
UM ESTUDO SOBRE A NECESSIDADE DE CAPITAL DE GIRO NAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS

Pâmela Espíndola de Oliveira

Bacharel em Ciência Contábil

Profa. da Faculdades Integradas Funcec de João Monlevade/MG

Ronara Cristina Bozi dos Reis

Mestre em Economia pela UFBA e Doutoranda em Educação em Cuba

Profa. da Faculdades Integradas Funcec de João Monlevade/MG

Marinette Santana Fraga

Bacharel em Administração e Ciência Contábil e Mestre em Contabilidade pela FVC/Ba

Profa. da Faculdades Integradas Funcec de João Monlevade/MG

Mariano Yoshitake

Doutor em Controladoria e Contabilidade pela FEA/USP

Professor da UNINOVE e UNICID

Resumo: O presente trabalho buscou investigar como os microempresários e pequenos empresários do município de João Monlevade superam uma possível necessidade de capital de giro, dentro da realidade de cada um. A partir de uma pesquisa de campo envolvendo sessenta e três micro e pequenas empresas, e de fundamentação bibliográfica, este estudo visou arrolar diversos dados acerca da realidade dessas empresas como, por exemplo, suas estruturas organizacionais, se encontram dificuldades na captação de financiamento para capital de giro junto às instituições financeiras, como são gerenciadas e como reagem diante de tantas mudanças e incertezas vivenciadas no cenário econômico brasileiro.

Palavras-chave: Gestão Financeira; Globalização; Sustentabilidade.

Abstract: The present work searches to investigate as the micro and small entrepreneurs of the city of João Monlevade surpass a possible necessity of working capital, inside of the reality of each one. From one research of field involving 63 micron and small companies, and reasoning literature, this study aims at to enroll diverse data concerning the reality of these companies, as for example, as it is the organizational structure, if they find difficulties in the capitation of financing for capital of turn next to the financial institutions, as they are managed and as they ahead react of as many changes and uncertainties lived deeply in the Brazilian economic scene.

Keywords: Financial Management; Globalisation; Sustainability.

1. INTRODUÇÃO

Antecedentes e contextualização

De acordo com pesquisas divulgadas pelo Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE), até o ano de 2002, o Brasil possuía 4.605.607 micro e pequenas empresas, passando a registrar uma participação de 93,6% no total de empresas no país.

O Estado de Minas Gerais é o segundo colocado em número de micro e pequenas empresas (MPEs). São 267.368, que correspondem a 24% das MPEs da região sudeste e 12% das brasileiras. Só perde para São Paulo, que possui 622.276 MPEs. Os dados foram divulgados no Anuário do Trabalho na Micro e Pequena Empresa, encomendado pelo SEBRAE ao Departamento Intersindical de Estatísticas e Estudos Socioeconômicos (Dieese). O estudo reúne informações de 6.073.056 micro, pequenas, médias e grandes empresas formais de todo país. Entre 2005 e 2006, as MPEs brasileiras cresceram 4,2%, enquanto as MPEs da região do sudeste e de Minas Gerais cresceram 3,7%. Em Minas Gerais, o setor industrial foi o que registrou maior expansão (6,1%), seguido pela construção (4,5%), serviços (3,4%) e comércio (3,2%). Os empregos formais nas MPEs mineiras cresceram 4,7% de 2005 a 2007. O segmento responde por 55% dos empregos gerados no Estado. Na Região Metropolitana de Belo Horizonte, esse número sobe para 65%. Já a remuneração nas micro e pequenas empresas mineiras ficaram abaixo da remuneração das médias e grandes empresas.

O município estudado, João Monlevade, possui 573 empresas aproximadamente, sendo que 481 são microempresas, 62 são empresas de pequeno porte e 30 se enquadram em outras (informação verbal). João Monlevade tem um comércio ativo e diversificado, uma boa poupança interna, e o setor de serviços é destaque regional. Apesar da topografia desfavorável, possui uma ótima localização geoeconômica que facilita o escoamento da produção industrial. A economia local tem como destaque as atividades da Arcelor Mittal, porém a cidade também se projeta como importante pólo regional, comercial e prestador de serviços. A qualidade da infra-estrutura urbana e a localização geográfica estratégica (às margens de rodovia federal de fluxo intenso e relativa proximidade da capital mineira) potencializam a sua capacidade de crescimento. A sua pequena dimensão territorial acarreta a redução da possibilidade de exploração de atividades agropecuárias (ASPECTOS, 2008).

Apesar da proximidade do município em relação à capital mineira e facilidade de acesso, encontram-se exemplos dinâmicos na atividade comercial local, principalmente quanto ao comércio de gêneros alimentícios. Há uma grande competitividade do comércio no contexto microrregional, em termos de qualidade e preços. O segmento varejista é o mais tradicional (ASPECTOS, 2008). O município possui *status* de pólo microrregional em prestação de serviços, merecendo destaque os de saúde e de educação, dispendo, inclusive, de cursos de nível superior. Encontram-se disponíveis serviços de manutenção e de montagem industrial (ASPECTOS, 2008). O patrimônio histórico e paisagístico apresenta potencial para exploração turística, o que pode viabilizar o desenvolvimento do setor de prestação de serviços como suporte ao turismo. O setor hoteleiro é expressivo, embora voltado principalmente para hospedagem de representantes comerciais (ASPECTOS, 2008).

A aprovação da Lei nº. 9.841/99 de 05 de outubro de 1999, mais conhecida por "Estatuto da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte", bem como sua regulamentação pelo Decreto nº. 3.474 de 19/05/2000, foi um importante marco na história das microempresas e pequenas empresas brasileiras (a cópia do citado Estatuto fará parte dos Anexos). Desta forma, segundo o artigo 2º, incisos I e II, Capítulo II, da Lei 9.841/99, que instituiu o Estatuto das Microempresas e Empresas de Pequeno Porte:

Art. 2º Para os efeitos desta Lei, ressalvado o disposto no art. 3º, considera-se:

I - microempresa, a pessoa jurídica e a firma mercantil individual que tiver receita bruta anual igual ou inferior a R\$ 244.000,00 (duzentos e quarenta e quatro mil reais);

II - empresa de pequeno porte, a pessoa jurídica e a firma mercantil individual que, não enquadrada como microempresa, tiver receita bruta anual superior a R\$ 244.000,00 (duzentos e quarenta e quatro mil reais) e igual ou inferior a R\$ 1.200.000,00 (um milhão e duzentos mil reais).

