



**Clayton Robson Moreira da Silva**  
(Organizador)

# **Administração de Empresas: Estratégia e Processo Decisório**

**Atena**  
Editora  
Ano 2020



**Clayton Robson Moreira da Silva**  
(Organizador)

# **Administração de Empresas: Estratégia e Processo Decisório**

**Atena**  
Editora

Ano 2020

**Editora Chefe**

Profª Drª Antonella Carvalho de Oliveira

**Assistentes Editoriais**

Natalia Oliveira

Bruno Oliveira

Flávia Barão

**Bibliotecário**

Maurício Amormino Júnior

**Projeto Gráfico e Diagramação**

Natália Sandrini de Azevedo

Camila Alves de Cremonesi

Karine de Lima

Luiza Batista 2020 by Atena Editora

Maria Alice Pinheiro Copyright © Atena Editora

**Edição de Arte** Copyright do Texto © 2020 Os autores

Luiza Batista Copyright da Edição © 2020 Atena Editora

**Revisão** Direitos para esta edição cedidos à Atena Editora

Os Autores pelos autores.



Todo o conteúdo deste livro está licenciado sob uma Licença de Atribuição *Creative Commons*. Atribuição 4.0 Internacional (CC BY 4.0).

O conteúdo dos artigos e seus dados em sua forma, correção e confiabilidade são de responsabilidade exclusiva dos autores, inclusive não representam necessariamente a posição oficial da Atena Editora. Permitido o *download* da obra e o compartilhamento desde que sejam atribuídos créditos aos autores, mas sem a possibilidade de alterá-la de nenhuma forma ou utilizá-la para fins comerciais.

A Atena Editora não se responsabiliza por eventuais mudanças ocorridas nos endereços convencionais ou eletrônicos citados nesta obra.

**Conselho Editorial**

**Ciências Humanas e Sociais Aplicadas**

Prof. Dr. Álvaro Augusto de Borba Barreto – Universidade Federal de Pelotas

Prof. Dr. Alexandre Jose Schumacher – Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia de Mato Grosso

Prof. Dr. Américo Junior Nunes da Silva – Universidade do Estado da Bahia

Prof. Dr. Antonio Carlos Frasson – Universidade Tecnológica Federal do Paraná

Prof. Dr. Antonio Gasparetto Júnior – Instituto Federal do Sudeste de Minas Gerais

Prof. Dr. Antonio Isidro-Filho – Universidade de Brasília

Prof. Dr. Carlos Antonio de Souza Moraes – Universidade Federal Fluminense

Profª Drª Cristina Gaio – Universidade de Lisboa

Prof. Dr. Deyvison de Lima Oliveira – Universidade Federal de Rondônia

Prof. Dr. Edvaldo Antunes de Farias – Universidade Estácio de Sá

Prof. Dr. Elson Ferreira Costa – Universidade do Estado do Pará

Prof. Dr. Eloi Martins Senhora – Universidade Federal de Roraima

Prof. Dr. Gustavo Henrique Cepolini Ferreira – Universidade Estadual de Montes Claros  
Profª Drª Ivone Goulart Lopes – Instituto Internazionale delle Figlie de Maria Ausiliatrice  
Prof. Dr. Julio Candido de Meirelles Junior – Universidade Federal Fluminense  
Profª Drª Lina Maria Gonçalves – Universidade Federal do Tocantins  
Prof. Dr. Luis Ricardo Fernandes da Costa – Universidade Estadual de Montes Claros  
Profª Drª Natiéli Piovesan – Instituto Federal do Rio Grande do Norte  
Prof. Dr. Marcelo Pereira da Silva – Pontifícia Universidade Católica de Campinas  
Profª Drª Maria Luzia da Silva Santana – Universidade Federal de Mato Grosso do Sul  
Profª Drª Paola Andressa Scortegagna – Universidade Estadual de Ponta Grossa  
Profª Drª Rita de Cássia da Silva Oliveira – Universidade Estadual de Ponta Grossa  
Prof. Dr. Rui Maia Diamantino – Universidade Salvador  
Prof. Dr. Urandi João Rodrigues Junior – Universidade Federal do Oeste do Pará  
Profª Drª Vanessa Bordin Viera – Universidade Federal de Campina Grande  
Prof. Dr. William Cleber Domingues Silva – Universidade Federal Rural do Rio de Janeiro  
Prof. Dr. Willian Douglas Guilherme – Universidade Federal do Tocantins

#### **Ciências Agrárias e Multidisciplinar**

Prof. Dr. Alexandre Igor Azevedo Pereira – Instituto Federal Goiano  
Prof. Dr. Antonio Pasqualetto – Pontifícia Universidade Católica de Goiás  
Prof. Dr. Cleberton Correia Santos – Universidade Federal da Grande Dourados  
Profª Drª Daiane Garabeli Trojan – Universidade Norte do Paraná  
Profª Drª Diocléa Almeida Seabra Silva – Universidade Federal Rural da Amazônia  
Prof. Dr. Écio Souza Diniz – Universidade Federal de Viçosa  
Prof. Dr. Fábio Steiner – Universidade Estadual de Mato Grosso do Sul  
Prof. Dr. Fágner Cavalcante Patrocínio dos Santos – Universidade Federal do Ceará  
Profª Drª Girlene Santos de Souza – Universidade Federal do Recôncavo da Bahia  
Prof. Dr. Jael Soares Batista – Universidade Federal Rural do Semi-Árido  
Prof. Dr. Júlio César Ribeiro – Universidade Federal Rural do Rio de Janeiro  
Profª Drª Lina Raquel Santos Araújo – Universidade Estadual do Ceará  
Prof. Dr. Pedro Manuel Villa – Universidade Federal de Viçosa  
Profª Drª Raissa Rachel Salustriano da Silva Matos – Universidade Federal do Maranhão  
Prof. Dr. Ronilson Freitas de Souza – Universidade do Estado do Pará  
Profª Drª Talita de Santos Matos – Universidade Federal Rural do Rio de Janeiro  
Prof. Dr. Tiago da Silva Teófilo – Universidade Federal Rural do Semi-Árido  
Prof. Dr. Valdemar Antonio Paffaro Junior – Universidade Federal de Alfenas

#### **Ciências Biológicas e da Saúde**

Prof. Dr. André Ribeiro da Silva – Universidade de Brasília  
Profª Drª Anelise Levay Murari – Universidade Federal de Pelotas  
Prof. Dr. Benedito Rodrigues da Silva Neto – Universidade Federal de Goiás  
Prof. Dr. Douglas Siqueira de Almeida Chaves -Universidade Federal Rural do Rio de Janeiro  
Prof. Dr. Edson da Silva – Universidade Federal dos Vales do Jequitinhonha e Mucuri  
Profª Drª Eleuza Rodrigues Machado – Faculdade Anhanguera de Brasília  
Profª Drª Elane Schwinden Prudêncio – Universidade Federal de Santa Catarina  
Profª Drª Eysler Gonçalves Maia Brasil – Universidade da Integração Internacional da Lusofonia Afro-Brasileira  
Prof. Dr. Ferlando Lima Santos – Universidade Federal do Recôncavo da Bahia

Profª Drª Gabriela Vieira do Amaral – Universidade de Vassouras  
Prof. Dr. Gianfábio Pimentel Franco – Universidade Federal de Santa Maria  
Prof. Dr. Helio Franklin Rodrigues de Almeida – Universidade Federal de Rondônia  
Profª Drª Iara Lúcia Tescarollo – Universidade São Francisco  
Prof. Dr. Igor Luiz Vieira de Lima Santos – Universidade Federal de Campina Grande  
Prof. Dr. Jesus Rodrigues Lemos – Universidade Federal do Piauí  
Prof. Dr. Jônatas de França Barros – Universidade Federal do Rio Grande do Norte  
Prof. Dr. José Max Barbosa de Oliveira Junior – Universidade Federal do Oeste do Pará  
Prof. Dr. Luís Paulo Souza e Souza – Universidade Federal do Amazonas  
Profª Drª Magnólia de Araújo Campos – Universidade Federal de Campina Grande  
Prof. Dr. Marcus Fernando da Silva Praxedes – Universidade Federal do Recôncavo da Bahia  
Profª Drª Mylena Andréa Oliveira Torres – Universidade Ceuma  
Profª Drª Natiéli Piovesan – Instituto Federal do Rio Grande do Norte  
Prof. Dr. Paulo Inada – Universidade Estadual de Maringá  
Profª Drª Regiane Luz Carvalho – Centro Universitário das Faculdades Associadas de Ensino  
Profª Drª Renata Mendes de Freitas – Universidade Federal de Juiz de Fora  
Profª Drª Vanessa Lima Gonçalves – Universidade Estadual de Ponta Grossa  
Profª Drª Vanessa Bordin Viera – Universidade Federal de Campina Grande

#### **Ciências Exatas e da Terra e Engenharias**

Prof. Dr. Adélio Alcino Sampaio Castro Machado – Universidade do Porto  
Prof. Dr. Alexandre Leite dos Santos Silva – Universidade Federal do Piauí  
Prof. Dr. Carlos Eduardo Sanches de Andrade – Universidade Federal de Goiás  
Profª Drª Carmen Lúcia Voigt – Universidade Norte do Paraná  
Prof. Dr. Douglas Gonçalves da Silva – Universidade Estadual do Sudoeste da Bahia  
Prof. Dr. Eloi Rufato Junior – Universidade Tecnológica Federal do Paraná  
Prof. Dr. Fabrício Menezes Ramos – Instituto Federal do Pará  
Profª Dra. Jéssica Verger Nardeli – Universidade Estadual Paulista Júlio de Mesquita Filho  
Prof. Dr. Juliano Carlo Rufino de Freitas – Universidade Federal de Campina Grande  
Profª Drª Luciana do Nascimento Mendes – Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Rio Grande do Norte  
Prof. Dr. Marcelo Marques – Universidade Estadual de Maringá  
Profª Drª Neiva Maria de Almeida – Universidade Federal da Paraíba  
Profª Drª Natiéli Piovesan – Instituto Federal do Rio Grande do Norte  
Prof. Dr. Takeshy Tachizawa – Faculdade de Campo Limpo Paulista

#### **Linguística, Letras e Artes**

Profª Drª Adriana Demite Stephani – Universidade Federal do Tocantins  
Profª Drª Angeli Rose do Nascimento – Universidade Federal do Estado do Rio de Janeiro  
Profª Drª Denise Rocha – Universidade Federal do Ceará  
Prof. Dr. Fabiano Tadeu Grazioli – Universidade Regional Integrada do Alto Uruguai e das Missões  
Prof. Dr. Gilmei Fleck – Universidade Estadual do Oeste do Paraná  
Profª Drª Keyla Christina Almeida Portela – Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia de Mato Grosso  
Profª Drª Miranilde Oliveira Neves – Instituto de Educação, Ciência e Tecnologia do Pará  
Profª Drª Sandra Regina Gardacho Pietrobon – Universidade Estadual do Centro-Oeste  
Profª Drª Sheila Marta Carregosa Rocha – Universidade do Estado da Bahia

### Conselho Técnico Científico

- Prof. Me. Abrãao Carvalho Nogueira – Universidade Federal do Espírito Santo  
Prof. Me. Adalberto Zorzo – Centro Estadual de Educação Tecnológica Paula Souza  
Prof. Me. Adalto Moreira Braz – Universidade Federal de Goiás  
Prof. Dr. Adaylson Wagner Sousa de Vasconcelos – Ordem dos Advogados do Brasil/Seccional Paraíba  
Prof. Dr. Adilson Tadeu Basquerote Silva – Universidade para o Desenvolvimento do Alto Vale do Itajaí  
Prof. Me. Alexsandro Teixeira Ribeiro – Centro Universitário Internacional  
Prof. Me. André Flávio Gonçalves Silva – Universidade Federal do Maranhão  
Prof<sup>a</sup> Ma. Anne Karynne da Silva Barbosa – Universidade Federal do Maranhão  
Prof<sup>a</sup> Dr<sup>a</sup> Andreza Lopes – Instituto de Pesquisa e Desenvolvimento Acadêmico  
Prof<sup>a</sup> Dr<sup>a</sup> Andrezza Miguel da Silva – Universidade Estadual do Sudoeste da Bahia  
Prof. Dr. Antonio Hot Pereira de Faria – Polícia Militar de Minas Gerais  
Prof. Me. Armando Dias Duarte – Universidade Federal de Pernambuco  
Prof<sup>a</sup> Ma. Bianca Camargo Martins – UniCesumar  
Prof<sup>a</sup> Ma. Carolina Shimomura Nanya – Universidade Federal de São Carlos  
Prof. Me. Carlos Antônio dos Santos – Universidade Federal Rural do Rio de Janeiro  
Prof. Ma. Cláudia de Araújo Marques – Faculdade de Música do Espírito Santo  
Prof<sup>a</sup> Dr<sup>a</sup> Cláudia Taís Siqueira Cagliari – Centro Universitário Dinâmica das Cataratas  
Prof. Me. Daniel da Silva Miranda – Universidade Federal do Pará  
Prof<sup>a</sup> Ma. Daniela da Silva Rodrigues – Universidade de Brasília  
Prof<sup>a</sup> Ma. Daniela Remião de Macedo – Universidade de Lisboa  
Prof<sup>a</sup> Ma. Dayane de Melo Barros – Universidade Federal de Pernambuco  
Prof. Me. Douglas Santos Mezacas – Universidade Estadual de Goiás  
Prof. Me. Edevaldo de Castro Monteiro – Embrapa Agrobiologia  
Prof. Me. Eduardo Gomes de Oliveira – Faculdades Unificadas Doctum de Cataguases  
Prof. Me. Eduardo Henrique Ferreira – Faculdade Pitágoras de Londrina  
Prof. Dr. Edwaldo Costa – Marinha do Brasil  
Prof. Me. Eliel Constantino da Silva – Universidade Estadual Paulista Júlio de Mesquita  
Prof. Me. Euvaldo de Sousa Costa Junior – Prefeitura Municipal de São João do Piauí  
Prof<sup>a</sup> Ma. Fabiana Coelho Couto Rocha Corrêa – Centro Universitário Estácio Juiz de Fora  
Prof. Dr. Fabiano Lemos Pereira – Prefeitura Municipal de Macaé  
Prof. Me. Felipe da Costa Negrão – Universidade Federal do Amazonas  
Prof<sup>a</sup> Dr<sup>a</sup> Germana Ponce de Leon Ramírez – Centro Universitário Adventista de São Paulo  
Prof. Me. Gevair Campos – Instituto Mineiro de Agropecuária  
Prof. Dr. Guilherme Renato Gomes – Universidade Norte do Paraná  
Prof. Me. Gustavo Krahl – Universidade do Oeste de Santa Catarina  
Prof. Me. Helton Rangel Coutinho Junior – Tribunal de Justiça do Estado do Rio de Janeiro  
Prof<sup>a</sup> Ma. Isabelle Cerqueira Sousa – Universidade de Fortaleza  
Prof<sup>a</sup> Ma. Jaqueline Oliveira Rezende – Universidade Federal de Uberlândia  
Prof. Me. Javier Antonio Albornoz – University of Miami and Miami Dade College  
Prof. Me. Jhonatan da Silva Lima – Universidade Federal do Pará  
Prof. Dr. José Carlos da Silva Mendes – Instituto de Psicologia Cognitiva, Desenvolvimento Humano e Social  
Prof. Me. Jose Elyton Batista dos Santos – Universidade Federal de Sergipe  
Prof. Me. José Luiz Leonardo de Araujo Pimenta – Instituto Nacional de Investigación Agropecuaria Uruguay  
Prof. Me. José Messias Ribeiro Júnior – Instituto Federal de Educação Tecnológica de Pernambuco

