

*SERVIÇO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS DE SÃO PAULO*

*SEBRAE-SP*

*PESQUISAS ECONÔMICAS*

***A questão do financiamento nas MPEs do  
Estado de São Paulo***

*(Relatório de Pesquisa)*

*Realização:*



Setembro de 1999

## **Sondagem do Pequeno Empresário Paulista -SEBRAE – SP**

### **A QUESTÃO DO FINANCIAMENTO NAS MPES DO ESTADO DE SÃO PAULO**

#### **Resumo**

Este trabalho tem como principal objetivo identificar as formas de financiamento mais utilizadas pelas micro e pequenas empresas (MPEs) na atualidade, abrangendo o financiamento pelo sistema bancário e as alternativas menos formais de financiamento, com destaque para o autofinanciamento (p. ex. o uso de recursos pessoais de sócios-proprietários, parentes e amigos, o financiamento via administração do fluxo de caixa, etc).

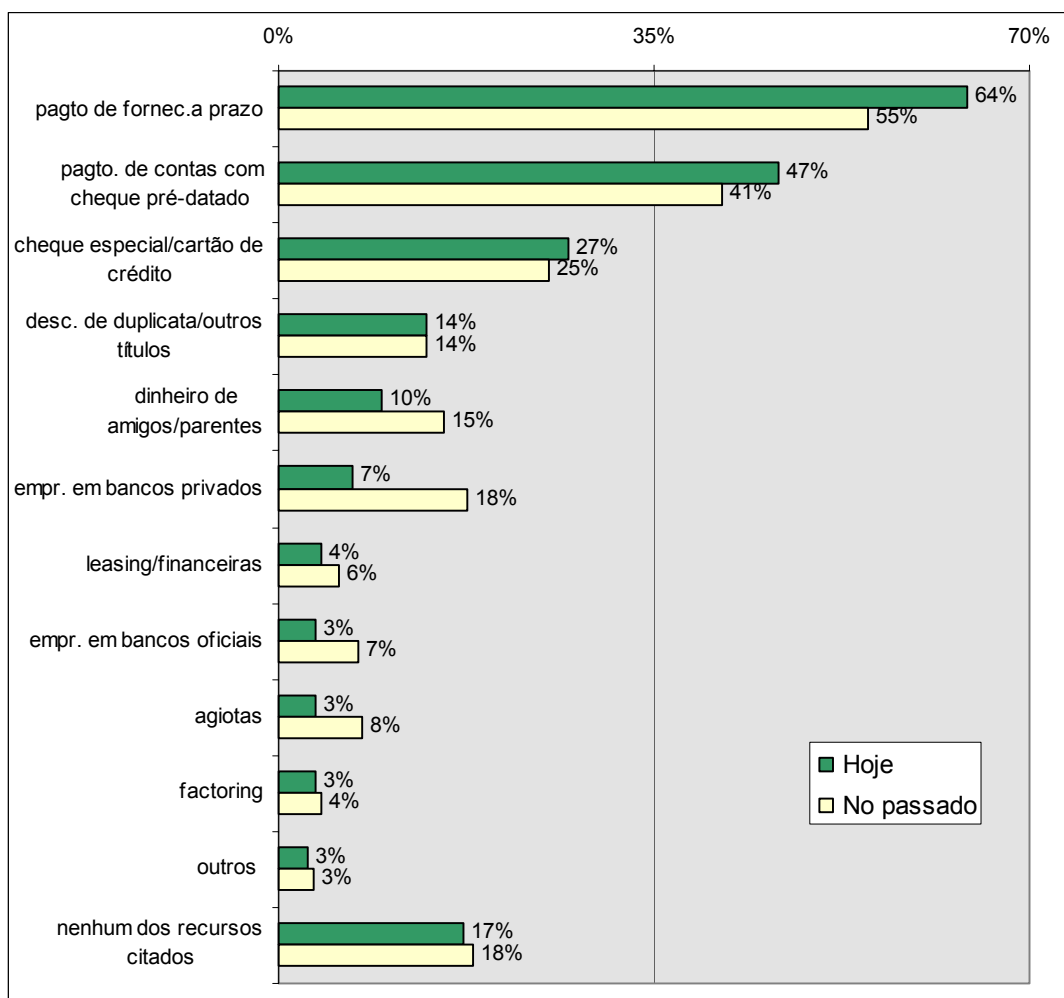
Sabe-se que, em geral, o sistema bancário tradicional é muito pouco utilizado pelas Micro e Pequenas Empresas. Esta pesquisa mostra que, de fato, o uso de empréstimos bancários tradicionais se limita a no máximo 10% das MPES. E mais, segundo os resultados obtidos, as formas de financiamento por intermédio do sistema bancário são hoje bem menos utilizados do que no passado. Contribuíram para isso o elevado nível das taxas de juros que foram praticadas nos últimos tempos, a burocracia e as exigências impostas pelos bancos comerciais, a aversão dos pequenos empreendedores a tomar empréstimos e a desconfiança com relação à condução da política econômica.

A pesquisa mostra ainda uma estimativa do volume de empréstimo desejado pelas MPES de São Paulo (da Indústria, Comércio e Serviços), considerando-se cenários alternativos para o comportamento das taxas de juros, bem como suas características (p.ex. finalidade, valores médios, etc.). Finalmente, o trabalho conclui que o número de MPES tomadoras de empréstimos poderia ser bem superior ao atual, caso houvesse uma redução nas taxas de juros hoje praticadas e se fossem reduzidas as exigências e a burocracia para a concessão de novos empréstimos.

## 1. Principais formas de financiamento das MPEs

Das alternativas que as MPEs dispõem para se financiar, atualmente, as que mais se destacam são o pagamento de fornecedores a prazo (64% fazem uso dessa alternativa), o uso de cheques pré-datados (47%) e o uso do cheque especial e/ou cartão de crédito (27%) para pagar as contas da empresa.

Gráfico 1 – Formas de financiamento que as MPEs já utilizaram no passado e formas de financiamento que estão utilizando HOJE



Fonte: Sebrae-SP/Fipe (pesquisa de campo)

**As três alternativas mais utilizadas atualmente têm sido utilizadas por um número maior de empresas do que no passado** (ver Gráfico 1). O uso de duplicatas (14% das MPEs fazem uso) aparece como a quarta alternativa mais utilizada atualmente e está sendo utilizado por um número de empresas semelhante a períodos anteriores. **Todas as demais alternativas de financiamento, em especial as que implicam trabalhar com taxas de juros de mercado (p.ex. empréstimos com bancos privados), vêm sendo menos utilizadas na atualidade quando comparadas ao passado, o que evidencia uma tentativa de fuga dessas formas de financiamento.** Atualmente, cerca de 10% das MPEs estão fazendo uso de recursos financeiros obtidos junto a parentes/amigos (contra 15% no passado), 7% assumiram empréstimos junto a bancos privados (18% já utilizaram no passado), 4% fazem uso de *leasing* ou financeiras (6% no passado) e só 3% têm empréstimos junto a bancos oficiais (contra 7% no passado).

## **2. Os empréstimos bancários convencionais e as MPEs**

Cerca de 79% das MPEs nunca utilizaram um empréstimo bancário convencional (Gráfico 2). O pouco uso dos empréstimos bancários convencionais por parte das empresas pode estar associado às dificuldades encontradas para tomar empréstimos em nome da pessoa jurídica.

