



**UNIVERSIDADE FEDERAL DE CAMPINA GRANDE
CENTRO DE CIÊNCIAS JURÍDICAS E SOCIAIS
UNIDADE ACADÊMICA DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS
CURSO DE ADMINISTRAÇÃO**



JOSÉ ALYSSON FULGÊNCIO DE FIGUEREDO

**ESTRUTURA DE CAPITAL DAS MICROEMPRESAS E EMPRESAS DE PEQUENO
PORTE INSTALADAS EM SOUSA/PB: UM ESTUDO DA PERCEPÇÃO DOS
GESTORES SOBRE RELACIONAMENTO BANCÁRIO E FONTES DE
FINANCIAMENTO**

**SOUSA – PB
2018**

JOSÉ ALYSSON FULGÊNCIO DE FIGUEREDO

**ESTRUTURA DE CAPITAL DAS MICROEMPRESAS E EMPRESAS DE PEQUENO
PORTE INSTALADAS EM SOUSA/PB: UM ESTUDO DA PERCEPÇÃO DOS
GESTORES SOBRE RELACIONAMENTO BANCÁRIO E FONTES DE
FINANCIAMENTO**

Apresentação de Monografia à Universidade Federal de Campina Grande (UFCG), como Trabalho de Conclusão de Curso, para obtenção de título de Bacharel em Administração.

Orientador: Prof. Me. Flávio Lemenhe

**SOUSA – PB
2018**

JOSÉ ALYSSON FULGÊNCIO DE FIGUEREDO

**ESTRUTURA DE CAPITAL DAS MICROEMPRESAS E EMPRESAS DE PEQUENO
PORTE INSTALADAS EM SOUSA/PB: UM ESTUDO DA PERCEPÇÃO DOS
GESTORES SOBRE RELACIONAMENTO BANCÁRIO E FONTES DE
FINANCIAMENTO**

Aprovado em ____ / ____ / ____

Flávio Lemenhe
Orientador

Wellington Ferreira de Melo
Examinador 1

Marcos Macri Olivera
Examinador 2

Dedico este trabalho a Deus, com amor aos meus pais Edmilson e Vera, à Dra. Rosa Maria Elias Silva pelo incessante apoio incondicional e de um modo geral, a todos os meus professores pelos conhecimentos transmitidos.

AGRADECIMENTOS

Agradeço a Deus pelo dom da vida e por me conceder paciência, sabedoria e discernimento para a realização deste trabalho.

Aos meus pais Edmilson Fulgêncio da Assunção Rocha e Vera Lúcia de Figueredo Fulgêncio, que são minha base, exemplo e sempre investiram na minha educação.

À Dra. Rosa Maria Elias Silva, por toda ajuda desde quando pequeno, sempre acreditando no fator educativo como construção de um bom caráter.

Ao meu professor orientador Prof. Me. Flávio Lemenhe, por todo acompanhamento rigoroso, atento, sempre disposto a me ajudar e transmitir ainda mais conhecimentos.

A todos os meus professores desde a alfabetização até a universidade que foram base e sobretudo educadores.

Aos amigos, colegas e irmãos do Capítulo João Bosco Marques de Sousa – N° 509 da Ordem Demolay, assim como os irmãos da Loja Maçônica Major Lindolfo Pires – N° 1894.

Muito obrigado a cada um que contribuiu diretamente e indiretamente, não só para minha formação escolar/acadêmica, mas para meu caráter e ser humano.

Grato imensamente.

RESUMO

Estrutura de capital é um tema ainda complexo em teoria de finanças. Diversos estudos e teorias já foram desenvolvidos sobre o tema. A presente pesquisa teve como objetivo investigar a percepção dos gestores de microempresas e empresas de pequeno porte instaladas em Sousa/PB, sobre a estrutura de capital, considerando seu relacionamento com o banco e suas fontes de financiamento. Os dados foram coletados por meio de um questionário composto por 24 questões. Foram pesquisadas 21 empresas associadas à Câmara de Dirigentes Lojistas (CDL - Sousa/PB). A maior parte das empresas iniciaram seus negócios a partir da década de 1990, a maioria dos empresários consideraram que seus negócios tiveram lucro em todos os três anos, afirmaram que durante os últimos anos seus respectivos lucros decaíram um pouco, afirmam que sua participação de no mercado aumentou um pouco e esperam ficar igual a média do mercado. Os empresários, afirmam não ter dificuldades em obter financiamentos que por sua vez as principais fontes de financiamento da maioria das empresas são, respectivamente, empréstimos bancários, lucros acumulados e contas a pagar.

Palavras-chave: Relacionamento bancário; Fontes de financiamento; microempresas; Empresas de pequeno porte.

ABSTRACT

Capital structure is a still complex subject in finance theory. Several studies and theories have already been developed on the subject. The present research had the objective to investigate the perception of the managers of micro and small companies installed in Sousa/PB, on the capital structure, considering their relationship with the bank and its sources of financing. The data were collected through a questionnaire composed of 24 questions. Twenty - one companies associated to the Chamber of Store Owners (CDL - Sousa/PB) were surveyed. Most companies started their business from the 1990s, most business owners considered their business to be profitable in all three years, they said that in recent years their respective profits have declined a little, claiming that their participation in the increased slightly and are expected to remain equal to the market average. Entrepreneurs claim to have no difficulty in obtaining financing which in turn the main sources of financing of most companies are, respectively, bank loans, retained earnings and accounts payable.

Keywords: Capital structure; micro and small enterprises; financing source.

LISTA DE TABELAS

Tabela 1. Classificação do Negócio	5
Tabela 2 - Ramo de atividade: população e amostra	11
Tabela 3 - Perfil dos respondentes (por ramo de atividade e total)	14
Tabela 4 - Características das empresas (por ramo de atividade e total).....	16
Tabela 5 - Lucro: obtenção e evolução nos últimos três anos (por ramo de atividade e total)	17
Tabela 6 - Participação no mercado nos últimos três anos e expectativa de crescimento (por ramo de atividade e total)	18
Tabela 7 - Relacionamento com os bancos (por ramo de atividade e total).....	20
Tabela 8 - Dificuldades enfrentadas para obtenção de financiamentos.....	21
Tabela 9 - Valores dos bens e das dívidas	23
Tabela 10 - Fontes de financiamento utilizadas	24
Tabela 11 - Assimetria de informações por item.....	26

LISTA DE APÊNDICES

APÊNDICE A - Ofício de solitação de dados à CDL - Sousa/PB	33
APÊNDICE B - Instrumento de pesquisa	34

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

CDL – Câmara de Dirigentes Lojistas

DARF - Documento de Arrecadação de Receitas Federais

F. - Farmácias

FGTS – Fundo de Garantia do Tempo de Serviço

IBPT – Instituto Brasileiro de Planejamento e Tributação

INSS - Instituto Nacional do Seguro Social

M. - Mercadinho

MEI – Microempreendedor individual

MPE's – Micro e pequenas empresas

PC. – Posto de combustível

PME – Pequenas e médias empresas

SEBRAE - Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas

S. - Supermercados

SR – Sem resposta

T. - Total

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO	1
1.1. Do tema ao problema.....	1
1.2. OBJETIVOS	2
1.2.1. Objetivo geral	2
1.2.2. Objetivos específicos	2
1.3. JUSTIFICATIVA	2
2. REFERENCIAL TEÓRICO	4
2.1. Conceito de micro e pequenas empresas	4
2.2. Estrutura de capital	6
2.3. Descrição dos estudos correlatos	8
3. PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS	10
3.1. Tipo de pesquisa	10
3.2. Universo e amostra	10
3.3. Instrumento de coleta de dados.....	12
3.4. Tratamento dos dados	13
4. RESULTADOS	14
4.1. Perfil dos respondentes	14
4.2. Características das empresas.....	15
4.3. Desempenho das empresas	17
4.4. Relacionamento das empresas com os bancos.....	19
4.4.1. Grau e tempo de relacionamento da empresa com os bancos e principais serviços utilizados pela empresa.....	19
4.4.2. Obtenção de empréstimos/financiamentos: importância da estrutura dos bens da empresa e dificuldades enfrentadas pela empresa	21
4.5. Estrutura de bens de capital das empresas	22
4.6. Fontes de financiamento utilizadas pelas empresas.....	24
4.7. Assimetria de Informações	25
5. CONSIDERAÇÕES FINAIS	28
6. REFERÊNCIAS	30
APÊNDICE	32

1. INTRODUÇÃO

1.1 Do tema ao problema

Debates atuais direcionam acerca dos estudos da estrutura de capital das micro e pequenas empresas, por ser um tema abrangente em sua essência, específico por se tratar desse porte de empresa e complexo nas tomadas das decisões financeiras.

Segundo Assaf Neto (2014), “a estrutura de capital de uma empresa refere-se à composição de suas fontes de financiamento a longo prazo, oriundas de capitais de terceiros (exigível) e de capitais próprios (patrimônio líquido)”. Existem vários determinantes, entre os quais, a lucratividade, volatilidade dos resultados operacionais e oportunidade de crescimento.

As informações são escassas e pouco desenvolvidas por órgãos competentes a fins de estudos, dificultando a verdadeira realidade das empresas locais. As micro e pequenas empresas são de suma importância e cumprem um papel proeminente para a economia brasileira e na economia local, pois, são agentes econômicos muito brandos, que provocam uma dinâmica no mercado. São atuantes em todos os setores e ramos de atividade, estas empresas são uma espécie de folga para a economia nacional. Representa sobrevivência de muitos cidadãos brasileiros é o grande divisor de águas dos jovens no mercado de trabalho e opção de renda para vários que já passaram dos 40 anos de idade.

Na cidade de Sousa/PB, não é diferente, onde há diversos empreendedores de sucesso. Logo, as MPE's, por estarem contidas num cenário altamente competitivo apresentam altas taxas de mortalidade, fato este atribuído ainda há diversas causas, tais como, falta de planejamento, deficiência na gestão, falta de políticas públicas, entre outras.

Tendo em vista os potenciais econômicos de Sousa/PB dentro do atual contexto econômico brasileiro, os desafios enfrentados pelas micro e pequenas empresas, como por exemplo a inserção no mercado, acesso ao crédito, taxas de juros e todo cenário que impede o sucesso e crescimento e à sua própria sobrevivência.

Com o tempo surgem trabalhos buscando uma explicação para os fatores determinantes da estrutura de capital das empresas, sendo um assunto não muito consistente em suas evidências empíricas levando a crer que o tema ainda não foi explorado na cidade sousense, sendo intrínseca a cada uma das empresas a decisão de estrutura de capital, logo, ocorrerá de coincidir com empresas do mesmo setor devido ao contexto local em que atuam.

A investigação da problemática ganhou ênfase pelo fato de não ter estudos acerca da estrutura de capital das empresas na realidade da cidade, uma análise empírica de como as

empresas tratam até mesmo seus indicadores e índices, podendo assim relacionar com outras organizações.