Profª Drª Juliana Santana de Curcio – Universidade Federal de Goiás  
Profª Ma. Juliana Thaisa Rodrigues Pacheco – Universidade Estadual de Ponta Grossa  
Profª Drª Kamilly Souza do Vale – Núcleo de Pesquisas Fenomenológicas/UFPA  
Prof. Dr. Kárpio Márcio de Siqueira – Universidade do Estado da Bahia  
Profª Drª Karina de Araújo Dias – Prefeitura Municipal de Florianópolis  
Prof. Dr. Lázaro Castro Silva Nascimento – Laboratório de Fenomenologia & Subjetividade/UFPR  
Prof. Me. Leonardo Tullio – Universidade Estadual de Ponta Grossa  
Profª Ma. Lilian Coelho de Freitas – Instituto Federal do Pará  
Profª Ma. Liliani Aparecida Sereno Fontes de Medeiros – Consórcio CEDERJ  
Profª Drª Lívia do Carmo Silva – Universidade Federal de Goiás  
Prof. Me. Lucio Marques Vieira Souza – Secretaria de Estado da Educação, do Esporte e da Cultura de Sergipe  
Prof. Me. Luis Henrique Almeida Castro – Universidade Federal da Grande Dourados  
Prof. Dr. Luan Vinicius Bernardelli – Universidade Estadual do Paraná  
Prof. Dr. Michel da Costa – Universidade Metropolitana de Santos  
Prof. Dr. Marcelo Máximo Purificação – Fundação Integrada Municipal de Ensino Superior  
Prof. Me. Marcos Aurelio Alves e Silva – Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia de São Paulo  
Profª Ma. Maria Elanny Damasceno Silva – Universidade Federal do Ceará  
Profª Ma. Marileila Marques Toledo – Universidade Federal dos Vales do Jequitinhonha e Mucuri  
Prof. Me. Ricardo Sérgio da Silva – Universidade Federal de Pernambuco  
Prof. Me. Rafael Henrique Silva – Hospital Universitário da Universidade Federal da Grande Dourados  
Profª Ma. Renata Luciane Polsaque Young Blood – UniSecal  
Prof. Me. Sebastião André Barbosa Junior – Universidade Federal Rural de Pernambuco  
Profª Ma. Silene Ribeiro Miranda Barbosa – Consultoria Brasileira de Ensino, Pesquisa e Extensão  
Profª Ma. Solange Aparecida de Souza Monteiro – Instituto Federal de São Paulo  
Prof. Me. Tallys Newton Fernandes de Matos – Faculdade Regional Jaguaribana  
Profª Ma. Thatianny Jasmine Castro Martins de Carvalho – Universidade Federal do Piauí  
Prof. Me. Tiago Silvio Dedoné – Colégio ECEL Positivo  
Prof. Dr. Welleson Feitosa Gazel – Universidade Paulista

# Administração de empresas: estratégia e processo decisório

**Editora Chefe:** Profª Drª Antonella Carvalho de Oliveira  
**Bibliotecário:** Maurício Amormino Júnior  
**Diagramação:** Karine de Lima  
**Edição de Arte:** Luiza Batista  
**Revisão:** Os Autores  
**Organizador:** Clayton Robson Moreira da Silva

## Dados Internacionais de Catalogação na Publicação (CIP) (eDOC BRASIL, Belo Horizonte/MG)

A238 Administração de empresas [recurso eletrônico] : estratégia e processo decisório / Organizador Clayton Robson Moreira da Silva. – Ponta Grossa, PR: Atena, 2020.

Formato: PDF  
Requisitos de sistema: Adobe Acrobat Reader  
Modo de acesso: World Wide Web  
ISBN 978-65-5706-216-6  
DOI 10.22533/at.ed.166202807

1. Administração de empresas. 2. Liderança. 3. Processo decisório. 4. Sucesso nos negócios. I. Silva, Clayton Robson Moreira da.

CDD 650.1

Elaborado por Maurício Amormino Júnior – CRB6/2422

**Atena Editora**

Ponta Grossa – Paraná – Brasil

Telefone: +55 (42) 3323-5493

[www.atenaeditora.com.br](http://www.atenaeditora.com.br)

contato@atenaeditora.com.br

  
**Ano 2020**



## APRESENTAÇÃO

A obra “Administração de Empresas: Estratégia e Processo Decisório”, publicada pela Atena Editora, reúne um conjunto de vinte e sete capítulos que abordam diferentes temas relacionados à gestão, com foco na estratégia e no processo decisório no âmbito das organizações. Destaca-se que compreender os fenômenos organizacionais é o caminho para o avanço e consolidação da ciência da administração, servindo de arcabouço para que gestores possam delinear estratégias e tomar decisões eficazes do ponto de vista gerencial.

Nesse contexto, este livro emerge como uma fonte de pesquisa robusta, que explora a administração em suas diferentes faces, abrangendo estudos sobre gestão financeira, gestão estratégica, gestão de pessoas, sustentabilidade, entre outros assuntos que permeiam o campo dos estudos organizacionais. Assim, sugiro esta leitura àqueles que desejam expandir seus conhecimentos por meio de um arcabouço teórico especializado, que contempla um amplo panorama sobre as tendências de pesquisa e aplicação da ciência administrativa.

Além disso, ressalta-se que este livro agrega à área da administração à medida em que reúne um material rico e diversificado, possibilitando a ampliação do debate acadêmico e conduzindo docentes, pesquisadores, estudantes, gestores e demais profissionais à reflexão sobre os diferentes temas que se desenvolvem no âmbito da administração. Finalmente, agradecemos aos autores pelo empenho e dedicação, que possibilitaram a construção dessa obra de excelência, e esperamos que este livro possa ser útil àqueles que desejam ampliar seus conhecimentos sobre os temas abordados pelos autores em seus estudos.

Boa leitura!

Clayton Robson Moreira da Silva

## SUMÁRIO

<b>CAPÍTULO 1</b> .....	<b>1</b>
A IMPORTÂNCIA DO USO DE SISTEMAS DE INFORMAÇÕES GERENCIAIS: UMA ANÁLISE EM PEQUENAS EMPRESAS	
Joiciane Rodrigues de Sousa Elias Antonio da Rocha Eduardo Gomes dos Santos Jeanes de Sousa Silva Almir Gabriel da Silva Fonseca Dayane da Silva Rodrigues de Souza	
<b>DOI 10.22533/at.ed.1662028071</b>	
<b>CAPÍTULO 2</b> .....	<b>14</b>
CONTROLADORIA EM MICRO E PEQUENAS EMPRESAS: UM ESTUDO DE CASO APLICADO NA REGIÃO SUL FLUMINENSE	
Fabiana Pereira da Silva	
<b>DOI 10.22533/at.ed.1662028072</b>	
<b>CAPÍTULO 3</b> .....	<b>33</b>
CRÉDITO AO MICROEMPREENDEDOR INDIVIDUAL	
Raquel Prediger Anjos Luiz Panhoca Cleonice Alexandre Le Bourlegat	
<b>DOI 10.22533/at.ed.1662028073</b>	
<b>CAPÍTULO 4</b> .....	<b>62</b>
O PERFIL CONTEMPORÂNEO DO EMPRESÁRIO FAMILIAR: COMPARATIVO DE PERFIL ENTRE 2009 E 2017	
Maysa Quintas Deliberador Cristina Helena Pinto de Mello	
<b>DOI 10.22533/at.ed.1662028074</b>	
<b>CAPÍTULO 5</b> .....	<b>77</b>
SISTEMAS DE INFORMAÇÃO SOB A LENTE TEÓRICA DA VISÃO BASEADA EM CAPACIDADES DINÂMICA	
Mauricius Munhoz de Medeiros Larissa Sielichoff Caroline Kretschmer	
<b>DOI 10.22533/at.ed.1662028075</b>	
<b>CAPÍTULO 6</b> .....	<b>97</b>
PLANEJAMENTO DE CRONOGRAMAS FÍSICOS FINANCEIROS POR MEIO DA METODOLOGIA DE LINHA DE BALANÇO	
Sérgio Geraldo dos Reis Júnior Danielle Meireles de Oliveira Sidnea Eliane Campos Ribeiro Aldo Giuntini de Magalhaes Luiz Antônio Melgaço Nunes Branco	
<b>DOI 10.22533/at.ed.1662028076</b>	

<b>CAPÍTULO 7</b> .....	<b>117</b>
FERRAMENTAS FINANCEIRAS APLICADAS NA GESTÃO ADMINISTRATIVA: UM ESTUDO COMPARATIVO ENTRE FOOD TRUCKS E RESTAURANTES TRADICIONAIS	
Felipe Belloni Urtado	
<b>DOI 10.22533/at.ed.1662028077</b>	
<b>CAPÍTULO 8</b> .....	<b>136</b>
A HOTELARIA COMO DIFERENCIAL COMPETITIVO PARA AS INSTITUIÇÕES DE SAÚDE	
Fábio de Carvalho Lima	
Mariete Ximenes Araújo Lima	
João Luis Josino Soares	
Maria Neurismar Araújo de Sousa	
Raquel Nascimento da Silva Roriz	
<b>DOI 10.22533/at.ed.1662028078</b>	
<b>CAPÍTULO 9</b> .....	<b>144</b>
PLANO DE MARKETING PARA UM RESTAURANTE NO HOTEL MANDUARÁ NO CENTRO DE ASSUNÇÃO - PARAGUAY	
Elisiane Alves Fernandes	
Raquel Analia Fleitas Recalde	
<b>DOI 10.22533/at.ed.1662028079</b>	
<b>CAPÍTULO 10</b> .....	<b>161</b>
O DESENVOLVIMENTO DA CAPACIDADE INOVATIVA COMO RECURSO ESTRATÉGICO EM ORGANIZAÇÕES EGRESSAS DE INCUBADORAS DE BASE TECNOLÓGICA	
Clarice Vepo do Nascimento Welter	
Jorge Oneide Sausen	
Carlos Ricardo Rossetto	
<b>DOI 10.22533/at.ed.16620280710</b>	
<b>CAPÍTULO 11</b> .....	<b>187</b>
ANÁLISE DA INTEGRAÇÃO DO MODELO DE GESTÃO DE EVENTOS AO SISTEMA DE GESTÃO ORGANIZACIONAL: O CASO DA INCORPORAÇÃO DE TECNOLOGIA 4.0 EM EMPRESA MINERADORA	
Tiago Pessoa de Ávila	
<b>DOI 10.22533/at.ed.16620280711</b>	
<b>CAPÍTULO 12</b> .....	<b>200</b>
MAPAS COGNITIVOS FUZZY APLICADOS AO NÍVEL DE SATISFAÇÃO DISCENTE DE CURSOS DE ENGENHARIA DO DEPARTAMENTO DE ENGENHARIA ELÉTRICA EM UMA UNIVERSIDADE PÚBLICA	
Márcio Mendonça	
Ivan Rossato Chrun	
Diene Eire de Mello	
Rodrigo Henrique Cunha Palácios	
Francisco de Assis Scannavino Junior	
Marcio Jacometti	
Lillyane Rodrigues Cintra	
João Paulo Scarabelo Bertoncini	
José Augusto Fabri	
Wagner Fontes Godoy	
Lucas Botoni de Souza	
<b>DOI 10.22533/at.ed.16620280712</b>	

<b>CAPÍTULO 13</b> .....	<b>211</b>
DESENVOLVIMENTO DE UMA FERRAMENTA PARA CONTROLE VISUAL DE INDICADORES DE GESTÃO DA QUALIDADE BASEADO NO SISTEMA LEAN	
Livia Amador Ramalho	
<b>DOI 10.22533/at.ed.16620280713</b>	
<b>CAPÍTULO 14</b> .....	<b>229</b>
ANÁLISE MULTICRITÉRIO APLICADO À GESTÃO DE ESTOQUE: UMA ABORDAGEM PARA SUPORTAR O AUMENTO DA EFICIÊNCIA OPERACIONAL DE UNIDADES DE PERFURAÇÃO OFFSHORE	
Emanuel Isaac dos Santos	
Denis Rosa da Silva Angra	
Alexandre L. de Souza	
Marcilene de Fátima Dianin Vianna	
Dalessandro Soares Vianna	
<b>DOI 10.22533/at.ed.16620280714</b>	
<b>CAPÍTULO 15</b> .....	<b>249</b>
DIAGNÓSTICO ENERGÉTICO: UM ESTUDO DE CASO E PROPOSTA PARA HIERARQUIZAÇÃO DE PRIORIDADES DE INVESTIMENTO	
Marcelo Silveira Dantas Lizarazu	
<b>DOI 10.22533/at.ed.16620280715</b>	
<b>CAPÍTULO 16</b> .....	<b>267</b>
IMPLEMENTAÇÃO DO SEQUENCIAMENTO DE PARTIDA E OPERAÇÃO DE UNIDADES DE PROCESSAMENTO DE GÁS NATURAL ATRAVÉS DO MÉTODO AHP	
Fábio Muniz Mazzoni	
André da Silva Barcelos	
Ana Paula Barbosa Sobral	
<b>DOI 10.22533/at.ed.16620280716</b>	
<b>CAPÍTULO 17</b> .....	<b>283</b>
CONSUMO DAS LOCOMOTIVAS VLI EM OUTRA FERROVIA	
Brenda Sousa Araújo	
Larissa Cristina de Camargo	
Rafaela Correa Guasti	
<b>DOI 10.22533/at.ed.16620280717</b>	
<b>CAPÍTULO 18</b> .....	<b>298</b>
GESTÃO DA COMPETÊNCIA: ESTUDO DE CASO DA RELAÇÃO ENTRE COMPETÊNCIAS E PRODUTIVIDADE EM UMA INDÚSTRIA DE MANUTENÇÃO AERONÁUTICA	
Elaine Fialho Ventura	
Isabel Rosangela dos Santos Amaral	
Márcia Regina de Oliveira	
<b>DOI 10.22533/at.ed.16620280718</b>	
<b>CAPÍTULO 19</b> .....	<b>316</b>
ESTILO DE LIDERANÇA E MATURIDADE NO GERENCIAMENTO DE PROJETOS DE TI	
Mônica Mancini	
Edmir Parada Vasques Prado	
Naiara Crislaine Alflen	
<b>DOI 10.22533/at.ed.16620280719</b>	

**CAPÍTULO 20 ..... 333**

DIFERENÇAS SALARIAIS ENTRE HOMENS E MULHERES QUE OCUPAM A MESMA FUNÇÃO

Suênio Campos de Lucena  
Rosângela Fernandes Simas Guia  
Cristiano Vileno Conceição Santos  
Leonardo Santos Falcão  
Tairine de Jesus Pinto