Ao solicitar um empréstimo em nome de sua empresa, o empresário tem de atender a uma série de exigências: garantias reais (imóveis, outros bens, depósito caução, etc.), apresentação do contrato social da empresa, 2 a 3 balanços, comprovação de faturamento, comprovação de bens da empresa e dos sócios, declaração de imposto de renda da empresa no último exercício, documentos dos sócios/dirigentes e avalistas/fiadores, fichas de

cadastro da empresa e dos sócios/dirigentes (certidão negativa na SERASA, CADIN, SCPC, etc.), comprovante de recolhimento de COFINS/PIS, etc.<sup>1</sup>

Segundo as MPEs que tiveram sua solicitação de empréstimo em nome da empresa recusada (Gráfico 3), as principais razões dadas pelos bancos para não conceder o empréstimo foram: a insuficiência de garantias reais ou falta de comprovação (citada por 36% das MPEs), insuficiência de documentos/burocracia (23% das MPEs) e o registro da empresa no CADIN/SERASA (11%).<sup>2</sup>

Em função das dificuldades encontradas para tomar empréstimo como pessoas jurídicas, muitas empresas acabam tentando empréstimos através da pessoa física, em nome de sócios/parentes/amigos. **Das MPEs que tiveram sua solicitação de empréstimo negada como pessoa jurídica, quase metade (49%) buscou empréstimo como pessoa física (em nome dos sócios-proprietários, parentes ou amigos).** Portanto, as dificuldades colocadas pelos próprios bancos nos empréstimos a pessoas jurídicas acabam empurrando as poucas empresas que procuram empréstimos para os empréstimos pessoais, sistema em que as exigências são menores<sup>3</sup>.

---

<sup>1</sup> SERASA= “Centralização de Serviços dos Bancos”.

CADIN= “Cadastro Informativo dos Créditos não Quitados de Órgãos e Entidades Federais”

SCPC= “Serviço Central de Proteção ao Crédito”

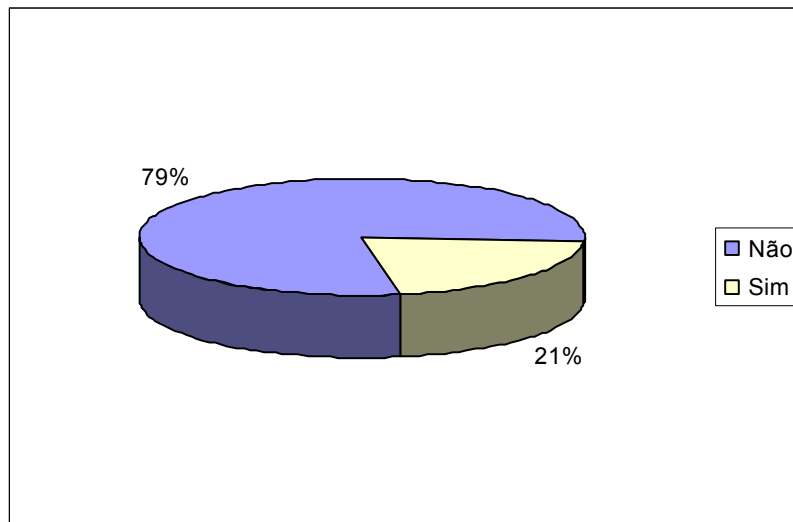
COFINS= “Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social”

PIS= “Programa de Integração Social”

<sup>2</sup> Cerca de 16% das MPEs já tentaram empréstimo bancário em nome da empresa e tiveram o seu pedido negado pelos bancos. Este percentual é relativamente baixo em relação ao total das MPEs, porém, é relativamente elevado levando-se em conta que só 10% das MPEs têm empréstimos bancários hoje e no máximo 21% já tiveram no passado.

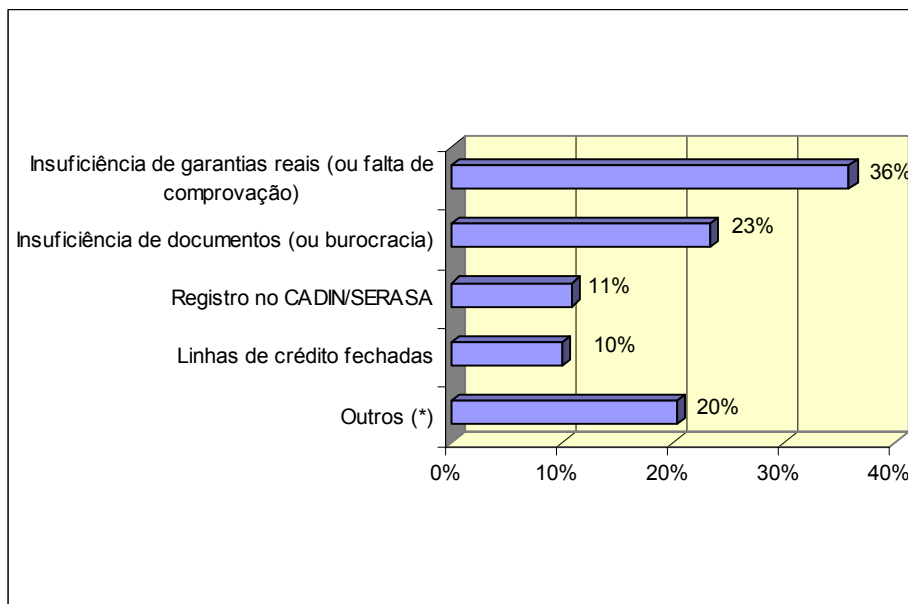
<sup>3</sup> Quando o conjunto de todas as empresas da amostra é analisado, cerca de 20% dos empresários já tentaram tomar empréstimo como pessoa física (em seu nome ou de sócios/parentes/amigos) para usar na sua empresa.

Gráfico 2 – MPEs que já utilizaram empréstimos bancários convencionais, no passado



Fonte: Sebrae-SP/Fipe (pesquisa de campo)

Gráfico 3 – Razões alegadas pelos bancos para não conceder os empréstimos solicitados, segundo as MPEs entrevistadas que tiveram solicitação de crédito negada



Fonte: Sebrae-SP/Fipe (pesquisa de campo)

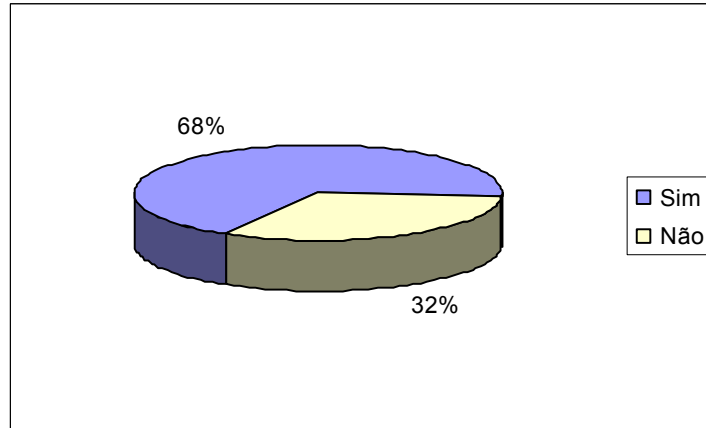
### **3. O financiamento via recursos pessoais (sócios/parentes/amigos)**

Além das alternativas de financiamento citadas na seção 1 deste trabalho, as MPEs também utilizam recursos pessoais dos próprios empresários ou de sócios, parentes e amigos para cobrir as despesas da empresa, ou seja, há uma movimentação financeira não desprezível entre as contas correntes pessoais e o caixa da empresa. **Cerca de 68% dos micro e pequenos empreendedores já fizeram uso desta alternativa de financiamento** (Gráfico 4).

