistas e os amigos/conhecidos, todos com 18% das respostas, foram as formas pelas quais os empresários tomaram conhecimento da disponibilidade de recursos do Fundese/Geraminas, conforme tabela 5. Também em Juiz de Fora, foi verificada a importância que o contabilista tem para a ampliação da divulgação do Programa junto aos empresários.

Ao serem perguntados sobre as garantias alternativas que poderiam oferecer, ao invés do aval de terceiros que configura-se como uma dificuldade, as preferências recaíram sobre a garantia real (28%), os estoques de mercadorias (22%) e o aval dos sócios principais também com 22% das respostas, números contidos na tabela 6.

Para os empresários, as garantias e o excesso de documentos exigidos são os principais empecilhos ao potencial tomador de crédito da linha Fundese/Geraminas, com 33% e 25% das respostas, respectivamente.

Quanto ao prazo de carência 83% dos empresários disseram que ele é adequado, ao passo que os prazos de amortização foram considerados inadequados às suas necessidades, com percentual de 67%.

Verificou-se também que 50% dos entrevistados não sabiam informar sobre o percentual de aumento do faturamento depois de utilizar os recursos do Fundese/Geraminas, mostrando a falta de controle gerencial que as MPEs brasileiras enfrentam. Os empresários também afirmaram que esta fonte de financiamento beneficia a economia local, tanto na geração de empregos quanto no aumento de sua competitividade.

As entidades conveniadas pesquisadas foram a Associação Comercial, o Sebrae, a CDL, e os Sindicatos do Comércio. Também foram entrevistados os representantes do Conselho Regional de Contabilidade e ainda os responsáveis pelo Sid/Fiemg.

Dentre os projetos aprovados, a maioria foi enviada via representação do Sebrae. Percebeu-se, por parte das entidades visitadas o desconhecimento sobre as ações do Banco e as normas do Programa e sobre as formas de obter tais informações.

A maioria dos clientes pesquisados foi do segmento do comércio varejista e, dentre as principais dificuldades na obtenção dos recursos financeiros apontadas por eles podem ser citadas: as exigências de muitos documentos; o aval de terceiros; o extenso prazo de liberação dos recursos e falta de mais informações sobre os procedimentos do Fundese/Geraminas. Esta última dificuldade foi apontada principalmente pelos contabilistas. A exigência do aval de terceiros, segundo os representantes de classe, é o principal empecilho para as MPEs do município juntamente com a falta de informações sobre alguns aspectos da linha de crédito, em especial, o preenchimento dos formulários e a localização da sede do Banco em Belo Horizonte.

Em Juiz de Fora, onde há um reduzido número de clientes do Fundese/Geraminas em relação ao número de MPEs existentes, observou-se uma dispersão na forma de divulgação e atuação junto aos micro e pequenos empresários. Assim, verificou-se que neste município de insucesso que as entidades conveniadas não possuíam uma relação estreita com o BDMG. Mais uma vez comprovando a necessidade de uma boa relação para o desempenho superior da linha de crédito no município, dada a falta de capilaridade do Banco no interior do Estado.

Foi verificado que em Juiz de Fora não existe grande integração entre as entidades conveniadas, ocasionando até mesmo dificuldades para o estudo da linha no município. Os empresários e algumas das instituições parceiras acreditam que apenas a Fiemg é a responsável pela elaboração dos processos. Para ampliação do número de clientes seria necessário envolver os sindicatos de varejistas e de micro pequenas unidades industriais, principalmente de malharias e confecções, setores de elevado grau de desenvolvimento e grandes geradores de tributos, renda e empregos no município de Juiz de Fora.

O reduzido número de empréstimos concedidos a empresários do município, juntamente com o desconhecimento dos parceiros, demonstra que nos grandes municípios é necessário utilizar uma estratégia de divulgação do Programa que envolva, se possível, todas as entidades conveniadas, uma vez que apenas as informações repassadas pelos contabilistas e amigos/conhecidos não são suficientes para alavancar o Programa, sobretudo em municípios de grande porte.

As sugestões apresentadas para a melhoria do Programa no município foram aquelas relacionadas a melhorar o fluxo de informações, treinamento e divulgação do Programa. A necessidade de aumento do percentual de recursos a serem liberados, com base no faturamento contábil das empresas, também foi citada pelos representantes de classe. As entidades representativas do comércio varejista, percebendo a importância do Fundese/Geraminas, mostraram-se interessadas em conhecer o Programa e divulgá-lo junto aos associados.