As definições da Lei 9.841/99 (Estatuto das Micro e Pequenas Empresas), em respeito à norma constitucional e aos princípios da Federação, devem ser seguidas pelos Estados, Distrito Federal e Municípios, os quais, fundamentados na citada lei, poderão dispor sobre o tratamento diferenciado oferecido às microempresas e às empresas de pequeno porte.

Cabe ressaltar que, para requerer o enquadramento como microempresa ou empresa de pequeno porte, o fato do faturamento da empresa estar abaixo do limite fixado pelo Estatuto não é o suficiente. Mesmo que tais empresas tenham faturamento anual compatível com os limites fixados, conforme o artigo 3º, Capítulo II, da Lei 9.841/99, as mesmas não poderão ser enquadradas:

Art. 3º Não se inclui no regime desta Lei a pessoa jurídica em que haja participação:

- As empresas com participação de pessoa física domiciliada no exterior ou de outra pessoa jurídica;

- As empresas com participação de pessoa física que seja titular de outra firma mercantil individual ou sócia de outra microempresa ou empresa de pequeno porte, salvo se esta participação não for superior a dez por cento do capital social.

É relevante destacar que, segundo informações publicadas pela Câmara dos Deputados, na cópia do Projeto de Lei Complementar, o Plenário da Câmara concluiu-se, no dia 22/11/2006, a votação do projeto de lei que criou o Supersimples após analisar as emendas do Senado ao Projeto de Lei Complementar 123/2006, alterada pela Lei Complementar 127/2007, que entrou em vigor em 01/07/2007 (ESTUDOS, 2007).

O SUPERSIMPLES é um regime diferenciado de tributação para as micro e pequenas empresas em relação aos tributos da União, dos Estados, do Distrito Federal e dos Municípios. Além dos benefícios tributários, ele ainda contempla a adoção de facilidades de acesso ao crédito, diminuição da burocracia e preferências nas licitações públicas. Esse tratamento diferenciado abrange também obrigações previdenciárias a cargo do empregador.

Somente poderão recolher o tributo único as microempresas com receita bruta anual igual ou inferior a R\$ 244 mil, assim como as empresas de pequeno porte com receita bruta anual superior a R\$ 244 mil e, igual ou inferior, a R\$ 2,4 milhões. O novo imposto é recolhido com um único documento de arrecadação e vale como pagamento dos seguintes tributos: Imposto sobre a Renda da Pessoa Jurídica (IRPJ); Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL); Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI), Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social (COFINS) e Contribuição para os Programas de Integração Social e de Formação do Patrimônio do Servidor Público (PIS/PASEP).

O ICMS (Imposto sobre a Circulação de Mercadorias e Serviços) e o ISS (Imposto sobre Serviços de Qualquer Natureza) também são abrangidos pelo Simples Nacional com algumas exceções. O mesmo ocorre com a contribuição para a Seguridade Social a cargo da pessoa jurídica, que tem como exceções 16 tipos de serviços:

- a. construção de imóveis e obras de engenharia em geral, inclusive sob a forma de sub-empregada;
- b. transporte municipal de passageiros;
- c. empresas montadoras de *stands* para feiras;
- d. escolas livres de línguas estrangeiras, artes, cursos técnicos e gerenciais;
- e. produção cultural e artística;
- f. produção cinematográfica e de artes cênicas;
- g. administração e locação de imóveis de terceiros, cumulativamente;
- h. academias de dança, de capoeira, de ioga, e de artes marciais;
- i. academias de atividades físicas, desportivas, de natação e escolas de esportes;
- j. decoração e paisagismo;
- k. elaboração de programas de computadores, inclusive jogos eletrônicos, desde que desenvolvidos em estabelecimento do optante;
- l. licenciamento ou cessão de direito de uso de programas de computação;
- m. planejamento, confecção, manutenção e atualização de páginas eletrônicas, desde que realizados em estabelecimento do optante;
- n. escritórios de serviços contábeis;
- o. serviço de vigilância, limpeza ou conservação;
- p. representação comercial e corretoras de seguros.

As alíquotas, tanto para as microempresas quanto para as empresas de pequeno porte, variam de acordo com 20 faixas de enquadramento da receita bruta em 12 meses e de acordo com o tipo de empreendimento. Para o comércio, a menor faixa, de receita bruta até R\$ 120, mil pagará 4% de imposto; a maior faixa, com receita bruta de um centavo acima de R\$ 2,28 milhões a R\$ 2,4 milhões, pagará 11,61%. No caso da indústria, as alíquotas variam, nas mesmas faixas, de 4,5% a 12,11%.

Para o setor de serviços, o projeto institui três tabelas. A primeira, válida para atividades como creche, pré-escola, agências de turismo ou agências lotéricas, impõe tributação de 6% a 17,42%. A segunda tabela, para serviços como produção cultural e artística, transporte municipal de passageiros e escolas de línguas, terá alíquotas de 4,5% a 16,85%. A terceira tabela, destinada a serviços como academias, elaboração de softwares e escritórios de contabilidade, apresenta alíquotas diferenciadas segundo a relação proporcional de profissionais contratados e a receita bruta anual. As alíquotas podem variar de 4% a 13,5% nas 20 faixas de tributação para as empresas cujo custo com a folha de salários seja maior ou igual a 40% da receita. Para as empresas com percentuais menores, há outros três índices de tributação (14%, 14,5% e 15%), válidos para qualquer faixa. A cada mês, o contribuinte deverá somar as receitas brutas dos últimos doze meses e verificar em que faixa se enquadra para pagar o tributo com a alíquota correspondente.

Se a micro ou pequena empresa ultrapassar, no ano de início de atividades, o limite de R\$ 200 mil de receita bruta multiplicado pelo número de meses em funcionamento neste período, ela será excluída do Simples Nacional, com efeitos retroativos ao mês de início de suas atividades. O projeto permite, entretanto, que a retroatividade não seja aplicada se o excesso de receita não for superior a 20% desse limite.

Para o empresário individual com receita bruta anual no ano anterior de até R\$ 36 mil, o estatuto concede outros benefícios por dois anos como contribuir para a Seguridade Social com alíquota menor (11%), dispensa de pagamento do salário-educação e do imposto sindical e dispensa do pagamento de contribuições na demissão sem justa causa e da contribuição adicional sobre a remuneração do empregado. O empresário enquadrado

nessa situação também não precisará pagar as contribuições às entidades privadas de serviço social (Sistema “S”).

De acordo com estudos do SEBRAE, a maior parte das empresas de pequeno porte (EPPs) e microempresas (MPEs) depende de capital de giro. Segundo o SEBRAE, a importância das micro e pequenas empresas para a economia nacional revela-se cada vez maior. Pequenos negócios e franquias revelam-se como responsáveis por cerca de 20% da riqueza do país (FATORES, 2004). A grande maioria das pequenas e microempresas são nacionais e familiares e sua estrutura mostra-se bastante simples e enxuta: verifica-se a presença dominante do empresário fundador, e não há ocorrência de departamentos, mas de pessoas.