Dentro do conjunto das MPEs que já utilizaram o recurso pessoal de seus sócios, parentes e amigos para cobrir suas despesas, **a maior parte utiliza o financiamento apenas de forma esporádica e emergencial, para cobrir “buracos” que surgem ao longo do ano.** Cerca de 46% o fazem de 1 a 6 vezes por ano, enquanto que 31% utilizam o financiamento de 7 a 12 vezes no ano, 8% fazem de 13 a 36 vezes e 15% das MPEs fazem mais de 36 vezes por ano (Gráfico 5). A mediana e a moda (medidas de tendência central) da utilização de recursos pessoais são 12 vezes por ano.

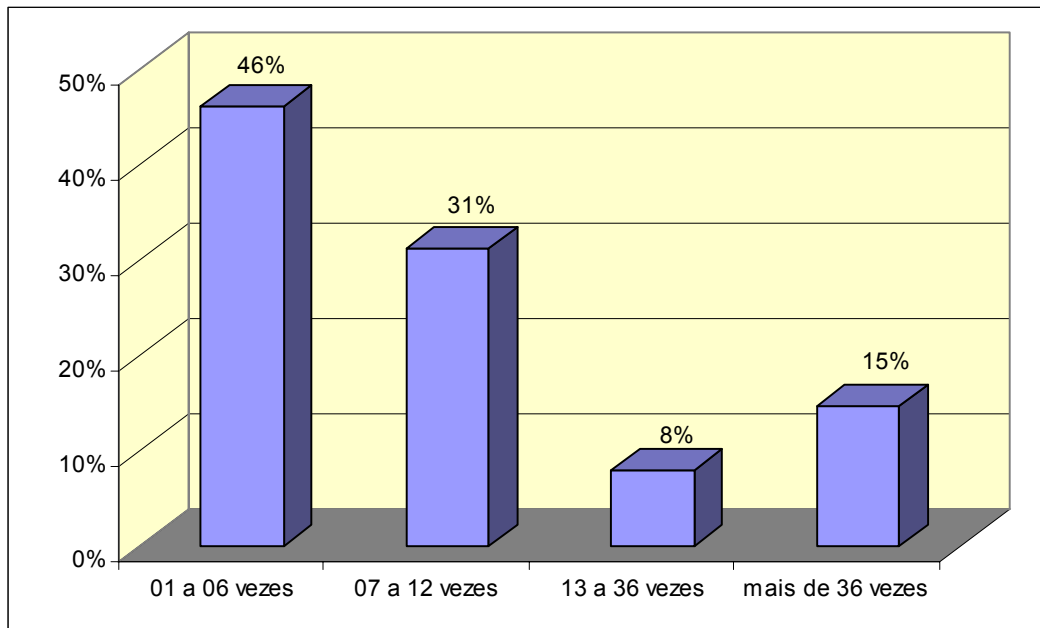
**A forte relação entre o caixa da empresa e as contas pessoais dos empresários também se manifesta no sentido inverso ao observado acima, ou seja, em um bom número de MPEs (cerca de 55% das empresas) os empresários já fizeram “retiradas” de dinheiro do caixa da empresa para pagar suas contas pessoais** (Gráfico 6). No entanto, a maior concentração das “retiradas” (49% das MPEs) encontra-se na faixa de 7 a 12 vezes por ano, enquanto 23% das MPEs fazem de 1 a 6 retiradas por ano, 13% fazem de 13 a 36 retiradas/ano e 15% fazem mais de 36 retiradas/ano (Gráfico 7). Da mesma forma como acontece com as “entradas”, a mediana e a moda (medidas de tendência central) das “retiradas” também é 12 vezes por ano.

Gráfico 4 – Empresários que já utilizaram recursos pessoais ou de sócios/parentes/amigos (p.ex. conta corrente pessoal) para pagar as contas da empresa.



Fonte: Sebrae-SP/Fipe (pesquisa de campo)

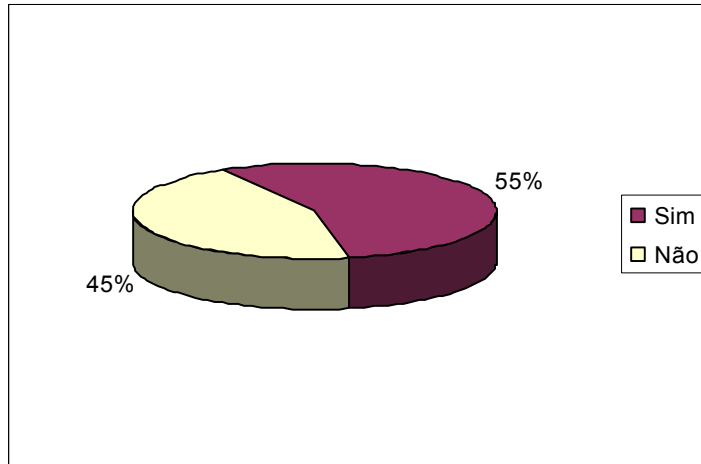
Gráfico 5 - Frequência com que as MPEs utilizam recursos pessoais (vezes por ano)



Fonte: Sebrae-SP/Fipe (pesquisa de campo)

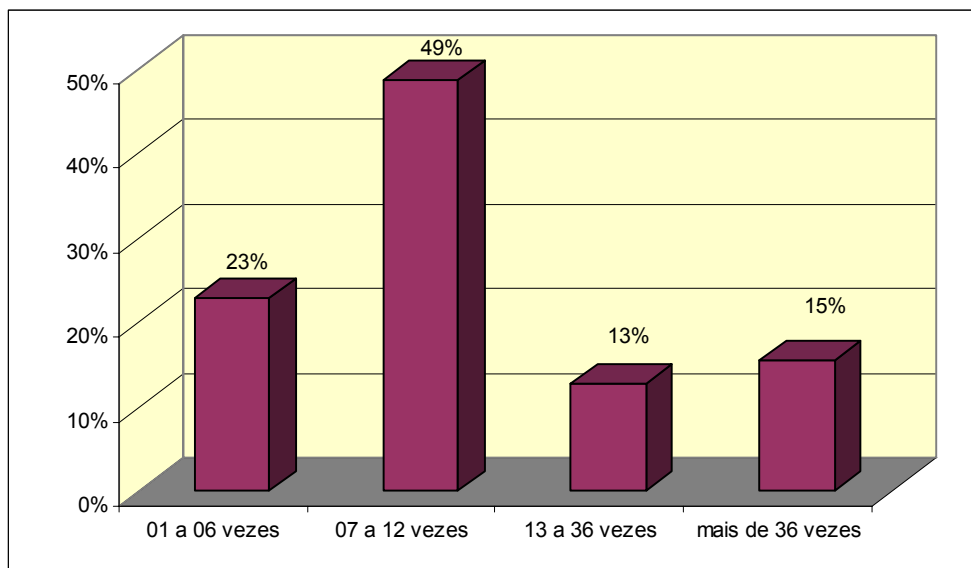


Gráfico 6 – Empresários que já pagaram contas pessoais (ou de sócios/parentes/amigos) com os recursos do caixa da empresa.



