REDE FUTURA DE ENSINO

DILMA BUENO MORAIS

A IMPORTÂNCIA DO CAPITAL DE GIRO PARA MICRO E PEQUENAS EMPRESAS.

GOIÂNIA
2017

DILMA BUENO MORAIS

REDE FUTURA DE ENSINO

A IMPORTÂNCIA DO CAPITAL DE GIRO PARA MICRO E PEQUENAS EMPRESAS.

Trabalho de conclusão de curso apresentado como requisito parcial à obtenção do título especialista em MBA EM CONTROLADORIA E FINAÇAS CORPORATIVAS.
Orientador: Esp. Ricardo David Lopes

GOIÂNIA
2018

A IMPORTÂNCIA DO CAPITAL DE GIRO PARA MICRO E PEQUENAS EMPRESAS.

Dilma Bueno Morais

dilmabueno@bb.com.br

RESUMO

O objetivo deste artigo é analisar a importância do capital de giro para o negócio. Procura identificar sua contribuição para a continuidade dessas organizações no mercado em que atuam. Visando alcançar esse objetivo, fez-se uma revisão da literatura sobre gestão do capital de giro, investigando-se a amplitude tanto no campo teórico e prático. No que concerne o estudo multicaso, á metodologia realizou-se uma pesquisa de campo considerando empresas do ramo comercial e de serviços localizadas em Senador Canedo e Goiânia. Foram analisadas as fragilidades relatadas pelos empreendedores pesquisados na gestão do capital de giro de suas empresas. Suas demandas por capital para a condução de seus negócios foram pesquisadas, também, comparativamente às empresas que fecharam por gerenciar mais na sensibilidade e intuição do que no conhecimento.
Palavras-chave: Capital de giro; Gestão; Micro e pequenas empresas.

1. INTRODUÇÃO

Depois de dois anos com saldos negativos, os pequenos negócios voltam a reagir com saldo positivo na geração de empregos em 2017. Os pequenos negócios acumularam um saldo de aproximadamente 330mil novos empregos, nos últimos 12 meses, na contramão das médias e grandes empresas, que foram responsáveis pela extinção líquida de 350mil postos de trabalho neste mesmo período. Os números mostram que há uma sinalização real em reverter de vez os saldos negativos de 2015 e 2016. Isso demonstra a força das MPE. O acumulado do ano aponta ainda que praticamente todos os setores obtiveram resultado positivo, com destaque para as MPE do setor de Serviços, com um saldo de 206,4 mil postos de trabalho formais gerados, seguidos das do Comércio, com 90mil novos empregos. Os dados são do levantamento feito pelo Sebrae com base no Cadastro Geral de Empregados e Desempregados (Caged). Apenas os setores de Construção Civil e da Extração Mineral registraram saldos negativos de 6,4mil e de 2,1mil, respectivamente. As Micro e Pequenas Empresas - MPE são de suma importância para a economia brasileira. Elas participam com 99% do total das empresas existentes, mais da metade dos empregos formais de estabelecimentos privados não agrícolas do País e por parte expressiva da massa de salários paga aos trabalhadores destes estabelecimentos (ANUÁRIO DO TRABALHO NA MICRO E PEQUENA EMPRESA, 2016-2017). Observa-se que, cada vez mais, os pequenos negócios tornam-se importantes na vida econômica de qualquer nação e representam o maior empregador na maioria dos países.

Segundo Wennekers e Thurik (1999), é preciso distinguir o pequeno negócio do espírito empreendedor, porque o empreendedor utiliza-se de pequenas empresas como veículo para canalizar suas intenções e ambições empreendedoras, partindo daí para iniciar um empreendimento que poderá se desenvolver após ultrapassar as fases de mortalidade. O empreendedorismo, bem como sua regulamentação e a distinção entre grandes, médios e pequenos empreendimentos, tem história recente no Brasil. A primeira classificação das MPE ocorreu em 1996 por meio de Medida Provisória. Atualmente isto é feito pelo Estatuto da MPE (Lei nº 9.841/99).

Estudos do Instituto Global Entrepreneurship Monitor (GEM) divulgados mundialmente comprovam que o Brasil é um país de espírito empreendedor. Na pesquisa do GEM (2002), o Brasil ocupava a sétima posição dentre os 37 países estudados, com 13,5% dos trabalhadores economicamente ativa (TEA) atuando com empreendedorismo. No relatório GEM (2011), o Brasil manteve-se entre os 10 países considerados mais atuantes na atividade empreendedora com TEA de 14,89%.