**DOI 10.22533/at.ed.16620280720**

**CAPÍTULO 21 ..... 344**

PROJETO IARA: CIÊNCIA, SAÚDE, TECNOLOGIA E EMPREENDEDORISMO SOCIAL

Giovanna Marcondes Ferraz Lanzoni Marins Pessanha  
Otto Gabriel Fernandes de Oliveira Cavalcante  
Carolina Pagnanelli Cajueiro  
Nicole Bastazini Reis  
João Lucas Fiel Siqueira  
Alexandre Ali Guimarães  
Laís Amaral Alves

**DOI 10.22533/at.ed.16620280721**

**CAPÍTULO 22 ..... 352**

ELEVADO PRESIDENTE JOÃO GOULART: DESAFIOS E POSSIBILIDADES PARA O PLANEJAMENTO URBANO E MELHORA DA QUALIDADE DE VIDA

Guilherme Maciel Botelho  
Wagner Costa Botelho  
Renata Maciel Botelho

**DOI 10.22533/at.ed.16620280722**

**CAPÍTULO 23 ..... 365**

TELHADOS VERDES COMO MEIO DE EQUIDADE SOCIAL PARA COMUNIDADES

Elaine Garrido Vazquez  
Vinícius Carvalho Cardoso  
Renato Flório Cameira  
Géssica Cecília Palmerim Lopes  
Karolline Dias do Rego  
Larissa Porcello Marques de Medeiros

**DOI 10.22533/at.ed.16620280723**

**CAPÍTULO 24 ..... 371**

DESENVOLVIMENTO TERRITORIAL SUSTENTÁVEL: REFLEXÕES SOBRE UMA RACIONALIDADE AMBIENTAL

Luiz Alexandre Valadão de Souza  
José Guilherme Behrendorf Derraik  
Flora Thamiris Rodrigues Bittencourt  
Deborah Moraes Zouain

**DOI 10.22533/at.ed.16620280724**

**CAPÍTULO 25 ..... 388**

ANÁLISE DAS PRÁTICAS DE SUSTENTABILIDADE E DESEMPENHO DA REDE SENAC DE SANTA CATARINA

Citania Aparecida Pilatti Bortoluzzi

**DOI 10.22533/at.ed.16620280725**

**CAPÍTULO 26 ..... 403**

A PRESENÇA DE CRITÉRIOS E REQUISITOS DE SUSTENTABILIDADE NAS CONTRATAÇÕES FEDERAIS DE SERVIÇOS DE DESINSETIZAÇÃO EM 2018

Carlos Alberto Soares Cunha

**DOI 10.22533/at.ed.16620280726**

**CAPÍTULO 27 ..... 420**

SUSTENTABILIDADE NAS EMPRESAS: A IMPORTÂNCIA DA SUSTENTABILIDADE NAS ORGANIZAÇÕES

Andressa Macedo de Sousa

Jhemerson Carvalho Guimarães

Dayanne Louyse Paixão Moraes

Haliny Reis Campos

Ricardo Henrique da Rocha Oliveira

**DOI 10.22533/at.ed.16620280727**

**SOBRE O ORGANIZADOR..... 432**

**ÍNDICE REMISSIVO ..... 433**

## CRÉDITO AO MICROEMPREENDEDOR INDIVIDUAL

*Data de aceite: 20/07/2020*

*Data de submissão: 11/05/2020*

**Raquel Prediger Anjos**

Universidade Católica Dom Bosco (UCDB)

Campo Grande – MS

<http://lattes.cnpq.br/0064495639310824>

**Luiz Panhoca**

Universidade Federal do Paraná

Curitiba – MS

<http://lattes.cnpq.br/4079189813081968>

**Cleonice Alexandre Le Bourlegat**

Universidade Católica Dom Bosco (UCDB)

Campo Grande - MS

<http://lattes.cnpq.br/4742629741764407>

**RESUMO:** No Brasil, foi promulgada em 2008 a Lei Complementar 128/2008 para abranger micro empreendimentos. A Lei busca atender a uma necessidade encontrada na pesquisa do ECINF (2003), que identificou 10,3 milhões de negócios informais no país. Segundo a pesquisa, apenas 6,06% deles tinham acesso ao crédito (ECINF, 2003). Conforme a pesquisa GEM (2017), sem CNPJ não é possível obter empréstimos de quantias maiores e com prazos mais longos, oferecer notas fiscais, concorrer em licitações ou emitir boletos de cobrança. Desta forma, os negócios não se desenvolvem. O objetivo desta pesquisa é identificar o perfil desses Microempreendedores Individuais e

seus negócios, detalhando o caso específico do Município de Três Lagoas/MS e, ao mesmo tempo verificar suas características determinantes pelo interesse e acesso ao crédito. Trata-se de um estudo exploratório, com dados coletados por meio de questionário aplicado aos Microempreendedores Individuais do município de Três Lagoas/MS, em 2011. A análise foi realizada com o auxílio da estatística descritiva, da técnica do qui-quadrado e de Análise de Correspondência. Os resultados revelam que os Empreendedores Individuais apresentaram predominância masculina, a idade média entre 30 e 50 anos e ensino médio completo. A formalização propiciou um aumento no êxito de crédito, em relação à pesquisa do IBGE em 2003, quando estes empreendedores não eram formalizados. As características que foram identificadas como determinantes ao crédito foram: o local selecionado para a atividade, vender produtos ou serviços à vista, o auxílio do contador, o planejamento do negócio entre três e seis meses antes de sua abertura.

**PALAVRAS-CHAVE:** Microempreendedor Individual, Crédito, Microcrédito.

**ABSTRACT:** In Brazil, Complementary Law 128/2008 was enacted in 2008 to cover micro enterprises. The Law seeks to meet a need found in the ECINF survey (2003), which identified 10.3 million informal businesses in the country. According to the survey, only 6.06% of them had access to credit (ECINF, 2003). According to the GEM survey (2017), without CNPJ it is not possible to obtain loans of larger amounts and with longer terms, offer invoices, compete in tenders or issue payment slips. In this way, business does not develop. The objective of this research is to identify the profile of these Individual Microentrepreneurs and their businesses, detailing the specific case of the Municipality of Três Lagoas/MS and, at the same time, to verify their determining characteristics by the interest and access to credit. This is an exploratory study, with data collected through a questionnaire applied to Individual Microentrepreneurs in the municipality of Três Lagoas/MS, in 2011. The analysis was performed with the aid of descriptive statistics, the chi-square technique and Analysis Correspondence. The results reveal that Individual Entrepreneurs were predominantly male, with an average age between 30 and 50 years and complete high school. The formalization provided an increase in credit success, in relation to the IBGE survey in 2003, when these entrepreneurs were not formalized. The characteristics that were identified as determinants to credit were: the location selected for the activity, selling products or services in cash, the assistance of the accountant, the planning of the business between three and six months before its opening.

**KEYWORDS:** Individual Microentrepreneur, Credit, Microcredit.

## 1 | INTRODUÇÃO

Que as pequenas empresas vivem sob restrições de liquidez é uma questão de consenso (OBAMUYI, 2007; DA SILVA, et al., 2007). Por este motivo, a maioria dos países, sejam desenvolvidos e em desenvolvimento, têm buscado introduzir programas de crédito destinados ao desenvolvimento de pequenas e médias empresas (PME), consideradas pontos críticos no desenvolvimento econômico. As PME, de modo geral, são grandes geradoras de emprego, além de gerar renda e proporcionar uma fonte de subsistência àqueles segmentos de baixo nível sócio econômico (OBAMUYI, 2007).

Nos países desenvolvidos, a ajuda do governo para as grandes empresas muitas vezes é justificada, por gerarem grandes impactos sociais e econômicos se fossem à falência (YUNUS, 1999). Porém as mudanças econômicas, a popularização de métodos gerenciais e a expansão do setor de serviço desenvolveram as microempresas, dando a elas um papel de destaque, uma vez que também geram emprego e renda. Verifica-se, no entanto, um pequeno volume de crédito destinado às microempresas, não só em função da capacidade relativamente baixa dela tornar rentável o uso do mesmo, como também pelo fato de sua capacidade de pagamento da dívida ser praticamente nula (NAÇÕES



UNIDAS, 2005).

As alternativas para a população de baixa renda ter acesso ao crédito têm surgido em todo o mundo. Dentre elas, teve destaque o Banco do Povo, uma cooperativa de crédito, criada em 1976, por Muhammad Yunus, economista de Bangladesh (MONZONI NETO, 2006). Esse modelo de microcrédito popularizado por Yunus transformou-se numa ferramenta importante no combate à pobreza, modelo este considerado inovador ao negócio social, dotado de função dupla: a fé nos pobres e a fé na disposição de empresários, voluntários e comunidades de dispor seu tempo e recursos ao serviço dos outros (ELAHI; DANOPOULOS, 2004).

Este modelo surgiu exatamente para apoiar pessoas que ganham a vida trabalhando por conta própria, em pequenos empreendimentos (SOARES; MELO SOBRINHO, 2008). Parte do apelo de microcrédito em Bangladesh pode ser atribuída à combinação da consciência social com a economia do setor privado, numa forma de superação das relações ideológicas (YUNUS, 1999). Para o autor, é a criação de um sistema que mescla perspicácia empresarial com investimento em pessoas pobres. Sem a maximização do lucro como o principal motivo, o excedente gerado por um negócio social, ao invés de ser transferido para os investidores ou acionistas, é reinvestido no negócio. Este sistema não faz nenhuma reivindicação social às empresas, deixando estes assuntos para o planejamento governamental (AHMED, 2009).

Até o início dos anos 1990, o Grameen Bank em Bangladesh demonstrou a viabilidade do microcrédito como uma proposta de negócio e ao longo dos anos, destinando mais de US \$ 21 milhões a projetos de microfinanças, em 37 países. Longe de ser um componente insignificante do desenvolvimento financeiro internacional, o microcrédito como negócio social provou seu valor como um importante meio de redução da pobreza. Para ocupar esse nicho de mercado acabou surgindo, em diversos países, uma verdadeira indústria microfinanceira, com foco na oferta de serviços especializados para pessoas carentes (SOARES; MELO SOBRINHO, 2008).

A década de 1990 foi marcada pela expansão das microfinanças. A Organização das Nações Unidas (ONU) elegeu 2005 para ser o Ano Internacional do Microcrédito, como um importante instrumento para o desenvolvimento econômico de pequenos negócios no combate à pobreza. Utilizou para esse fim o seguinte slogan “Um pequeno empréstimo pode mudar uma família. Vários podem fortalecer a comunidade. Milhares podem transformar uma economia inteira”. Nesse período, muitos países começaram a se utilizar do microcrédito como ferramenta de intervenção na redução da pobreza (ELAHI; DANOPOULOS, 2004). A política de adoção do microcrédito para a redução da pobreza passou a ser a do incentivo e suporte governamental junto às agências financiadoras e organizações não governamentais na sua distribuição.

No Brasil, assim como na maioria dos países em desenvolvimento, têm sido comum a manifestação de pequenos negócios, por iniciativa dos segmentos sociais de baixa

renda, mas como ainda se vêm diante da falta de capital para injetar e crescer, acabam por se inserir em um círculo vicioso de pobreza, círculo este que precisa ser rompido (OBAMUYI, 2007).

Uma das estratégias para esse enfrentamento tem sido a mobilização coletiva dos atores em seus respectivos lugares de vida, visando superar juntos e de forma sinérgica, a dificuldade enfrentada em comum, como essa do acesso ao crédito, interpretada por Pecqueur (2005), como um processo de desenvolvimento territorial. Numa forma de reação coletiva, esse conjunto de atores pode criar sua própria estratégia de geração de crédito, de forma consentida por todos. Desse processo interativo participam atores que apresentam “uma identificação coletiva com uma cultura e um território”. (PECQUEUR, 2005). Por esse motivo, os impactos das iniciativas de desenvolvimento territorial tendem a abranger de forma integrada a vida de cada uma dessas coletividades, ao mesmo tempo em que os conhecimentos construídos ficam enraizados no local em que se manifestam. Nesse processo, que brota de baixo para cima, também pode ocorrer no sentido inverso, o incentivo e suporte de políticas públicas.

Um desses exemplos de política pública de suporte é a Lei Complementar 128/2008, de combate à informalidade, formulada no Brasil após a pesquisa do ECINF (2003) ter constatado a existência de 10,3 milhões de negócios informais, com apenas 6,06% deles com acesso ao crédito. A referida Lei reconheceu a figura do Microempreendedor Individual (MEI), como aquele que atinge a receita máxima de 81 mil reais ao ano, e que atuem com apenas um funcionário. Como política pública, essa Lei procura reduzir a informalidade, por meio de benefícios fiscais, sociais e previdenciários.

Uma pesquisa mais recente do Sebrae (2019) sobre os MEIs apontou que 84% deles nunca tinham acessado o crédito. Dos 16% que buscaram, a metade (8%) não conseguiu obtê-lo. Esse montante foi 4% menor do que o obtido em 2017, por 12% deles (SEBRAE, 2019). Conforme a pesquisa do GEM (2017), sem CNPJ é impossível obter empréstimos de quantias maiores e com prazos mais longos, assim como oferecer notas fiscais, concorrer em licitações ou emitir boletos de cobrança. Isto ajuda a explicar, em grande parte, as dificuldades enfrentadas pelos detentores dos pequenos negócios informais. Essa pesquisa ainda aponta que pelo menos 76% dos MEIS haviam aberto seus negócios sem pensar na busca de crédito (SEBRAE, 2019). Tais empreendedores se encaixam nos padrões de clientes de risco, uma vez que não possuem grandes giros de caixa ou mesmo bens como garantia em troca do crédito.

Os benefícios criados para o combate da informalidade dos pequenos negócios e a criação da figura do Microempreendedor Individual pela Lei Complementar 128/2008 chamaram atenção no sentido das possibilidades de atração do MEI no acesso ao crédito.

Desse modo, o objetivo da pesquisa foi identificar o perfil desses Microempreendedores Individuais e seus negócios, detalhando o caso específico do Município de Três Lagoas/MS e, ao mesmo tempo verificar suas características determinantes pelo interesse e

acesso ao crédito.

O trabalho foi estruturado, além da introdução e considerações finais, em três seções. A primeira traz informações da literatura sobre as características dos pequenos negócios (informais e de MEIs) e de seus empreendedores, assim como formas do bom gerenciamento. Na segunda, são definidos os aspectos metodológicos da pesquisa realizada junto aos MEIS de Três Lagoas/MS. Por fim, são apresentados resultados da pesquisa e feitas as discussões relativas a estes, tendo em vista o objetivo previamente estabelecido.

## **2 | CRÉDITO AOS PEQUENOS NEGÓCIOS**

Considerando-se que um dos principais problemas para o crescimento das microempresas seja a injeção de capital de giro, a obtenção de crédito, quando bem utilizado na produção ou aquisição de máquinas e equipamentos, em princípio, produziria maior rentabilidade e, em consequência, o aumento de empregos e do capital em todo país.

Os programas de microcrédito são, desse modo, criados para atender os pequenos negócios, visando ampliar seu capital de giro, de forma a gerar renda por meio de autoemprego.