Atendendo a essas necessidades acima citadas e a importância do assunto, bem como suas especificidades, a presente pesquisa tem o seguinte questionamento: **qual a percepção dos gestores das microempresas e empresas de pequeno porte instaladas em Sousa/PB, sobre a estrutura de capital, considerando o relacionamento bancário e as fontes de financiamento?**

1.2 OBJETIVOS

1.2.1 Objetivo geral

- Investigar a percepção dos gestores de microempresas e empresas de pequeno porte instaladas em Sousa/PB, sobre a estrutura de capital, considerando seu relacionamento com o banco e suas fontes de financiamento.

1.2.2 Objetivos específicos

- Identificar o perfil dos gestores pesquisados.
- Caracterizar as empresas pesquisadas.
- Descrever o relacionamento das empresas com os bancos, na percepção dos gestores das empresas.
- Verificar as fontes de financiamento utilizadas pelas empresas.

1.3 JUSTIFICATIVA

Como justificativa teórica para a presente proposta da pesquisa, destaca-se que no Brasil o mercado de ações é uma importante ferramenta utilizada para medir o nível de investimentos na economia, seu papel é de fundamental importância e define os rumos dos investidores, podendo assim também mensurar as oportunidades de crescimento das empresas. O presente estudo tem a intenção de analisar como a estrutura de capital influencia o montante de investimentos nas empresas, em função das variações dos estímulos e das oportunidades do mercado, seu crescimento no contexto da cidade.

De acordo com alguns dados obtidos no site Empresômetro (2017), que é mantida em conjunto com Instituto Brasileiro de Planejamento e Tributação – (IBPT), existem 4.916 empresas ativas em Sousa/PB, correspondendo assim a 2,03% do total que há no estado paraibano, ficando atrás de João Pessoa, Campina Grande, Patos, Santa Rita, Bayeux e Cabedelo, respectivamente.

Em 2015, Sousa tinha 4.473 empresas ativas, saltando assim para o número atual, correspondendo a um aumento significativamente de 9,903% de 2015 até 2017. No estado da Paraíba, atualmente, há 112.630 empresas ativas no setor de comércios, representando 46,57% do total. Logo em seguida, o setor de serviços com 43,23% do total, apresentando assim 104.568 empresas ativas neste ramo. A indústria, com 14.414 empresas e o agronegócio com 5.812 empresas. (EMPRESÔMETRO, 2017)

O interesse nesse estudo surgiu devido a observação de que não há muitos trabalhos, pesquisas ou algo relacionado para esse tema dentro do cenário onde as empresas estão situadas.

A questão norteadora do estudo é a justificativa empírica levando à prática sobre a estrutura de capital, partindo desde como calculam, até as tomadas de decisões, logo, podendo navegar profundamente nesse assunto que é tão vasto e subjetivo no que diz respeito as empresas, enxergar como influencia na formação do retorno final dos acionistas, investidores e proprietários de negócios, assim como também para que a população compreenda em que medida as alterações na estrutura de capital podem influenciar o nível de volatilidade das ações, a partir das variações que podem provocar no mercado de capitais e em decorrência na economia globalizada como um todo.

Diante do exposto, esse trabalho busca apurar a estrutura de capital da empresa, por meio do levantamento de dados e de algumas análises financeiras. Após os resultados da pesquisa, pode-se indicar algumas soluções para uma eficaz gestão financeira dentro da organização. É nítido neste trabalho que são aplicados muitos conhecimentos adquiridos ao longo do curso, principalmente pelo gosto que há do autor na área financeira, onde é a ênfase da pesquisa.

2. REFERENCIAL TEÓRICO

2.1. Conceito de micro e pequenas empresas

A função das MPE's tem chamado atenção de vários países em relação a busca da minimização de problemas com emprego e geração de renda. Tendo isso em vista, a importância dessas empresas e a contribuição delas para o progresso econômico têm estimulado a criação de políticas públicas de apoio e redução das restrições, em particular das restrições ao crédito. Apesar de alguns estudos demonstrarem que as circunstâncias microeconômicas e macroeconômicas também afetam o avanço dessas empresas, cabe ressaltar que se as MPE's estiverem financeiramente preparadas para as variações nesses ambientes conseguirão sobreviver e desenvolverem-se. Sendo conveniente ressaltar que as políticas de apoio são fundamentais, porém, o sucesso também vai depender de cada negócio possuir sistemas de informações gerenciais e estruturas internas capacitadas para atuarem nos mercados cada vez mais competitivos.

Na legislação brasileira, são considerados microempresa ou empresas de pequeno porte, a sociedade empresária, a sociedade simples e o empresário a que se dispõe o art. 966 da Lei 10.406, que é descrito em (BRASIL, LEI No 10.406, DE 10 DE JANEIRO DE 2002., 2002), sendo obrigatório a inscrição no registro de empresas mercantis ou no Registro Civil de Pessoas Jurídicas, desde que esteja dentro dos limites vigentes de receita bruta previstos na legislação.

Observando a Lei Complementar N° 123, de 14 de dezembro de 2006 que regulamenta a Carta Magna as microempresas e empresas de pequeno porte e que presume um tratamento diferenciado, outrora alterada pela Lei Complementar N° 147, de 7 de agosto de 2014, sendo através desta lei geral, ficando instituído o regime tributário específico para os pequenos negócios, trazendo alguns benefícios como: redução da carga de impostos e simplificação dos processos de cálculo e recolhimento, cujo nome é dado Simples Nacional. Além desses, a lei procura a simplificação e desburocratização, facilidades para acesso ao mercado, as linhas de crédito, à justiça e ao estímulo à inovação e a exportação. Vale salientar que esta lei abrange o microempreendedor individual (MEI).

Embora muitas pessoas classifiquem as micro e pequenas empresas como espécies de empresas, esse segmento é reconhecido juridicamente como parte integrante da estrutura empresarial brasileira prevista na Constituição Federal, no Código Civil e na legislação pertinente a atividade econômica desenvolvida pelas empresas em geral, tendo apenas, uma

classificação econômica como indicador, assim como, economicamente se classifica a população brasileira em agrupamentos como classe “a”, “b”, “c”, “d” e “e”, permitindo assim, estratégias mercadológicas e socioeconômicas distintas, que nos estudos em finanças corporativas, as empresas costumam ser agrupadas de acordo com o seu setor de atuação.

As MPE's são empresas com menor potencial econômico, onde o critério é a receita bruta anual, assim definidas pelo legislador brasileiro, através do seu estatuto (BRASIL, 2006) onde descreve e classifica os negócios como:

Tabela 1. Classificação do Negócio

TIPO DE NEGÓCIO	RECEITA BRUTA ANUAL
Microempreendedor Individual	Até R\$60.000,00
Microempresa	Igual ou inferior a R\$360.000,00
Empresa de Pequeno Porte	Superior a R\$ 360.000,00 e igual ou inferior a R\$ 3.600.000,00

Fonte: elaborado pelo autor.

É possível constatar que quando se fala de microempresa estamos falando de negócios empresariais com faturamento bruto médio mensal da ordem de R\$ 5.000,00 (cinco mil reais) e de faturamento médio de até R\$30.000,00 (trinta mil reais) quando se refere em empresa de pequeno porte, dados que por si só já nos permite atribuir uma importância relativa ao segmento.

A cada ano, cada microempresa apresenta a declaração de imposto de renda de pessoa jurídica, a declaração do seu tipo de negócio para a Secretaria Estadual da Fazenda e para prefeitura municipal bem como a escrituração dos livros. Além dessas obrigações no que cerca a empresa, não se pode esquecer das obrigações trabalhistas onde deve-se recolher a contribuição dos empregados, FGTS, DARF de impostos de renda onde estão retidos nos pagamentos de cada empregado, salários e contribuição da empresa ao INSS.

No Brasil existem 6,4 milhões de estabelecimentos. Desse total, 99% são micro e pequenas empresas (MPE), os quais respondem por 52% dos empregos com carteira assinada no setor privado (16,1 milhões). De acordo com o Portal do Empreendedor (BRASIL, Portal do Empreendedor - MEI, 2009), no Brasil em dezembro de 2013 existiam 3,7 milhões de MEI.

O Estatuto Nacional da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte estabelece normas gerais relativas ao tratamento diferenciado e favorecido a ser dispensado às microempresas e empresas de pequeno porte no âmbito dos Poderes da União, dos Estados,

do Distrito Federal e dos Municípios, assim como a Carta Magna assegura em seu Art. 179 (BRASIL, 1988):

Art. 179. A União, os Estados, o Distrito Federal e os Municípios dispensarão às microempresas e às empresas de pequeno porte, assim definidas em lei, tratamento jurídico diferenciado, visando a incentivá-las pela simplificação de suas obrigações administrativas, tributárias, previdenciárias e creditícias, ou pela eliminação ou redução destas por meio de lei.

As empresas de pequena dimensão são importantes, pois são a combustão para o desenvolvimento econômico, geração de novos empregos e inovação sendo que, no nosso país, este tipo de empresas representa uma parcela muito significativa da estrutura empresarial, o que torna pertinente realizar investigação à estrutura de capital e aos fatores que a determinam.

A dificuldade de acesso das Pequenas e Medias Empresas (PME) e em particular das Micro e Pequenas Empresas (MPE), ao crédito bancário como fonte de financiamento reforça a relevância da escolha do tema, pois os principais estudos têm como alvo as Empresas de Grande Porte, sendo assim, portanto, recaindo a amostra sobre um conjunto de empresas localizadas na cidade de Sousa/PB.

2.2. Estrutura de capital

Dentro da área de finanças, a estrutura de capital é considerada um dos assuntos mais importantes a ser debatido, tendo assim despertado o interesse de diversos pesquisadores que têm desenvolvido trabalhos de natureza mais empírica ou teórica. No cotidiano pondo-se em prática, toda empresa precisa de recursos para desenvolver seu negócio para frente, por exemplo, quando a empresa busca recursos, seja próprio ou chamada de capital, bem como de terceiros que geralmente é feito junto com alguma instituição financeira.

Os fatores determinantes da composição da estrutura de capital de uma empresa não estão limitados apenas aos fatores específicos das firmas. Como exemplo, incluem-se, entre outros, nível de tangibilidade, tamanho, rentabilidade, risco, oportunidades de crescimento, nível de imposto de renda e benefícios fiscais. Cada um desses, pode ser considerado um determinante da estrutura de capital, entretanto seu comportamento pode variar de acordo com o referencial teórico abordado. Logo, outros fatores podem ou devem influir no nível de endividamento das firmas, como o ambiente e o contexto no qual a firma está inserida. (BASTOS, NAKAMURA, & BASSO, 2009).

É o que está de acordo, quando o Assaf Neto (2017) diz que a estrutura de capital de uma empresa está ligada às suas fontes de financiamento, sendo de capitais de terceiros sendo o exigível e de capitais próprios que é o patrimônio líquido. Decisões erradas em relação à estrutura de capital podem tornar inviável projetos futuros, uma vez que tais decisões estão ligadas ao custo de capital elevado, de acordo com Gitman (2010).