Por outro lado, estudos realizados pelo SEBRAE (2016) a partir do processamento das bases de dados da Secretaria da Receita Federal (SRF), apontam que o índice de mortalidade das empresas brasileiras nos primeiros anos de constituição ainda é alto (quadro 1), embora venha caindo a cada ano. Observa-se que, quando o assunto é mortalidade das MPE, há uma recorrência na literatura sobre as consequências para a economia do país e sua repercussão na vida financeira e emocional do empreendedor.

	Norte	Nordeste	Sudeste	Sul	Centro Oeste	Brasil
Indústria	79%	79%	82%	**77%**	79%	**80%**
Comércio	75%	76%	78%	74%	77%	**77%**
Serviços	74%	75%	76%	74%	76%	**75%**
Construção	69%	73%	81 %	81%	78%	**79%**
TOTAL	**75%**	**76%**	**78%**	**75%**	**77%**	**77%**

Quadro 1: Taxa de sobrevivência de empresas de 2 anos por setor/região (empresas constituídas em 2012).
Fonte: SEBRAE.

O SEBRAE apontou alguns fatores que teria sido útil para evitar o fechamento das MPE, entre eles estão:

a) Menos impostos e encargos;
b) Mais clientes;
c) Crédto mais facilitado;
d) Melhor planejamento do negócio ;
e) Mão de obra mais qualificada;
f) Gestão financeira mais eficaz;
g) Consultoria empresarial.

O fechamento de MPE decorre de uma sucessão de fatores negativos e não de uma única causa. Por outro lado, conforme observações do Sebrae , destaca que o capital de giro e o acesso ao financiamento bancário ajudariam a evitar o fechamento das empresas. Diante deste cenário, o objetivo deste estudo foi investigar o processo de gestão do capital de giro como fator de influência na continuidade das MPE. O foco foi correlacionar a influência da gestão do capital de giro e a sobrevivência destas na economia nacional.

2. CAPITAL DE GIRO

Este capítulo tem por objetivo apresentar a fundamentação teórica principalmente sobre o capital de giro, contextualizando como uma estratégia de tomada de decisão e com o atual momento econômico – financeiro. Definições importantes sobre o assunto, a fim de que o gestor possa ter uma base abrangente para administrar seu capital de giro. Capital de Giro são basicamente recursos que as empresas precisam ter em caixa para atender suas necessidades operacionais imediatas e financiar seu crescimento, ou seja, podem ser caracterizados por ser o total dos investimentos de curto prazo em ativo circulante realizados pela empresa. Também conhecido como capital circulante, o capital de giro corresponde ao ativo circulante, que sempre estão em constante renovação dentro de uma empresa e que espera que sejam convertidos em dinheiro no prazo de até um ano.

Para Assaf Neto (2003; p.450), “O capital de giro representa o valor total dos recursos demandados pela empresa para financiar seu ciclo operacional”.

2.1 CICLOS OPERACIONAL, ECONÔMICO E FINANCEIRO

Toda empresa envolve-se num processo permanente na tomada de decisão e ao longo de sua trajetória busca obter os resultados através da produção e a venda de bens e serviços, a fim de que possa produzir determinados resultados para satisfazer as expectativas para as suas diversas fontes de financiamento. É através deste processo natural e repetitivo que nasce o ciclo operacional da empresa, composta por todas as fases de suas atividades operacionais, iniciando na compra de mercadoria e encerrando na venda ou recebimento dos recursos da venda. Segundo Assaf (2007), este processo se inicia na aquisição da matéria prima para a produção e se finaliza no recebimento pela venda do produto final:

Para o autor a soma desses prazos indica o tempo médio decorrido desde a compra da matéria-prima até o recebimento da venda. Quanto maior este tempo, maior será, a necessidade de capital de giro. A partir do ciclo operacional pode se identificar o ciclo

financeiro da empresa que é o período entre o desembolso inicial e o recebimento da venda, suas movimentações de caixa.

Ciclo Operacional = PMEmp + PMF + PMV +PMC

As atividades diárias da empresa integram outros dois ciclos identificados nas suas operações que são relatados a seguir:

Ciclo Econômico é caracterizado por toda a base de produção da empresa, iniciando com a compra da matéria prima e encerrando com a venda do produto acabado, estando intimamente relacionado ás atividades operacionais da empresa e presente também no processo de estocagem e produção. Conforme Assaf (2007), o ciclo econômico pode ser considerado como sendo as ocorrências de natureza econômica que envolve a compra de materiais até a sua respectiva venda.