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Neste estudo foi verificado que o segmento das MPEs é reconhecido pela sua importância para o crescimento econômico brasileiro, já que as atividades dessas empresas desempenham um importante papel para o desenvolvimento do país. No entanto, apesar de serem importantes vetores na geração de renda e emprego, uma parcela considerável deste segmento depara-se com inúmeras dificuldades quando necessita incrementar sua atividade devido à carência de crédito, seja ele privado ou proveniente de fontes oficiais. Dessa forma, a maneira pela qual o Estado vai gerenciar e financiar os recursos financeiros dos programas de acesso ao crédito das MPEs é uma preocupação constante de estudiosos que se concentram na avaliação das políticas públicas. Para que estas políticas atinjam o objetivo de aumentar os níveis de desenvolvimento social e econômico deve haver participação e envolvimento dos atores dos programas a serem implementados.

O estabelecimento de um esquema de oferta de crédito mais acessível às MPEs, como o Programa Fundese/Geraminas, mostra-se essencial, uma vez que mesmo o Brasil apresentando ampla sofisticação da atividade financeira o crédito bancário é caro e de difícil acesso. É sabido também que grande parte dos problemas das MPEs não serão solucionados com o acesso ao crédito, mas é um aspecto de grande relevância para dar suporte, caso necessário, a este segmento de empresas na sua consolidação e crescimento, e, como consequência, ao desenvolvimento local.

A identificação de fatores que possam melhorar o acesso a recursos financeiros contribuirá para o aperfeiçoamento da linha de crédito e, portanto, para o aumento da competitividade das MPEs. Assim, políticas públicas que visem o apoio a este segmento de empresas em todo o país são essenciais para que elas alcancem maiores índices de produtividade, de qualidade e de eficiência. E, para alcançar tal objetivo é imprescindível que, além do Programa em estudo, as demais Instituições Financeiras, públicas e privadas, ampliem seus programas destinados ao fortalecimento das MPEs.

Obteve-se junto aos empresários inúmeras informações a respeito da linha creditícia em estudo. Enquanto em Montes Claros a principal fonte de crédito utilizada pelas MPEs foi o prazo oferecido pelos fornecedores, em Juiz de Fora foi o empréstimos em bancos. Como principal tipo de financiamento utilizado pelas MPEs foi citado, para os dois municípios, o capital de giro, que, como discutido anteriormente, é a deficiência preponderante desse segmento de empresas.

Em Montes Claros, foram citados os estoques de mercadoria como o principal tipo de garantias que as empresas têm condições de oferecer ao financiamento. Já em Juiz de Fora a garantia real é a principal opção dos empresários. Tanto o município de sucesso quanto o de insucesso optaram pelas garantias exigidas, ou seja, o aval de terceiros, como o fator que mais dificulta a obtenção de financiamentos.

No que diz respeito ao aumento do faturamento auferido pelas empresas quando da obtenção do financiamento, a maioria dos respondentes em Juiz de Fora assegurou que era uma informação que não dispunham. Já em Montes Claros, as empresas aumentam o financiamento em até 10%. A geração de empregos, assim afirma Longenecker *et all* (1998), é o impacto mais positivo da obtenção de recursos do Programa, segundo os empresários dos dois municípios.

Os estudos de casos mostraram que é possível atribuir grande parte do sucesso do Programa Fundese/Geraminas à relação que o BDMG possui com as entidades conveniadas dos municípios, uma vez que são estes parceiros que têm o acesso direto às MPEs e podem melhor orientá-las para a obtenção do financiamento, além de terem a possibilidade de acompanhar todo o processo de pedido de financiamento. De acordo com o BDMG (2007), como citado anteriormente, o convênio com estas entidades faz com que o banco atinja mais de 80% dos municípios mineiros, entretanto, se os responsáveis por estas entidades não possuírem informações claras a respeito Programa e não tiverem um contato estreito com o BDMG, a parceria não consegue obter os resultados almejados, assim como verificado em Juiz de Fora.

Como limitação do estudo, pode-se citar que os resultados obtidos são referentes à dinâmica de um programa de financiamento destinado às MPEs em dois municípios mineiros, assim eles não podem ser estendidos para a realidade de todas as linhas de crédito que possuem este público alvo. Ademais, os resultados alcançados podem propiciar bases para estudos futuros, uma vez que podem ser feitos estudos similares e comparativos. Os fatos ora levantados também podem ser analisados com a inclusão de variáveis e pressupostos tais como o desempenho das MPEs que obtiveram o financiamento, com fatores causadores de

sucesso e de insucesso dos empreendimentos financiados. Além disso, esse estudo pode auxiliar na reflexão de políticas públicas de apoio a esse segmento de empresas ao levar-se em conta um Programa que pode ser considerado um caso de sucesso em Minas Gerais.