Fonte: Sebrae-SP/Fipe (pesquisa de campo)

Gráfico 7 - Frequência com que os empresários utilizam o caixa da empresa para pagar suas contas pessoais ou de sócios/parentes/amigos (vezes por ano)



Fonte: Sebrae-SP/Fipe (pesquisa de campo)

#### 4. O financiamento via administração do fluxo de caixa

Outro aspecto relevante sobre a forma como as MPEs financiam suas operações está na análise do seu fluxo de caixa. É preciso, por exemplo, comparar o volume das receitas recebidas à vista e o volume dos gastos realizados à vista, bem como os prazos médios das operações que são feitas a prazo.

Quando o volume de receitas à vista supera o volume de despesas à vista pode-se dizer que a empresa tem um saldo de caixa inicial “positivo” e que as receitas próprias constituem uma importante forma de financiamento das operações, ou seja, a empresa tende a depender menos das demais fontes de financiamento. De forma inversa, quando o volume das vendas à vista é inferior ao volume dos gastos à vista, pode-se dizer que a empresa têm um saldo de caixa inicial “negativo” e as vendas iniciais não contribuem de forma significativa na cobertura dos gastos iniciais, tornando-se mais importante a busca por outras formas de financiamento<sup>4</sup>.

É importante destacar aqui que, por falta das informações sobre os valores absolutos dos gastos e receitas, para a análise do fluxo de receitas e despesas das empresas, neste trabalho, utilizou-se as proporções percentuais dos gastos e receitas levantados na pesquisa de campo e de intervalos pré-definidos para tal diferença (%v.v.-%g.v.)<sup>5</sup>.

---

<sup>4</sup> Neste trabalho, foram consideradas operações à vista aquelas “realizadas no mesmo mês”. De forma complementar, como operações a prazo foram consideradas aquelas realizadas nos meses seguintes.

<sup>5</sup> Os intervalos pré-definidos para classificar as empresas conforme seu saldo de caixa inicial foram:  
(A) Para empresas que operam com lucro: foram consideradas com saldo de caixa inicial “negativo” as que apresentam a diferença (%v.v.-%g.v.) variando entre [-100%, -30%], com saldo inicial “nulo” as que apresentam a diferença (%v.v.-%g.v.) variando entre (-30%, 0%) e com saldo inicial “positivo” as que apresentam a diferença (%v.v.-%g.v.) variando entre [0%, 100%].  
(B) Para as empresas que operam sem lucro: foram consideradas com saldo de caixa inicial “negativo” as que apresentam a diferença (%v.v.-%g.v.) variando entre [-100%, 0%], com saldo inicial “nulo” as que apresentam a diferença (%v.v.-%g.v.) variando entre (0%, 30%) e com saldo inicial “positivo” as que apresentam a diferença (%v.v.-%g.v.) variando entre [30%, 100%].

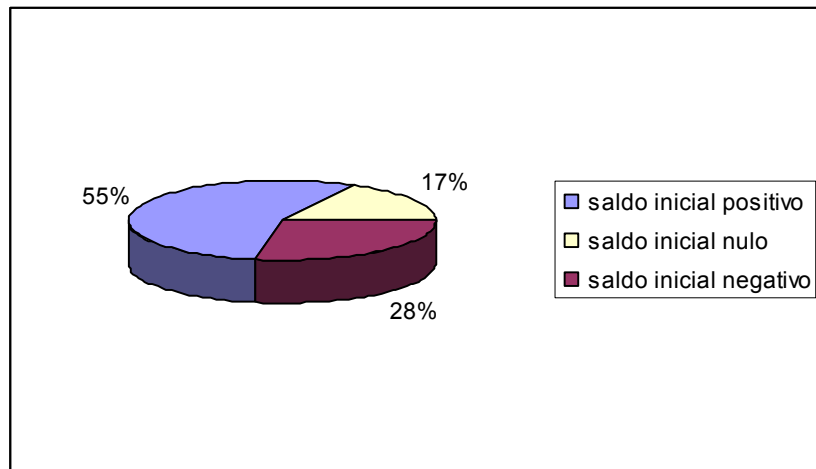
Assim, tomando três grandes categorias de saldo de caixa inicial: “positivo”, “nulo” e “negativo”, é possível verificar que, em média, cerca de 55% das MPEs operam com saldo de caixa inicial “positivo”, 28% operam com saldo de caixa inicial “negativo” e 17% com saldo “nulo” (Gráfico 8). Isto significa que 72% das MPEs (as que têm saldo de caixa inicial positivo ou nulo) têm nas receitas próprias iniciais uma alternativa importante (complementar) de financiamento das suas operações correntes<sup>6</sup>, enquanto que outros 28% (as MPEs que têm saldo de caixa inicial negativo) podem contar menos com as receitas próprias iniciais para financiar suas operações correntes, sendo, portanto, mais dependentes das demais formas de financiamento.

Os resultados discriminados por setor revelam diferenças importantes (Gráfico 9). Cerca de 75% das MPEs comerciais e 72% das MPEs de serviços operam com saldo de caixa inicial positivo ou nulo, enquanto nas MPEs industriais este número cai para 56%. **A indústria é o setor que possui a maior proporção de MPEs com saldo de caixa inicial negativo (45%), enquanto esta proporção cai para 28% nas MPEs de serviços e 25% nas MPEs comerciais. A maior proporção de empresas industriais com saldo de caixa inicial negativo, faz deste setor aquele que pode contar menos com as vendas próprias para cobrir seus gastos iniciais, ou seja, em termos relativos, é este o segmento que tende a apresentar maior necessidade de obter financiamento extra-firma para suas operações correntes.**

---

<sup>6</sup> Observe-se que, mesmo que a empresa opere com 100% de receitas e gastos à vista (no mesmo mês), ainda assim, ela necessitará de financiamento para capital de giro caso os gastos sejam realizados antes dos recebimentos das receitas.

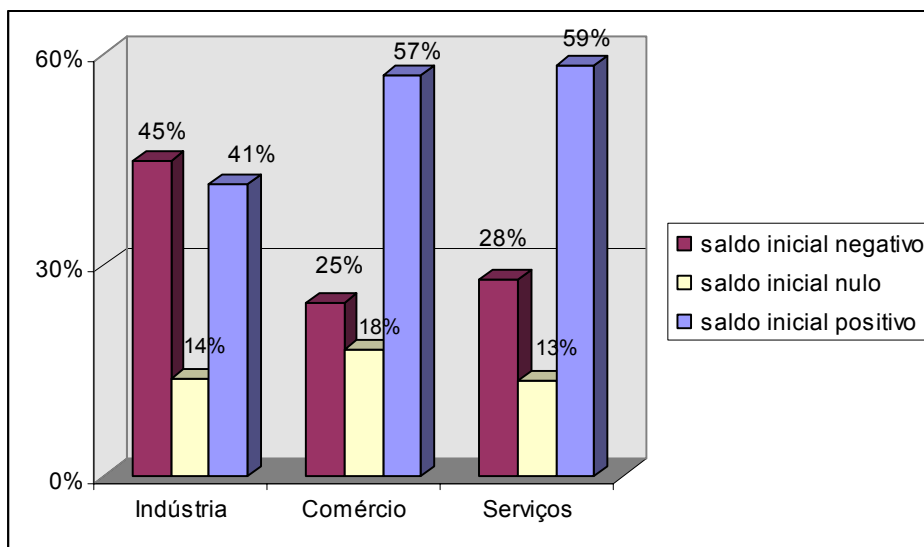
Gráfico 8 –MPEs segundo o saldo de caixa inicial (vendas à vista-gastos à vista)



Fonte: Sebrae-SP/Fipe (pesquisa de campo)

Nota: a classificação individual das empresas foi feita de acordo com intervalos pré-definidos para a diferença encontrada na relação: (% das vendas à vista - % dos gastos à vista). Os critérios utilizados para classificar as empresas estão descritos no rodapé 5 deste trabalho.