A forma pela qual a empresa é financiada tem sido um tema bastante debatido. Desde que Modigliani e Miller (1958) propuseram, partindo da ótica estudada por eles onde baseavam suas proposições na inexistência de impostos e posteriormente foram adaptadas para a tributação norte-americana, que a estrutura de capital é irrelevante para o valor da empresa, mesmo que tal postura vá de encontro à Teoria Convencional (1952) que admite a relevância da estrutura de capitais para o valor da empresa. Entretanto, sabe-se que inúmeras pesquisas já foram feitas acerca do assunto e não houve consenso de resultados.

Dois teorias têm se destacado na explanação deste fenômeno: a *Trade-off Theory (TOT)* e a *Pecking Order Theory (POT)*. Sob a lógica da TOT, de acordo com Hovakimian, Ayla e Titman (2011), as empresas escolheriam sua estrutura de capital pelo equilíbrio entre os benefícios do financiamento por meio de dívida (por exemplo, a dedutibilidade fiscal dos juros) e seus respectivos custos (risco de problemas financeiros e falência), no intuito de maximizar o valor da empresa, onde nesse ponto de vista, a proporção ótima entre capitais próprios e capital de terceiros seria obtida quando o custo da última unidade monetária de dívida se igualasse ao seu benefício, o que minimizaria o custo médio ponderado de capital e, conseqüentemente, maximizaria o valor da empresa.. Já no caso da POT, conforme Frank e Goyal (2003), devido à seleção adversa, as empresas prefeririam empregar primeiramente recursos internos para financiamento, posteriormente captar recursos de terceiros e, por último, emitir ações.

A estrutura de capital está relacionada com a procura da composição mais favorável das parcelas do capital próprio e do capital de terceiros de médio e longo prazo que permite maximizar o valor da empresa, tendo em vista uma determinada rentabilidade e um determinado risco. Contudo, há dificuldades de acesso ao crédito enfrentadas pelas micro e pequenas empresas, burocracia, falta de planejamento, projeto pouco viável, norteiam os empresários para que busquem tentar financiamentos como pessoa física.

Muitas vezes um dos fatores maiores para que as instituições financeiras não emprestem dinheiro às micro e pequenas empresas é o que Berger e Udell (1998) chamam de opacidade informacional. A falta de informações confiáveis no que diz respeito aos dados financeiros da empresa é uma característica desses negócios que geralmente não tem sistema

de informações que gerem dados que são de suma importância, diferentemente de grandes empresas, que em sua maioria, tem registros financeiros auditados, passando assim maior credibilidade e confiabilidade tanto para seus clientes como também para a transparência com instituições financeiras.

Com o passar do tempo, a necessidade financeira da empresa muda em função do crescimento, proporcionalmente, os recursos que podem ser utilizados também mudam de acordo com o crescimento. Quanto mais nova for a empresa, maior será a demanda e a necessidade de informações, neste início, ela está propensa a depender do financiamento interno e sujeito a recursos mais próximos como família ou amigos.

2.3. Descrição dos estudos correlatos

Existem diversas pesquisas na linha de estrutura de capital e muitos estudos de como as empresas, especificamente os empresários, conseguem financiar suas dívidas. É através de estudos feitos em outras regiões que se pode comparar com a realidade a qual está sendo estudada no contexto da cidade de Sousa/PB que carece de estudos aprofundados sobre o que diz respeito a estrutura de capital.

Os artigos de Cavalheiro, Vieira e Valcanover (2016) e Peñaloza e Figueiredo (2011), são tomados como base, por pesquisarem esse assunto dentro do contexto usado por essa pesquisa, que são as micro e pequenas empresas e a percepção dos gestores sobre a estrutura de capital.

No artigo de Cavalheiro, Vieira e Valcanover (2016), os autores buscam aprofundar os estudos sobre a estrutura de capital, onde é levado em conta a importância das micro e pequenas empresas no cenário econômico atual, objetivam o estudo em identificar o perfil dos gestores, os relacionamentos bancários e as fontes de capital utilizadas, onde as empresas estudadas são do Rio Grande do Sul. É analisado que os resultados indicam que a maior parte dos empresários é do sexo masculino, casado e possuem ensino médio. Os negócios possuem um bom relacionamento com os bancos, porém, apresentam dificuldades em obter financiamento externo e as principais fontes de financiamento utilizadas são lucros acumulados, economias pessoais e empréstimos bancários.

Já no artigo de Peñaloza e Figueiredo (2011), os autores investigam, de modo exploratório, a influência de alguns fatores motivacionais e demográficos sobre a composição da estrutura de capital das micro e pequenas empresas da cidade de Fortaleza, no estado do Ceará. Eles falam sobre a estrutura de capital e enfatizam a escassez de estudos sobre o tema.

Chegam a conclusão de que os resultados estatísticos obtidos confirmam, de fato, a influência desses fatores nas decisões de estrutura de capital da empresa, onde a variável mais representativa das dimensões do desafio pessoal relaciona-se com o uso exclusivo de capital próprio na composição de capital da empresa.

Foi realizado um estudo empírico das 1000 (mil) empresas melhores listadas na Revista Exame, onde o objetivo era discutir a relação que há entre as fontes de financiamento, resultados e os impactos no valor de mercado nas 1000 (mil) melhores empresas do Brasil. Para isso, formulou-se três hipóteses que são: o valor da empresa é influenciado pela rentabilidade; o valor da empresa é influenciado pela estrutura de capital; o valor da empresa é influenciado pela rentabilidade e estrutura de capital. Utilizando a análise por meio da aplicação da técnica estatística de regressão linear múltipla, que relacionou os índices tradicionais de rentabilidade e índices de estrutura de capital com o valor de mercado das empresas analisadas. Verificando os resultados, pode-se observar que há correlação entre a variável dependente e suas variáveis explicativas somente quando se efetuou a análise de regressão por setor. (JÚNIOR, LIMA, & LIMA, 2011)

Analisando a pesquisa que foi feita por Batista *et al* (2005) que teve o objetivo de discutir e apresentar os aspectos conceituais da estrutura ótima de capital, aplicando os conceitos no balanço patrimonial de uma empresa permitindo que o administrador financeiro possa futuramente captar recursos entre os próprios e terceiros, otimizando o nível de endividamento, permitindo criar valor para empresa e maximizar a riqueza dos sócios/acionistas, percebe-se que financiar a empresa com muito capital próprio também não é uma boa política a perseguir, pois impede a empresa de tirar vantagens da alavancagem financeira, como também o custo médio ponderado de capital se torna alto.

A meta dos gerentes, neste caso, é estabelecer uma combinação de fontes de capital que mantenha o custo de financiamento o mais baixo possível, ajudar na manutenção de uma política de dividendos estável, registrar bons lucros e maximizar a riqueza dos acionistas, ou seja, existe uma estrutura ótima de capital que minimiza o custo médio ponderado de capital enquanto mantém o crédito da empresa em um nível que ela possa atrair novos fundos em condições favoráveis.

De acordo com Silva e Valle (2008), que fizeram um estudo comparativo nas empresas brasileiras e americanas, ambos perceberam, que respectivamente, apresentaram proporção maior crescente de dívidas de curto e longo prazo no período estudado. A longo prazo as empresas americanas mostraram superioridade sobre as brasileiras, porém, no que tange ao endividamento total, as empresas brasileiras mostraram-se superiores às americanas.

3. PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

Neste tópico são apresentadas informações sobre os procedimentos metodológicos: tipo de pesquisa, universo e amostra, instrumento de coleta dos dados e tratamento dos dados.

3.1. Tipo de pesquisa

Tomou-se como base a taxonomia feita por Vergara (2016), para classificar a pesquisa, sendo qualificada em dois pontos: quanto aos fins e quanto aos meios.

Quanto aos fins, a pesquisa é descritiva pois visa descrever qual a percepção dos gestores das empresas instaladas em Sousa/PB sobre a estrutura de capital, considerando o relacionamento bancário e as fontes de financiamento e, de acordo com Vergara (2016), a pesquisa descritiva “expõe características de determinada população ou de determinado fenômeno. Pode também estabelecer correlações entre variáveis e definir sua natureza. Não tem compromisso de explicar os fenômenos que descreve, embora sirva de base para tal explicação.”

Quanto aos meios, a pesquisa é de levantamento. Conforme (GIL, 2012), a pesquisa de levantamento caracteriza-se pela coleta de dados, de maneira direta, do público-alvo pesquisado. Na presente pesquisa, foram coletados dados, diretamente dos gestores das empresas pesquisadas, visando investigar a percepção destes sobre relacionamento bancário e fontes de financiamento.

3.2. Universo e amostra

O universo da pesquisa é composto pelas empresas associadas à Câmara de Dirigentes Lojistas (CDL) do município de Sousa/PB. A relação das empresas associadas à CDL Sousa/PB foi obtida em maio de 2018, por meio de solicitação¹ feita em abril de 2018. Na relação obtida constam 208 empresas associadas, sendo 203 no município de Sousa/PB e as outras cinco nos municípios circunvizinhos paraibanos de Uiraúna, Aparecida, Santa Cruz e Marizópolis.

Para a determinação das empresas pesquisadas, optou-se por realizar a pesquisa por ramo de atividade, buscando-se realizar um censo por cada uma delas, com base na

¹ Apêndice A

conveniência do pesquisador. Fazem parte da amostra os ramos de atividade: farmácias, supermercados, mercadinhos, postos de combustíveis. Nos ramos de atividade autoescola e vidraçaria, foi aplicado os questionários, porém, sem êxito.

A seguir são apresentados os ramos de atividade, com as respectivas quantidades de empresas associadas e quantidades (valor e percentual) de empresas pesquisadas (tabela 2).

Tabela 2 - Ramo de atividade: população e amostra

Ramo de Atividade	Relação CDL	Relação pesquisa	
	Qtde	Qtde	%
Farmácia	9	7	77,78
Supermercado	9	6	66,67
Mercadinho	21	7	23,80
Posto de Combustíveis	3	1	33,33
Total	42	21	50,00

Fonte: CDL Sousa/PB (2018) e dados da pesquisa (2018).

Como a relação obtida não contém a identificação do ramo de atividade de cada empresa associada, inicialmente identificaram-se os ramos de atividade e, posteriormente, definiram-se, por acessibilidade do pesquisador, os ramos pesquisados. A coleta de dados foi feita nos meses de junho e julho de 2018.

Foram identificadas nove farmácias, sendo realizada pesquisa em sete. Uma empresa não foi localizada no endereço cadastrado na relação da CDL Sousa/PB e em uma empresa não foi possível realizar a pesquisa, por motivos alheios à vontade do pesquisador.

Foram identificados nove supermercados, sendo realizada pesquisa seis. Dos nove supermercados, dois não foram localizados no endereço cadastrado na relação da CDL Sousa/PB e em um não foi possível realizar a pesquisa, pois o proprietário afirmou que não tinha tempo e era o único com o conhecimento necessário para responder aos questionamentos. Dos 21 mercadinhos, foi realizada pesquisa em sete, quantidade obtida principalmente em decorrência do tempo para se realizar a pesquisa, muitas empresas desse ramo não existiam ou o endereço estava incorreto e os empresário/responsáveis alegavam falta de tempo. Alguns sentiam receio em responder ao questionário, pois, o proprietário do negócio não se encontrava e não queria divulgar dados que não eram certos, podendo causar danos maiores a pesquisa, sendo assim mais um motivo para não receber o questionário. Optou-se por separar dados de supermercado e mercadinho para, em pesquisa futura, comparar as empresas deste ramo por porte.