Justificativas

A importância social e econômica das microempresas e pequenas empresas torna-se cada vez mais evidente na economia nacional, tanto pelo número de estabelecimentos e desconcentração geográfica, quanto pela sua capacidade de gerar empregos. Porém, verifica-se que o segmento das microempresas e empresas de pequeno porte tem se deparado com sérios obstáculos ao seu crescimento, sustentabilidade e competitividade (SEBRAE, 2005).

Dentre esses obstáculos, destacam-se as dificuldades que o mercado de crédito impõe à sobrevivência das micro e pequenas empresas, especialmente no que diz respeito ao financiamento de capital de giro. De acordo com Hoji (2000, p. 117), é de suma importância o estudo do capital de giro para que a administração financeira do empreendimento alcance as condições favoráveis, a fim de conseguir recuperar todos os custos e as despesas (inclusive as financeiras) incorridos durante o ciclo operacional e obter o lucro desejado por meio da venda do produto ou prestação de serviço. Sabe-se, através das várias pesquisas desenvolvidas pelo SEBRAE, que poucos são os micro ou pequenos empresários que sabem gerenciar seu capital de giro.

No Estatuto da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte, bem como no texto da Lei Complementar 127/2007, o capítulo que trata do apoio creditício traz importantes pontos com relação à concessão de créditos pelas instituições financeiras às MPEs, entretanto tais dispositivos dependem de normas a serem baixadas pelo Poder Executivo para se tornarem aplicáveis. O Estatuto da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte prevê, ainda, a utilização de conceitos de microempresa e empresa de pequeno porte, segundo as regras adotadas pelo MERCOSUL, exclusivamente para apoio creditício à exportação. Porém, cabe ressaltar que, ainda assim, dentre os vários órgãos ou instituições econômicas, observam-se sérias dificuldades quanto à concessão de financiamentos para as micro e pequenas empresas.

No Brasil, de acordo com o SEBRAE, a maioria das micro e pequenas empresas encerram suas atividades com pouco mais de um ano de exercício social, conforme pesquisas existentes. Algumas conseguem prolongar seu ciclo de vida, desempenhando o seu papel na vida econômica e social, atuando como geradoras de empregos e produtos que representam a riqueza da comunidade e da nação. A obtenção de crédito também está relacionada a uma importante preocupação das microempresas e pequenos empresários.

Conforme exposto anteriormente, o Estatuto da Microempresa (Lei nº. 9.841/99) e as Leis Complementares 123/2006 e 127/2007 estabelecem tratamento diferenciado simplificado e facilitado na obtenção de crédito nas instituições financeiras oficiais, assim como o

SEBRAE, que através de suas sedes estaduais e *site* oficial na *internet*, viabilizam programas de micro crédito, por meio de editais. O Estatuto também estabelece que o limite de crédito deva ser concedido sem as exigências de garantias, permitindo o aval. Porém, apesar da existência de legislação e de órgãos de apoio às micro e pequenas empresas, percebe-se claramente a falta de uma legislação mais específica e mais coercitiva quanto às necessidades dessas empresas, sobretudo no que se refere ao capital de giro.

Segundo Raupp (2001), outro aspecto que merece especial atenção é a necessidade de inovações tecnológicas e organizacionais na gestão das pequenas empresas; quando o micro ou pequeno empresário busca recursos para sua empresa, encontram na burocracia, grandes dificuldades, dentre elas, as altas taxas de juros. Os lucros obtidos nas vendas de seus produtos não cobrem estes juros. Assim, verifica que o micro e o pequeno empresário necessitam de tempo e de dinheiro, para atender a todas as exigências, mesmo que o valor do financiamento seja mínimo, e, mesmo assim, não consegue muitas vezes, alcançar seus objetivos, o que acaba levando o micro ou pequeno empresário à falência.

2. METODOLOGIA ADOTADA

Foi realizado um estudo através de pesquisa bibliográfica e de campo, com indicação da população e da amostra referentes ao objeto de estudo, bem como das técnicas de pesquisa e instrumentos de coleta de dados e informações.

Quanto aos objetivos, a pesquisa foi efetivada na forma descritiva. A pesquisa bibliográfica baseou-se em livros, artigos científicos, revistas especializadas, *sites* na *internet*, teses, dissertações e textos. Para Beuren (GIL, 2004, p.87), “a pesquisa bibliográfica é desenvolvida mediante material já elaborado, principalmente livros e artigos científicos. Apesar de praticamente todos os outros tipos de estudo exigirem trabalhos dessa natureza, há pesquisas exclusivamente desenvolvidas por meio de fontes bibliográficas.”.

O enfoque foi empírico-analítico, com levantamento feito através de questionário e entrevistas. O questionário foi composto por seis questões fechadas e quatro questões abertas. Segundo Martins (2002, p. 50), questões fechadas “são aquelas que apresentam categorias ou alternativas de respostas fixas”; e questões abertas consistem em “uma pergunta com duas respostas possíveis” ou duas questões de múltipla escolha, que se constituem de “uma pergunta com várias alternativas de resposta”. O questionário foi elaborado objetivando resguardar a identidade dos respondentes. As perguntas foram elaboradas de maneira clara e de fácil entendimento, objetivando ocupar o mínimo de tempo possível dos respondentes.

3. REFERENCIAL TEÓRICO

3.1 Conceituação e aspectos tributários das micro e pequenas empresas

O conceito de Microempresa foi criado pela Lei nº. 7.256/84 e, atualmente, regulado pela Lei nº. 9.841/99, e Lei Complementar 127/2007, que estabelecem normas também para as empresas de pequeno porte, em atendimento ao disposto nos artigos 170 e 179 da Constituição Federal, favorecendo-as com tratamento diferenciado e simplificado nos campos administrativo, fiscal, previdenciário, trabalhista, crédito e de desenvolvimento empresarial. A microempresa é fruto de uma política de desburocratização, iniciada em 1979, para agilizar o funcionamento dos pequenos organismos empresariais.

Através da Lei Federal nº. 9.841 de 05 de outubro de 1999 foi, finalmente, estabelecido o novo “Estatuto Jurídico das Microempresas e das Empresas de Pequeno Porte”, que revogou a Lei nº. 7.256/84 e a Lei nº. 8.864/94, dando um tratamento mais digno e também mais amplo ao assunto. Anteriormente, em 1996, foi editada a importante Lei nº. 9.317, ou “Lei do SIMPLES” (Sistema Integrado de Pagamento de Impostos e Contribuições de Microempresas e das Empresas de Pequeno Porte), a qual contribuiu para amenizar várias dificuldades das microempresas e das pequenas empresas, mas, infelizmente seus benefícios não alcançaram todos os empreendimentos desse segmento.