Gráfico 9 –O saldo de caixa inicial das MPEs, por setor de atividade



Fonte: Sebrae-SP/Fipe (pesquisa de campo)

Quando analisados os prazos médios das operações feitas a prazo, verifica-se uma relação muito forte entre as receitas e os gastos realizados a prazo. A maior parte das empresas que vendem a prazo trabalham com um prazo médio de 30 dias (54% das MPEs) ou de 60 dias (19% das MPEs) nas vendas a prazo. O mesmo ocorre com os gastos, uma vez que a maior parte das empresas trabalham com um prazo médio de 30 dias (56% das MPEs) ou de 60 dias (18% das MPEs) nos gastos a prazo (Tabela 1). **A sincronia entre os gastos e as receitas realizadas a prazo, observada na média das MPEs, reforça o papel da administração do fluxo de caixa (também no longo prazo) como mecanismo de financiamento das MPEs.**

Observe-se que o fato destes fluxos estarem relativamente “casados” no tempo, em termos de proporcionalidade, não garante uma lucratividade positiva, dado que os valores absolutos das vendas podem ser inferiores aos valores absolutos dos gastos. Além disso, um pequeno descuido na administração deste fluxo futuro de gastos e receitas tende a colocar as empresas numa situação delicada em termos do financiamento de suas operações. Por exemplo, um pequeno aumento da inadimplência dos clientes das MPEs pode tornar estas empresas também inadimplentes, descapitalizá-las ou levá-las a tomar novos empréstimos de curtíssimo prazo, que geralmente são os mais caros.

Tabela 1 – Distribuição das MPEs segundo o prazo médio das vendas e dos gastos a prazo

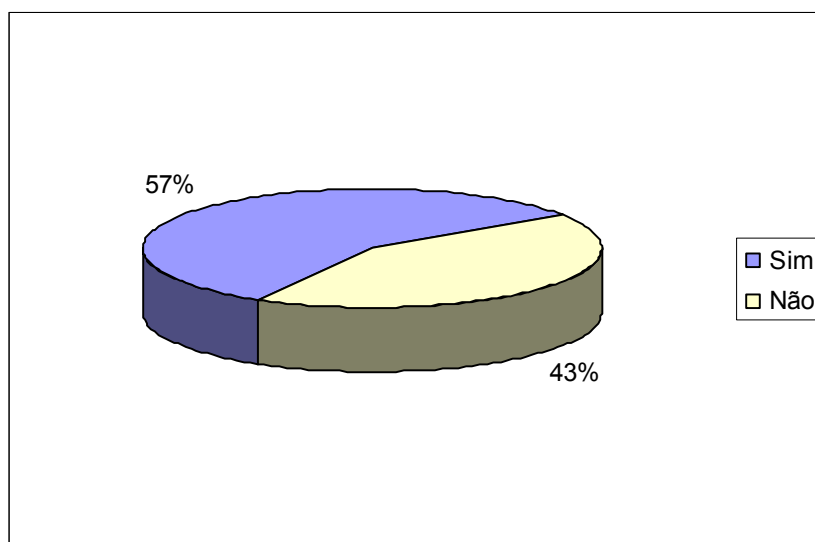
	<b>Prazo médio das VENDAS a prazo</b>	<b>Prazo médio dos GASTOS a prazo</b>
<b>30 dias</b>	54%	56%
<b>60 dias</b>	19%	18%
<b>45 dias</b>	7%	6%
<b>90 dias</b>	6%	6%
<b>15 dias</b>	6%	6%
<b>Outros prazos</b>	8%	8%
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

Fonte: Sebrae-SP/Fipe (pesquisa de campo)

## 5. A lucratividade atual das MPEs e a demanda potencial por crédito

Atualmente, cerca de 57% das MPEs afirmam que estão operando com lucro e 43% afirmam que estão trabalhando com lucratividade zero ou prejuízo (Gráfico 10). **Entre as MPEs que operam com saldo de caixa inicial “positivo” é maior a presença de empresas com lucro.** Nas empresas da amostra, a proporção das que estão operando com lucro é de 72% entre as que trabalham com saldo de caixa inicial positivo. Já no grupo de empresas que trabalham com saldo de caixa inicial negativo, apenas 34% responderam que estão operando com lucro (Tabela 2).

Gráfico 10 – “Atualmente sua empresa está operando com lucro ?”



Fonte: Sebrae-SP/Fipe (pesquisa de campo)

Tabela 2 – Relação entre saldo de caixa inicial e lucratividade

<b>Saldo de caixa inicial</b>	<b>MPEs com Lucro</b>	<b>MPEs sem Lucro</b>	<b>Total das MPEs</b>
<b>“Positivo”</b>	72%	28%	<b>100%</b>
<b>“Negativo”</b>	34%	66%	<b>100%</b>
<b>“Nulo”</b>	46%	54%	<b>100%</b>
<b>Total</b>	57%	43%	<b>100%</b>

Fonte: Sebrae-SP/Fipe (pesquisa de campo)

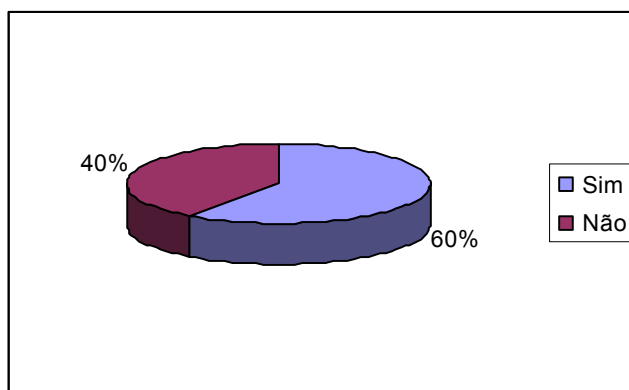
**Cerca de 60% das MPEs gostariam de tomar um empréstimo bancário “se fosse fácil e barato” (Gráfico 11). Observe-se que este percentual é 6 vezes superior ao percentual de MPEs que têm empréstimos bancários neste momento.**

Entre os restantes 40% que não desejam tomar empréstimos, os motivos alegados para tal postura parecem ter uma relação estreita entre si (Gráfico 12). As principais razões dadas para não desejarem empréstimo foram: a dificuldade de pagar novos empréstimos e/ou a falta de expectativas nos negócios (35%), o fato de não necessitarem de novos empréstimos no momento (24%), a aversão à tomada de empréstimo (19%) e a incerteza quanto à condução da política econômica (10%).