Foram identificados três postos de combustíveis, sendo realizada pesquisa em um. Uma empresa não foi localizada no endereço cadastrado na relação da CDL Sousa/PB e em outra não foi possível realizar a pesquisa, pois o proprietário alegou falta de tempo.

Foram identificadas duas vidraçarias, sendo realizada pesquisa em uma. Em uma empresa o questionário foi respondido de maneira incompleta (apenas 14 perguntas em 24, foram respondidas) e a outra empresa não foi localizada no endereço cadastrado na relação da CDL Sousa/PB. Razão pela qual este ramo de atividade foi excluído da pesquisa.

Foram identificadas duas autoescolas. Não foi possível aplicar a pesquisa em nenhuma delas. Em uma empresa o proprietário alegou falta de tempo, enquanto em outra o proprietário solicitou que o questionário fosse entregue, para posterior coleta; não sendo devolvido respondido até meados de julho de 2018.

Vale ressaltar que houve várias tentativas no intuito de encontrar o proprietário, administrador, gerente ou responsável da empresa para a aplicação do questionário em todas as empresas que estavam fechadas no momento ou o mesmo não se encontrava no local. Todos os respondentes foram cientes de que nem o nome da empresa, assim como o nome pessoal, não seriam identificados.

3.3. Instrumento de coleta de dados

A coleta dos dados foi feita, nos meses de junho e julho de 2018, por meio de um questionário² composto por 24 perguntas abertas e fechadas, que teve como referência as pesquisas realizadas por Cavalheiro, Vieira e Valcanover (2016) e Cavalheiro (2015).

O questionário é segmentado em 7 partes: Características das empresas; Desempenho das empresas; Relacionamento das empresas com os bancos; Estrutura de bens de capital das empresas; Fontes de financiamento utilizadas pelas empresas; Assimetria de Informações; e Perfil do respondente.

Na Parte 1 (características das empresas) os dados foram coletados por meio de 5 perguntas abertas e fechadas, sobre: ano de início das atividades; setor de atuação; atividade principal; quantidade de pessoas que trabalham; e classificação da empresa como familiar.

² Apêndice B

Na Parte 2 (desempenho das empresas) os dados foram coletados por meio de 4 perguntas fechadas sobre: lucro; evolução do lucro; participação no mercado; expectativa de crescimento da empresa.

Na Parte 3 (relacionamento das empresas com os bancos) os dados foram coletados por meio de 6 perguntas abertas e fechadas sobre: grau de relacionamento com os bancos; tempo de relacionamento com os bancos; serviços bancários utilizados; relação da estrutura dos bens com a obtenção de empréstimos; ocorrência de dificuldades em obtenção de financiamentos; e identificação destas dificuldades.

Na Parte 4 (estrutura de bens de capital das empresas) os dados foram coletados por meio de 2 perguntas abertas sobre: valor dos bens; e valor das dívidas da empresa.

Na Parte 5 (fontes de financiamento utilizadas pelas empresas) os dados foram coletados por meio de 1 pergunta sobre as fontes de financiamento utilizadas pela empresa.

Na Parte 6 (assimetria de informações) os dados foram coletados por meio de 1 pergunta fechada, composta por 14 itens a serem avaliados por meio da Escala Likert. Estes 14 itens estão associados à percepção do gestor no que se refere à assimetria de informações no relacionamento da empresa com o banco.

Na Parte 7 (perfil do respondente) os dados foram coletados, por meio de 5 perguntas abertas e fechadas, sobre: gênero; idade; estado civil; escolaridade; e responsabilidade financeira na gestão da empresa.

3.4. Tratamento dos dados

Para o tratamento desses dados utilizou-se o *Excel*® (*Pacote Office*), calculando os módulos de estatística descritiva por meio da frequência e percentual, bem como média, desvio padrão e coeficiente de variação, com a intenção de identificar o perfil de cada amostra, bem como a dos empresários entrevistados, as características gerais das empresas, o relacionamento com os bancos e suas estruturas de bens de capital.

4. RESULTADOS

Os resultados da pesquisa são apresentados de forma a contemplar: perfil dos respondentes; características das empresas; desempenho das empresas; relacionamento das empresas com os bancos; estrutura de bens de capital das empresas; fontes de financiamento utilizadas pelas empresas; assimetria de informações.

4.1. Perfil dos respondentes

O perfil dos 21 respondentes pesquisados, com base nas maiores frequências observadas, indica que a amostra é composta por gestores do gênero masculino, com faixa etária entre 45 a 50 anos, casados, com ensino médio completo e responsáveis pelas decisões financeiras da empresa (tabela 3).

A pesquisa realizada por Cavalheiro, Vieira e Valcanover (2016, p.6), que teve como amostra 546 micro e pequenos empresários do Rio Grande do Sul, teve o seguinte perfil dos respondentes: do gênero masculino (62,3%), com idade entre 43 e 51 anos (28%), casados (51,6%), com ensino médio (59,3%).

Tabela 3 - Perfil dos respondentes (por ramo de atividade e total)

Variáveis	Opções	F	S	M	PC	T
		7	6	7	1	21
Gênero	Masculino	6	5	7	-	18
	Feminino	1	1	-	1	3
Idade	20 - 25 anos	-	1	-	-	1
	25 - 30 anos	1	-	-	-	1
	30 - 35 anos	-	2	-	-	2
	35 - 40 anos	-	-	-	1	1
	40 - 45 anos	-	-	-	-	-
	45 - 50 anos	-	-	5	-	5
	50 - 55 anos	1	1	1	-	3
	55 - 60 anos	4	-	-	-	4
	Mais de 60 anos	1	1	-	-	2
	SR (*)	-	1	1	-	2
Estado Civil	Solteiro(a)	2	1	-	-	3
	União estável	-	-	1	-	1
	Casado(a)	5	5	6	1	17
	Divorciado(a)	-	-	-	-	0
	Viúvo(a)	-	-	-	-	0
Escolaridade	Ensino Fundamental Completo	-	-	3	-	3
	Ensino Médio Incompleto	2	1	-	-	3
	Ensino Médio Completo	1	3	4	-	8
	Ensino Superior Incompleto	1	1	-	-	2
	Ensino Superior Completo	3	0	-	1	4
	Pós-graduação	-	1	-	-	1
Responsabilidade	Sim	6	4	7	-	17
	Não	1	2	-	1	4

Fonte: dados da pesquisa (2018).

(*) SR - sem resposta

O perfil dos respondentes, por ramo de atividade, indica que farmácia apresenta perfil masculino, com idade entre 55 a 60 anos, casados, com ensino superior completo e responsáveis pelas decisões financeiras. Já no ramo de atividade supermercado, apresenta perfil masculino, com idade entre 30 a 35 anos, casados e com ensino médio completo e são os principais responsáveis pelas decisões financeiras. No ramo de mercadinho, o perfil é completamente masculino, com faixa etária entre 45 a 50 anos, casados, com ensino médio completo e responsáveis pelas decisões financeiras. O perfil da respondente do ramo posto de combustíveis é feminino, com idade entre 35 e 40 anos, casada, com ensino superior completo e não responsável pelas decisões financeiras da empresa.

4.2.Características das empresas

O perfil geral das características das empresas pesquisadas, com base nas maiores frequências observadas, indica que a amostra é composta por empresas que iniciaram suas atividades na década de 1990 (1990-2000), do varejo (farmácia, supermercado e mercadinho), com até 9 funcionários e considerada familiar (tabela 4). São Microempresas – ME (até 9 funcionários), de acordo com a classificação do porte da empresa Sebrae (2013), com 18 anos ou mais de atuação no mercado souse.

A descrição das características das empresas pesquisadas por Cavalheiro, Vieira e Valcanover (2016, p. 6) indica amostra assim caracterizada, à época da pesquisa: início das atividades do empreendimento até o ano 2000 (29,7%), com a maioria possuindo cerca de 14 anos de atividade (70,4%); atuando no varejo (60,8%); considerada como empresa familiar (53,8%).

Tabela 4 - Características das empresas (por ramo de atividade e total)

Variáveis	Opções	F	S	M	PC	T
		7	6	7	1	21
Início das atividades	1950 - 1960	1	-	-	-	1
	1960 - 1970	-	-	-	-	-
	1970 - 1980	-	1	-	-	1
	1980 - 1990	3	2	1	1	7
	1990 - 2000	2	2	4	-	8
	2000 - 2010	-	1	2	-	3
	2010 - 2018	1	-	-	-	1
Setor de atuação	Varejo	7	6	7	-	20
	Serviço	-	-	-	1	1
	Indústria	-	-	-	-	-
	Construção Civil	-	-	-	-	-
Quantidade de funcionários	Até 9	6	3	7	-	16
	De 10 a 49	1	3	-	1	5
	De 50 a 99	-	-	-	-	-
	100 ou mais	-	-	-	-	-
Empresa familiar	Sim	7	5	5	1	18
	Não	-	1	2	-	3

Fonte: dados da pesquisa (2018).

Por ramo de atividade, a caracterização das empresas indica que as farmácias foram fundadas na década de 1980, com até 9 funcionários e classificadas como empresa familiar. Os supermercados foram fundados na década de 1990, com no mínimo 9 funcionários e classificados como empresa familiar. O posto de combustível foi fundado na década de 1980, possuindo de 10 a 49 funcionários e classificado como empresa familiar.

Com exceção de uma farmácia, que foi fundada em 2011, todas as demais empresas possuem 15 anos ou mais de constituição. A segunda empresa mais nova foi fundada em 2003 (supermercado). As duas empresas mais antigas foram fundadas em 1959 (farmácia) e 1976 (supermercado).

As farmácias, supermercados e mercadinhos foram caracterizados pelos respondentes como atuantes no setor de varejo. Já o posto de combustíveis foi caracterizado como atuante no setor de serviços. Este pode ser caracterizado como varejo e serviços.

Com relação à quantidade de funcionários, as farmácias são classificadas como Microempresa – ME (até 9 funcionários), com exceção de uma farmácia que possui 22 funcionários, sendo classificada como Empresa de Pequeno Porte – EPP (de 10 a 49 funcionários). No caso dos supermercados, as empresas são classificadas como ME³ e EPP⁴, respectivamente, por serem 3 com até 9 funcionários e mais três de 10 a 49 funcionários. A

³ Microempresa

⁴ Empresa de pequeno porte

maior quantidade de funcionários foi observada em um supermercado (47 funcionários). O posto de combustíveis possui 17 funcionários, sendo, portanto, enquadrada como empresa de pequeno porte.

4.3. Desempenho das empresas

Com relação ao desempenho das 21 empresas pesquisadas, as respostas mais frequentes indicam que as empresas obtiveram lucro todos os três anos, com este resultado decaindo um pouco, em média, nestes últimos três anos (tabela 5).