Cabe ressaltar que o novo Estatuto passou a prever tratamento favorecido às MPes (Micro e Pequenas Empresas) e EPPs (Empresas de Pequeno Porte), nos campos previdenciário, trabalhista, creditício e desenvolvimento empresarial, não abrangido anteriormente, pela Lei do SIMPLES. Assim, o Estatuto tem por objetivo facilitar a constituição e o funcionamento da microempresa e da empresa de pequeno porte, assegurando o fortalecimento de sua participação no processo de desenvolvimento econômico e social.

Por força da Lei Complementar 127/2007, as microempresas devem adotar, para sua identificação, em seguida a sua denominação ou firma, a expressão Microempresa ou, abreviadamente ME, e a Empresa de Pequeno Porte, essa expressão, ou EPP (art. 72). Podem ter natureza comercial ou civil, sendo microempresas e empresas de pequeno porte comerciais apenas as que exercem atividades de natureza comercial.

As empresas que se enquadrarem nos conceitos previstos acima e desejarem obter o registro de microempresa e empresa de pequeno porte deverão manifestar seu interesse junto ao respectivo órgão de registro (Junta Comercial do Estado ou Cartório de Registro Civil das Pessoas Jurídicas).

Nos campos, previdenciário e trabalhista, apoio creditício e desenvolvimento empresarial, a Lei Complementar nº. 123/2006 prevê que o Poder Executivo deverá estabelecer mecanismos que facilitem o desenvolvimento das microempresas e empresas de pequeno porte.

A fim de que se tenha uma idéia das formas de tratamento diferenciado previstas no Estatuto, nele encontra-se determinado que as fiscalizações trabalhistas e previdenciárias, sem prejuízo da sua ação específica, prestarão, prioritariamente, orientação à microempresa e à empresa de pequeno porte; e quando for realizada a fiscalização trabalhista, deverá ser utilizado o critério da dupla visita para lavratura de autos de infração, exceto no caso de infração por falta de registro de empregado, de anotação na Carteira de Trabalho e Previdência Social (CTPS) ou ainda, na ocorrência de reincidência, fraude, resistência ou embaraço à fiscalização.

As constantes alterações que ocorrem no ambiente empresarial demandam um processo de gestão flexível que englobe possíveis adaptações às mudanças. No entanto, o segmento das pequenas empresas continua a adotar posturas de gestão reativas que não abrangem as turbulências ambientais, ignorando, na sua grande maioria, perspectivas futuras.

3.2 Definições de capital de giro

Conforme Padoveze (2004, p. 112):

“A palavra **giro** vem da idéia de movimentação contínua dos principais elementos formadores das transações da empresa (dos negócios da empresa) onde ela basicamente forma seus lucros. Em outras palavras, da movimentação dos capitais aplicados no giro é que há a formação tradicional do lucro. Capital de Giro é a terminologia utilizada para designar os valores investidos no Ativo Circulante.” (grifo nosso).

Existe, analogicamente, segundo Padoveze (2004, p. 114), um outro conceito de capital de giro próprio que merece atenção. O autor supracitado define capital de giro próprio como a diferença entre os valores do capital de giro positivo, excluídos dos valores do capital de giro negativo. Assim, tem-se a seguinte fórmula (Padoveze 2004, p. 114): Capital de Giro Próprio = Ativo Circulante (-) Passivo Circulante (Padoveze, op. cit.).

A fórmula de capital de giro próprio, segundo Padoveze (op.cit.), é adotada igualmente por Neto (2000, p. 151), que ainda enuncia o conceito de Capital Circulante Líquido, o qual se configura como sendo o volume de recursos a longo prazo. Ou seja, elementos do permanente da empresa investidos no ativo circulante, que, conseqüentemente, deverão gerar as condições necessárias à manutenção das atividades da empresa, bem como seu crescimento.

De acordo com Gonçalves (2007), podem-se tomar como definições simplistas de capital de giro aquelas que o consideram simplesmente como a soma dos itens do Ativo Circulante. Os autores que sustentam esta definição enfatizam o aspecto de curto prazo dos recursos disponíveis para a sustentação das atividades operacionais das empresas.

Ainda segundo o autor, as definições mais bem elaboradas de capital de giro são aquelas que evidenciam uma dinâmica operacional da empresa face às entradas e saídas de recursos. Os autores desse grupo entendem a forma dinâmica do capital de giro que é dada pela subtração dos recursos de curto prazo do Ativo Circulante pelo Passivo Circulante. De certa forma, todos os autores reconhecem esta dinâmica, preferindo identificá-la como Capital de Giro Líquido ou pelo nome de Capital Circulante Líquido.

De acordo com Hoji (2004, p.117), o capital de giro (ou capital circulante como também é denominado) corresponde aos recursos aplicados em ativos circulantes que passam por constantes transformações em seu estado patrimonial, sofrendo acréscimos a cada transformação, dentro do ciclo operacional. O valor inicial do capital de giro retornará ao seu estado original, ou seja, voltará a ser dinheiro; porém, ao completar o ciclo operacional, seu valor deverá estar maior do que o inicial.

O conceito mais empregado para definir Capital de Giro Líquido (CGL) é “diferença entre ativos circulantes (AC) e passivos circulantes (PC)”, ou seja, é a parcela dos ativos circulantes financiada com recursos a longo prazo (ADMINISTRAÇÃO, 2007).

Segundo Gonçalves (2007), a expressão giro refere-se aos recursos em curto prazo da empresa, normalmente definidos como aqueles capazes de serem convertidos em dinheiro no prazo máximo de um ano (ciclo operacional) e que o capital de giro demonstra, em sentido amplo, o valor total dos recursos demandados pela empresa para financiar seu ciclo operacional, o qual reúne as necessidades circulantes identificadas desde a aquisição da matéria-prima até o recebimento das vendas.

Desta forma, o conceito de capital de giro é definido pelo processo no qual os recursos giram várias vezes em determinado período, assumindo diversas formas ao longo do processo produtivo da empresa. Sinteticamente, pode-se definir capital de giro como sendo o conjunto de recursos exigidos para financiar o ciclo operacional das empresas.

3.2.1 Conceituação de necessidade de capital de giro

Segundo Matarazzo (2003, p. 337), “a Necessidade de Capital de Giro é a chave para a administração financeira de uma empresa.”. Desta forma, a NCG (Necessidade de Capital de Giro) é de suma importância para a sobrevivência de uma empresa, visto que esta não pode permanecer no mercado quando precisa de uma geração de caixa acima de sua capacidade.