6. REFERÊNCIAS

ARRETCHE, M. Federal financing and local management of social policies: the balance among regulation, accountability and autonomy. *Ciência e Saúde Coletiva*, v. 8, n. 2, p. 331-345, 2003.

BABBIE, E.R. **The practice of social research**. 9th edition. Belmont: Wadsworth-Thomson Learning, 2001.

Banco de Desenvolvimento de Minas Gerais. **BDMG: 30 anos**. Belo Horizonte, 1994. 323p. _____ . **Geraminas**. Disponível em: <<http://www.bdmg.mg.gov.br/>>. Acesso em maio de 2006.

_____. **Linhas de crédito**. Disponível em: <<http://www.bdmg.mg.gov.br/>>. Acesso em março de 2007.

Banco Mundial, A Copublication of The World Bank and Oxford University Press. **A Better Investment Climate for Everyone**. World Development Report, 2004.

BONOMA, T.V. Case research in marketing: opportunities, problems and process. *Journal of Marketing Research*, v. 22, 1985.

BRUYNE, P.; HEMAN, J.; SCHOUTHEETE, M. **Dinâmica da pesquisa em ciências sociais: os pólos da prática metodológica**. Rio de Janeiro, 1991.

CARVALHO, C. E. e ABRAMOVAY R. **O Difícil e Custoso Acesso ao Sistema Financeiro**. Sebrae. Brasília/DF, 2004.

CHU, V.Y.T. **A Game-Theory Analysis of Information in Bank Lending**. Banco Central do Brasil, *mimeo*, 2003.

DURANTE, Demetrius B. S. **Volume de operações deve aumentar a médio prazo no Brasil. Retrospectiva 2001**. Associação Nacional das Instituições do Mercado Financeiro . 2002.

GIL, Antônio Carlos. **Como elaborar projetos de pesquisa**. 3^a edição. São Paulo: Atlas, 1991.

LELAND, H. E. e PYLE D. H. **Informational Asymmetries, Financial Structure and Financial Intermediation**. *The Journal of Finance* 32:371-387. 1977.

LEVITSKY, J.; PRASAD, R. N. **Credit Guarantee Schemes for Small and medium enter Prices**. Washigton, D. C.: Banco Mundial, (World Bank Technical Paper, 58, Industry and Finance Series), 1989.

LONGENECKER, Justin Gooderl; MOORE, Carlos W; PETTY, J. William. **Administração de Pequenas Empresas**. São Paulo: Makron Books, 1998.

- MALHOTRA, Naresh k. **Pesquisa de marketing**. Porto Alegre: Bookman, 2001.
- MARCONI, Marina de Andrade; LAKATOS, Eva Maria. **Técnicas de pesquisa: planejamento e execução de pesquisas, amostragens e técnicas de pesquisas, elaboração, análise e interpretação de dados**. 4.ed. rev. ampl. São Paulo: Atlas, 1999.
- NETO, Alexandre Assaf. **Mercado Financeiro**. 4ª edição. São Paulo: Atlas, 2001.
- PAIVA, Carlos Alberto de Carvalho. **Administração do risco de crédito**. Rio de Janeiro: Qualitymark Ed., 1997.
- SAASA, O. **A formulação da política pública nos países em desenvolvimento: a unidade dos modelos contemporâneos de tomada de decisão**. Programa de Treinamento. SUDECO/PNUD/ Banco Mundial, 1988.
- SAHLMAN, W.A. **The financial perspective: what should entrepreneurs know? Maning Venture Growth**. Harvard Business School Publication. Boston: Mass, 1995.
- Sebrae, **Fatores Condicionantes e Taxa de Mortalidade de Empresas no Brasil**. Brasília/DF, 2004.
- Secretaria do Estado da Fazenda. **Simples Minas**. Disponível em: <http://www.fazenda.mg.gov.br/empresas/legislação_tributária/>. Acesso em abril de 2007.
- SILVA, José Pereira da. **Gestão e análise de risco de crédito**. São Paulo: Atlas, 1997.
- SHANE, S.; CABLE, D. **Network Ties, Reputation, and the Financing of New Ventures**. *Management Science*. Vol. 48, nº 3, p. 364-381. Março de 2002.
- TAVARES, E.M.F. Avaliação de políticas públicas de desenvolvimento sustentável: dilemas teóricos e pragmáticos. **Revista Holos**. Natal, n. 21, p.120-190, 2005.
- VERGARA, Sylvia Constant. **Projetos e Relatórios de Pesquisa em Administração**. São Paulo: Editora Atlas, 2003.
- YIN, R. K. **Case study research: design and methods**. Thousands Oaks: Sage Publications, 1994.