**O desejo de tomar um empréstimo é ligeiramente maior entre as MPEs que não estão operando com lucro, cerca de 65% dessas empresas desejam um empréstimo, ao passo que nas que estão operando com lucro essa parcela cai para 57% (Gráfico 13).**

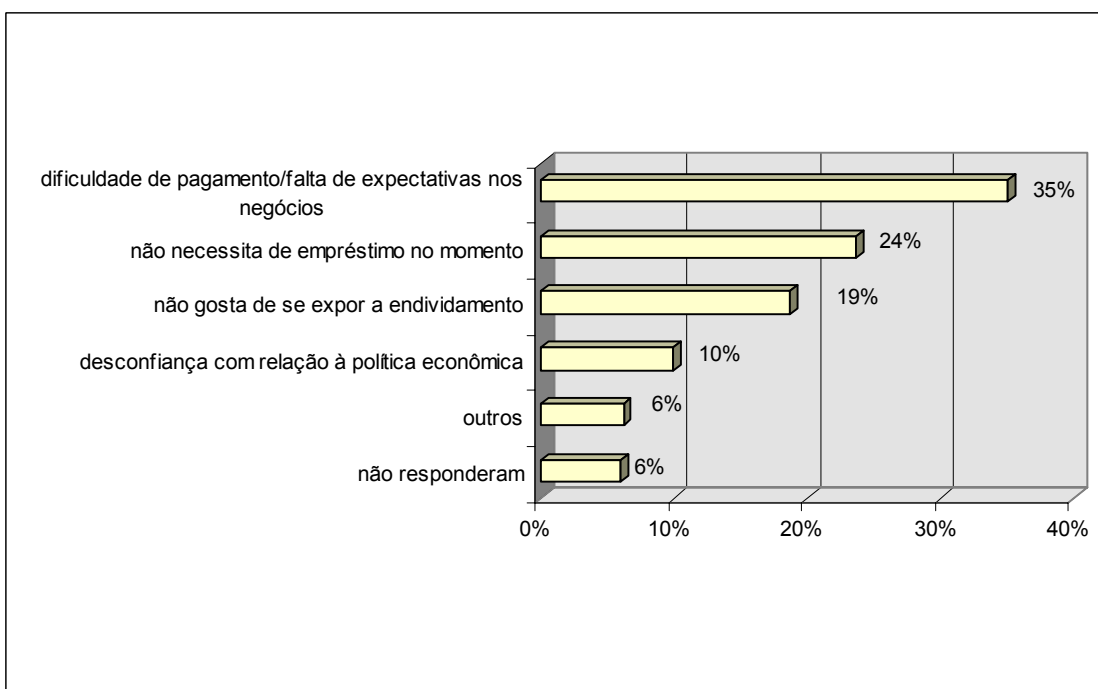
Entre os que desejam tomar emprestado, a principal finalidade seria a formação de capital de giro (40% das MPEs), incluindo aí a formação de estoque (Gráfico 14), seguido pelos investimentos em melhoria e/ou ampliação das instalações (30%), a combinação de capital de giro e investimentos (13%) e o pagamento de dívidas (9%). Como era de se esperar, a necessidade de empréstimo para investimentos é proporcionalmente maior nas MPEs que estão operando com lucro, ao passo que a necessidade de capital de giro e de saldar dívidas é maior entre as MPEs que não estão operando com lucro (Gráfico 15).

Gráfico 11 – Gostaria de tomar um empréstimo para sua empresa, se fosse fácil e barato ?



Fonte: Sebrae-SP/Fipe (pesquisa de campo)

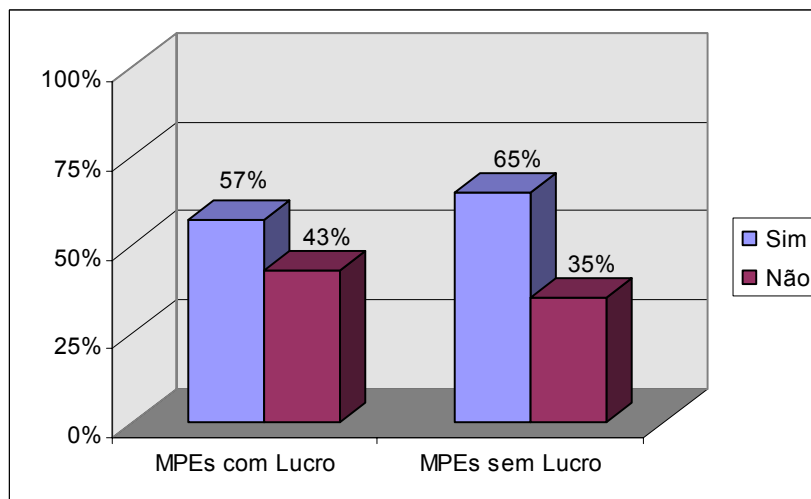
Gráfico 12 – Razões apontadas pelas MPEs que não desejam tomar empréstimo



Fonte: Sebrae-SP/Fipe (pesquisa de campo)

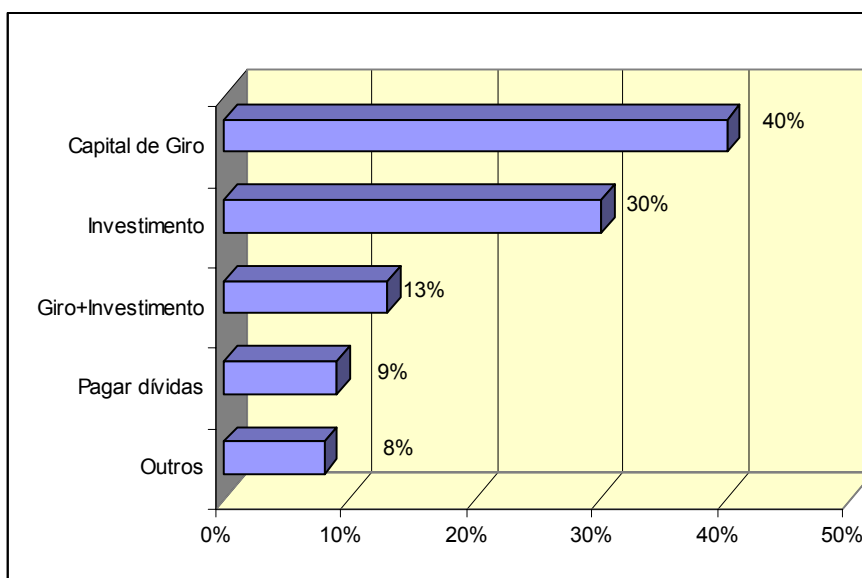


Gráfico 13 – Desejo de tomar empréstimo entre empresas com e sem lucro



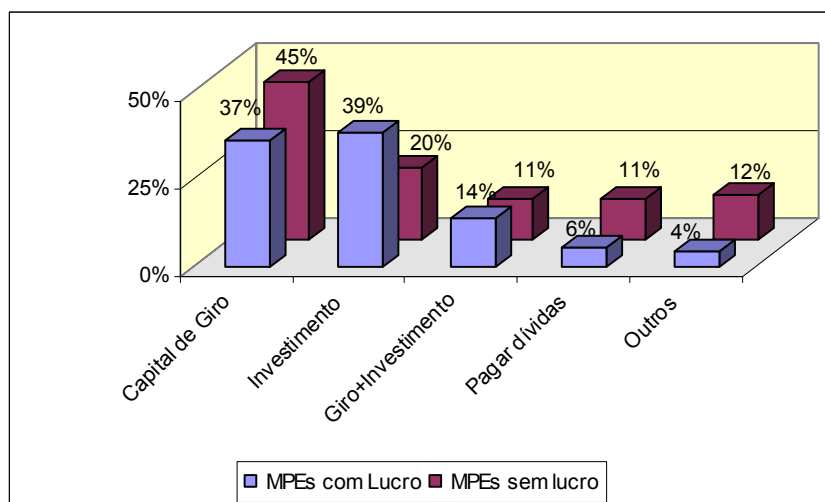
Fonte: Sebrae-SP/Fipe (pesquisa de campo)

Gráfico 14 – Finalidade dos empréstimos desejados, média geral das MPEs



Fonte: Sebrae-SP/Fipe (pesquisa de campo)