Caso a gerência da empresa não se preocupe com as questões financeiras cotidianas, que envolvem administração do fluxo de caixa, acompanhamento do prazo para pagamento de compras e recebimento das vendas, giro dos estoques, entre outros, conseqüentemente, seus planos de longo prazo podem não se concretizar. Uma administração inadequada do capital de giro pode resultar em graves problemas financeiros, podendo levar a empresa a uma situação de insolvência. Nesse sentido, de acordo com Castelo (2007), pode-se dizer que a administração do capital de giro envolve dois aspectos fundamentais. O primeiro aspecto a ser considerado é o sincronismo entre entradas e saídas monetárias. Quanto mais previsíveis forem as entradas e saídas de caixa, menor será a necessidade de capital de giro.

O segundo aspecto se refere ao nível de atividade da empresa. Quanto maior o nível de atividade, ou seja, o volume de vendas, maior a necessidade de capital de giro. À medida que o volume de vendas aumenta, é necessário um correspondente aumento em estoques, duplicatas a receber e caixa. No entanto, a sazonalidade dos negócios pode determinar variações nas necessidades de recursos ao longo do tempo.

Define-se necessidade de CGL como o capital necessário à manutenção da liquidez empresarial em um determinado ambiente econômico, no qual normalmente ocorrem incertezas, imprevistos, e sazonalidade (ADMINISTRAÇÃO, 2007).

Ainda de acordo com o citado artigo, o volume de CGL afeta o risco e a lucratividade da empresa no momento em que se observa a seguinte situação: quanto maior o CGL, menor o risco e a lucratividade e, conseqüentemente, quanto menor o CGL, maior o risco e a lucratividade. Desta forma, verifica-se que o objetivo primordial da administração do capital de giro é gerenciar adequadamente as contas de ativo e passivo circulantes, a fim de alcançar equilíbrio entre lucratividade e risco. Sendo assim, diante do contexto do mercado em que atuam, as empresas devem se preocupar em formalizar estratégias de administração do capital de giro, avaliando os investimentos correntes e buscando os passivos mais adequados.

3.3 Planejamento e gestão empresarial

Planejamento é todo o esforço dedicado à preparação de um dado empreendimento, no qual são fixados os objetivos, tais como: quais serão ou deverão ser os recursos empregados para atingi-los, as políticas utilizadas para conduzir a aquisição; a utilização e a disposição desses recursos, etapas, prazos e meios para sua concretização. É um processo no qual se organizam informações e dados importantes que servirão para manter a empresa funcionando e, assim, possibilitar que determinados objetivos sejam alcançados e que, além de um planejamento eficiente, a empresa deve servir-se de uma boa estratégia: (CÉSAR, 2007).

“Por estratégia devemos entender a capacidade de antecipar situações e comportamentos do mercado e de pessoas. Ao saber quais as atitudes que nossos consumidores irão tomar, podem aumentar nosso faturamento, procurando atender melhor as suas necessidades.”

De acordo com Santos (2007), em média, 30 a 40% do total dos ativos de uma empresa é representado pelo capital de giro. Em relação ao capital fixo, que representa, em média, 60 a 70% do total dos ativos, o capital de giro denota uma menor participação sobre o total dos ativos da empresa.

Para o autor, o conceito de administração de capital de giro é algo que está diretamente relacionado às decisões estratégicas de uma empresa, porque envolve tomada de decisões em cenários de curto prazo, muitas vezes em conjunturas de instabilidade que pressupõem acentuado grau de risco. O gerenciamento do capital de giro envolve o estabelecimento da política de capital de giro e a aplicação dessa política no dia-a-dia.

Assim, a NCG é de suma importância para a sobrevivência de uma empresa, visto que esta não pode permanecer no mercado quando precisa de uma geração de caixa acima de sua capacidade. Desta forma, o capital de giro exige um esforço muito superior do administrador financeiro do que aquele requerido pelo capital permanente. Faz-se necessário que ele seja acompanhado continuamente, devido ao fato de ser impactado freqüentemente pelas diversas mudanças ocorridas numa empresa (SANTOS, 2007).

Segundo Crepaldi (2002, p. 49), um sério problema encontrado no universo das empresas brasileiras está na ausência de um controle apropriado de custos, e, principalmente, no caso das pequenas empresas, a dificuldade encontrada pelas mesmas para identificar o produto que seja capaz de gerar lucros ou prejuízos, o que acarreta um excesso de mercadorias em estoque. Ele diz ainda que a existência desses fatores e das mudanças que estão ocorrendo no mercado devido à globalização diminui as chances de uma empresa permanecer no mercado; e ressalta que a fórmula ideal para uma empresa que almeja sair de uma situação negativa e, conseqüentemente, retomar seu crescimento no mercado é investir em eficientes políticas de gestão e treinamento de pessoal.

Ainda segundo ele, o fator que mais dificulta a lucratividade e a competitividade das empresas brasileiras é a ausência da administração de custos e preços. Atualmente, uma gestão eficiente de custos e preços tornou-se o alicerce capaz de garantir a sobrevivência da empresa neste nosso mercado tão competitivo. Desta forma, Crepaldi (2002, p. 49) enfatiza que:

O conhecimento de fatores como margens de contribuição de cada produto, ponto de equilíbrio econômico e financeiro, taxas de retorno e lucratividade, planejamento de compra e estoques é muito importante para que se estabeleça uma política de preços que seja, ao mesmo tempo, competitiva, segura e lucrativa.

Verifica-se, então, que a empresa investe grande parte dos seus esforços na resolução de problemas derivados da administração do capital de giro, tais como a formação e financiamento de estoques, gerenciamento das contas a receber e administração de *deficits* de caixa, fatos que provocam, como conseqüência direta, o sacrifício de seus objetivos de longo prazo.

Segundo Raupp (2001, p. 19), primeiramente, é importante que sejam feitas algumas considerações sobre aspectos gerais para que estas empresas sintam-se consolidadas no mercado. No entanto, existem inegáveis discrepâncias quanto ao seu objetivo e o real comprometimento de seus dirigentes quanto à ousadia de criar o novo, de enxergar o que ainda ninguém viu, e ter a capacidade de correr riscos. Dessa forma, ele demonstra convicção ao afirmar que “o primeiro dos cinco passos para redesenhar os processos consiste em desenvolver uma visão do negócio e definir, assim, os objetivos do processo”.

Essa visão do negócio não depende apenas de definição, faz-se necessário também que a empresa tenha condições de colocá-la em prática (Raupp, 2001, p. 19).