Ciclo Econômico: PMEmp + PMF + PMV

Ciclo Financeiro inicia com o primeiro desembolso para aquisição de mercadorias e termina com o recebimento da venda podendo representar o intervalo de tempo em que á empresa necessitará de recursos financeiros para suas atividades. No decorrer das suas atividades operacionais, a empresa identifica as necessidades dos recursos que serão determinados nos prazos médios de pagamento e recebimento. Conforme relata Vieira (2008), o ciclo financeiro encontra-se defasado em relação ao ciclo econômico, visto que é influenciado pelas condições estruturais do setor e pela situação econômica e financeira do momento.

Ciclo Financeiro: (PMEmp + PMF + PMV + PMC) - PMPF

Onde:
PME (mp) -Prazo médio de estocagem de matérias-primas;
PMF - Prazo médio de fabricação;
PMV - Prazo médio de vendas;
PMC - Prazo médio de cobrança.
PMPF - Prazo médio de pagamento a fornecedores.

2.2 NECESSIDADES DE CAPITAL DE GIRO (NCG)

Para Hoji (1999), o capital de giro são recursos financeiros alocados em ativos circulantes que se transforma constantemente dentro do ciclo operacional de uma empresa. De acordo com Matias (2006), a expressão capital de giro refere-se aos recursos correntes ou de curto prazo da empresa, aqueles capazes de serem transformados em dinheiro no caixa dentro do exercício fiscal em curso, ou seja, no prazo limite de um ano. Gitman (2002), diz que o capital de giro é a parte circulante incluída no valor total do investimento existente na empresa. São os valores que transitam entre o caixa, a compra de matéria prima para produção, os produtos estocados, as vendas realizadas a receber e demais despesas relativas a insumos necessários para o exercício das atividades da organização.

Observa-se que ao capital de giro vão sendo agregados valores após passar por transformações no decorrer do ciclo de produção, até converter-se em dinheiro para o caixa da empresa. O período de espera é definido como prazo de recebimento. Esse espaço entre a produção, a venda e o crédito no caixa da empresa é chamado, na contabilidade, de Necessidade de Capital de Giro (NCG). Lemes Jr et.al. (2002) reforça esse conceito ao definir que capital de giro corresponde à lacuna existente entre o momento da entrada da matéria

prima na organização e o momento do recebimento dos valores junto aos clientes. Portanto, num sentido amplo, o capital de giro representa os recursos demandados por uma empresa para financiar suas necessidades operacionais.

Para Matias (2006), pra ser eficiente na gestão do capital de giro nas empresas, é necessário ter um foco constantemente nas contas que formam o ativo e o passivo circulante, ter um estoque mínimo que atenda à produção, controlar os limites de crédito concedidos aos clientes, acompanhar os débitos junto a fornecedores e gerenciar o fluxo de caixa, preservando sua liquidez e o lucro.

É fundamental que se tenha uma gestão eficiente desses recursos, pois se verifica no segmento das MPE que muitas falências e encerramento de atividades são consequências da não observação desses preceitos ou do desvio de valores para outras finalidades que não a sua aplicação no capital de giro da empresa. Segundo Matias (2006), são raros os casos em que se observa uma gestão financeira profissional realizada por especialista da área. Geralmente a gestão do fluxo de caixa e as eventuais necessidades de capital de giro ficam a cargo do próprio dono. Sabe-se que estão dentre os maiores problemas das empresas o capital insuficiente ou a falta deste, o que torna imprescindível a gestão eficiente da conta caixa, por conseguinte, a Necessidade do Capital de Giro (NCG).

O gerenciamento do capital de giro é fundamental para que, no dia a dia financeiro da empresa, haja sincronia entre os prazos de aquisição de matéria prima, produção, vendas e recebimento. Esses itens formam o Ciclo Operacional no qual se detecta a necessidade de Capital de Giro para o "fechamento do caixa".

2.3 RISCOS NA ANÁLISE DE CRÉDITO

Na análise de risco são levados em consideração alguns critérios que se baseiam em metodologias objetivas e subjetivas. Nas pesquisas elaboradas, foram apontados pelos entrevistados que houve falta ou dificuldade de obtenção de crédito junto às instituições financeiras. Entre as que fecharam as portas, o motivo mais alegado é a falta de recursos para manter os empreendimentos funcionando. É bastante comum ás instituições do mercado financeiro, ao realizar suas análises, classificar os chamados Cs do crédito na concessão do crédito, são eles:

a) Caráter: O caráter está atrelado á índole do tomador do empréstimo e sua predisposição em pagar o financiamento contraído. De forma objetiva e com base nesses registros, as instituições financeiras podem verificar se o proponente correspondeu ás expectativas previstas anteriormente, se, como e quando efetuou o pagamento das obrigações pactuadas. Também consultam se o cliente está inscrito em órgãos de restrição ao crédito (Serasa, SPC, Cadin), cartórios ou se existe ações judiciais contra a empresa ou sócios;
b) Capital: Representa a potencialidade financeira do proponente do crédito, refletida por sua posição patrimonial. A análise da dívida do requerente, os índices de liquidez, as taxas de lucratividade são frequentemente utilizados para avaliar seu capital. Caso não se realize corretamente a contabilização de seus ativos e passivos, o patrimônio das micro e pequenas empresas podem ser reduzidos, o que diminui a predisposição da concessão de crédito pelos agentes financeiros;
c) Capacidade: Consiste na capacidade do requerente de ressarcir o crédito pleiteado, tendo em vista o quanto a empresa suporta de endividamento. São analisadas as demonstrações financeiras, com particular ênfase na liquidez, nos fluxos e projeções de caixa. As empresas que não registram contabilmente todo o seu faturamento

perdem a possibilidade de comprovar, fidedignamente aos agentes financeiros, as receitas auferidas, restringindo a análise da capacidade de pagamento do negócio;

d) Condição: Dentro do atual e imprevisível cenário econômico empresarial são diversas as variáveis que afetam as empresa, também em relação a transações de crédito. Condições econômicas e empresariais gerais, assim como circunstâncias especiais, devem ser consideradas ao se avaliar as especificidades do crédito;
e) Colateral: Consiste no somatório de ativos que o proponente tem disponíveis para oferecer em garantia ao empréstimo. Assim quanto maior se torna a possibilidade de a instituição financeira reaver os recursos emprestados, caso o proponente do crédito não honre suas obrigações. Todas as formas de garantia, sejam elas pessoais ou reais, devem ser levadas em consideração na análise deste item;
f) Conglomerado: Considera-se, para efeito da análise de risco do empreendimento, o seu grau de inserção e integração em um coletivo de empresas do tipo cadeia ou aglomeração produtiva, organizado ou não como Arranjo Produtivo Local (APL). As instituições financeiras já começam a perceber essas empresas com menor diferencial de risco, alterando seus parâmetros de avaliação, reduzindo as exigências, simplificando processos e consequentemente os custos diretos e indiretos de acesso.

Veja (Quadro 2) a seguir as definições de consagrados autores para os "Cs" do crédito.

Autores	Caráter	Capacidade	Capital	Colateral	Condições
GITMAN (2004)	Histórico do cliente quanto a cumprir suas obrigações contratuais, morais e financeiras.	Potencial do cliente para quitar o crédito solicitado	É a solidez financeira do solicitante do crédito	São os ativos disponíveis para garantir o crédito solicitado	São as condições econômicas e empresariais vigentes
DROMS e PROCIANOY (2002)	Refere-se à integridade moral do solicitante do crédito.	Trata-se da capacidade financeira do indivíduo ou empresa	São as condições financeiras do cliente	É a garantia oferecida pelo demandante ao crédito	Tratam-se das condições operacionais e financeiras do cliente
Ponto C LEMES JR (2002)	É o comportamento anterior do cliente no cumprimento de obrigações assumidas.	Observa-se através dos ganhos e desempenhos operacional e financeiro do cliente.	Seria o patrimônio líquido da empresa ou cliente	Pode ser bens ou recursos disponíveis para cobrir o crédito solicitado	É o grau de exposição da empresa as condições da economia (macro ambiente)
HOJI (1999)	É o fator mais importante, embora subjetivo, pois se refere a valores morais e éticos do cliente.	Refere-se à capacidade do cliente em saldar seus compromissos financeiros	Trata-se do efetivo depois de deduzidos os compromissos das receitas	Pode ser por meio de hipoteca, fiança pessoal ou de terceiros.	Reportam-se ao cenário econômico externo e a situação da empresa
BRAGA (1989)	Trata-se de elemento básico para decidir sobre a concessão do crédito.	Tem relação com o potencial de produção e vendas da empresa.	É o patrimônio das pessoas e empresas.	Não apurado	Busca analisar as condições da empresa diante do ambiente de

negócios.

Quadro 2: Conceitos dos cinco “Cês do Crédito”

2.4 CLASSIFICAÇÕES DAS OPERAÇÕES DE CRÉDITO

A resolução 2.682 do Conselho Monetário Nacional (CMN) prevê que as instituições financeiras devem fazer uma Provisão para Crédito de Liquidações Duvidosas (PCLD), que consiste em fazer uma reserva para lastrear possível inadimplência de operações e esta é estabelecida de acordo com o risco da operação de crédito. O Banco do Brasil (BB) utiliza-se de uma técnica já bem conhecida no mercado financeiro que é a Frequência Esperada de Inadimplência (FEI) técnica esta amparada pela resolução 2.682. O método de cálculo de risco adotado pelo BB possui nove níveis de classificação de risco que vai desde o risco AA até o risco H. Com uma reserva para lastrear possível inadimplência de operações, iniciando de 0,0% do valor emprestado até o percentual máximo de 100%.