Cavalheiro, Vieira e Valcanover (2016, p.6-7), ao apresentarem os resultados relacionados ao desempenho das empresas, descrevem que as empresas apresentaram lucro em todos os anos, nos últimos três anos (68,1%); com este lucro, em média, aumentando um pouco nos últimos três anos (38,1%). De outra forma, 81,5% das empresas obtiveram lucro em pelo menos dois anos, com este lucro, em média, mantendo-se igual ou aumentando um pouco (72,2%). Incluindo a opção de aumento significativo do lucro, em média, este percentual aumenta para (86,1%).

Tabela 5 - Lucro: obtenção e evolução nos últimos três anos (por ramo de atividade e total)

Variáveis	Opções	F	S	M	PC	T
		7	6	7	1	21
Obtenção de lucro	Em nenhum dos últimos três anos	7	1	-	-	8
	Em somente um dos três anos	-	-	-	-	-
	Em dois dos três anos	-	3	1	-	4
	Em todos os três anos	-	2	6	1	9
Evolução do lucro	Decaiu significativamente	-	1	1	-	2
	Decaiu um pouco	3	3	3	-	9
	Manteve-se igual	1	-	1	1	3
	Aumentou um pouco	3	-	1	-	4
	Aumentou significativamente	-	2	-	-	2

Fonte: dados da pesquisa (2018)

Comparando as respostas por ramo de atividade, percebe-se que as farmácias pesquisadas não obtiveram lucro em nenhum dos últimos três anos. Este resultado pode estar associado ao início das atividades de duas grandes redes de farmácia em Sousa/PB (Farmácias Pague Menos e Redepharma), onde essas duas empresas são grandes concorrentes. As

empresas dos outros ramos de atividade (supermercados, mercadinhos e postos de combustíveis) obtiveram lucro em pelo menos dois dos últimos três anos.

Há a hipótese de que os respondentes do ramo de farmácia não tenham compreendido estes dois questionamentos, pois, inicialmente perguntou-se “Seu negócio tem obtido lucro nos últimos três anos?”, seguido do questionamento: “Se, em média, sua empresa obteve lucro nos últimos três anos, como você descreveria?”. As respostas indicam que as empresas não têm obtido lucro e, ainda, o resultado tem decaído, mostrando que os empresários apresentaram receio ao responder ou falta de compreensão do questionamento.

Ainda com relação ao desempenho das empresas pesquisadas, a participação do mercado e a expectativa de crescimento, obtiveram as seguintes respostas mais frequentes: a participação no mercado nos últimos três anos aumentou um pouco e a expectativa de crescimento é ficar igual a média do mercado (tabela 6).

Os resultados obtidos por Cavalheiro, Vieira e Valcanover (2016, p.7), indicam que a participação de mercado das empresas nos últimos três anos aumentou um pouco (39,2%) e que a expectativa de crescimento é ficar igual ao mercado (72,5%). De outra forma, a participação de mercado de 89,7% das empresas, pelo menos, manteve-se igual (manteve-se igual, aumentou um ficou ou aumento significativamente) e a expectativa de crescimento de 96,1% das empresas é de, pelo menos, ficar igual à do mercado (ficar igual, crescer acima da média ou crescer muito acima da média do mercado).

Tabela 6 - Participação no mercado nos últimos três anos e expectativa de crescimento (por ramo de atividade e total)

Variáveis	Opções	F	S	M	PC	T
		7	6	7	1	21
Participação no mercado nos últimos 3 anos	Decaiu significativamente	1	0	1	-	2
	Decaiu um pouco	2	2	3	-	7
	Manteve-se igual	1	-	1	1	3
	Aumentou um pouco	3	3	2	-	8
	Aumentou significativamente	-	1	-	-	1
Expectativa de crescimento	Decrescer muito abaixo da média do mercado	1	-	-	-	1
	Decrescer abaixo da média do mercado	-	-	1	-	-
	Ficar igual à média do mercado	4	4	4	-	12
	Crescer acima da média do mercado	2	2	2	1	7
	Crescer muito acima da média do mercado	-	-	-	-	-

Fonte: dados da pesquisa (2018).

Comparando as respostas por ramo de atividade, percebe-se que tanto os ramos farmácia quanto a supermercados e mercadinhos, apresentam resultados distribuídos entre as opções. No caso do ramo farmácia, a opção mais frequente foi a de que a participação de mercado aumentou um pouco. Esse resultado enfraquece o argumento de que as farmácias podem ter apresentado uma redução no lucro por conta da instalação de redes de farmácia em Sousa/PB. A expectativa de crescimento das empresas, com exceção de uma farmácia é de ficar igual à média do mercado ou crescer acima da média do mercado. No ramo de supermercados, os empresários consideram que houve pouco aumento nos últimos três anos e que esperam ficar igual à média do mercado. Os gestores do ramo de mercadinho afirmam que seus negócios decaíram um pouco e assim como os dois ramos citados anteriormente, esperam ficar igual à média do mercado. A respondente do ramo de posto de combustível considerou que sua empresa se manteve igual nos últimos três anos e espera crescer acima da média do mercado.

4.4. Relacionamento das empresas com os bancos

Com relação ao relacionamento das empresas com os bancos, os resultados referem-se ao grau de relacionamento com os bancos; ao tempo de relacionamento com os bancos; aos serviços bancários utilizados; à relação da estrutura dos bens com a obtenção de empréstimos; à ocorrência de dificuldades em obtenção de financiamentos; e à identificação destas dificuldades.

4.4.1. Grau e tempo de relacionamento da empresa com os bancos e principais serviços utilizados pela empresa.

No que se refere ao relacionamento com os bancos, as empresas pesquisadas afirmam possuir um relacionamento classificado como bom, com tempo entre 10 a 20 anos de relacionamento e utilizando como principal serviço o depósito/compensação de cheques (tabela 7). No caso da identificação dos principais serviços utilizados, mais de uma opção poderia ter sido assinaladas pelos respondentes.

Já nos resultados da pesquisa de Cavalheiro, Vieira e Valcanover (2016, p.7), as empresas têm um bom relacionamento com os bancos (49,5%), com tempo de relacionamento

de até 4 anos (31,1%) e utilizando mais frequentemente os serviços depósitos/compensação de cheques (37,6%), empréstimos de capital de giro (15,7%) e antecipação de cartão de crédito (14,4%). Com exceção do tempo de relacionamento, os resultados das duas pesquisas se assemelham.

Tabela 7 - Relacionamento com os bancos (por ramo de atividade e total)

Variáveis	Opções	F	S	M	PC	T
		7	6	7	1	21
Grau de relacionamento	Ótimo	1	1	1	1	4
	Bom	6	3	4	-	13
	Indiferente	-	1	1	-	2
	Ruim	-	1	1	-	2
	Péssimo	-	-	-	-	0
Tempo de relacionamento com o principal banco	0 10 anos	2	1	-	-	3
	10 20 anos	-	3	5	1	9
	20 30 anos	3	2	2	-	7
	30 40 anos	2	1	-	-	3
Principais serviços utilizados	Depósitos / compensação de cheques	5	4	6	1	16
	Empréstimos para capital de giro	3	2	4	1	10
	Empréstimos para ampliações	-	-	3	-	3
	Antecipação de duplicatas e cheques	-	1	2	-	3
	Antecipação de cartão de crédito	1	3	-	1	5
	Aquisição de seguros	-	1	-	1	2
	Investimentos	-	1	1	-	2
	Leasing	-	-	-	-	-
	Outros	1	1	-	-	2

Fonte: dados da pesquisa (2018).

De acordo com a tabela 7, percebe-se que 13 empresas tem um bom relacionamento com os bancos sendo 6 empresas no ramo de farmácia e 3 no ramo de supermercados e 4 mercadinhos. Sobre o tempo de relacionamento com o principal banco que presta serviços a ela 9 empresas utilizam seus serviços entre 10 a 20 anos e sendo o depósito/compensação de cheques o principal serviço utilizado pelas empresas, seguido de empréstimos de capital de giro e antecipação de cartão de crédito.

De acordo com Gitman (1997, p.588) "os planos financeiros a curto prazo são ações planejadas para um período curto (de um a dois anos) acompanhados da previsão de seus reflexos financeiros". Esses serviços são os mais utilizados porque são de curto prazo e essenciais para a continuidade do negócio já que o mercado demanda esse tipo de serviço como depósitos seja de dinheiro ou cheques, assim como compensações de cheques, empréstimos para capital de giro para fluxo de caixa, estoques e pagamento dos funcionários e antecipação de cartão de crédito para transformar duplicatas de venda a prazo, vendas parceladas no cartão de crédito ou mesmo os cheques pré-datados de clientes em capital para

saldar as contas atuais, ou seja, antecipar o dinheiro futuro que a empresa irá receber em dinheiro presente. Ross (1998, p.609) afirma que “as finanças em curto prazo consistem em uma análise das decisões que afetam os ativos e passivos circulantes, com efeitos sobre a empresa dentro do prazo de um ano”.

4.4.2. Obtenção de empréstimos/financiamentos: importância da estrutura dos bens da empresa e dificuldades enfrentadas pela empresa

Em relação a importância da estrutura dos bens e dificuldades enfrentadas pelas empresas, nota-se que 6 empresas consideram a estrutura de bens ser muito importante e 5 empresários sentem dificuldades em obter financiamentos ou empréstimos, alegando que as dificuldades enfrentadas são, respectivamente, falta de garantia, desconfiança por parte dos bancos, a empresa é muito pequena e documentação insuficiente.

Entretanto, na pesquisa de Cavalheiro, Vieira e Valcanover (2016, p.7, 8), 31% dos entrevistados acreditam que a estrutura de bens de sua empresa é muito importante para obtenção de empréstimos. Os empresários (81,1%) declaram ter dificuldades em obter financiamentos sendo os principais motivos o tamanho da empresa por ser muito pequena (34,3%), a falta de histórico do negócio (14,8%), a desconfiança por parte dos bancos e falta de garantia (ambos 13,6%).

Tabela 8 - Dificuldades enfrentadas para obtenção de financiamentos

Variáveis	Opções	F	S	M	PC	T
		7	6	7	1	21
Importância da estrutura dos bens	Nada importante	3	-	2	-	5
	Pouco importante	1	2	2	-	5
	Nem pouco nem muito	-	-	1	-	1
	Muito importante	1	3	1	1	6
	Extremamente importante	2	-	1	-	3
	SR	-	1	-	-	1
Ocorrência de dificuldades	Sim	-	3	2	-	5
	Não	7	4	5	1	17
Dificuldades enfrentadas	Desconfiança por parte dos bancos	-	1	1	-	2
	Documentação insuficiente	-	-	1	-	1
	Falta de garantia	-	2	1	-	3
	O banco não entendeu meu negócio	-	-	-	-	-
	Falta de histórico no negócio	-	-	-	-	-
	Falta de apoio da família	-	-	-	-	-
	A empresa é muito pequena	-	2	-	-	2
	Falta de contatos adequados	-	-	-	-	-
	Outras dificuldades	-	-	-	-	-

Fonte: dados da pesquisa (2018).