3.3.1 Fontes de financiamento

Uma empresa pode financiar suas atividades através de capitais próprios e de terceiros. Capital próprio implica aumento do patrimônio líquido. Segundo Lemes Júnior et al. (2002),

[...] o aumento do capital próprio ocorre através da auto-geração de recursos e re-investimento na empresa, pela subscrição e integralização de capital social ou pela emissão de ações, no caso de grandes empresas de capital aberto, ofertadas na Bolsa de Valores. Os capitais de terceiros são representados pelo endividamento da empresa, pertencem a terceiros e tem período de tempo definido para o pagamento, sendo os encargos financeiros uma espécie de aluguel por sua utilização.

Os capitais de terceiros podem ser classificados como crédito comercial e crédito financeiro. De acordo com ele, “o crédito comercial é decorrente de negociações entre a empresa e seus fornecedores. Pode ter origem através de fontes como crédito de fornecedores, crédito de impostos e obrigações sociais e outros créditos operacionais”.

Hoji (2004, p. 207) esclarece que, nos empréstimos para capital de giro, são determinadas as suas condições gerais e específicas, tais como o valor, o vencimento e a taxa de juros. Como garantia, são exigidos notas promissórias, duplicatas, hipotecas e penhor mercantil.

De acordo com Neto (2000, p. 40), a origem dos recursos de uma empresa pode ser proveniente tanto de seus proprietários, como de seus credores, inclusive de acionistas, que investem seus recursos na empresa na expectativa de obter determinado retorno pelo investimento do capital aplicado. Esse percentual de retorno sobre o capital investido, que é requerido pelos acionistas, reflete o custo dos recursos próprios da empresa. Ainda segundo ele, quando os custos das fontes de financiamento de uma empresa são confrontados em uma conjuntura de estabilidade e equilíbrio econômico, deve-se admitir que o capital próprio é mais dispendioso que o capital de terceiros. As razões que explicam esta situação encontram-se nas regras de tributação vigentes que determinam que a remuneração paga ao capital de terceiros (despesas financeiras) pode ser deduzida da renda tributável da empresa, diminuindo, conseqüentemente, o valor do imposto de renda a recolher.

De acordo com Hoji (2004, p. 207), as principais fontes de financiamento são onerosas, pois geram pesados encargos financeiros. Sendo assim, apesar da estabilidade econômica, os empréstimos em moeda nacional continuam dispendiosos no Brasil em virtude de o nível de poupança interna não apresentar condições favoráveis para financiar as atividades empresariais com segurança. Segundo Hoji (2004, p. 120), as fontes de financiamento de uma determinada empresa em curto prazo estão constituídas pelos seus passivos circulantes, sendo que algumas destas fontes são geradas pelas próprias operações (impostos a recolher, duplicatas a pagar a fornecedores, etc.), enquanto outras fontes originam-se de atividades financeiras, tais como financiamentos e empréstimos bancários.

Segundo Almeida e Sousa (2007), “a decisão entre a escolha de vários tipos de financiamento alternativos deve sempre privilegiar a maximização do valor da empresa”. Assim, verifica-se que o valor da empresa deveria ser avaliado para cada fonte de financiamento disponível, fazendo-se a opção pela fonte que o maximizasse. Para ele, este critério torna-se inviável em virtude dos altos custos decorrentes deste tipo de abordagem. Em

razão desta inviabilidade, faz-se necessário um indicador apropriado para a escolha da fonte de financiamento que maximize o valor da empresa e reflita todos os fatores pertinentes a esta finalidade.

Já o crédito bancário é representado pelas chamadas operações de empréstimo e pode ser feito por bancos comerciais. Também existem empresas de *factoring* que não são consideradas instituições financeiras. As principais fontes de financiamento através de capitais de terceiros são: *vendor*; *comprar*; crédito rotativo desconto de títulos; *hot-money*; contas garantidas; *leasing*, *factoring*; e empréstimos de capital de giro.

3.3.2 Principais modalidades de crédito

Vendor e desconto de duplicatas ocupam as últimas posições no crédito empresarial. O economista Miguel de Oliveira, especialista em crédito, indica como principais causas da condição em que se encontram essas modalidades de crédito: o desconhecimento e vestígios da resistência que as grandes companhias exibiam no passado (VENDOR, 2007).

Porém, de acordo com o artigo, o *Vendor* é a melhor opção para a pequena empresa diminuir o custo do crédito (VENDOR, 2008):

com 5% do volume de crédito para pessoa jurídica, o *Vendor* ainda tem muito espaço para crescer. O mercado está repleto de pequenas empresas que adquirem produtos de grandes companhias utilizando desconto de duplicatas e linhas de capital de giro. Pagam mais juros justamente por não conhecer o produto.

Existem previsões de um possível aumento na demanda de crédito nos próximos anos devido à queda na remuneração dos títulos públicos e, como consequência natural, os bancos deverão divulgar mais o *Vendor* (VENDOR, 2008). Define-se *Vendor* como uma modalidade de empréstimo pelo qual o vendedor de bens recebe à vista pelas vendas que realizou a prazo; ou seja, é uma forma de crédito que permite aos fornecedores financiar a venda de seus produtos aos compradores utilizando recursos do banco.

Nas instituições bancárias pesquisadas, o valor mínimo do limite de empréstimo gira em torno de R\$ 120.000,00 (Cento e vinte mil reais), o prazo-limite para quitação é de aproximadamente 180 dias, e o pagamento dos encargos referentes ao valor emprestado deverá ser efetuado juntamente com o valor principal na data de vencimento estipulada.

O pagamento do empréstimo deverá ser efetuado de uma só vez, sendo que a cada operação, o banco emite um boleto de cobrança e o envia para a empresa. Quanto às garantias exigidas pelos bancos, estão, dentre outras, a fiança e a nota promissória. De acordo com as instituições financeiras, *Comprar* é uma linha de crédito rotativa, para que a empresa possa adquirir produtos e serviços de fornecedores, negociando melhores condições de preço. Assim, o fornecedor recebe à vista, e a empresa pode planejar melhor seu fluxo de caixa e, ainda, escolhe o prazo mais adequado para efetuar o pagamento ao banco.

O valor do financiamento é estipulado de acordo com o limite de crédito que a empresa possui junto ao banco. A cada liberação, todas as condições financeiras - prazo, taxa, valor, forma de pagamento - são renegociadas com a instituição financeira; bem como a empresa deverá apresentar uma planilha financeira com as respectivas notas fiscais.