7. ANEXOS

Neste item constam as tabelas indicadas na parte quatro *Resultados*.

Tabela 3: Fontes de Créditos Utilizadas pelos Micro e Pequenos Empresários Clientes ou não Clientes do Programa Fundese/Geraminas para os Município de Montes Claros e Juiz De Fora - Minas Gerais

| FONTES DE CRÉDITO | Montes Claros | Juiz de Fora |
|------------------------|-------------------------|-------------------------|
| | Frequência Relativa (%) | Frequência Relativa (%) |
| Cheques | | |
| Pré-Datado | 18,2 | 15,0 |
| Especial | 9,1 | 10,0 |
| Cartão de Crédito | 6,1 | 20,0 |
| Desconto de Duplicatas | 9,1 | 5,0 |
| Agiotas | - | - |
| Empréstimos com | | |

| | | |
|------------------------------------|-------|-------|
| Parentes/amigos | 3,0 | - |
| Bancos | 21,2 | 30,0 |
| Factoring | 3,0 | - |
| Leasing/Financeira | 3,0 | - |
| Prazo oferecido pelos fornecedores | 27,3 | 20,0 |
| Nenhuma das opções | - | - |
| Total | 100,0 | 100,0 |

Fonte: Dados da Pesquisa

Tabela 4: Tipo de Financiamento Solicitado pelos Micro e Pequenos Empresários ao Programa Fundese/Geraminas para os Município de Montes Claros e Juiz De Fora - Minas Gerais

| TIPO DE FINANCIAMENTO | Montes Claros | Juiz de Fora |
|-----------------------|-------------------------|-------------------------|
| | Frequência Relativa (%) | Frequência Relativa (%) |
| Capital de Giro | 61,5 | 66,7 |
| Investimento Fixo | - | 16,7 |
| Misto | 38,5 | 16,7 |
| Total | 100,0 | 100,0 |

Fonte: Dados da Pesquisa

Tabela 5: Meios de Divulgação pelos quais os Micro e Pequenos Empresários tomaram Conhecimento do Programa Fundese/Geraminas para os Município de Montes Claros e Juiz De Fora - Minas Gerais

| MEIOS DE DIVULGAÇÃO | Montes Claros | Juiz de Fora |
|-------------------------------|-------------------------|-------------------------|
| | Frequência Relativa (%) | Frequência Relativa (%) |
| Televisão | 13,6 | - |
| Rádio | 9,1 | - |
| Jornal | 4,5 | 18,2 |
| Boletim Mensal de Associações | - | 18,2 |
| Contabilistas | 22,7 | 18,2 |
| Folhetos | 4,5 | - |
| Palestras do BDMG | - | 9,1 |
| Amigos/Conhecidos | 22,7 | 18,2 |
| Internet | - | 9,1 |
| Não é Feita Divulgação | - | - |
| Outro | 22,7 | 9,1 |
| Total | 100,0 | 100,0 |

Fonte: Dados da Pesquisa

Tabela 6: Tipos de Garantias que as Empresas têm condições de oferecer ao BDMG do Programa Fundese/Geraminas para os Município de Montes Claros e Juiz De Fora - Minas Gerais

| TIPOS DE GARANTIAS | Montes Claros | Juiz de Fora |
|--------------------------------------|-------------------------|-------------------------|
| | Frequência Relativa (%) | Frequência Relativa (%) |
| Garantia Real | 22,2 | 27,8 |
| Fiança Bancária | 7,4 | 5,6 |
| Máquinas e Equipamentos | - | 11,1 |
| Estoques de Mercadoria | 37,0 | 22,2 |
| Alienação Fiduciária de Bens Imóveis | 3,7 | - |
| Aval dos Sócios Principais | 14,8 | 22,2 |
| Aval de Terceiros | 14,8 | 11,1 |
| Outro | - | - |
| Total | 100,0 | 100,0 |

Fonte: Dados da Pesquisa