Embora os recursos desses programas sofram variações de país para país, dadas suas condições socioeconômicas, os critérios para sua criação, conforme apontam Elahi e Danopoulos (2004) se definem com base em determinadas condições específicas. A primeira diz respeito ao tamanho do empréstimo, considerado de pequena a média dimensão. A segunda é que este empréstimo se destina a micro e pequenos empresários, que o pagam em frações. A terceira condição é dada pelo objetivo dos mesmos, que é o de criar autoemprego nos setores formais e não-formais de atividades geradoras de renda. Finalmente, sua principal condição é que de que esse empréstimo é dado sem bens como garantia (ELAHI; DANOPOULOS, 2004).

Na realidade brasileira, o microcrédito consiste na concessão de empréstimos de baixo valor a pequenos empreendedores informais e microempresas sem acesso ao sistema financeiro tradicional, principalmente por não terem como oferecer garantias reais. É um crédito destinado à produção (capital de giro e investimento), sendo concedido mediante uso de metodologia específica (MONZONI NETO, 2006).

Inseridas num contexto maior estão as microfinanças, definidas pelas políticas do Governo Brasileiro e pelo consenso de especialistas do Banco Mundial como um conjunto de serviços financeiros (poupança, créditos e seguros), prestados por instituições financeiras ou não, para indivíduos de baixa renda e microempresas (formais e informais) excluídas (ou com acesso restrito) do sistema financeiro tradicional.

Nesse contexto, o microcrédito aparece como um dos serviços financeiros oferecidos por instituições de micro finanças (MONZONI NETO, 2006, OBAMUYI, 2007). Possui normas para atender empreendimentos com valor limite de faturamento ou de número de pessoas ocupadas, ou por ambos, mas o fato é que não estipula quantidade mínima (NERI; GIOVANINI, 2005). Volta-se, portanto, aos pequenos negócios, definidos pela Lei Complementar nº 128/08, como o Microempreendedor Individual (BRASIL, 2008).

## **2.1 Determinantes para o crédito aos pequenos negócios**

A obtenção de crédito está ligada, normalmente, a exigência de garantias por parte do tomador. Aos que possuem estas garantias, o acesso a crédito é irrestrito. Tais garantias dependem de pessoas ou empresas que possuem ativos, tanto em quantidade como em qualidade.

O crédito pode ser a resposta para a redução da pobreza, quando amplia o usufruto de oportunidades aos empreendimentos. Isso significa, conforme lembram Neri e Giovanini (2005), que não são os instrumentos de crédito que criam as oportunidades, mas eles permitem que as boas oportunidades existentes sejam aproveitadas e que os projetos lucrativos possam sair do papel.

De fato, o acesso ao crédito, já constatado por Penrose (2006), é uma das mais importantes ferramentas no desenvolvimento da pequena empresa, portanto, perceber esta oportunidade pode ser a chave encontrada pelo seu gestor. O crescimento do negócio precisa ser definido pelo empresário, como forma de meta, quando este identifica oportunidades de mercado, em função do potencial de expansão da empresa. E para que ocorra essa expansão, a empresa precisa contar com recursos suficientes (MAZZAROL; REBOUD; SOUTAR, 2009).

## **2.2 Características dos pequenos negócios**

As empresas de pequeno porte, conforme afirma Ribeiro Neto (2008) apresentam várias características que as desfavorecem no acesso ao crédito. A primeira delas é que são negócios com restrição de recursos, principalmente financeiros e, portanto, dependem de políticas públicas que subsidiem seu processo de produção, de comercialização e de inovação. Também se constituem como empresas com estrutura fortemente centralizada, tendo o proprietário como seu principal executivo e gestor. Outra característica é o baixo nível de especialização e qualificação, tanto da direção como dos funcionários. Além disso, as pequenas empresas costumam operar em nichos de mercado de alta competitividade, situação que as submetem a posições desfavoráveis em relação aos seus clientes e fornecedores. Desse modo, compreende-se, conforme apontam Berger e Undel (1998), porque a maioria das empresas pequenas e as recém-criadas são financiadas por suas

famílias e amigos.

O tamanho da empresa, segundo Allee e Yohn (2009), constitui um dos importantes requisitos de acesso ao crédito e, que depende principalmente de sua localização e do tipo de atividade exercida. Kirkwood (2009) cita diversos pesquisadores que se concentraram em descobrir se o crescimento das pequenas empresas depende de fatores como sua **localização** (AUDRETSCH; DOHSE, 2007; AUTIO *et al*, 2007; TONG *et al*, 2008.), ou da atividade por ela exercida (WILSON; MORRIS, 2000).

No que tange à localização, Ribeiro Neto (2008), que pesquisou artigos nacionais e internacionais sobre pequenos negócios, concluiu que estes operam independentemente de qualquer fator que indique uma escolha estratégica nesse sentido, seja para o acesso à matéria-prima ou ao cliente. A pesquisa ECINF (2003), desenvolvida pelo IBGE em 2003, investigou a respeito da localização das pequenas empresas informais no Brasil, se elas funcionavam no domicílio de moradia dos seus proprietários ou fora dele e também se havia local destinado exclusivamente ao desenvolvimento da atividade. No “Estudo de Economia Informal Urbana (ECINF)” desenvolvido pelo IBGE (2003), 65% dos empreendimentos exerciam sua atividade produtiva fora do domicílio, 27% eram exclusivamente no domicílio do proprietário e 8% no domicílio do proprietário e fora dele. Também os estudos feitos pelo Sebrae (2017) sobre a localização dos MEIs indicaram que 40% deles mantinham seu negócio localizado em sua residência, 28% em estabelecimento comercial e 17% diretamente na casa ou empresa do cliente, enquanto 11% eram ambulantes e 1% atuavam em shoppings centers e feiras e ainda 3% em outros locais diversos. Portanto, tais estudos demonstram que também no Brasil, os pequenos negócios dificilmente procuram localizações consideradas estratégicas para exercer seu negócio.

O ramo de atividade exercido pelos pequenos negócios, de modo geral, conforme puderam constatar Neri e Giovanini (2005), tem sido principalmente o comércio, seguido pela construção civil. Os estudos sobre ECINF (IBGE, 2003) apontaram que no Brasil os pequenos negócios atuavam principalmente na prestação de serviços (34%), seguido do comércio e reparação (33%), construção civil (17%), indústria de transformação e extrativa (16%). Já na pesquisa do Sebrae (2017) sobre os MEIs verificou-se que as atividades por eles exercidas se vinculavam especialmente ao comércio (37,4%) e serviços (37,2%), seguidas pela indústria (15,3%), construção civil (9,5%) e agropecuária (0,6%). No entanto, o maior crescimento, segundo este último estudo, vinha ocorrendo nos segmentos dos serviços e construção civil.

### **2.3 Perfil do empreendedor de pequenos negócios**

O perfil do empreendedor que conduz o pequeno negócio também tem se tornado objeto de atenção dos estudiosos na tomada do crédito, especialmente no que tange ao

sexo, idade e escolaridade. Neri e Giovanini (2005) afirmam que a figura do proprietário é central no pequeno negócio, muitas vezes é toda a mão-de-obra disponível na empresa. Ele produz, comercializa e também gerencia. Sua formação e capacidade passam a ser determinantes para o crescimento do empreendimento.

A maior parte das pesquisas que envolvem o perfil do proprietário da empresa e acesso ao crédito começa pelo seu **gênero** (KIRKWOOD, 2009, CLIFF, 1998; GUNDRY *et al*, 2002. JOHNSEN; McMAHON, 2005; MORRIS *et al*, 2006). Em Bangladesh, onde Yunos (1999) desenvolveu o microcrédito para a erradicação da pobreza, cerca de 90% dos empreendedores dos pequenos negócios eram mulheres e que ficaram conhecidas por honrarem mais facilmente com seus compromissos junto às organizações de crédito (AHMED, 2009). Nos EUA, segundo Allee e Yohn (2009), empreendedoras do sexo feminino costumam apresentar maior propensão na obtenção do crédito. No Brasil, segundo a pesquisa ECINF, 66 % dos proprietários de empresas informais eram homens. Entre os MEIs, a pesquisa do Sebrae (2019) detectou um resultado até certo ponto, equilibrado entre os sexos dos microempreendedores, com uma leve predominância do sexo masculino (57%).

No que tange à idade, verifica-se no Brasil a predominância dos empreendedores de pequenos negócios de faixas etárias mais maduras, ou seja, acima de 30 anos. De acordo com os resultados da pesquisa sobre a EINC (IBGE, 2003), no Brasil 46% desses empreendedores apresentavam entre 40 a 59 anos. Entre os MEIS, avaliados por meio da pesquisa do Sebrae (2019), apenas 15% deles estavam na faixa abaixo de 30 anos. Dentre eles, 31% estavam na faixa etária entre 30 a 39 anos, 28% na faixa de 40-49 anos e 26% já apresentavam mais de 50 anos. Silva, Silva e Rezende (2010) também verificaram em seu estudo em Ituiutaba/MG que a maioria dos empreendedores individuais entrevistados apresentavam entre 33 a 44 anos (51%).

Vista a importância do proprietário e de seu conhecimento, vários estudos também têm buscado correlacionar o nível de **escolaridade do empreendedor** com o sucesso na atividade empresarial (GRECO, 2009; TIMMONS, 1994). Outros também procuram destacar a importância de cursos profissionalizantes e assessorias para começar o negócio (DORNELAS, 2005). De acordo com os resultados da pesquisa da ECINF (IBGE, 2003), no Brasil o nível de instrução preponderante dos empreendedores informais era o primeiro grau incompleto. Apenas 8% do total destes empresários tinham nível superior completo. Aproximadamente 20% frequentaram ou estavam frequentando curso de formação profissional voltado para o negócio. Já na pesquisa realizada pelo Sebrae (2019) os MEIs apresentaram um nível escolar mais elevado. O nível médio ou técnico completo foi predominante (39%), seguido do nível superior (32%) e daqueles com até nível médio incompleto (29%). Num estudo realizado entre os MEIs de Três Lagoas/MS, Anjos *et al*. (2010) concluíram que 38% deles possuíam nível superior, e a sua maioria (72,7%) se utilizavam das informações contábeis para tomarem decisões a cerca de investimentos e

empréstimos.

Apesar de, muitas vezes, este empreendedor não contar com a experiência e o conhecimento propícios no ramo de seu negócio, ele pode compensar por meio de informações e conhecimentos que o ajudem a antecipar problemas e incluir-se no mercado. A facilidade da abertura dos negócios permite que inúmeros pequenos negócios sejam constituídos em um curto espaço de tempo, muitas vezes, sem um adequado amparo de gestão, afirmam Mizumoto *et al* (2010), como tem sido o caso dos MEIs. Os autores encontraram em sua pesquisa alta significância entre o sucesso das pequenas empresas e o efeito do tempo gasto no levantamento de informações sobre o negócio, no seu planejamento ou estudo do setor antes de iniciar a atividade. Outras pesquisas confirmam que o **tempo de planejamento** por meio de levantamento de informações sobre o negócio, antes da abertura, influencia no desenvolvimento deste (FILION, 1999; DORNELAS, 2005, NUNES; MIRANDA; FERREIRA, 2010; MIZUMOTO *et al*, 2010; GEM, 2017). A probabilidade de fechamento de uma empresa, segundo os autores, cujo empresário gastou até cinco meses planejando o negócio é maior do que daquele que gastou um ano ou mais nesse planejamento. Anjos *et al* (2010) afirmam que vários fatores podem ocasionar dificuldades na obtenção de crédito para a pequena empresa, tais como carga tributária elevada, concorrência muito forte, problemas financeiros, porém boas decisões de investimentos e financiamentos auxiliam a elevar os retornos das empresas.

## 2.4 O gerenciamento do negócio

O acesso ao crédito, segundo Penrose (2006), é que mais contribui para a expansão do empreendimento. No entanto, a autora também chama atenção nesse sentido, para a competência do proprietário e suas habilidades para conduzir um planejamento estratégico, bem como a administração dos recursos disponíveis e fazer uso das ferramentas adequadas para essa expansão. Enfim, um bom gerenciamento do negócio pode trazer grandes contribuições à expansão do empreendimento.

O empreendedor precisa ter uma boa orientação de mercado para poder agir de forma estratégica. De acordo com O'Dwyer e Ledwith (2009), as pequenas empresas mais conscientes dos seus concorrentes, dos produtos que oferecem e do motivo que levam os clientes a comprar delas são as mais propensas a serem mais bem sucedidas. Uma das formas de gerenciamento que pode contribuir com o desempenho dos pequenos negócios e propiciar mais vantagens financeiras tem sido uma maior ênfase às necessidades dos clientes (ANDERSON; SULLIVAN, 1993; MORGAN; REGO, 2006; REICHHELD E TEAL, 1996; REICHHELD E SASSER, 1990).

Outra forma de gerenciamento adequado tem sido a da busca de equilíbrio entre as vendas à vista e a prazo e os prazos de pagamento dos fornecedores. O equilíbrio entre as vendas à vista e a prazo está interligado ao pagamento dos fornecedores, determinando o

capital de giro da empresa. Ekanem (2010) afirma que a gestão eficiente do capital de giro é crucial, no que diz respeito à prosperidade e sobrevivência das pequenas empresas. Neri e Giovanini (2005) encontraram correlação entre a concessão de crédito ao cliente, ou seja, na venda a prazo, com a tomada de crédito bancário, como resultado em sua pesquisa. Quem favorece crédito tem 46% mais chance de conseguir crédito. Nos empreendimentos informais identificados na pesquisa ECINF (2003), a maior proporção dos empreendimentos informais no Brasil operava suas vendas à vista, 44%, e outras 43% vendiam das duas formas, à vista e a prazo. Comum a todos os grupos de atividade investigadas, grande parte destas empresas também pagavam as mercadorias à vista, 41%. E 31% delas consumiam matéria-prima de empresas pequenas.

Também faz parte do bom gerenciamento do empreendimento a figura do **contador**. Os registros contábeis e a orientação de um contador disponibilizam aos empreendedores, informações gerenciais que colaboram na tomada de decisões. Muitas pesquisas investigam a relação entre a informação contábil e a performance econômico-financeiro (MATIAS, 2009). Estas informações permitem o controle efetivo dos custos e despesas, facilitando a decisão do preço do produto ou serviço. Por meio de planejamento e estratégias a empresa pode tornar seus preços mais competitivos. A informação provinda dos relatórios também é amplamente defendida como fonte de uso de controle gerencial (WARREN; REEVE; FESS, 2008), especialmente quando for traduzida por assessoramento do Contador, auxiliando no desempenho da empresa e preservando o patrimônio da entidade (NUNES; MIRANDA; FERREIRA, 2010). Dentre as contribuições que as informações providas da contabilidade podem dar aos gestores, está o fato de produzir subsídios aos provedores de crédito sobre a situação econômico-financeira da empresa (RAIFUR et al, 2010). Allee e Yohn (2009) alegam que pouco se sabe sobre as práticas de relatórios financeiros das pequenas empresas e mostram em sua pesquisa que o tamanho da empresa está relacionado à exigência de demonstrações financeiras. Seu estudo analisou os fatores que influenciam a demanda por demonstrações financeiras para as empresas que não são obrigadas a elaborar demonstrações financeiras por lei, nos EUA. Os autores descobriram que empresas com relatórios financeiros que passaram por auditoria se beneficiam com um maior acesso ao crédito. Os bancos são os maiores demandantes de informações das micro e pequenas empresas, segundo Anjos et al. (2010). Em sua pesquisa, este autor analisa as exigências por informações mais complexas e a participação do contador na obtenção do financiamento. Os autores verificaram que os gestores das micro e pequenas empresas pesquisadas percebem a informação contábil como útil para suas empresas, entretanto consideram outras variáveis mais relevantes para a obtenção de financiamento, tal como a relação pessoal com o gerente do banco. Os gestores que afirmaram ter recebido auxílio do contador para obtenção do financiamento já o consultam em decisões financeiras diversas, devido ao grau de confiança já existente.