As empresas e clientes com risco AA, A e B constituem as mais interessantes para o banco, com facilidades de acesso a condições e taxas de juros mais atrativas. No caso de risco C, a possibilidade de inadimplência é menor, mas com o risco mais acentuado, o que faz com que muitas instituições financeiras exijam mais garantias ou adote taxas de juros mais elevadas para compensar a PCLD. Porém os casos de enquadramento entre risco D e E tornam-se menos atraentes para o banco realizar operações, o BB opera com estes clientes apenas em algumas linhas de crédito para produtor rural. Quanto aos riscos F, G e H, a impossibilidade é visível.

É fundamental para subsidiar as informações no cálculo do risco que a empresa e seus sócios estejam com um cadastro atualizado e o mais completo possível, o cadastro de bens e patrimônios tem uma boa influência na definição do risco. Feito esta avaliação de risco, é estabelecido um portfólio de limite com as linhas e taxas de juros a serem contratadas. O fato é que quanto maior for, a inadimplência na linha de crédito emprestada, aliada ao risco do tomador, maior será a taxa de juros deste empréstimo.

Assim como o Banco do Brasil (BB) utiliza a Frequência Esperada de Inadimplência (FEI), os bancos privados adotam técnicas similares em suas políticas de crédito. O que se observa no mercado financeiro é que a exigência de garantias para empresas recém-instaladas tona-se uma dificuldade inicial já que na maioria das vezes já foi disponibilizado todo o recurso para iniciar o negócio. Pelos critérios utilizados pelo BB, a concessão de crédito para as MPE também leva em conta o tempo de constituição, o endividamento no Sistema Financeiro Nacional (SFN), a relação entre seu ativo circulante e o imobilizado, além do faturamento e vendas à vista e a prazo. É efetuada uma avaliação técnica com os dados que alimentam o aplicativo FEI, através das informações retiradas dos documentos de balanço e demais demonstrativos financeiros. Observam-se itens como: despesas, custos fixos, resultado do exercício, projeções de receitas, giro do ativo, lucro, patrimônio liquido e índices de liquidez e endividamento.

3. METODOLOGIA UTILIZADA

A natureza metodológica que direciona esta pesquisa é qualitativa e exploratória. Ela é qualitativa porque abordou a necessidade de interação entre algumas variáveis, observando os ensinamentos de Richardson (1999). Fez-se também uma comparação com outras metodologias sugeridas, a exemplo das pesquisas por amostragem, acessibilidade e conveniência. Esta pesquisa também é exploratória porque investigou a relação entre o que se

propõe e a observação do fenômeno nas organizações em estudo. Segundo Godoy (1995), para se realizar uma pesquisa de natureza exploratória, devem ser efetuados: levantamento bibliográfico; realizadas entrevistas com pessoas que possuem conhecimento do problema, do objeto de pesquisa; e análise de exemplos que auxiliem o seu entendimento. Esse procedimento foi utilizado no presente trabalho. A opção pelo método de estudo de caso deu-se pela dificuldade da obtenção de dados mais complexos junto às empresas, especialmente as que fecharam. A base de dados coletados na pesquisa foi complementada com informações adicionais obtidas de levantamentos realizados pelo SEBRAE – Nacional, nos últimos anos junto aos micro e pequenos empresários desse setor econômico, a vista das pesquisas periódicas e decendiais expostas em seu sitio na internet. Buscaram-se, ainda, fontes complementares como o IBGE e o *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM).

4. LEGISLAÇÃO

Evolução positiva da legislação voltada para os Pequenos Negócios: na última década, os Pequenos Negócios se beneficiaram de várias mudanças importantes ocorrida na legislação. Entre as principais destacam-se:

a) Implantação da Lei Geral das MPE: Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2016. Trata-se de ampla lei complementar que vem sendo objeto de paulatina implantação/regulamentação, desde que foi criada. Prevê diversos tratamentos diferenciados e favoráveis ás MPE, no tocante á inscrição/baixa, regime de impostos (criação do Simples Nacional), compras governamentais, regime simplificado de exportação, redução de obrigações trabalhistas acessórias, fiscalização orientadora, previsão da necessidade de implantação da Lei Geral das MPE no âmbito dos municípios, etc.
b) Implantação e ampliação do Simples Nacional: Um dos principais itens previstos na Lei Geral das MPE, o Simples Nacional foi instituído a partir de julho de 2007. Prevê tratamento tributário simplificado e favorável, por meio de pagamento de oito impostos e contribuições (IRPJ, IPI, CSLL, COFINS, PIS, INSS, ICMS e ISS) em uma única guia de recolhimento, com uma carga tributária mais baixa para a maioria das atividades, quando comparado aos demais regimes de impostos. Foi objeto de vários aperfeiçoamentos, desde sua criação. P. ex. ampliação do número de atividades passíveis de opção pelo Simples, ampliação dos valores/limites, etc. (p.ex. Lei complementar 128/2007, Lei Complementar 133/2009, Lei complementar 139/2011 e Lei complementar 147/2014).
c) Criação da figura do Microempreendedor Individual (MEI): Lei Complementar 128/2008 criou a figura do MEI, permitindo o inicio da formalização dos negócios informais e estimulando a criação de novos empreendimentos nas faixas de faturamento mais baixas, a baixo custo de registro e sem burocracia. Entre as vantagens oferecidas por essa lei está o registro no Cadastro Nacional de Pessoas Jurídicas (CNPJ), o que facilita a abertura de conta bancária, o pedido de empréstimos e a emissão de notas fiscais. O MEI também é enquadrado no Simples Nacional e fica isento dos tributos federais (Imposto de Renda, PIS, Cofins, IPI e CSLL). Assim, paga apenas o valor fixo mensal de R$ 45,00 (comércio ou indústria), R$ 49,00 (prestação de serviços), que será destinado á Previdência Social e ao ICMS ou ao ISS. Com essas contribuições, o Microempreendedor Individual tem acesso a benefícios como auxilio maternidade, auxílio doença, aposentadoria, entre outros. A Lei Complementar 139/2011 ampliou o limite de faturamento anual Do MEI de 36 mil para 60 mil.

Particularmente, no caso da criação da figura do MEI, promoveu-se um dos fenômenos mais fortes de transformação do perfil dos Pequenos Negócios já ocorridos no país. Seu Crescimento exponencial mais que triplicou o número de optantes do Simples Nacional, entre 2009 e 2016. Especificamente entre 2008 e 2014, o número de MEI passou de zero para 4,6 milhões de MEI (e chegou a 6,1 milhões em julho de 2016). Esse foi o principal fator que levou ao aumento da taxa média de sobrevivência das empresas nesse período analisado.

Os avanços importantes para as micro e pequenas empresas 2017 – 2018 é bem atual porque aborda assuntos que podem despertar interesse nos mais variados públicos, considerando as recentes mudanças na legislação e na economia.

5. PANORAMAS SETORIAIS E INDICADORES PARA 2018

Superado o episódio da recessão econômica, o país voltou a apresentar gradual crescimento em 2017. O ano de 2018 também deverá ser marcado pela retomada mais consistente do mercado de crédito. Após mais um ano de retração, a expectativa é que o estoque total de crédito do SFN, incluindo recursos livres e direcionados tenha crescimento de 5,9% a.a (com elevações de 5,2% E 6,5% da carteira de crédito total PJ e PF, respectivamente). A recuperação do mercado de crédito para o próximo ano deverá vir da maior demanda das famílias. Desta forma, projetamos elevação dos saldos em 6,0% e 7,0% das carteiras com recursos livres e direcionados PF, respectivamente. O menor patamar de juros, a retomada da confiança dos empresários e o amadurecimento de algumas mudanças estruturais que passaram a entrar em vigor recentemente na economia brasileira tem capacidade para fomentar o mercado de crédito ás empresas.

Estudo do Sebrae lista atividades com mais chances de sucesso em termos de expansão do número de estabelecimentos ou de empreendedores no país. Os pequenos negócios no ramo de alimentação, saúde e serviços pessoais podem ser considerados os mais promissores para 2018. É o que aponta estudo do Sebrae, que lista as atividades com mais chance de sucesso para micro e pequenas empresas ou microempreendedores. A lista de negócios mais promissores foi feita com base nos segmentos com maior taxa de abertura e expansão nos últimos anos e tendências da economia nacional e mercado externo.

6. DADOS DA PESQUISA

Foram coletados junto às empresas, objetos de estudo, os seguintes documentos contábeis para a análise dos fatores decisivos na gestão do capital de giro: relação de faturamento dos últimos 12 meses; balanços e balancetes do ultimo triênio; demonstrativo de resultado dos últimos três exercícios fiscais; planilha com o perfil do endividamento bancário (curto/longo prazo); composição societária. Com a obtenção desses dados, foi realizada uma confrontação destes e se procederam às entrevistas complementares para obter, algumas informações subjetivas e outras consideradas essenciais para atingir os objetivos a que se propôs este trabalho. Ou seja, verificar a influência da gestão do capital de giro para a sobrevivência das MPE.