Os empresários dos ramos de farmácia e posto de combustível não sentem nenhuma dificuldade para obtenção de financiamentos para crescimento e expansão dos seus devidos negócios. Ao contrário dos ramos de supermercados e mercadinhos, onde, 3 dos respondentes do respectivo, sentem dificuldades, assim como 2 proprietários de mercadinhos. A maior parte enfrentada por parte dos empresários dos supermercados são a falta de garantia e afirmam que a empresa é muito pequena. No ramo de mercadinho as frequências estão distribuídas entre desconfiança por parte dos bancos, documentação insuficiente e falta de garantia.

Stiglitz e Weiss (1981) consideram que:

“o acesso ao crédito é um dos mais importantes fatores aceleradores do desenvolvimento econômico de um país. Sem a obtenção de recursos as empresas diminuem sua capacidade produtiva e de investimento, reduzem suas capacidades de faturamento, de geração de emprego e de renda, o que acaba contribuindo para o aumento nas taxas de mortalidade das MPE.”

O crédito tem papel fundamental ao pequeno empresário, onde, são soluções financeiras que criam muito mais facilidades para você investir na implantação, ampliação e modernização do seu negócio.

4.5. Estrutura de bens de capital das empresas

Foi solicitado aos gestores que indicassem o valor dos bens da empresa, atualmente, e o valor das dívidas das empresas, atualmente. Das 21 empresas sete não informaram o valor dos bens e oito não informaram o valor das dívidas (Tab. 9).

A ausência destas informações pode estar relacionada ao receio de alguns gestores em responder essa parte do questionário, mesmo sendo informados que nem seus nomes, nem o nome das empresas seriam divulgados. Pode, também, estar relacionada ao desconhecimento, por parte destes gestores dos valores solicitados.

Entretanto, no âmbito geral, as empresas têm em média R\$ 810.080,00 em bens (estoques, máquinas, terrenos, prédios, valores a receber etc.) e R\$ 182.777,78 em dívidas (bancos, amigos, familiares, salários, cartão de crédito pessoal, cartão de crédito da empresa etc.).

Na pesquisa de Cavalheiro, Vieira e Valcanover (2016, p.9), boa parte dos empresários respondeu que está na faixa de mais de R\$210.000 (18,1%), entre R\$ 60.000 e R\$ 70.000

(8,4%) e entre R\$ 30.000 e R\$ 40.000 (8,1%). Com relação as dívidas o negócio apresenta atualmente, a maior parte dos empresários respondeu que as dívidas de suas empresas estão abaixo de 5 mil reais (35,5% das respostas), entre 5 mil e 15 mil reais (17,8%) e entre 25 mil e 35 mil reais (16,1%).

Tabela 9 - Valores dos bens e das dívidas

Ramo	Empresa	Valor dos bens	Valor das dívidas
F	Emp. 1	Sem Resposta	Sem Resposta
	Emp. 2	R\$ 300.000,00	R\$ 120.000,00
	Emp. 3	Sem Resposta	Sem Resposta
	Emp. 4	R\$ 800,00	Valor mínimo (controle)
	Emp. 5	R\$ 200.000,00	R\$ 60.000,00
	Emp. 6	R\$ 250.000,00	R\$ 95.000,00
	Emp. 7	R\$ 3.000.000,00	R\$ 200.000,00
S	Emp. 1	R\$ 1.600.000,00	R\$ 600.000,00
	Emp. 2	R\$ 1.000.000,00	R\$ 250.000,00
	Emp. 3	Sem Resposta	Sem Resposta
	Emp. 4	R\$ 150.000,00	R\$ 50.000,00
	Emp. 5	R\$ 1.200.000,00	R\$ 270.000,00
	Emp. 6	Sem Resposta	Sem Resposta
M	Emp. 1	R\$ 400.000,00	R\$ 0,00
	Emp. 2	R\$ 300.000,00	R\$ 60.000,00
	Emp. 3	Sem Resposta	Sem Resposta
	Emp. 4	R\$ 1.184.000,00	R\$ 20.000,00
	Emp. 5	R\$ 1.500.000,00	R\$ 50.000,00
	Emp. 6	Sem Resposta	Sem Resposta
	Emp. 7	R\$ 1.500.000,00	R\$ 50.000,00
PC	Emp. 1	Sem Resposta	Sem Resposta

Fonte: dados da pesquisa (2018)

O setor de farmácia tem em média R\$750.160,00 em bens (estoques, máquinas, terrenos, prédios, valores a receber etc.) e uma dívida média de R\$118.750,00. Vale lembrar que no valor das dívidas no mesmo setor, teve uma empresa que colocou “valor mínimo (controle)”, ficando impossível de se fazer um cálculo mais aproximado, pois, não se tem ideia de quanto seja esse valor mínimo podendo sofrer variações e uma empresa decidiu não responder.

No ramo de supermercados há uma média de R\$987.500,00 em bens, um valor médio de R\$292.500,00 em dívidas e duas empresas preferiram não responder. No ramo de mercadinhos, tem no que diz respeito aos bens um valor médio de R\$976.800,00 e uma média de R\$36.000,00 em dívidas, onde duas empresas não quiseram responder assim como o posto de combustível.

Visto que os valores médios dos ramos de supermercados e mercadinhos são praticamente iguais, mesmo sendo do mesmo setor de atuação, apenas ramos diferentes e uma diferença gigantesca no que se refere às dívidas, pois como é notório, o valor de seus bens é bem superior às suas dívidas.

4.6. Fontes de financiamento utilizadas pelas empresas

Na parte 5, os dados foram coletados por meio de uma pergunta sobre as fontes de financiamento utilizadas pela empresa, onde 3 empresas no ramo de farmácia, 3 no ramo de supermercados/mercadinhos e o posto de gasolina afirmam utilizar o empréstimo bancário, a segunda fonte de financiamento são duas: a primeira lucros acumulados – 3 farmácias, 1 supermercado e 3 mercadinhos - e contas a pagar utilizadas sendo essa última, apenas por 2 empresas do ramo de farmácia e 4 mercadinhos, sendo por último economias pessoais aos quais são 2 empresas de farmácias e 3 empresas no setor de mercadinho.

As fontes de financiamento que aparecem em maior frequência, de acordo com a pesquisa de Cavalheiro, Vieira e Valcanover (2016, p.9), são economias pessoais (307), empréstimos bancários (290), e lucros acumulados (107). Já a respeito do percentual médio de utilização de cada uma das fontes, as fontes com maiores percentuais são lucros acumulados (57,93%), empréstimos bancários (55,49%) e cartão de crédito de amigos e familiares (55%).

Tabela 10 - Fontes de financiamento utilizadas

Fontes de financiamento	F	S	M	PC	T
	7	6	7	1	21
Lucros acumulados	3	1	3	-	7
Empréstimos bancários	3	3	3	1	10
Desconto de cheques / duplicatas	2	2	-	-	4
Contas a pagar	2	-	4	-	6
Governo	-	-	1	-	1
Salários / pró-labore a pagar	1	-	1	-	2
Outro(s) sócio(s)	1	-	-	-	1
Herança	-	-	1	-	1
Cartão de crédito pessoal	2	1	-	-	3
Cartão de crédito de amigos e familiares	-	1	1	-	2
Economias pessoais	2	-	3	-	5
Economias do(a) companheiro(a)	-	1	-	-	1
Economias de seus pais	-	-	-	-	-
Economias de outros familiares / amigos	-	1	-	-	1
Outras fontes	1	-	1	-	2

Fonte: dados da pesquisa (2018).

De fato, a maior frequência em relação as fontes de financiamento é o empréstimo bancário, permanecendo de acordo com o (SEBRAE, 2015), onde considera o “Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social - BNDES sendo o principal instrumento de financiamento de longo prazo para a realização de investimentos.”, que por sua vez, as taxas são mais atrativas para o empresário.

4.7. Assimetria de Informações

Com relação à assimetria de informações, entre os gestores das empresas e os funcionários dos bancos, na percepção dos gestores das empresas pesquisadas, foi solicitado que os gestores, utilizando Escala Likert, indicassem o nível de concordância/discordância para cada um dos 14 itens apresentados.

O cálculo das estatísticas descritivas de cada item, para todas as empresas, resulta em um valor médio que varia entre 2,95 e 4,76 pontos (tabela 11). Estes resultados indicam que os gestores estão entre, aproximadamente, neutros (3 pontos) e concordância total (5 pontos).

Os dados da pesquisa de Cavalheiro, Vieira e Valcanover (2016, p.10) apontam que no item 1 “Na avaliação de crédito, forneço informações precisas aos bancos” apresenta um valor mediano (média 3,90), sendo que, a maioria das respostas concorda com essa afirmação representa 50,2%. A variável “Na avaliação de crédito, forneço todas as informações necessárias aos bancos” possui uma média de 3,96, e 53,8% dos respondentes declararam concordar com essa afirmação.

Percebe-se ainda, de acordo com Cavalheiro, Vieira e Valcanover (2016, p.10) que a variável “Apresento, aos bancos, informações verdadeiras sobre o meu negócio”, a média obtida foi de 4,01, item esse com maior média, tendo a opção Concordo o maior percentual das respostas (48,4%). A questão “Costumo divulgar, ao banco que estou pedindo empréstimo, informações sobre outras dívidas que tenho com outros bancos” foi a afirmação que alcançou a menor média, de 3,01, sendo que a resposta com maior percentual foi “Indiferente”. As afirmações “Forneço informações oportunas, aos bancos, após avaliação de crédito” e “Forneço informações oportunas aos bancos, sobre mudanças no meu negócio” obtiveram médias muito próximas, de 3,1 e 3,09, e a maioria das respostas nas duas variáveis foram indiferentes, sendo 45,1% e 45,2%.

Tabela 11 - Assimetria de informações por item

Nível de concordância/discordância das afirmações Escala: 1 (discordo totalmente), 2 (discordo parcialmente), 3 (neutro), 4 (concordo parcialmente), 5 (concordo totalmente).	Média	Desvio Padrão	Coefficiente de Variação
1. Na avaliação do crédito, forneço informações precisas aos bancos	4,19	1,17	0,28
2. Na avaliação do crédito, forneço todas as informações necessárias aos bancos	4,52	0,93	0,21
3. Ao abrir uma conta, apresento as cópias ou originais dos estatutos e de informações fiscais e contábeis da empresa	4,48	1,12	0,25
4. Apresento, aos bancos, informações verdadeiras sobre o meu negócio	4,76	0,54	0,11
5. Costumo informar, aos bancos, as intenções futuras sobre o meu negócio	3,43	1,63	0,48
6. Costumo informar, aos bancos, todos os riscos associados ao meu negócio	3,48	1,33	0,38
7. Sempre apresento, aos bancos, informações completas sobre o meu negócio	3,95	1,36	0,34
8. Geralmente forneço, aos bancos, um plano de negócios para a proposta de utilização do crédito a ser solicitado	3,76	1,37	0,37
9. Sempre apresento, aos bancos, informações corretas a respeito de como vou usar o empréstimo	4,19	1,12	0,27
10. Normalmente forneço informações completas sobre as garantias ao crédito que solicito	4,33	1,24	0,29
11. Costumo divulgar, ao banco que estou pedindo empréstimo, informações sobre outras dívidas que tenho com outros bancos	2,95	1,72	0,58
12. Forneço informações oportunas, aos bancos, antes mesmo da avaliação de crédito	3,38	1,56	0,46
13. Forneço informações oportunas, aos bancos, após avaliação de crédito	3,52	1,63	0,46
14. Forneço informações oportunas, aos bancos, sobre mudanças no meu negócio	3,29	1,76	0,54

Fonte: elaborado pelo autor

Malhotra (2012) considera que "as medidas de dispersão são importantes porque, se uma característica demonstra grande variabilidade, então talvez o mercado possa ser segmentado com base nessa característica". Analisando de forma geral as empresas de todos os ramos percebe-se que os empresários se aproximam da alternativa "concorda parcialmente" com as afirmações.