Gráfico 15 – Finalidade dos empréstimos desejados, entre as MPEs com e sem lucro

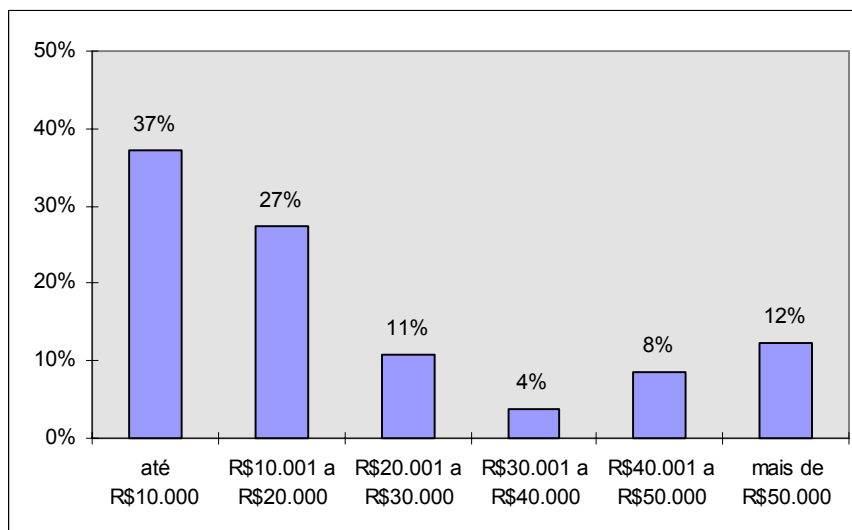


Fonte: Sebrae-SP/Fipe (pesquisa de campo)

**Para a maior parte das empresas, os valores dos empréstimos demandados são relativamente baixos. Cerca de 37% demandam empréstimos de até R\$ 10.000,00, ou seja, constituem-se em clientes potenciais dos programas de microcrédito (p.ex. Banco do Povo). Outros 27% desejam empréstimos de até R\$ 20.000,00, 11% querem até R\$ 30.000,00 e 24% demandam mais de R\$ 30.000,00 (ver gráfico 16). O valor mediano dos empréstimos demandados é R\$ 20.000,00.**

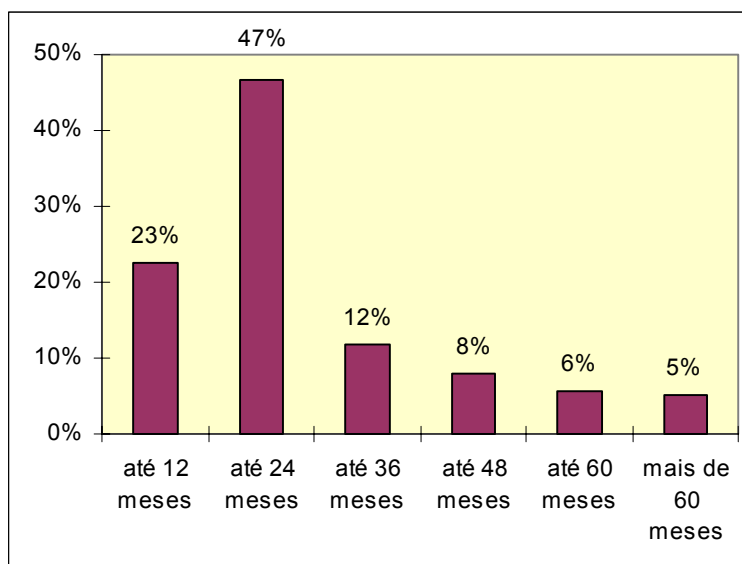
Entre os prazos mais demandados destacam-se o prazo de 24 meses (demandado por 47% das MPEs), o prazo de 12 meses (demandado por 23% das MPEs) e o prazo de 36 meses (demandado por 12% das MPEs)

Gráfico 16 – Distribuição de frequência dos valores dos empréstimos demandados



Fonte: Sebrae-SP/Fipe (pesquisa de campo)

Gráfico 17 – Prazos mais demandados pelas MPEs para tomar novos empréstimos



Fonte: Sebrae-SP/Fipe (pesquisa de campo)

**Ao extrapolar a demanda por empréstimos das empresas da amostra, expressa sob a condição “se fosse fácil e barato tomar um empréstimo bancário”, para o universo que se pretende representar (MPEs da Indústria, Comércio e Serviços), é possível obter uma estimativa da demanda potencial por novos empréstimos desse universo de empresas<sup>7</sup>, para o atual nível de renda da economia. O resultado é uma demanda bastante elástica, para as taxas de juros relevantes (Gráfico 18). Por exemplo, para uma taxa de juros de 3,1% ao mês, a demanda potencial por novos empréstimos seria de cerca de R\$ 295 milhões, podendo atingir o equivalente a 4,6% a mais de empresas, além das cerca de 10% de empresas que já têm empréstimo na atualidade junto aos bancos públicos e privados.**

Observe-se que apesar de 60% das empresas terem manifestado o desejo de tomar novos empréstimos, apenas o equivalente a 4,6% do total das MPEs estariam dispostas a pagar uma taxa de juros de 3,1% ao mês, as demais empresas (55,4% do total de MPEs) não estariam dispostas a pagar esta taxa de juros. Como esta taxa de juros tomada aqui como referência (3,1% ao mês) já está próxima às que estão em vigor no mercado, **pode-se dizer que, se as exigências impostas pelos bancos e a burocracia fossem reduzidas de forma significativa, isto, por si só, permitiria um aumento de 46% no número total de empresas tomadoras de empréstimos junto a estes bancos (passando dos atuais 10% para 14,6% das MPEs atendidas pelos bancos nos empréstimos bancários).**

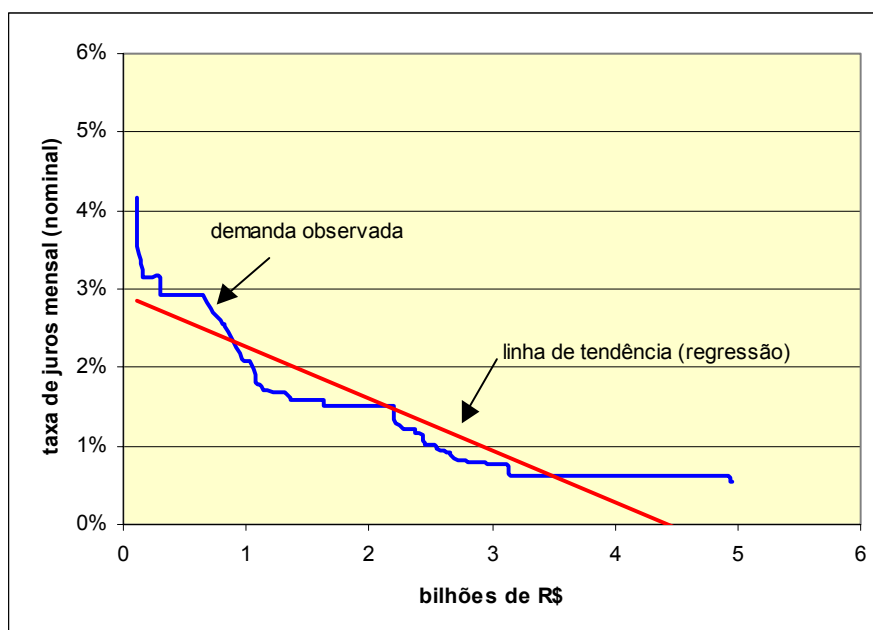
Adicionalmente, caso a taxa de juros caísse de 3,1% a.m. para 2,1% a.m. (um corte de 32% na taxa), a demanda potencial por novos empréstimos poderia se estender para o equivalente a 11,1% a mais de empresas, além das cerca de 10% de empresas que já têm empréstimo na atualidade, podendo atingir cerca de R\$ 1,02 bilhões de novos empréstimos.