7. RESULTADOS DA PESQUISA

A falta de capital de giro foi apontada na pesquisa como uma das principais dificuldades encontradas pelas micro e pequenas empresas na gestão de suas atividades empresariais. Uma

MPE em fase de implantação e, posteriormente, em funcionamento normal pode contar com várias opções de financiamentos, empréstimos e aporte de recursos externos. As principais fontes de obtenção de recursos financeiros identificadas foram: recursos próprios; investidor pessoa física/capitalista de risco; fornecedores (obtenção de prazos nas compras efetuadas); e programas oficiais. Qualquer decisão de obtenção de recursos financeiros é boa desde que não tenham os pesados ônus que podem advir de operações do tipo: cheque especial; cheque descontado (*factoring*); *hot money*; desconto de duplicata; capital de giro prefixado; *vendor* e *compror*; conta garantida; e operações correlatas.

Existem vários programas oficiais para obtenção de recursos, conforme evidenciado pelas informações coletadas na pesquisa. E, em constantes mudanças, dada à natural dinamicidade do mercado financeiro e da conjuntura econômica, extremamente influenciada por políticas governamentais.

As pequenas e médias empresas para fins de obtenção de capital de giro podem acessar programas *BNDES*, *Banco do Brasil*, *Caixa Econômica Federal* ou do próprio banco privado no qual o empresário seja correntista (e que também funciona como agente financeiro de programas governamentais de apoio creditício às MPE).

As principais fontes oficiais identificadas na pesquisa e que podem ser utilizadas pelas MPE para fins de capitalização, são:

a) Programas de auxílio às pequenas empresas do SEBRAE – Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas Brasileiras (SEBRAETEC e PATME);
b) Programas da FINEP – Financiadora de Estudos e Projetos (vinculada ao Ministério da Ciência e Tecnologia);
c) Programa de geração de renda – PROGEREN do BNDES;
d) Programa nacional de software para exportação – SOFTEX (Ministério da Ciência e Tecnologia/Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico-CNPq);
e) Programa PROSOFT – linha de crédito para empresas de software (BNDES/Associação das Empresas Brasileiras de Software e Serviços de Informática-ASSESPRO/Sociedade Softex).
f) Fundo Constitucional do Centro Oeste – FCO (para as empresas localizadas no Centro Oeste);

Na esfera das decisões econômicas e financeiras, devem ser levados em conta, os mecanismos de gerenciamento econômico e financeiro, cuja aplicação deve atentar para as peculiaridades de cada tipo de negócio, quais sejam:

a) Sistema contábil (a contabilidade como instrumento de análise e decisão);
b) Demonstrações financeiras (demonstrativos contábeis que refletem a situação econômico-financeira da empresa);
c) Análise das demonstrações financeiras (ou análise de balanços), cujo objetivo é identificar as forças e fraquezas financeiras da MPE através da apuração de indicadores financeiros e econômicos;
d) Análise horizontal e vertical (análise da taxa de retorno sobre investimentos e afins).

Ou seja, análise da empresa em termos de índices tais como: liquidez; lucratividade; giro do estoque; taxa de endividamento; e índices correlatos que, a depender da atividade, terão maior ou menor sucesso em sua aplicação.

De forma complementar existem ferramentas que podem ser úteis às MPE, independentemente de seu ramo de negócios, como: ponto de equilíbrio e fluxo de caixa.

8. CONCLUSÃO

Tratar do tema MPE representa estabelecer alicerces de uma nova edificação no sentido de se criar um projeto original que vai gerar inúmeros resultados. No Brasil, a peculiaridade está no potencial de transformação social dessas empresas e no fato de se constituírem nas maiores empregadoras, serem responsáveis por 27% do produto interno e empregarem mais profissionais com carteira assinada do que as médias e grandes. Sendo assim, as MPEs caracterizam-se por servir de janela de oportunidade para a vida de milhões de empreendedores e trabalhadores.

O estudo vem a confirmar que para uma empresa se mantenha no mercado de maneira adequada, é fundamental que ela conte com recursos de reservas e que financiem suas operações. Esses recursos conhecido como capital de giro, um dos elementos mais importantes para qualquer negócio. Podendo ser utilizado tanto para evitar riscos quanto para aproveitar oportunidades que surjam para o empreendimento. A gestão do capital de giro envolve um processo continuo de tomada de decisões voltadas principalmente, para preservação da liquidez da empresa e sua rentabilidade.