Wolffenbüttel (2006, p.64) afirma que o "desvio padrão serve para dizer o quanto os valores dos quais se extraiu a média são próximos ou distantes da própria média", partindo deste pressuposto percebe-se que a média de todos os setores é de 1,32 onde é considerado um pouco alto, apenas os itens 2 e 4 apresentam pouca variação em torno da média.

De acordo com Fonseca e Martins (2012), a "distribuição possui pequena variabilidade (dispersão) quando o coeficiente der até 10%; média dispersão quando estiver acima de 10% até 20%; e grande dispersão quando superar 20%." Utilizando essa referência como base, o

coeficiente de variância está numa média de 0,36, trazendo em termos de porcentagem, corresponde a 36%, classificado como grande dispersão.

Comparando entre setores, o ramo de farmácia possui uma média de 3,59 onde os empresários estão neutros em suas respostas, o desvio padrão em média 1,4 e o coeficiente de variação com média de 42%, superando o valor em relação a todos os setores. No ramo de supermercado há uma média de 3,80 indicando que os empresários praticamente concordam parcialmente com os itens, tendo um desvio padrão médio de 1,37 e o coeficiente de variação em torno dos 38% confirmando que há grande dispersão em torno da média. No ramo de mercadinhos indicam que há uma média de que de fato todos os empresários concordam parcialmente com as afirmações, tendo um desvio padrão médio em torno de 1,1 mostrando que os dados estão dispersos e o coeficiente de variação em média 30%.

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

O assunto é pertinente a qualquer empresa, seja de micro, pequeno, médio ou grande porte, pois, em um cenário atual de como está o nosso país e onde está inserido as empresas no contexto, se faz mais do que necessário saber das principais formas de financiamento sua estrutura de capital.

Analisou-se, com base nas frequências observadas, que maior parte das empresas iniciaram seus negócios a partir da década de 1990, todas são da área do varejo apenas com uma exceção que é da área de serviços composta pelo posto de combustível e iniciou suas atividades na durante a década de 1980.

Sobre o desempenho das empresas, a maior parte dos empresários consideraram que seus negócios tiveram lucro em todos os três anos, porém, afirmaram que durante os últimos anos seus respectivos lucros decaíram um pouco. Apenas no ramo de farmácia que os empresários confirmaram que seus negócios não obtiveram lucro em nenhum dos três anos. Em relação a participação do mercado, grande parte dos proprietários afirmam que sua participação de no mercado aumentou um pouco e esperam ficar igual a média do mercado.

No quesito sobre relação com os bancos, a maior parte dos empresários consideram ter um bom relacionamento com o principal banco que presta serviços a ela, onde ambos se relacionam há 10 anos ou mais e os principais serviços utilizados são depósitos/compensação de cheques, empréstimos para capital de giro e antecipação de cartão de crédito.

Os empresários, em sua maioria, afirmam não ter dificuldades em obter financiamentos, entretanto, vale ressaltar que houve 5 empresas que afirmaram o contrário, onde elas consideram que os principais motivos são a falta de garantia, desconfiança por parte dos bancos e documentação insuficiente. Onde está de acordo com Rizza e Rossato (2012, p 249-250):

“A importância do crédito para o desenvolvimento econômico é tema central no pensamento de Schumpeter, o qual atribui ao crédito quando incumbido da função de capital um papel fundamental no desenvolvimento econômico, denominado por este como uma alavanca, uma catapulta para o desenvolvimento.”

Em relação ao valor dos bens as empresas têm em média um valor de R\$ 810.080,00, sendo o valor médio de dívidas avaliado em R\$ 182.777,78. No ramo de farmácias em média R\$750.160,00 e uma dívida média de R\$118.750,00. Em ramo de supermercados, uma média

estimada em R\$987.500,00 em bens, um valor médio de R\$292.500,00 em dívidas. Já no ramo de mercadinhos, um valor médio de R\$976.800,00 em bens e uma média de R\$36.000,00 em dívidas.

As principais fontes de financiamento da maioria das empresas pesquisadas são, respectivamente, empréstimos bancários, lucros acumulados e contas a pagar, constatando e confirmando assim, que os empresários recorrem aos bancos devido ao seu bom relacionamento com os bancos e o fator tempo.

No que diz respeito ao tamanho amostral usados nesta pesquisa, a amostra não é considerada tão representativa, pois, diante de todos os cálculos estatísticos feitos viu-se que era inviável devido a demanda de tempo e com poucos recursos. Entretanto, esse estudo foi replicado e podendo ser ampliado em outras regiões do país, tendo a intenção de aumentar, sobretudo, incentivar a pesquisa nessa área que no contexto da cidade de Sousa/PB que ainda é escasso.

Na assimetria de informações, analisou-se que os empresários concordam parcialmente em fornecer todas as informações necessárias aos bancos e discordam parcialmente em divulgar, ao banco que está pedindo empréstimo ou fornecer informações sobre outras dívidas que tem com outros bancos.

A pesquisa em torno da estrutura de capital, em modo geral, deve ser ainda mais abrangente e motivo de promoção de informações para os empresários/gestores das MPE's, não excluindo as médias e grandes empresas, no intuito de que cada um deles estudem, pesquisem e saibam mais de um tema que é importante para a vida útil da empresa.

6. REFERÊNCIAS

- BASTOS, D. D., NAKAMURA, W. T., & BASSO, L. C. (2009). DETERMINANTES DA ESTRUTURA DE CAPITAL DAS COMPANHIAS ABERTAS NA AMÉRICA LATINA: UM ESTUDO EMPÍRICO CONSIDERANDO FATORES MACROECONÔMICOS E INSTITUCIONAIS. *Revista de Administração Mackenzie*, 47-77.
- BATISTA, A. F., SIQUEIRA, B. D., NOVAES, J. F., & FIGUEIREDO, D. D. (2005). Estrutura de Capital: Uma estratégia para o endividamento ideal ou possível. *XXV Encontro Nacional de Engenharia de Produção*. Porto Alegre, RS.
- BERGER, A. N., & UDELL, G. F. (1998). The Roles of Private Equity and Debt Markets in the Financial Growth Cycle. *Journal of Small Business Management*, 873-897. Acesso em 2018
- BRASIL. (5 de Outubro de 1988). Constituição da República Federativa do Brasil. p. 522. Acesso em 2018
- BRASIL. (5 de Dezembro de 1996). LEI Nº 9.317, DE 5 DE DEZEMBRO DE 1996. *Dispõe sobre o regime tributário das MPE*. Acesso em 2018
- BRASIL. (2002). LEI No 10.406, DE 10 DE JANEIRO DE 2002. *Institui o Código Civil*. Acesso em 2018
- BRASIL. (14 de Dezembro de 2006). LEI COMPLEMENTAR Nº 123, DE 14 DE DEZEMBRO DE 2006. Acesso em 2018
- BRASIL. (2009). *Portal do Empreendedor - MEI*. Acesso em 2018, disponível em <http://www.portaldoempreendedor.gov.br/>
- CAVALHEIRO, E. A., VIEIRA, K. M., & VALCANOVER, V. M. (2016). Estrutura de Capital das Micro e Pequenas Empresas Gaúchas: uma análise dos relacionamentos bancários e fontes de financiamento. *Revista da Micro e Pequena Empresa*, X, 2-17. Acesso em 2017
- CHIAVENATO, I. (2014). *Gestão Financeira: Uma Abordagem Introtória* (3ª ed.). (W. L. Coutinho, Ed.) Barueri, SP, Brasil: Manole. Acesso em 10 de Janeiro de 2017
- DA FONSECA, J. S., & MARTINS, G. D. (2012). *Curso de estatística* (6ª ed.). São Paulo, Brasil: Atlas.
- EMPRESÔMETRO. (2017). <https://www.empresometro.com.br>. Acesso em 2017, disponível em *Empresômetro - Inteligência de mercado*.
- FRANK, M. Z., & GOYAL, V. K. (2003). Testing the pecking order theory of capital structure. *Journal of Financial Economics*, 217-248. Acesso em 2018
- FREITAS, H., OLIVEIRA, M., SACCOL, A. Z., & MOSCAROLA, J. (Julho/Setembro de 2000). O método de pesquisa survey. *Revista de Administração*, XXV, 105-112. Acesso em 2018

- GIL, A. C. (2012). *Métodos e Técnicas de Pesquisa Social* (6ª ed.). São Paulo, São Paulo, Brasil: Atlas. Acesso em 2018
- GITMAN, L. J. (2010). *Princípios de Administração Financeira* (12ª ed.). (T. Babaoka, Ed.) São Paulo, SP, Brasil: Pearson Prentice Hall. Acesso em 2018
- HORNE, J. C., & JR, J. W. (2008). *Fundamentals of Financial Management* (13ª ed.). Harlow, England: Prentice Hall. Acesso em 2018
- HOVAKIMIAN, A., AYLAK, K., & TITMAN, S. (Agosto de 2011). ARE CORPORATE DEFAULT PROBABILITIES CONSISTENT WITH THE STATIC TRADEOFF THEORY? *NBER WORKING PAPER SERIES*.
- IBPT . (2017). <https://www.empresometro.com.br>. Acesso em 2017, disponível em Empresômetro - Inteligência de Mercado.
- JÚNIOR, I. D., LIMA, R. R., & LIMA, T. R. (2011). Valor da Empresa e Sua Relação com a Estrutura de Capital, Rentabilidade: um Estudo Empírico das 1000 Empresas Melhores Listadas na Revista Exame. *VIII Simpósio de Excelência em Gestão e Tecnologia*. Resende, Rio de Janeiro.
- MARTINS, E., MIRANDA, G. J., & DINIZ, J. A. (2014). *Análise Didática das Demonstrações Contábeis* (1ª ed.). São Paulo, SP, Brasil: Atlas. Acesso em 2017
- NETO, A. A. (2014). *Finanças Corporativas e Valor* (7ª ed.). São Paulo, SP, Brasil: Atlas.
- NETO, A. A., & LIMA, F. G. (2017). *Fundamentos de Administração Financeira* (3ª ed.). São Paulo, SP, Brasil: Atlas. Acesso em 2017
- PEÑALOZA, V., & FIGUEIREDO, F. D. (2011). Fatores que influenciam a estrutura de capital em micro e pequenas empresas. *Pretexto*, XII, p. 9 - 28. Acesso em 2017
- RIZZA, G., & ROSSATO, O. (2012). Sociedades de garantia de crédito no Brasil, inovação nos pequenos negócios. *Pequenos negócios: desafios e perspectivas*, III, 249-263.
- SEBRAE. (2015). *Como obter financiamento?* Acesso em 2018, disponível em Biblioteca Sebrae.
- SEBRAE. (9 de Outubro de 2017). *ESTUDO DE MERCADO: Pequenos negócios em números*. Acesso em 2018, disponível em SEBRAE: <http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae>
- SILVA, A. D., & VALLE, M. R. (Jan./Mar. de 2008). Análise da Estrutura de Endividamento: um estudo comparativo entre empresas brasileiras e americanas. *Revista de Administração Contemporânea*, XII, 201-229.
- STIGLITZ, J., & WEISS, A. (1981). Credit rationing in markets with imperfect information. *The American Economic Review*, LXXI, 393-410.
- VERGARA, S. C. (2016). *Projetos e Relatórios de Pesquisa em Administração* (16ª ed.). São Paulo, SP, BRASIL: Atlas. Acesso em 2018
- WOLFFENBÜTTEL, A. (Junho de 2006). Indicadores. *Desafios do desenvolvimento*, 64-65.