---

<sup>7</sup> O universo aqui representado é o do conjunto das Micro e Pequenas Empresas da indústria de transformação, comércios e serviços do Estado de São Paulo, que entregaram a RAIS/97, o que envolve cerca de 495.000 empresas. Dessa forma, cada uma das 408 empresas de nossa amostra representam cerca de 1.213 empresas.

Ou seja, caso as exigências dos bancos fossem reduzidas significativamente e houvesse um corte de 32% nas taxas de juros, isto permitiria mais do que dobrar o número atual de MPEs tomadoras de empréstimos (que passaria dos atuais 10% do total de MPEs para cerca de 21,1% do total de MPEs).

Gráfico 18 – Demanda potencial por novos empréstimos das MPEs paulistas



Fonte: Sebrae-SP/Fipe (pesquisa de campo)

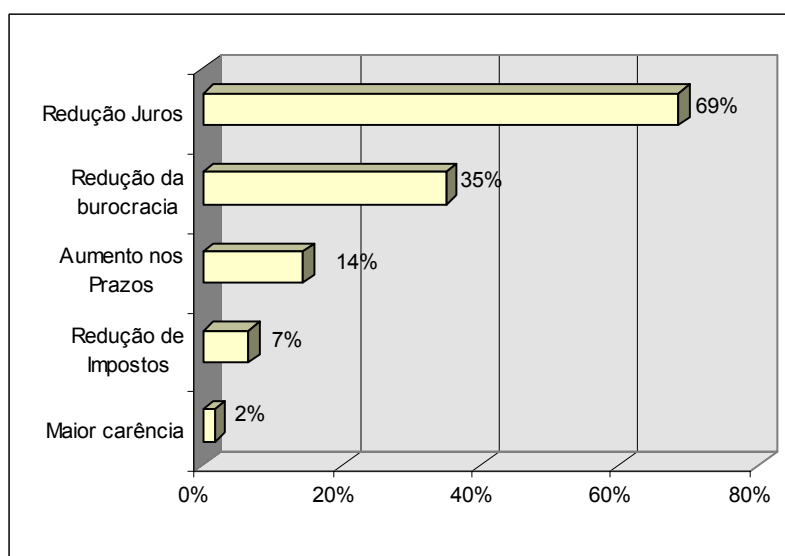
Tabela 3 – Pontos selecionados da **demanda potencial por novos empréstimos** (“se fosse fácil e barato tomar um empréstimo bancário”)

<b>Taxa de juros nominal (a.m.)</b>	<b>Demanda potencial (em milhões de R\$)</b>	<b>Elasticidade-preço da demanda (no arco)</b>	<b>% de MPEs potencialmente interessadas</b>
4,2%	108,7	-	2,3%
3,1%	294,6	-6,5	4,6%
2,1%	1.023,4	-7,7	11,1%
1,0%	2.533,4	-2,8	25,4%
0,5%	4.956,9	-2,0	36,3%

Fonte: Sebrae-SP/Fipe (pesquisa de campo)

O fator custo dos empréstimos (taxa de juros elevada) como causa da exclusão das MPEs da posição de tomadoras potenciais de novos empréstimos (55,4% das MPEs desejam tomar novos empréstimos mas não poderiam pagar 3,1% de juros ao mês), também é corroborado pelas próprias empresas. Quando perguntado a estas empresas o que poderia ser feito para as MPEs no sentido de facilitar a tomada de empréstimos por parte destas, 69% das MPEs citaram a redução dos juros, 35% citaram a redução da burocracia, 14% responderam a necessidade de ampliação dos prazos dos empréstimos, 7% redução dos impostos e 2% maior prazo de carência (Gráfico 19).

Gráfico 19 – O que poderia ser feito para facilitar para as MPEs a tomada de novos empréstimos ?



Fonte: Sebrae-SP/Fipe (pesquisa de campo)

Nota: a questão permitia mais de uma resposta, razão pela qual a soma dos resultados ultrapassa 100%

## 6. Principais conclusões

- Verifica-se nos últimos tempos uma fuga das MPEs das formas de financiamento que envolvem diretamente taxas de juros de mercado (p.ex. empréstimos bancários) e a busca pelas alternativas que não fazem uso direto dessas taxas (p.ex. negociação com fornecedores e cheque pré-datado).
- Atualmente, só 10% das MPEs têm empréstimos bancários tomados (já foram 21% no passado).
- As formas de financiamento mais utilizadas pelas MPEs são:
  - 72% apresentam volume das vendas à vista igual ou superior ao volume dos gastos à vista (saldo de caixa inicial “positivo” ou “nulo”);
  - 68% utilizam recursos pessoais para cobrir as necessidades de caixa;
  - 64% negociam prazos com fornecedores;
  - 47% usam cheque pré-datado.
- Demanda por novos empréstimos “se fosse fácil e barato tomar novos empréstimos”:
  - 40% não desejam tomar novos empréstimos;
  - 60% desejam.
    - só 4,6% das MPEs podem pagar juros de 3,1% ao mês;
    - 55,4% das MPEs não podem pagar juros de 3,1% ao mês.
- O número de tomadores de empréstimos bancários aumentaria em 46% se houvesse uma sensível redução da burocracia/exigências dos bancos (as MPEs atendidas passariam dos atuais 10% para 14,6% das empresas).
- O número de tomadores passaria de 10% das MPEs para 21,1% se os juros caíssem de 3,1% a.m. para 2,1% a.m. e a burocracia/exigências fossem sensivelmente reduzidas

**Realização:** Sebrae-SP e Fundação Instituto de Pesquisas Econômicas (Fipe). Colaboração: LCA Consultores, Fiesp (Depecon), CNI e Febraban.

**Coordenadores:** Marco Aurélio Bedê (Sebrae-SP) e Maria Sylvia M. Saes (Fipe)

**Equipe Técnica:** Pedro João Gonçalves, Hao Min Huai, Rudiney Toneto Jr., Douglas Nakazone, Rodrigo Lanna, Fernando Silas e Ana Flávia Teixeira. Colaboradores: Ricardo Viduedo Raimundo e Jorge Rocha

**Nota Metodológica:**

Esta sondagem foi feita a partir de uma amostra de 408 empresas de micro e pequeno porte da Indústria, Comércio e Serviços, durante o mês de agosto de 1999. Tal amostra é representativa do universo das MPEs do Estado de São Paulo. A seleção das empresas foi realizada de forma aleatória, sendo o plano amostral elaborado por conglomerados, abrangendo empresas localizadas em trinta e um municípios do Estado de São Paulo, incluindo a Região Metropolitana de São Paulo, Baixada Santista e Interior. A amostra é composta por empresas da Indústria (14%), Comércio (66%) e Serviços (20%). A margem de erro da pesquisa é de 2 pontos percentuais para um coeficiente de confiança de 95%.

Sebrae-SP - Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas de São Paulo  
Área de Pesquisas Econômicas.  
Rua Vergueiro, 1.117 – Paraíso,  
Tels. : 3177-4715/4709/4712  
CEP 01504-001 – São Paulo – SP.  
Homepage: <http://www.sebraesp.com.br>  
e-mail: [pesqeco@sebraesp.com.br](mailto:pesqeco@sebraesp.com.br)