Verificadas as altas taxas de mortalidade das MPE nas pesquisas realizadas pelo SEBRAE, citadas no decorrer deste trabalho, e comparadas com os motivos alegados pelos entrevistados sobre os motivos que levaram a essa consequência, nota-se a evidência de que o capital de giro é essencial para a preservação dessas empresas no mercado. Sua falta no momento certo do ciclo produtivo é suficiente para motivar o encerramento de suas atividades. Verificou-se que a alegação da maioria dos empreendedores, em percentual considerável, identificou o capital de giro como fator crucial para a continuidade das MPE.

A percepção sobre a importância da gestão do ciclo financeiro, e a eventual lacuna apresentada, quando da necessidade de recursos de capital, deve ser identificada com antecedência pelo empresário para antever a necessidade de obtê-los junto a terceiros.
Denota-se a necessidade de capacitação dos empresários do segmento pesquisado, no que diz respeito ao conhecimento de técnicas, que possibilitem uma gestão eficiente do ciclo operacional e financeiro das MPE.

Com isso, seriam evitadas inversões de finalidades na utilização dos recursos capitados, como fazer investimentos (longo prazo) com recursos captados no curto prazo (reforço do capital de giro), disponibilizar garantias adicionais para dar robustez às operações de crédito. E consequente redução dessas exigências pelo sistema financeiro, na medida em que os indicadores de continuidade dessas organizações evidenciem melhor desempenho na gestão dos recursos, sejam eles advindos dos sócios ou obtidos junto ao mercado financeiro.

As limitações encontradas neste trabalho deixam um campo aberto para novas pesquisas sobre a componente taxa de juros do capital de giro nas empresas. Proporciona espaço, também, para novos trabalhos sobre o impacto destas em relação à lucratividade das MPE.

Isso além de outros estudos para analisar alternativas coerentes às exigências dos detentores de capital para concessão de crédito, bem como de garantias oferecidas para obtenção de crédito para as MPE.

REFERÊNCIAS

ASSAF NETO.; SILVA, C.A.T. *Administração do Capital de Giro*.*3***.** ed São Paulo: Atlas, 2002.

BARROS, A. J. da S..; LEHFELD, N. A. de S. *Fundamentos da metodologia cientifica*. 2. Ed.São Paulo: Pearson Education do Brasil, 2000.

DROMS, W. G.; e PROCIANOY, J. L. *Finanças para executivos não-financeiros.* Porto Alegre: Bookman, 2002.

GITMAN, L. J. *Princípios de Administração Financeira***.** 10 ed. São Paulo: Makron Books Editora, 2004.

GODOY, C. K.; MELO, R. B.; SILVA, A. B. *Pesquisa qualitativa em estudos organizacionais: paradigmas, estratégias e métodos.* São Paulo: Saraiva, 2006.

GODOY, A. S. Introdução à pesquisa qualitativa e suas possibilidades. In: *Revista de Administração de Empresas.* São Paulo, v.35, n.2, p. 57-63, abr., 1995.

HOJI, M. *Administração financeira***:** uma abordagem prática**.** 5 ed. São Paulo: Atlas, 1999.

IBGE, *Estatísticas do Cadastro Central de Empresas***.** Brasília, 2015.

LEMES Jr., A. B. *et al. Administração financeira***:** princípios, fundamentos e práticas brasileiras**.** Rio de Janeiro: Campus, 2002.

MARCONI, M. A.; LAKATOS, E. M. *Técnicas de Pesquisa***:** planejamento e execução de pesquisas, amostragens e técnicas de pesquisas, elaboração, análise e interpretação de dados. São Paulo: Atlas, 2006.

MATIAS, A.B. Gestão Financeira do Capital de Giro. *Cadernos do INEPAD – Instituto de Ensino e Pesquisa em Administração,* FEA/USP, Ribeirão Preto, 2006.

PRESTES, N.R. *Um Estudo sobre os controles de gestão utilizados nas Micro e Pequenas Empresas Comerciais da cidade de Ivaiporã (PR).* Dissertação de Mestrado UFSC – 2002. Disponível em
http://repositorio.ufsc.br/xmlui/handle/123456789/21043 Acesso 10.08.2012.

RICHARDSON, R. J. *Pesquisa Social: métodos e técnicas.* 3 ed. São Paulo: Atlas, 1999.

SALES, R.L; PEREIRA, C. M. M. A. *As práticas de gestão e a mortalidade dos pequenos negócios.*
In: EGEPE – Encontro de Estudos Sobre Empreendedorismo e Gestão de Pequenas Empresas. V, 2008, São Paulo SP. *Anais...* São Paulo: p. 13-36, Nov, 2008. (ISSN 1518-4382).

SEBRAE. *Sobrevivência das empresas no Brasil.* Brasília: SEBRAE, Out. 2016.