O pagamento é efetuado de uma única vez por meio de débito automático em conta-corrente, incluindo-se os encargos com o valor principal no vencimento. De forma análoga ao *Vendor*, o prazo-limite para quitação é de 180 dias. Usualmente, os bancos utilizam dois tipos de taxas nessa linha de crédito: pré-fixada ou repactuável. O IOC (Imposto sobre Operações de Crédito) é calculado sobre o valor e prazo da operação, e deduzido na liberação do crédito.

Quanto às garantias, os bancos costumam exigir penhor de duplicatas, aval, nota promissória, cheques e outras, a critério de cada instituição financeira. Segundo informações coletadas nos *sites* de diversas instituições financeiras, o Crédito Rotativo é uma linha de crédito que permite o financiamento de uma parte do saldo da fatura resultante das operações comerciais efetuadas pela empresa.

Da mesma forma, o Crédito Rotativo é um limite de crédito adicional disponibilizado aos usuários do cartão que lhes permite, inclusive, o saque de dinheiro em espécie. Uma vez utilizado o limite proposto, a empresa pagará à administradora de cartões, juros mensais que variam de 10% a 15% ao mês, e são proporcionais ao período no qual tenha sido feito uso do limite de crédito. O desconto de duplicatas, como é mais conhecido, trata-se de uma prática comercial usual em que um determinado montante de títulos corresponde a um valor a ser recebido em um período futuro (DESCONTO, 1996).

Os detentores destes títulos freqüentemente os negociam com investidores ou instituições financeiras que, por sua vez, concordam em aguardar para receber o valor estipulado no título na data do pagamento, o qual se denomina valor de resgate.

Os bancos normalmente compram esses títulos por meio de um valor calculado a partir do valor de resgate do título, do qual é deduzido um desconto, calculado em termos percentuais. Ocorrem casos em que as instituições financeiras operam com o desconto de títulos baseando a aplicação dos juros sobre o capital final. Desta forma, os juros efetivamente pagos serão muito superiores aos estabelecidos nominalmente na operação de desconto (DESCONTO, 1996). O limite de financiamento é calculado com base nas vendas a prazo da empresa. Os encargos são negociados com o banco, e incidem sobre o valor nominal dos títulos, a partir da data do crédito em conta-corrente, até que ocorra a liquidação da operação (DESCONTO, 1996).

O *hot money* é um empréstimo de curtíssimo prazo (gira em torno de um e dez dias), utilizado para cobrir eventuais dificuldades no fluxo de caixa da empresa, normalmente oferecido apenas às grandes companhias.

De acordo com o artigo, os micro e pequenos empresários e as empresas de médio porte brevemente terão acesso a esta modalidade de crédito, visto que, com o recuo da taxa de juros básica da economia, a SELIC (Sistema Especial de Liquidação e de Custódia), nos últimos meses, a rentabilidade dos bancos com o investimento em títulos públicos (os chamados ganhos de Tesouraria), está em queda. Desta forma, para manter os resultados, as instituições terão que emprestar cada vez mais. Conforme informações de *sites* de instituições bancárias, o *Hot Money* é uma forma de adequar o fluxo de caixa em curto prazo, sem criar a necessidade de um financiamento mais complexo. A taxa mensal de juros varia em torno de 6,5% ao mês, o IOC é calculado sobre o valor e o prazo da operação e deduzido na liberação do crédito. As garantias geralmente exigidas são o aval dos sócios ou de terceiros. Cabe observar que os *sites* da maioria dos bancos já oferecem esta modalidade de crédito a empresas de qualquer porte ou ramo de atividade, inclusive a vantagem de não precisar comprovar o direcionamento dos recursos.

A Conta Garantida é um produto que envolve a abertura de uma linha de crédito rotativo, garantida por recebíveis e direitos creditórios suficientes que assegurem o pagamento dos montantes sacados. Os saques nas contas garantidas são efetuados mediante solicitação expressa dos clientes, sempre vinculados à existência de garantias adequadas. A maioria das instituições bancárias cobra taxas de juros mensais em torno de 6,8% ao mês - juros simples e prefixados debitados mensalmente em conta corrente somente sobre o saldo médio devedor na data escolhida pelo cliente – e o IOC é debitado diretamente em conta corrente. O prazo limite é usualmente trimestral, podendo ser renovado a cada vencimento (caso não haja restrições cadastrais ou excesso de utilização do limite), e as garantias normalmente exigidas são a cédula de crédito bancário avalizada e outras a critério do banco.

Cabe ressaltar que nem todos os bancos oferecem este tipo de crédito aos pequenos e médios empresários. A conta garantida é um empréstimo rotativo destinado a suprir eventuais necessidades de fluxo de caixa demandados pelas empresas. Em outras palavras, a Conta Garantida é um tipo de crédito rotativo que atende às necessidades de capital de giro de curto prazo da empresa, garantido por recebíveis diversos como títulos ou cheques. Os recursos são movimentados por meio de transferências para a conta-corrente da empresa. Os juros são pós-fixados, incidindo somente sobre os valores utilizados nos dias úteis, sendo debitados mensalmente da conta garantida. Os bancos também cobram a chamada TARC (Tarifa de Abertura/Renovação de Crédito) no ato da concessão do empréstimo referente à conta garantida. As principais garantias cobradas pelos bancos são: aval dos sócios/dirigentes da empresa, caução de depósitos ou aplicações financeiras, caução de duplicatas mercantis, caução de cheques pré-datados, caução de faturas de cartão de crédito, alienação fiduciária de veículos, de máquinas/equipamentos e de imóveis.

As principais vantagens desta modalidade de crédito são as taxas diferenciadas em função do relacionamento com o banco e de acordo com a garantia e constantes durante todo o período de vigência do contrato; o pagamento dos juros poderá ser efetuado de acordo com o melhor dia do mês para a empresa; e as garantias serão exigidas pelo saldo devedor e não pelo limite. Algumas instituições bancárias, como a Caixa Econômica Federal, por exemplo, mantêm uma parcela de seu capital com a finalidade de oferecer a conta Garantida para os micro e pequenos empresários que sejam seus clientes.

Segundo informações extraídas dos principais *sites* das instituições bancárias, o *Leasing*, ou arrendamento mercantil, é uma operação em que o proprietário (arrendador/empresa de arrendamento mercantil) de um bem móvel ou imóvel cede a terceiro(s) (arrendatário/ cliente) o uso desse bem por prazo determinado, recebendo em troca uma contraprestação, semelhante a um aluguel. Segundo estes *sites*, no sentido financeiro, esta operação se assemelha a um financiamento que utiliza o bem como garantia e que pode ser amortizado num determinado número de prestações periódicas, acrescidas do valor residual garantido e do valor devido pela opção de compra.