As redes de relacionamento construídas pelo proprietário do pequeno negócio



também contribuem nesse gerenciamento, inclusive na obtenção de garantias para o acesso ao crédito. Os laços pessoais construídos socialmente pelo empreendedor são considerados fundamentais na obtenção da ajuda financeira (JULIEN, 2010). Estes laços incluem família, amigos e investidores anjos, mas também ampliam o acesso a informações importantes sobre financiamentos que promovam mudanças relevantes no negócio. Para Julien (2010), os laços por ele estabelecidos constitui uma forma de competência do empreendedor. Neri e Giovanini (2005) ressalta a importância de garantias na obtenção de crédito, assim como do papel que a ligação com outros empreendedores e uma rede de relacionamentos exerce nesse sentido. Yunos, criador do microcrédito concedia crédito a um grupo de tomadores de empréstimo e cada membro do grupo garante o pagamento dos demais membros (ELAHI; DANOPOULOS, 2004). Estes laços favorecem a fidelidade de clientes e fornecedores, com vantagens únicas no negócio, como também possibilitam trocas complexas de conhecimento e competências. É possível construir um acúmulo de informações proporcionados pelos laços, inclusive para poder se destacar em relação ao negócio dos seus concorrentes.

Por fim, Penrose (2006) ainda sugere como forma de expansão sem recorrer ao crédito, fusões e aquisições de novas unidades, assim como o trabalho em conjunto com outras pequenas empresas. Ela identifica como oportunidade os arranjos ou alianças formais de caráter contratual entre firmas, formando uma estrutura administrativa inter-relacionada, possuindo o poder de aumentar o poder competitivo de cada uma delas. Neri e Giovanini (2005) afirmam que empreendedores que possuem ligação com sindicato, associação ou cooperativa aumenta sua chance de obtenção de crédito em 33%.

### **3 | ASPECTOS METODOLÓGICOS**

A metodologia aqui apresentada se refere à pesquisa aplicada em 2010 aos Microempreendedores Individuais do Município de Três Lagoas, no estado de Mato Grosso do Sul. Nessa pesquisa, limitou-se a análise da correlação entre o acesso ao crédito e possíveis variáveis determinantes em relação a este, com foco nesses micro empreendimentos formais do município de Três Lagoas – MS.

Trata-se de uma pesquisa de abordagem quantitativa, com base na coleta de dados empíricos, complementados por dados de fontes secundárias.

O instrumento dessa coleta de campo foi um questionário, elaborado com questões selecionadas e adaptadas daquelas utilizadas na pesquisa sobre Economia Informal Urbana (ECINF) realizada pelo IBGE em 2003), assim como da inclusão de outras questões de interesse específico dessa pesquisa.

No caso das atividades exercidas pelos MEIs, recorreu-se aos dados da Junta Comercial do Município.

### 3.1 População e amostra

A amostra dos Microempreendedores Individuais selecionados levou em conta apenas as empresas que haviam sido abertas entre 01 julho de 2009 e 30 de junho de 2010, totalizando 316 micro negócios. Foram entrevistados os empreendedores passíveis de serem encontrados e que se dispuseram a responder ao questionário. Ao todo, acabaram sendo efetivamente entrevistados 217 indivíduos.

As informações da pesquisa retratam os fatos ocorridos no intervalo de tempo do ano de 2010. A opção por este período está relacionada à legislação que constituiu o Microempreendedor Individual (Lei Complementar 128/2008), que entrou em vigor em julho de 2009. Foram selecionados apenas os Microempreendedores que formalizaram suas empresas até esta data, de modo a se abranger na amostra os MEIS que haviam tido oportunidade de buscar crédito no mesmo ano. Os dados levantados foram obtidos entre os meses de julho e agosto de 2011.

### 3.2 Dos Procedimentos da Pesquisa

A pesquisa foi realizada em duas etapas. Na primeira, um teste piloto foi efetuado com três microempreendedores selecionados, que possuíam as mesmas características dos Empreendedores Individuais, no entanto, sem serem formalizados. Foram então feitos os ajustes no questionário. A partir da listagem dos Microempreendedores Individuais do município de Três Lagoas, fornecida pela Junta Comercial de Mato Grosso do Sul, foram questionados os empreendedores encontrados nos endereços das empresas e dispostos a responder às questões.

As questões adaptadas compreendem, primeiramente, as informações acerca da atividade, fornecidas pela Junta Comercial, transformadas em categóricas. O acesso ao crédito foi considerado variável dependente. O conceito de acesso a crédito, aqui utilizado, indica se a pessoa obteve ou não crédito no ano anterior à pesquisa, na forma de pessoa jurídica, independente da instituição financeira selecionada pelo empreendedor e será nosso objeto de análise. A amostra foi distribuída de forma que formassem quatro grupos, utilizando-se de três variáveis dependentes para obter este resultado. O primeiro dos que não sentiram necessidade de investimentos financeiros no negócio. O segundo sentiu necessidade, no entanto, não buscou crédito. Um terceiro grupo buscou empréstimo e não conseguiu e o último, buscou e obteve crédito.

Como características, foram selecionadas as variáveis independentes no quadro a seguir, baseadas na teoria e onde cada uma delas foi considerada como proposição determinante, ou não, para obtenção de crédito.

GEN	variável <i>dummy</i> relacionada ao gênero
ID	variável ordinal relacionada à idade
ESC	variável ordinal relacionada à escolaridade
SETOR	variável nominal relacionada ao setor de atividade
LOCAL	variável nominal relacionada à localização do negócio
PRAZO	variável nominal relacionada às vendas a prazo
CONTADOR	variável <i>dummy</i> relacionada ao fato contar com apoio de contador
REDE	variável nominal relacionada ao fato de possuir uma rede de relacionamentos
PLANEJNEG	variável ordinal relacionada ao tempo de planejamento do negócio antes da abertura

Quadro 1 – Variáveis independentes

Fonte: Dados da pesquisa

Foi realizada análise descritiva, pois de acordo com Maroco (2007, p. 97) “a análise de variáveis qualitativas (escala de medida nominal ou ordinal) passa normalmente pelo estudo das contagens ou proporções de cada uma das realizações ou classes da variável em estudo”. O autor afirma ainda que este tipo de estudo exige à partida métodos não-paramétricos.

Como as variáveis utilizadas para responder à pergunta de pesquisa possuem escala nominal, foi utilizado a método estatístico de Análise de Correspondência, indicada para análise exploratória de dados (HAIR Jr, *et al*, 2007). As análises buscaram medir a independência de cada variável. Esta técnica facilita a análise reduzindo a classificação dos objetos dimensionalmente em um conjunto de atributos criando um mapeamento perceptual com relação aos seus atributos. Ela serve para quantificar os dados qualitativos encontrados em variáveis nominais. Voltada para estudo de dados não-paramétricos e relações não-lineares.

A técnica emprega uma tabela de contingência fornecendo a tabulação cruzada de duas variáveis categóricas por meio do uso da técnica do qui-quadrado, para padronizar os valores de frequência e formar a base para associações. “O qui-quadrado é uma medida padronizada de frequências reais de células comparadas com frequências esperadas de células” (HAIR Jr, *et al*, 2007, p. 441). Sua fórmula pode ser assim representada:

$$\chi^2 = \sum_{l=1}^L \sum_{j=1}^k \frac{(O_{lj} - E_{lj})^2}{E_{lj}} \quad (1)$$

Onde:

$$E = \frac{TL \times TC}{GT}$$

TL = Total da Linha; TC = Total da Coluna; GT = Grade total.

A partir do teste formulou-se as seguintes hipóteses, que medem a significância do modelo a cada uma das variáveis propostas.

$H_0$  = as variáveis são independentes (não associadas)

$H_1$  = as variáveis são dependentes (estão associadas)

A associação representada pelas distâncias do qui-quadrado determina o espaço métrico para que a análise de Correspondência crie dimensões ortogonais das categorias em análise. Por meio da inércia pode ser análise a variação explicada diretamente relacionada com o autovalor. (HAIR Jr, *et al*, 2007).

#### 4 | RESULTADOS E DISCUSSÕES

Dentre os Microempreendedores Individuais questionados no município de Três Lagoas/ MS, 89 (41%) não sentiram necessidade de recursos financeiros para o negócio. Os outros 84 (38,7%) sentiram necessidade, mas não buscaram empréstimo bancário. Ainda foram detectados 9 deles (4,1%) que buscaram empréstimo, mas não obtiveram êxito e 35 (16,1%) que solicitaram empréstimo e foram bem sucedidos. Este resultado mostrou-se 10% superior ao da pesquisa ECINF (2003) com empreendedores informais no ano de 2003.

No que tange à localização dos negócios desses MEIs questionados, 93 deles (42,86%) afirmaram manter suas atividades em sua residência e 38 (17,51%) trabalhavam como ambulantes. Isso levou a deduzir que menos da metade deles, ou seja, apenas 39,63% contavam com local específico para conduzir seu negócio.

A tabela 1 indica que o empreendimento com maior êxito na obtenção de empréstimo, quando buscado, foi de fato aqueles que se encontravam fora de sua residência, mas em local fixo, com 62,86% de êxito.

CRÉDITO	LOCAL						Total
	Residência	%	Local fixo	%	Ambulante	%	
Buscou e conseguiu	12	34,29	22	62,86	1	2,86	35
Buscou e não conseguiu	4	44,44	5	55,56	0	0,00	9
Não buscou	30	35,71	31	36,9	23	27,38	84
Não sentiu necessidade	47	41,83	28	31,46	14	15,73	89
<b>Total</b>	<b>93</b>	<b>42,86</b>	<b>86</b>	<b>39,63</b>	<b>38</b>	<b>17,51</b>	<b>217</b>

Tabela 1 – Local de atividade e acesso ao crédito

Fonte: Dados da pesquisa

Os empreendedores que mantêm seu negócio na sua própria casa foram os que tiveram mais crédito negado, representando 25% dos que buscaram empréstimo. Estes empreendedores também foram os que menos sentiram necessidade de recursos financeiros, possivelmente pelo fato de não possuírem gastos com outra estrutura para seu negócio. Os ambulantes foram os que menos buscaram crédito, mesmo percebendo necessidade, de modo que também receberam menos empréstimos do que os outros, proporcionalmente.

A Análise de Correspondência iniciou-se com o teste de qui-quadrado, onde os resultados foram:  $\chi^2 = 21,361$  e  $p = 0,002$ . A partir dos 217 casos analisados, apresentado no Quadro 2, rejeita-se a hipótese nula de independência das variáveis. Também na mesma tabela, observa-se que a inércia total pode ser explicada em duas dimensões, a primeira com 70,4% e a segunda com apenas 29,6%.

Dimensão					Proporção por Inércia		Confidence Singular Value	
	Singular Value	Inércia	Chi Square	Sig.	Accounted for	Cumulative	Standard Deviation	Correlação
								2
1	,263	,069			,704	,704	,051	
2	,171	,029			,296	1,000	,067	
Total		,098	21,361	,002 <sup>a</sup>	1,000	1,000		

Quadro 2 - Dimensões das variáveis “crédito” e “Localização do negócio”

Fonte: Dados da pesquisa

O Quadro 3 apresenta os grupos dos Empreendedores individuais que buscaram crédito e não conseguiram, bem como os que obtiveram, retidos na dimensão 1. O grupo dos que não buscaram empréstimos encontram-se nas duas dimensões, como pode ser visto na análise do ponto para inércia da dimensão e da dimensão para inércia do ponto. E os empreendedores que não sentiram necessidade de recursos financeiros ficaram completamente retidos na segunda dimensão.

CRÉDITO	Massa	Pontuação na Dimensão		Inércia	Contribuição				
		1	2		Do Ponto para a Inércia da Dimensão		Da Dimensão para a Inércia do Ponto		
					1	2	1	2	Total
Não sentiu necessidade	,410	-,109	-,476	,017	,018	,544	,075	,925	1,000
Buscou e conseguiu	,161	,995	,300	,044	,606	,085	,944	,056	1,000
Buscou não conseguiu	,041	,942	-,192	,010	,140	,009	,974	,026	1,000
Não buscou	,387	-,400	,400	,027	,235	,362	,607	,393	1,000
Ativo Total	1,000			,098	1,000	1,000			

Quadro 3 – Contribuição da Inércia para a variável “crédito”

Fonte: Dados da pesquisa

A análise, tanto do ponto para a dimensão da inércia, quando da dimensão para o ponto da inércia demonstra que os empreendedores que mantêm suas atividades em sua residência encontram-se situados apenas na dimensão 2. Já os que possuem local independente para o negócio e os ambulantes ficam completamente retidos na dimensão 1, como está apresentado no Quadro 4.

LOCAL	Massa	Score in Dimensão		Inércia	Contribuição				
		1	2		Do Ponto para a Inércia da Dimensão		Da Dimensão para a Inércia do Ponto		
					1	2	1	2	Total
Residência	,429	-,058	-,475	,017	,005	,566	,022	,978	1,000
Local fixo	,396	,492	,321	,032	,365	,239	,784	,216	1,000
Ambulante	,175	-,973	,436	,049	,630	,195	,885	,115	1,000
Ativo Total	1,000			,098	1,000	1,000			

Quadro 4 - Contribuição da Inércia para a variável “Localização do negócio”

Fonte: Dados da pesquisa

A Figura 1 apresenta o resultado dos três grupos obtidos na correlação entre busca de empréstimos e as localizações de seus negócios. No primeiro, estão os ambulantes, que não buscaram crédito. do segundo grupo, fazem parte os empreendedores situados em local próprio para exercer suas atividades e que buscaram empréstimo. Entre eles estão os que tiveram, e os que não, êxito na obtenção de empréstimo. Por último, aparece o terceiro grupo de MEIS que mantêm os negócios em suas residências e não sentiram necessidade de buscar fora os recursos financeiros.