APÊNDICE

APÊNDICE A - Ofício de solitação de dados à CDL - Sousa/PB



Universidade Federal
de Campina Grande

REQUERIMENTO

Ao Ilustríssimo Senhor

Francisco Rodrigues de Oliveira

Presidente da Câmara de Dirigentes Lojistas de Sousa - CDL
Sousa/PB

Atuo como docente da Unidade Acadêmica de Ciências Contábeis, do Centro de Ciências Jurídicas e Sociais, da Universidade Federal de Campina Grande (UACC/CCJS/UFCG). No semestre letivo corrente (2018.1) oriento a pesquisa para elaboração do Trabalho de Conclusão de Curso do discente José Alysson Fulgêncio de Figueredo, acadêmico do curso de Administração da UFCG, Campus Sousa/PB. O referido discente realiza pesquisa com o tema “*Estrutura de capital das micro e pequenas empresas instaladas em Sousa/PB: um estudo da percepção dos gestores sobre relacionamento bancário e fontes de financiamento*”. A presente pesquisa será uma replicação de estudo anterior realizado no Estado do Rio Grande do Sul.

Por meio deste requerimento, solicito, por gentileza, a relação dos Associados da Câmara de Dirigentes Lojistas de Sousa (CDL Sousa/PB), para a realização da pesquisa com os Associados desta Organização. Especificamente, há necessidade do quantitativo de Associados, da identificação destes Associados (nome da empresa e/ou nome do(a) empresário(a) e do contato destes Associados (telefone e/ou endereço da empresa). Os Associados não serão identificados na pesquisa.

Respeitosamente,

Sousa/PB, 21 de abril de 2018.

Flavio Lemenhe
Matrícula Siape nº 1612419

APÊNDICE B - Instrumento de pesquisa

Instrumento de Pesquisa

Este instrumento de pesquisa tem a finalidade de coletar dados relativos ao perfil do respondente, às características da empresa, ao endividamento e ao relacionamento bancário. O público-alvo da presente pesquisa é composto por empresas atuantes na região. Trata-se de instrumento de coleta de dados da pesquisa realizada pelo discente José Alysson Fulgêncio de Figueredo, do curso de graduação em Administração da Universidade Federal de Campina Grande (UFCG), Campus Sousa, sob orientação do docente Flávio Lemenhe (UFCG – Campus Sousa), para elaboração de Trabalho de Conclusão de Curso. A participação é de suma importância para a realização da pesquisa. Quando da redação da pesquisa, os gestores e as empresas participantes não serão nominalmente identificados.

Parte 1 – Características das empresas

1. Em que ano iniciou as atividades do seu negócio?				
2. Qual o setor de atuação do seu negócio?	<input type="checkbox"/> Varejo	<input type="checkbox"/> Serviços	<input type="checkbox"/> Indústria	<input type="checkbox"/> Construção Civil
3. Qual a atividade principal de sua empresa?				
4. Não incluindo você, quantas pessoas trabalham em sua empresa atualmente?				pessoas
5. Você considera sua empresa familiar?		<input type="checkbox"/> Sim	<input type="checkbox"/> Não	

Parte 2 – Desempenho das empresas

6. Seu negócio tem obtido lucros nos últimos três anos?				
<input type="checkbox"/> Em nenhum dos últimos três anos	<input type="checkbox"/> Em somente um dos três anos	<input type="checkbox"/> Em dois dos três anos	<input type="checkbox"/> Em todos os três anos	
7. Se em média sua empresa obteve lucro nos últimos três anos, como você descreveria?				
<input type="checkbox"/> Decaiu significativamente	<input type="checkbox"/> Decaiu um pouco	<input type="checkbox"/> Manteve-se igual	<input type="checkbox"/> Aumentou um pouco	<input type="checkbox"/> Aumentou significativamente
8. Como você caracterizaria a participação de mercado de sua empresa nos últimos três anos?				
<input type="checkbox"/> Decaiu significativamente	<input type="checkbox"/> Decaiu um pouco	<input type="checkbox"/> Manteve-se igual	<input type="checkbox"/> Aumentou um pouco	<input type="checkbox"/> Aumentou significativamente
9. Para você, a expectativa de crescimento da empresa comparativamente ao setor de atuação é:				
<input type="checkbox"/> Decrescer muito abaixo da média do mercado	<input type="checkbox"/> Decrescer abaixo da média do mercado	<input type="checkbox"/> Ficar igual à média do mercado	<input type="checkbox"/> Crescer acima da média do mercado	<input type="checkbox"/> Crescer muito acima da média do mercado

Parte 3 – Relacionamento das empresas com os bancos

10. Como você descreveria o relacionamento de sua empresa com os bancos?				
<input type="checkbox"/> Ótimo	<input type="checkbox"/> Bom	<input type="checkbox"/> Indiferente	<input type="checkbox"/> Ruim	<input type="checkbox"/> Péssimo

11. Há quanto tempo sua empresa se relaciona com o principal banco que presta serviço a ela?	anos
---	------

12. Quais os serviços utilizados no relacionamento com o principal banco que presta serviço à sua empresa?	
<input type="checkbox"/> Depósitos / compensação de cheques <input type="checkbox"/> Empréstimos para capital de giro <input type="checkbox"/> Empréstimos para ampliações <input type="checkbox"/> Antecipação de duplicatas e cheques <input type="checkbox"/> Antecipação de cartão de crédito	<input type="checkbox"/> Aquisição de seguros <input type="checkbox"/> Investimentos <input type="checkbox"/> Leasing <input type="checkbox"/> Outros. Especificar:

13. Qual a importância da estrutura dos bens de sua empresa para a obtenção de empréstimos?				
<input type="checkbox"/> Nada importante	<input type="checkbox"/> Pouco importante	<input type="checkbox"/> Nem pouco nem muito	<input type="checkbox"/> Muito importante	<input type="checkbox"/> Extremamente importante

14. Sua empresa enfrenta dificuldades em obter financiamento dos bancos para o crescimento / expansão do negócio?	<input type="checkbox"/> Sim	<input type="checkbox"/> Não
--	------------------------------	------------------------------

15. Caso enfrente dificuldades, quais são?	
<input type="checkbox"/> Desconfiança por parte dos bancos <input type="checkbox"/> Documentação insuficiente <input type="checkbox"/> Falta de garantia <input type="checkbox"/> O banco não entendeu meu negócio <input type="checkbox"/> Falta de histórico no negócio	<input type="checkbox"/> Falta de apoio da família <input type="checkbox"/> A empresa é muito pequena <input type="checkbox"/> Falta de contatos adequados <input type="checkbox"/> Outras dificuldades. Especificar:

Parte 4 – Estrutura de bens de capital das empresas

16. Qual é o valor dos bens (estoques, máquinas, terrenos, prédios, valores a receber etc.) de sua empresa atualmente?	R\$
---	-----

17. Quanto de dívidas (bancos, amigos, familiares, salários, cartão de crédito pessoal, cartão de crédito da empresa etc) seu negócio apresenta atualmente?	R\$
--	-----

Parte 5 – Fontes de financiamento utilizadas pelas empresas

18. Quais as fontes de financiamento mais frequentemente utilizadas por sua empresa?	
<input type="checkbox"/> Lucros acumulados <input type="checkbox"/> Empréstimos bancários <input type="checkbox"/> Desconto de cheques / duplicatas <input type="checkbox"/> Contas a pagar <input type="checkbox"/> Governo <input type="checkbox"/> Salários / pró-labore a pagar <input type="checkbox"/> Outro(s) sócio(s) <input type="checkbox"/> Herança	<input type="checkbox"/> Cartão de crédito pessoal <input type="checkbox"/> Cartão de crédito de amigos e familiares <input type="checkbox"/> Economias pessoais <input type="checkbox"/> Economias do(a) companheiro(a) <input type="checkbox"/> Economias de seus pais <input type="checkbox"/> Economias de outros familiares / amigos <input type="checkbox"/> Outras fontes. Especificar:

Parte 6 – Assimetria de Informações

19. Para a questão abaixo, assinale o quanto você concorda com as afirmações utilizando a escala: 1 (discordo totalmente), 2 (discordo parcialmente), 3 (neutro), 4 (concordo parcialmente), 5 (concordo totalmente).	1	2	3	4	5
1. Na avaliação do crédito, forneço informações precisas aos bancos					
2. Na avaliação do crédito, forneço todas as informações necessárias aos bancos					
3. Ao abrir uma conta, apresento as cópias ou originais dos estatutos e de informações fiscais e contábeis da empresa					
4. Apresento, aos bancos, informações verdadeiras sobre o meu negócio					
5. Costumo informar, aos bancos, as intenções futuras sobre o meu negócio					
6. Costumo informar, aos bancos, todos os riscos associados ao meu negócio					
7. Sempre apresento, aos bancos, informações completas sobre o meu negócio					
8. Geralmente forneço, aos bancos, um plano de negócios para a proposta de utilização do crédito a ser solicitado					
9. Sempre apresento, aos bancos, informações corretas a respeito de como vou usar o empréstimo					
10. Normalmente forneço informações completas sobre as garantias ao crédito que solicito					
11. Costumo divulgar, ao banco que estou pedindo empréstimo, informações sobre outras dívidas que tenho com outros bancos					
12. Forneço informações oportunas, aos bancos, antes mesmo da avaliação de crédito					
13. Forneço informações oportunas, aos bancos, após avaliação de crédito					
14. Forneço informações oportunas, aos bancos, sobre mudanças no meu negócio					

Parte 7 – Perfil do respondente

20. Gênero Masculino Feminino **21. Idade** anos

22. Estado Civil
 Solteiro(a) União estável Casado(a) Divorciado(a) Viúvo(a)

23. Escolaridade
 Ensino Fundamental Completo Ensino Médio Incompleto Ensino Médio Completo
 Ensino Superior Incompleto. Especificar:
 Ensino Superior Completo. Especificar:
 Pós-graduação. Especificar:

24. Você é o principal responsável pelas decisões financeiras do seu negócio? Sim Não