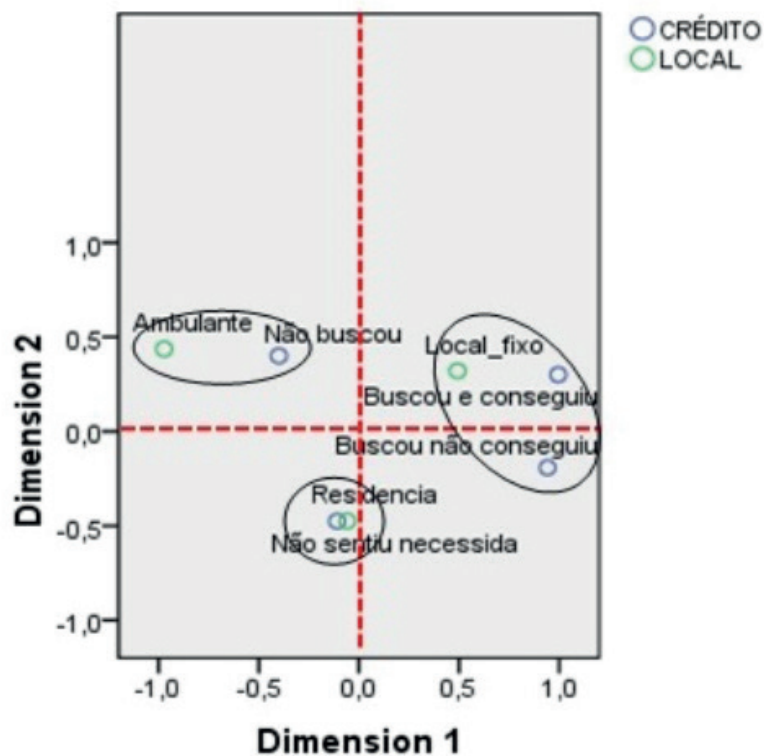


Figura 1 – Localização do negócio X Crédito

Fonte: Dados da pesquisa

Com relação à natureza das atividades exercidas pelos MEIs de Três Lagoas nesse período, recorreu-se aos dados fornecidos pela Junta Comercial. A figura 2 demonstra as atividades que se encontram em destaque. As atividades de maior destaque foram aquelas vinculadas ao comércio (33%). Na sequência, se destacaram as atividades de instalações e manutenções em geral (11,9%), seguidas daquelas vinculadas aos restaurantes e similares (10,6%) e às atividades de estética e beleza (9,6%). Ao classificar esses diferentes ramos de atividades em comércio e serviços, o comércio predominava, com 43,32%, mas com pouca diferença das atividades de prestação de serviço (39,17%). Aquelas relacionadas à indústria representaram 17,51%.

Dentre as atividades desempenhadas cujos MEIs demonstraram interesse pela busca ao crédito, destacaram-se aquelas vinculadas ao comércio varejista (32,65%), e em seguida aos Restaurantes e similares (20,41%).

Com resultados bastante próximos, os empreendimentos com atividades que mais obtiveram empréstimo, foram aqueles relativos ao comércio (33,33%) e aos restaurantes (23,08%), proporcionalmente às atividades desenvolvidas pelos MEIs entrevistados. Isto indica que a atividade desenvolvida não apresenta resultados diferenciados em relação à busca e obtenção de crédito. Percebe-se ainda que as atividades relacionadas a serviços chamaram atenção por estarem na categoria daqueles MEIS que não buscaram recursos financeiros. Não foi encontrada significância na relação entre a atividade exercida pelos empreendedores e o interesse e obtenção de empréstimo na análise do teste qui-quadrado.

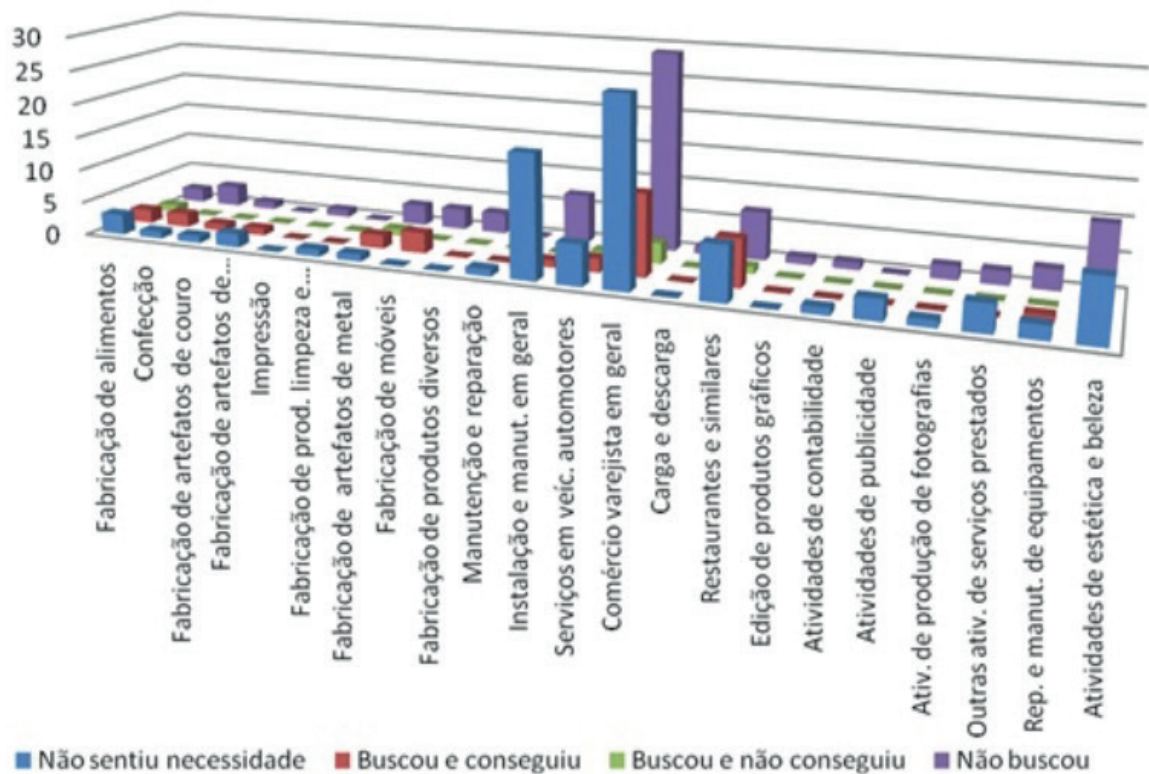


Figura 2 – Atividades e Crédito

Fonte: Adaptado dos dados fornecidos pela Junta Comercial de Mato Grosso do Sul

O segundo bloco constituiu-se de questões para o conhecimento do perfil dos MEIs entrevistados de Três Lagoas, ou seja, gênero, idade e escolaridade, assim como relação que cada uma dessas características poderia ter, de alguma forma, na busca e obtenção de crédito.

Também foi incluída nesse bloco uma das características abordadas a respeito do empreendedor do pequeno negócio, relacionada à sua capacidade de usar seu tempo no levantamento de informações sobre o negócio, visando seu planejamento ou estudo do ramo de atividade pela qual pretende se enveredar, antes de iniciar a atividade. Enfim, sobre o tempo de planejamento que o proprietário dedicou antes de abrir o negócio.



ACESSO AO CRÉDITO	IDADE										Total
	Menos de 30 anos		Entre 31 e 40 anos		Entre 41 e 50 anos		Entre 51 e 60 anos		Mais de 60 anos		
	Masc	Fem	Masc	Fem	Masc	Fem	Masc	Fem	Masc	Fem	
Não sentiu necessidade	8	4	17	16	18	11	9	3	2	0	88
Não buscou	5	2	11	24	19	14	5	4	0	0	84
Buscou e não conseguiu	0	2	0	1	2	1	3	0	0	0	9
Buscou e conseguiu	2	2	5	7	11	4	2	2	0	0	35
Total por Gênero	15	10	33	48	50	30	19	9	2	0	216
Total por Idade	25		81		80		28		2		216

Tabela 2 – Gênero e idade em relação ao crédito

Fonte: Dados da pesquisa

No caso de Três Lagoas, como se deu em nível de país, dada pela pesquisa feita pelo Sebrae (2019), os resultados apontaram para uma leve maioria de 120 homens (53,6%) em relação a 97 mulheres (43,3%).

No tocante à idade, como se pode apreciar na Tabela 3, a significativa maioria dos entrevistados se encontrava na faixa de 30 a 50 anos (74,5%). Dentre esses questionados, 81 empreendedores enquadravam-se na faixa de 31 e 40 anos (37,5%) e 80 (37%) entre 41 e 50 anos (37%). A tabela ainda permite observar que as mulheres se concentravam mais na faixa etária de 31 a 40 anos e os homens entre 41 e 50 anos. Esse dado pode denotar a busca pela atividade e condição de MEI, em função de uma condição desemprego, mas também da busca por maior independência.

Quanto ao nível de escolaridade, conforme se pode apreciar na Figura 4, dentre os MEIs havia apenas 3,7% com curso superior completo ou curso técnico, 4,2% com ensino superior incompleto (4,2%) e 05% com pós-graduação. Pouco mais da metade deles (54,2%) já havia atingido ensino médio, seja completo (30,6%) e incompleto (23,6%). Havia ainda 22,7% deles que contavam apenas com ensino fundamental completo e 9,3% incompleto, como também foram encontrados 1,9% de analfabetos.

O teste do qui-quadrado não demonstrou significância na correlação entre as variáveis “gênero”, “idade”, “escolaridade” e a variável “crédito”. Já a variável que investiga o tempo de planejamento do empreendedor antes de abrir o negócio apresentou significância. A tabela 4 apresenta os resultados obtidos.

CRÉDITO	TEMPO DE PLANEJAMENTO						Total	%
	Até 3 meses	%	Entre 3 e 6 meses	%	Mais de 6 meses	%		
Não sentiu necessidade	51	50,50	30	36,14	7	21,88	88	40,74
Buscou e conseguiu	10	9,90	18	21,69	7	21,88	35	16,20
Buscou e não conseguiu	3	2,97	3	3,61	3	9,38	9	4,17
Não buscou	37	36,63	32	38,55	15	46,88	84	38,89
Total	101	100,00	83	100,00	32	100,00	216	100,00

Tabela 3 – Planejamento do negócio

Fonte: Dados da pesquisa

O quadro 5 relaciona o tempo de planejamento do negócio pelo proprietário e seu interesse, busca e sucesso no crédito. Os resultados obtidos no teste de qui-quadrado ( $\chi^2 = 13,386$  e  $p = 0,037$ ) permite aceitar, desta forma, a hipótese alternativa de dependência entre estas variáveis. A Análise de Correspondência explica a inércia total em duas dimensões, sendo 87,1% na primeira e 12,9% na segunda dimensão, como também pode ser observado na tabela a seguir.

DIMENSÃO					PROPORÇÃO DA INÉRCIA		CONFIDENCE SINGULAR VALUE	
	Singular Value	Inércia	Qui-quadrado	Sig.	Accounted for	Cumulativo	Standard Deviation	Correlação
								2
1	,232	,054			,871	,871	,064	,044
2	,089	,008			,129	1,000	,077	
Total		,062	13,386	,037 <sup>a</sup>	1,000	1,000		

Quadro 5 – Dimensões das variáveis “crédito” e “planejamento do negócio”

Fonte: Dados da pesquisa

Se analisado a contribuição do ponto para a inércia da dimensão e da dimensão para a inércia do ponto, no quadro 6, percebe-se que os empreendedores que não sentiram necessidade de recursos financeiros ficaram completamente retidos na primeira dimensão e os demais grupos encontram-se nas duas dimensões.

CRÉDITO		Número de Dimensões		Inércia	Contribuição				
					Do Ponto para a Inércia da Dimensão		Da Dimensão para a Inércia do Ponto		
	Massa	1	2		1	2	1	2	Total
Não sentiu necessidade	,407	-,522	,041	,026	,478	,008	,998	,002	1,000
Buscou e conseguiu	,162	,693	,490	,022	,335	,435	,839	,161	1,000
Buscou não conseguiu	,042	,895	-1,008	,012	,143	,474	,672	,328	1,000
Não buscou	,389	,162	-,139	,003	,044	,084	,781	,219	1,000
Ativo Total	1,000			,062	1,000	1,000			

Quadro 6 – Contribuição da Inércia para a variável “crédito”

Fonte: Dados da pesquisa

Da mesma forma, a contribuição da inércia para a variável “planejamento do negócio”, no quadro 7, demonstra que os empreendedores que estudaram a atividade por até três meses e os que planejaram por mais de seis meses ficaram identificados na primeira dimensão.

TEMPO DE PLANEJAMENTO		Número de Dimensões		Inércia	Contribuição				
					Do Ponto para a Inércia da Dimensão		Da Dimensão para a Inércia do Ponto		
	Massa	1	2		1	2	1	2	Total
Ate_3_meses	,468	-,469	-,131	,025	,442	,090	,971	,029	1,000
Entre_3-6_meses	,384	,243	,347	,009	,098	,518	,560	,440	1,000
Mais_6_meses	,148	,849	-,486	,028	,460	,392	,888	,112	1,000
Ativo Total	1,000			,062	1,000	1,000			

Quadro 7 - Contribuição da Inércia para a variável “Planejamento do negócio”

Fonte: Dados da pesquisa

O mapa dimensional oferecido pela análise de correspondência agrupa os empreendedores que planejaram o negócio por até três meses à ausência de necessidade de recursos financeiros. Ao analisar a relação do baixo planejamento com a atividade exercida pelos empreendedores entrevistados, acrescenta-se a informação de que 43,14% são prestadores de serviços, estatisticamente igual aos 45,1% dos comerciantes, atividade predominante entre os Empreendedores Individuais. Há a probabilidade, que exigiria pesquisas futuras, destes empreendedores não sentirem necessidade de crédito por possuírem recursos provenientes de rescisão trabalhista e urgência de trabalho.

Os empreendedores que tiveram êxito em relação ao crédito foram os que planejaram o negócio entre três e seis meses, como pode ser visto na figura 3. O resultado indica que esta média de planejamento supera um planejamento a longo prazo. Este resultado

corroborar com a pesquisa de Mizumoto et al (2010), que encontraram como resultado maior sucesso das pequenas empresas onde o empresário gastou até cinco meses planejando o negócio, enquanto o que analisou o mercado e a oportunidade por um ano ou mais não obteve maior sucesso por conta disto.

Neste grupo que planejou mais de seis meses o negócio estão os empreendedores que não buscaram crédito embora necessitassem e os que não obtiveram quando solicitado. Estes resultados apontam para a falta de políticas de apoio financeiro na época ou pendências financeiras do empreendedor em bancos.

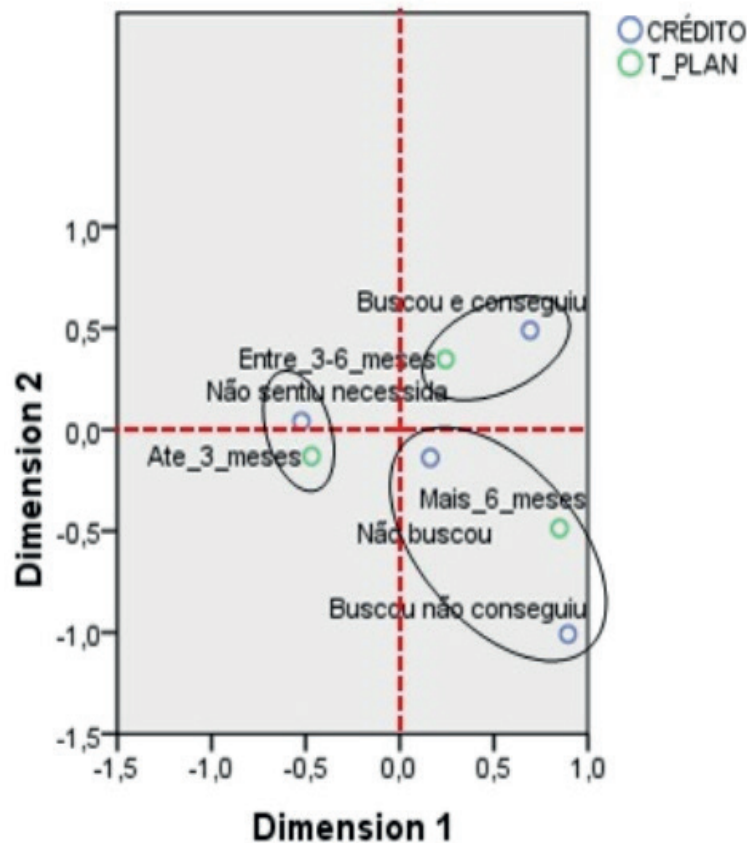


Figura 3 – “Crédito” X “Planejamento do negócio”

Fonte: Dados da pesquisa

A primeira questão acerca do gerenciamento do negócio analisa a forma de venda dos produtos ou serviços dos entrevistados. A tabela 5 proporciona a observação que a maioria (75,12%) dos empreendedores vende totalmente ou praticamente toda sua mercadoria ou serviço à vista.

A análise entre a necessidade, busca e obtenção de crédito e a forma de venda das mercadorias ou serviços adotados pelos 217 entrevistados, resultou em um  $\chi^2 = 18,651$ ;  $p = 0,097$  com base no teste de qui-quadrado, que indicam que há aleatoriedade na combinação das variáveis, portanto aceita-se a hipótese nula.

Já em relação à correlação entre a concessão de crédito ao cliente e a tomada de

crédito bancário, encontrada por Neri e Giovanini (2005) não foi encontrados resultados que pudessem atestar sua conclusão. Em nossa pesquisa, os empreendedores que vendem maior parte ou totalmente a vista apresentaram 20% a mais de chance de conseguir crédito, considerando os 35 entrevistados que obtiveram crédito na tabela 4. O teste do qui-quadrado resultou em  $\chi^2 = 10,463$ ;  $p = 0,033$ , confirmando a dependência entre as variáveis, no entanto, no sentido oposto ao encontrado pelos autores. A concessão de crédito não promove, portanto, a obtenção de crédito.

CRÉDITO	VENDAS										Total	%
	À vista	%	Maior parte à vista	%	Maior parte a prazo	%	A prazo	%	Outro	%		
Não sentiu necessidade	34	48,57	40	43,01	15	30,61	0	0,00	0	0,00	89	41,01
Buscou e conseguiu	7	10,00	14	15,05	13	26,53	1	25,00	0	0,00	35	16,13
Buscou e não conseguiu	6	8,57	3	3,23	0	0,00	0	0,00	0	0,00	9	4,15
Não buscou	23	32,86	36	38,71	21	42,86	3	75,00	1	100,00	84	38,71
Total	70	100	93	100	49	100	4	100	1	100	217	100

Tabela 4 – Crédito e vendas

Fonte: Dados da pesquisa

Se comparados os resultados dos empreendedores que buscaram e conseguiram crédito na tabela 5, conclui-se que os entrevistados que não possuem contador totalizam 42,89% e os que possuem totalizam 57,14%, diferença que pode ser considerada relevante. Isto indica que o Contador se torna um diferencial na hora de solicitar empréstimo, da mesma forma que os resultados encontrados por Allee e Yohn (2009), nos Estados Unidos. Outro dado fornecido pela tabela está no fato da maioria dos empreendedores que não contam com o auxílio de um contador, não sentirem necessidade de recursos financeiros, ou não buscarem crédito, indicando uma conscientização dos que buscaram crédito desta necessidade.

CRÉDITO	CONTADOR				Total
	Sim	%	Não	%	
Não sentiu necessidade	22	24,72	67	75,28	89
Buscou e conseguiu	20	57,14	15	42,86	35
Buscou e não conseguiu	4	44,44	5	55,56	9
Não buscou	13	15,48	71	84,52	84
Total	59	27,19	158	72,81	217

Tabela 5 – Contador e acesso ao crédito

Fonte: Dados da pesquisa

O teste do qui-quadrado apresentado no quadro realizado entre as variáveis “crédito” e auxílio do contador” demonstrou um resultado de  $\chi^2 = 23,312$  e  $p = 0,000$ , apresentando alta correlação. Aceitou-se assim a hipótese de dependência das variáveis. O resultado está representado em apenas uma dimensão.

DIMENSÃO	Singular Value	Inércia	Qui-quadrado	Sig.	PROPORÇÃO DA INÉRCIA		CONFIDENCE SINGULAR VALUE
					Accounted for	Cumulativo	Standard Deviation
1	,328	,107			1,000	1,000	,071
Total		,107	23,312	,000 <sup>a</sup>	1,000	1,000	

Quadro 8 - Dimensões das variáveis “crédito” e “Contador”

Fonte: Dados da pesquisa

Partindo para a análise de correspondência, percebe-se na contribuição do ponto da dimensão para a inércia da variável “crédito”, representada no quadro 8, acentua os empreendedores que não buscaram crédito e os que conseguiram empréstimo.

CRÉDITO	Massa	Número de Dimensões	Inércia	Contribuição		
				Do Ponto para a Inércia da Dimensão	Da Dimensão para a Inércia do Ponto	
				1	1	Total
Não sentiu necessidade	,410	-,097	,001	,012	1,000	1,000
Buscou e conseguiu	,161	1,176	,073	,680	1,000	1,000
Buscou e não conseguiu	,041	,677	,006	,058	1,000	1,000
Não buscou	,387	-,460	,027	,250	1,000	1,000
Ativo Total	1,000		,107	1,000		

Quadro 9 - Contribuição da inércia para a variável “Crédito”

Fonte: Dados da pesquisa

Da mesma forma, a variável “auxílio do contador” analisada a partir do ponto da dimensão para a inércia no quadro 9, associa os empreendedores que possuem contador com os que obtiveram empréstimo. Assim também reúne os que não buscaram crédito com a característica de não contar com o auxílio de um contador. Este resultado apresenta o Contador como correlacionado ao crédito.

CONTADOR	Massa	Número de Dimensões		Contribuição		
		1	Inércia	Do Ponto para a Inércia da Dimensão	Da Dimensão para a Inércia do Ponto	
				1	1	Total
Sim	,272	,937	,078	,728	1,000	1,000
Não	,728	-,350	,029	,272	1,000	1,000
Ativo Total	1,000		,107	1,000		

Quadro 10 - Contribuição da inércia para a variável “auxílio do contador”

Fonte: Dados da pesquisa

A última variável analisada busca inferir se possuir uma rede de relacionamentos, com empresas ou pessoas físicas influencia no acesso ao crédito. Questionou-se para tanto, se o proprietário buscou uma associação, sindicato ou cooperativa. Percebe-se por meio da tabela 6 que a grande maioria dos Empreendedores Individuais entrevistados não procuraram relacionar-se, 88, 02%. Observa-se ainda que os empreendedores que não buscaram crédito são os que possuem a menor taxa de associação.

CRÉDITO	REDE								Total
	Associação	%	Sindicato	%	Cooperativa	%	Nenhum	%	
Não sentiu necessidade	7	7,87	3	3,37	1	1,12	78	87,64	89
Buscou e conseguiu	3	8,57	4	11,43	0	0,00	28	80,00	35
Buscou e não conseguiu	0	0,00	2	22,22	0	0,00	7	77,78	9
Não buscou	0	0,00	5	5,95	1	1,19	78	92,86	84
Total	10	4,61	14	6,45	2	0,92	191	88,02	217

Tabela 6 – Rede e acesso ao crédito.

Fonte: Dados da pesquisa

Entretanto, os resultados do teste do qui-quadrado demonstram não existir significância entre estas variáveis ( $\chi^2 = 14,781$  e  $p = 0,097$ ). Aceitou-se desta forma a

hipótese nula, não confirmando, portanto, a pesquisa de Neri e Giovanini (2005), onde os empreendedores que possuem ligação com sindicato, associação ou cooperativa aumentam sua chance de obtenção de crédito em 33%.

## 5 | CONSIDERAÇÕES FINAIS

A pesquisa de campo feita junto aos Microempreendedores Individuais no caso do município de Três Lagoas, em Mato Grosso do Sul, em grande parte veio corroborar os resultados obtidos pela pesquisa realizada em nível nacional pelo Sebrae em 2019.

Com relação ao seu perfil, pôde-se observar uma leve predominância do MEI de sexo masculino. A idade de maior frequência dos empreendedores concentrou-se entre 30 e 50 anos, embora as mulheres tenham em média uma década a menos que os homens. A maior porcentagem deles tem ensino médio completo, inclusive uma parte deles com ensino superior e até mesmo pós-graduação. O analfabetismo entre eles é mínimo.

Em comparação aos resultados apresentados pela pesquisa ECINF (2003) com empreendedores informais no ano de 2003 - que apresentou como resultado um êxito de crédito em 6,06% - os aqui encontrados, sugerem um aumento na busca e oferta de crédito disponível em 10% no ano de 2010. Estes resultados sugerem um reflexo da formalização dos empreendimentos.

A prestação de serviços, apesar de ser a segunda escolha de atividade pelos Microempreendedores Individuais, foi o setor que menos demonstrou interesse por crédito. A atividade selecionada não apresentou aumento na chance de obtenção de crédito.

A maior parte dos entrevistados mantém suas atividades em sua própria residência, entretanto esta opção não os beneficiou, pois foram os que tiveram mais crédito negado. Sentiram também menos necessidade de recursos financeiros do que os outros, indicando possivelmente um menor custo de operação para a atividade. Já os empreendedores que possuem um local específico para desenvolver seu negócio obtiveram maior êxito quando solicitaram empréstimo. Os empreendedores de atividades ambulantes buscaram menos crédito que os demais, apesar de reconhecer a necessidade de investimentos financeiros. Neri e Giovanini (2005) sugerem que as exigências de garantias por parte do tomador podem ser empecilho na obtenção de crédito. A escolha do local para a atividade apresentou significância em relação ao crédito, acompanhando a afirmação dos autores Audretsch e Dohse (2007), Autio et al (2007) e Tong et al (2008).

Poucas decisões gerenciais por parte do empreendedor demonstraram ser determinantes para o acesso ao crédito. A busca do auxílio de um Contador foi a que apresentou grande relevância. Os resultados concluem que os empreendedores que contam com sua ajuda, apesar da legislação desobrigá-los, têm mais probabilidade de receber empréstimo. Existe ainda um forte indicativo de que há uma conscientização desta necessidade.



Os resultados ainda apontam para o fato de a grande maioria dos empreendedores venderem seus produtos ou serviços total ou parcialmente à vista. Esta forma de venda indica que eles também têm pouco crédito com bancos e fornecedores, pois não repassam crédito aos seus clientes. Outra característica encontrada é que a grande maioria dos Empreendedores Individuais entrevistados possuem uma rede de relacionamentos.

A importância do levantamento de informações sobre o negócio antes da abertura, defendida por Filion (1999) não se confirmou, pois os empreendedores que mais estudaram a atividade foram os que possuíam impedimentos para a busca de crédito e quando solicitaram, lhes foi negado. Sugere-se aqui um estudo que verifique se estes empreendedores têm feito cursos de gerenciamento que os prepare para a abertura de seu negócio.

## REFERÊNCIAS

AHMED, Salehuddin. **Microfinance institutions in Bangladesh: achievements and Challenges.** Managerial Finance. Vol. 35. N.12. Bangladesh: 2009.

ALLEE, K. D.; YOHAN, T. L. **The Demand for Financial Statements in an Unregulated Environment: An Examination of the Production and Use of Financial Statements by Privately Held Small Businesses.** V. 84, N. 1. **The Accounting Review.** American Accounting Association, p. 1–25, 2009.

ANJOS, L. C. M.; MIRANDA, L. C.; SILVA, D. J. C.; FREITAS, A. R. F. **Utilização da Contabilidade Para Obtenção de Financiamento pelas Micro e Pequenas Empresas: Um Estudo a Partir da Percepção dos Gestores.** Rio de Janeiro: ENANPAD, 25 a 29 de setembro de 2010.

AUDRETSCH, D. B.; DOHSE D. **Location: A Neglected Determinant of Firm Growth.** Review of World Economics. V. 143 N. 1 p. 79–107, 2007.

AUTIO, E.; KRONLUND, M.; KOVALAINEN, A. **High-growth SME Support Initiatives in Nine Countries: Analysis, Categorization, and Recommendations,** report prepared for the Finnish Ministry of Trade and Industry. Edita Publishing, 2007.

BERGER, A. N.; UDELL, G. F. **A more complete conceptual framework for SME finance.** Journal of Banking & Finance, Vol. 30, pp. 2945-66, 2006.

BRASIL. **Micro Empreendedor Individual – MEI.** Lei Complementar nº 128/08, de 19 de dezembro de 2008.

CLIFF, J. E. **Does one size fit all? Exploring the relationship between attitudes towards growth, gender, and business size.** Journal of Business Venturing. V. 13, p. 523-42, 1998.

DORNELAS, J. C. A. **Empreendedorismo: transformando idéias em negócios.** 2. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2005.

ECINF. **Economia Informal Urbana – 2003.** Disponível em: <http://www.ibge.gov.br/home/estatistica/economia/ecinf/2003>. Acessado em 28 de outubro de 2010.

EKANEM, I. Liquidity management in small firms: a learning perspective. V. 17. N 1. p. 123-138. **Journal of Small Business and Enterprise Development.** London, 2010.

ELAHI, Khandakar Q.; DANOPOULO, Constantine P. Microcredit and the Third World Perspectives from moral

and political philosophy. **International Journal of Social Economics**. V. 31. N. 7. 2004.

FILION, L. J. **Empreendedorismo: empreendedores e proprietários-gerentes de negócios**. Revista de Administração, São Paulo v.34 n.2 p 05 – 28. Abr/jun, 1999.

GRECO, S. M. S. S. **Empreendedorismo no Brasil: 2008**. [GEM – Global Entrepreneurship Monitor, 2008] Curitiba: IBQP; 2009.

GEM. Global Entrepreneurship Monitor. **Empreendedorismo no Brasil: 2017**. Curitiba: IBQP; 2017.

GUNDRY, L. K.; BEN-YOSEPH, M.; POSIG, M. **The status of women's entrepreneurship: pathways to future entrepreneurship development and education**. New England Journal of Entrepreneurship, V. 5 N. 1, p. 39-50. 2002.

HAIR Jr., J. F.; BABIN, B.; MONEY, A. H.; SAMOUEL, P. **Fundamentos de Métodos de Pesquisa em Administração**. Porto Alegre: Bookman, 2007.

JOHNSEN, G. J.; McMAHON, R. G. P. **Owner-manager gender, financial performance and business growth amongst SMEs from Australia's Business Longitudinal Survey**. International Small Business Journal. V. 23 N. 2, p. 115-42, 2005.

JULIEN, P.A. **Empreendedorismo regional e a economia do conhecimento**. São Paulo: Saraiva, 2010.

KIRKWOOD, J. **To grow or not? Growing small service firms**. V. 16 N. 3. Journal of Small Business and Enterprise Development. New Zealand, 2009.

MAROCO, J. **Análise Estatística: com utilização do SPSS**. 3. ed. Lisboa: Sílabo, 2007.

MATIAS, M. N. **O relacionamento bancário e o financiamento das PME: uma revisão da literatura**. Revista Portuguesa e Brasileira de Gestão v.8 n.1 Lisboa mar. 2009. Disponível em: [http://www.scielo.oces.mctes.pt/scielo.php?pid=S1645-44642009000100004&script=sci\\_arttext](http://www.scielo.oces.mctes.pt/scielo.php?pid=S1645-44642009000100004&script=sci_arttext)

MIZUMOTO, Fábio Matuoka; ARTES, Rinaldo; LAZZARINI, Sérgio Giovanetti; HASHIMOTO, Marcos; BEDÊ, Marco Aurélio. **A sobrevivência de empresas nascentes no estado de São Paulo: um estudo sobre capital humano, capital social e práticas gerenciais**. R. Adm. São Paulo, v.45, n.4, p.343-355, out./nov./dez. 2010

MONZONI NETO, Mario Prestes. **Impacto em Renda do Microcrédito: uma investigação empírica sobre geração de renda do Crédito Popular Solidário (São Paulo Confia), no Município de São Paulo**. Tese (doutorado) - Escola de Administração de Empresas de São Paulo. Fundação Getúlio Vargas, 2006.

MORRIS, M.; MIYASAKI, N. N.; WATTERS, C.; COOMBES, S. M. **The dilemma of growth: understanding venture size choices of women entrepreneurs**. Journal of Small Business Management. Vol. 44 No. 2, pp. 221-44, 2006.

NAÇÕES UNIDAS. **Crédito Bancário no Brasil: Participação das pequenas empresas e condições de acesso**. José Mauro de Moraes. Proyecto Regional sobre "Movilización de los recursos locales mediante el microcrédito y oportunidades para la gestión de servicios urbanos", CEPAL-Gobierno de Italia (ITA/02/047). Brasília: Nações Unidas, nov 2005. Disponível em: <http://www.eclac.org/publicaciones/xml/2/23902/LCL2422-P.pdf> acessado em 12.08.2010

NERI, Marcelo Côrtes; GIOVANINI, Fabiano da Silva. **Negócios nanicos, garantias e acesso a crédito**. R. Econ. Contemp., V. 9 N. 3 Rio de Janeiro: p. 643-669, set./dez, 2005.

NUNES, K. D.; MIRANDA, L. C. M.; FERREIRA, K. A. S. **Dura lição: aprendendo com os pequenos empresários que Fecharam seus negócios**. Revista da Micro e Pequena Empresa. v.4, n.1. Campo Limpo Paulista, 2010. p. 48-63.

OBAMUYI, Tomola M. **Credit delivery and sustainability of micro-credit schemes in Nigeria**. Journal of Enterprising Communities: People and Places in the Global Economy. Vol. 3 No. 1, 2009. pp. 71-83.

PENROSE, Edith. **Teoria do crescimento da firma**. Campinas: Unicamp, 2006.

PECQUEUR, Bernard. **The Territorial Development: A new approach of development processes of south economies**. Vol. 24, n°s 01 e 02. Raízes, Campina Grande, jan./dez. 2005

RIBEIRO NETO, A. B. **Fatores que Impactam o Desempenho de Pequenas Empresas**. Tese (doutorado). Rio de Janeiro: UFRJ/COPPE, 2008.

SEBRAE. **Pesquisa MEI 2017**. Abril, 2017.

SEBRAE. **Pesquisa Perfil do MEI**: Pesquisa quantitativa, junho – 2019.

SILVA, M. A.; SILVA, I. M. M.; REZENDE, E. **O viés de aversão à perda no processo de tomada de decisão de empreendedores individuais**: um estudo exploratório. SEMEAD. Setembro 2010 Acesso em 20.01.2011. Disponível em <http://www.ead.fea.usp.br/semead/13semead/resultado/trabalhosPDF/986.pdf>

SOARES, Marden Marques; MELO SOBRINHO, Abelardo Duarte de. **Microfinanças**: O Papel do Banco Central do Brasil e a Importância do Cooperativismo de Crédito. Brasília: BCB, 2007.

TIMMONS, J. A. **New venture creation**: entrepreneurship for the 21st century. Boston: Irwin, 1994.

TONG, T.; ALESSANDRI, T.; REUER, J.; CHINTAKANANDA, A. **How much does country matter?** An analysis of firms' growth options. Journal of International Business Studies. Vol. 39, pp. 387-405, 2008.

WILSON, J.; MORRIS, J. **The size and growth of UK manufacturing and service firms**. The Services Industry Journal. Vol. 20 No. 2, pp. 25-38, 2000.

YUNUS, Muhamad. **Banker to the poor**. New York: PublicAffairs, 1999.

## ÍNDICE REMISSIVO

### A

Água 251, 254, 257, 344, 345, 346, 347, 348, 349, 350, 351, 368, 369, 392, 411

AHP 229, 231, 236, 237, 238, 239, 240, 241, 242, 243, 244, 245, 246, 267, 268, 269, 273, 278, 280, 281, 282

Análise Quantitativa 151, 201

### C

C 144, 145

Capacidade Inovativa 161, 162, 163, 164, 165, 166, 170, 183

Competências 43, 81, 82, 87, 88, 163, 167, 193, 298, 299, 300, 304, 305, 306, 307, 308, 309, 310, 312, 313, 314, 315, 320, 321, 323, 332, 342, 390, 391, 402

Competitividade 1, 13, 38, 81, 82, 90, 91, 175, 187, 188, 189, 199, 213, 216, 229, 231, 245, 250, 268, 298, 299, 300, 301, 302, 307, 314, 424

Competitividade 136, 301, 303, 308

Consumo 88, 102, 103, 119, 175, 192, 223, 233, 234, 240, 254, 255, 257, 258, 259, 261, 262, 263, 264, 283, 284, 285, 286, 287, 288, 290, 291, 292, 293, 294, 295, 296, 297, 346, 367, 371, 381, 382, 383, 385, 391, 399, 405, 419, 421, 424, 429

Contemporâneo 62, 129, 333, 359, 418

Controladoria 14, 15, 16, 17, 18, 19, 22, 23, 24, 25, 27, 28, 29, 30, 31, 32, 134, 432

Controle 8, 12, 14, 15, 17, 18, 19, 24, 25, 29, 42, 100, 101, 102, 105, 115, 116, 117, 119, 120, 121, 133, 135, 170, 177, 179, 187, 189, 192, 194, 195, 198, 203, 204, 205, 211, 212, 213, 214, 215, 216, 217, 221, 225, 226, 227, 231, 234, 275, 282, 285, 287, 294, 303, 308, 315, 403, 409, 413, 418, 426, 427, 428, 430

Crédito 33, 34, 35, 36, 37, 38, 39, 40, 41, 42, 43, 44, 46, 47, 48, 49, 50, 51, 52, 53, 54, 55, 56, 57, 58, 59, 60, 61, 122, 126

### D

Desenvolvimento 2, 3, 5, 8, 15, 34, 35, 36, 38, 39, 41, 62, 68, 71, 72, 73, 75, 78, 79, 80, 82, 83, 84, 86, 87, 88, 90, 91, 98, 105, 120, 122, 128, 133, 144, 146, 147, 151, 161, 162, 163, 165, 166, 168, 169, 170, 171, 172, 173, 174, 175, 176, 177, 178, 180, 181, 182, 183, 184, 188, 192, 201, 202, 205, 211, 212, 214, 215, 228, 269, 278, 285, 288, 291, 298, 304, 306, 307, 308, 309, 310, 311, 312, 313, 314, 320, 339, 344, 345, 348, 349, 350, 356, 357, 360, 363, 365, 366, 367, 370, 371, 373, 374, 375, 376, 378, 379, 381, 382, 383, 384, 385, 386, 387, 390, 392, 397, 399, 400, 403, 404, 405, 406, 407, 408, 412, 413, 414, 418, 419, 421, 422, 423, 424, 425, 426, 427, 429, 430, 431

## E

Empreendedorismo 15, 31, 59, 60, 117, 120, 121, 122, 123, 124, 128, 134, 135, 160, 163, 168, 204, 344, 350, 351, 362, 365, 369, 425

Empresa Familiar 62, 63, 75

Evolução 2, 3, 62, 68, 69, 71, 72, 82, 84, 85, 86, 89, 91, 122, 136, 139, 143, 144, 146, 147, 162, 205, 209, 227, 299, 301, 337, 345, 347, 357, 384, 407, 409, 414, 421

## F

Feminino 9, 10, 40, 127, 129, 153, 158, 296, 333, 335, 336, 337

Ferramentas 2, 3, 4, 5, 8, 9, 11, 25, 28, 30, 38, 41, 77, 84, 89, 91, 117, 118, 119, 120, 121, 127, 128, 129, 132, 133, 134, 135, 167, 168, 177, 201, 214, 245, 397

Ferrovia 193, 283, 284, 285, 286, 287, 288, 289, 290, 291, 292, 293, 294, 295, 296, 297

Food Trucks 117, 118, 119, 120, 121, 127, 129, 130, 131, 132, 133

## G

Gás Natural 267, 268, 273, 276, 280, 282

Gestão de Eventos 187, 189, 190, 194, 195, 196, 197, 198

## H

Homem 145, 146, 333, 335, 336, 339, 349, 356, 374, 375, 376, 391, 421, 429

Hotel 136, 137, 140, 144, 145, 150, 152, 153, 154, 158, 159

Hotelaria 136, 137, 138, 139, 140, 141, 142, 143

## I

Informação 1, 2, 3, 4, 5, 8, 9, 10, 12, 13, 19, 23, 25, 29, 42, 53, 77, 78, 80, 83, 84, 86, 88, 89, 91, 107, 114, 115, 135, 143, 151, 175, 187, 188, 191, 192, 193, 195, 199, 203, 217, 218, 227, 275, 281, 307, 316, 322, 332, 380, 389, 390, 412, 415

Instituições de Saúde 136, 141

Investimentos 40, 41, 44, 58, 64, 87, 98, 121, 123, 127, 138, 176, 192, 226, 249, 250, 252, 253, 254, 255, 256, 257, 264, 265, 269, 346, 391, 398, 426

## L

Liderança 166, 209, 212, 316, 317, 318, 319, 320, 322, 323, 324, 326, 327, 328, 331, 389

## M

Machismo 333, 334, 335, 339, 341, 342

Mapas Cognitivos Fuzzy 200, 201, 203, 204, 209

Metodologia 3, 6, 16, 21, 30, 31, 37, 43, 79, 97, 98, 101, 105, 109, 114, 117, 129, 138, 143, 151,

161, 168, 190, 198, 213, 215, 229, 231, 235, 246, 281, 282, 283, 285, 287, 288, 289, 290, 291, 292, 293, 294, 295, 296, 308, 315, 321, 333, 343, 346, 347, 368, 393, 419, 420

Microcrédito 33, 35, 37, 38, 40, 43, 60

Microempreendedor 17, 33, 36, 38, 44

Micro e Pequenas Empresas 2, 4, 10, 14, 15, 16, 18, 19, 22, 28, 30, 31, 32, 42, 59, 122, 134, 135

Mulher 333, 334, 335, 336, 337, 339, 341, 342

## **N**

Nível de Satisfação 200, 201, 202, 205, 206, 207, 208, 209

## **O**

Operações 5, 20, 119, 128, 187, 189, 190, 193, 194, 195, 198, 238, 242, 283, 284, 319

## **P**

PDCA 196, 198, 283, 284, 285

Pequenas Empresas 1, 2, 3, 4, 5, 6, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 16, 18, 19, 22, 23, 28, 30, 31, 32, 34, 38, 39, 41, 42, 43, 54, 59, 60, 61, 119, 121, 122, 134, 135, 183, 340, 431

Pesquisa Operacional 201, 281, 282

Plano de Marketing 144, 145, 148

Processos Gerenciais 1, 97

Produção Enxuta 214, 267, 268, 269, 273, 275, 277, 280, 281, 296

Produtividade 8, 13, 98, 101, 104, 105, 109, 177, 181, 192, 211, 212, 215, 216, 250, 261, 298, 299, 300, 301, 303, 304, 308, 309, 310, 311, 312, 313, 314, 335, 339, 373, 389, 405, 422

## **R**

Restaurante 144, 145, 146, 147, 148, 150, 152, 153, 154, 155, 156, 157, 158, 159, 160

Restaurantes 49, 117, 119, 120, 121, 124, 127, 129, 130, 131, 132, 133, 134, 142, 146

## **S**

Salário 10, 153, 333, 335, 336, 337, 338, 339, 340, 342

Survey 34, 60, 62, 203, 246, 316, 317, 323, 330, 334, 388, 393, 404

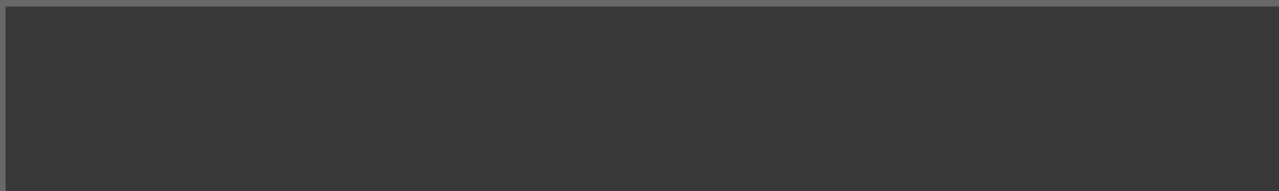
## **T**

Tecnologia 1, 2, 3, 4, 9, 10, 11, 12, 13, 30, 77, 78, 83, 84, 88, 91, 103, 105, 114, 116, 140, 143, 167, 172, 178, 187, 188, 189, 191, 192, 193, 195, 198, 204, 217, 228, 256, 264, 266, 267, 277, 297, 303, 315, 316, 325, 326, 332, 338, 344, 345, 347, 348, 350, 364, 365, 366, 367, 369, 370, 381, 383, 386, 402, 418, 427, 430, 432

Tecnologia 4.0 187, 189, 198

Treinamento 4, 8, 9, 215, 298, 303, 304, 306, 307, 308, 309, 312, 338, 342, 398

# Administração de Empresas: Estratégia e Processo Decisório



[www.atenaeditora.com.br](http://www.atenaeditora.com.br) 

[contato@atenaeditora.com.br](mailto:contato@atenaeditora.com.br) 

[@atenaeditora](https://www.instagram.com/atenaeditora) 

[www.facebook.com/atenaeditora.com.br](https://www.facebook.com/atenaeditora.com.br) 

 **Atena**  
Editora

Ano 2020



# Administração de Empresas: Estratégia e Processo Decisório



[www.atenaeditora.com.br](http://www.atenaeditora.com.br) 

[contato@atenaeditora.com.br](mailto:contato@atenaeditora.com.br) 

[@atenaeditora](https://www.instagram.com/atenaeditora) 

[www.facebook.com/atenaeditora.com.br](https://www.facebook.com/atenaeditora.com.br) 

 **Atena**  
Editora

Ano 2020