Ao final do contrato de arrendamento, o arrendatário pode optar por comprar o bem pelo valor previamente contratado, renovar o contrato por um novo prazo, tendo como principal o valor residual, ou, ainda, devolver o bem ao arrendador. O contrato de *leasing* tem prazo mínimo definido pelo Banco Central. Esse prazo mínimo de arrendamento é de dois anos para bens com vida útil de até cinco anos, e de três anos para os demais. Em face disso, não é possível a "quitação" da operação antes desse prazo. Porém, é admitida a transferência dos direitos e obrigações a terceiros, desde que esteja previsto no contrato, mediante acordo com a empresa arrendadora. Cabe ressaltar que o IOC não incide nas operações de *leasing*. O imposto que será pago no contrato é o ISS (Imposto Sobre Serviços). Outras despesas, como

seguros, manutenção, registro de contrato, ISS e demais encargos que incidam sobre os bens arrendados, são de responsabilidade do arrendatário ou do arrendador, dependendo do que for pactuado no contrato de arrendamento.

O *factoring* é uma atividade comercial mista que une prestação de serviços à compra de ativos financeiros. Pode ser definido, ainda, como sendo um mecanismo de fomento mercantil que possibilita à empresa fomentada vender seus créditos, gerados por suas vendas a prazo, a uma empresa de *factoring*. O resultado desse tipo de negociação é o recebimento imediato desses créditos futuros, aumentando o poder de negociação da empresa; por exemplo, nas compras à vista de matéria-prima a empresa não se descapitaliza. De acordo com a publicação, o principal objetivo de uma empresa de *factoring* é o fomento mercantil, estimulando e assessorando especialmente o pequeno e médio empresário no seu dia-a-dia. Dentre as principais vantagens do *factoring*, pode-se destacar:

- a empresa recebe à vista suas vendas feitas a prazo, melhorando o fluxo de caixa para movimentar os negócios;
- assessoria administrativa;
- cobrança de títulos ou direitos de créditos;
- agilidade e rapidez nas decisões;
- intermediação entre a empresa e seu fornecedor. O *factoring* possibilita a compra de matéria-prima à vista, gerando vantagens e competitividade;
- análise de risco e assessoria na concessão de créditos a clientes.

Segundo informações de diversos *sites* de instituições bancárias, o financiamento para suprir as necessidades de capital de giro é uma linha de crédito com o objetivo de abastecer o caixa da empresa de forma rápida e menos burocrática. O valor contratado é creditado de uma só vez na conta-corrente da empresa, mas nem todos os bancos disponibilizam esta modalidade de crédito para as micro e pequenas empresas.

As taxas exigidas usualmente pelos bancos são os encargos prefixados, pós-fixados com base em CDI (Certificado de Depósito Interfinanceiro - são títulos de emissão e negociação restrita dos bancos, que servem de lastro para as operações interbancárias, e que podem ser negociados por um dia ou por prazos mais longos), ou ainda atualizados pela TR (Taxa Referencial - é uma taxa de juros básica utilizada para a correção das aplicações da caderneta de poupança e das prestações dos empréstimos do Sistema Financeiro da Habitação), sendo que a empresa pode escolher o tipo de correção que acreditar ser o mais conveniente (INDICADORES, 2007).

Porém, cabe ressaltar a importância de alguns *sites* bancários no processo decisório acerca da modalidade de empréstimo ou financiamento. Algumas destas instituições bancárias mantêm *links* destinados à simulação de financiamento para capital de giro, que deveriam ser consultados por todos os empresários. Sabe-se que, atualmente, a taxa SELIC está girando em torno de 13,64% ao ano. Por isso, a observação acima é relevante. Utilizando-se desses simuladores de crédito, foram realizadas algumas pesquisas com o objetivo de se verificar as taxas exigidas pelos bancos na contratação do financiamento para capital de giro. No *site* do Banco Bradesco, foi experimentada a situação na qual certa microempresa necessitava de R\$ 50.000,00 (Cinquenta mil reais) de financiamento para suprir seu capital de giro.

Realizados todos os procedimentos exigidos pelo banco, verificou-se o seguinte: a citada microempresa pagaria, apenas no primeiro mês de financiamento, o valor de R\$ 51.185,94 (cinquenta e um mil, cento e oitenta e cinco reais e noventa e quatro centavos), ou

seja, 2,37% de juros. No segundo mês, pagaria mais que o dobro de juros sobre o financiamento: 4,85%; e, finalmente, no prazo máximo de 24 meses, o microempresário arcaria com 67,96% apenas de juros, sobre o principal, sem informações sobre outras taxas ou encargos. Isto significa que, no prazo de apenas 2 anos, o micro ou pequeno empresário teria que pagar o equivalente a mais de cinco vezes o valor da atual taxa SELIC (13,64% ao ano).

No Banco do Brasil, a situação é bastante similar à do Banco Bradesco, com juros variáveis de 2,57% ao mês, e 24,82% cobrados em um prazo máximo de 18 meses de financiamento. As instituições bancárias que ofereceram uma situação mais razoável para os micro e pequenos empresários cobraram uma taxa de juros de aproximadamente 2% ao mês sobre o valor da operação, ou seja, as prestações são mensais, calculadas pela tabela *PRICE* e debitadas em conta.

O financiamento para capital de giro da Caixa Econômica Federal (inclusive do BNDES) é uma linha de crédito destinada às micro ou pequenas empresas com faturamento anual de até R\$ 7.000.000,00 (Sete milhões de reais), que necessitam de capital de giro. O prazo máximo do financiamento é de até 24 meses para pagar, e o limite de crédito é definido de acordo com a capacidade de pagamento da empresa. O valor máximo de concessão é de R\$ 100.000,00 (Cem mil reais). Assim, os prazos de pagamento são negociados, concedendo à empresa certa flexibilidade em adequar as condições do empréstimo a sua capacidade de pagamento.

4. ORGANIZAÇÃO E ANÁLISE DOS DADOS

Apresentam-se os resultados obtidos a partir dos questionários respondidos pelos empresários do município de João Monlevade. Essa pesquisa tem como base a resposta de 63 empresas que equivalem a 11% da amostra. De acordo com as respostas dos questionários, constatou-se que, na maior parte das micro e pequenas empresas do município de João Monlevade, a escolaridade do proprietário é de nível médio.

Em outra questão, foi perguntado quanto ao ramo de atividade da empresa, e as respostas foram bastante variadas, especialmente pelo fato de esta questão ser aberta. Ainda assim, vale comentar que cerca de 43% das empresas englobam o ramo de armarinho e bijuterias e comércio de confecções e moda (inclusive artigos de cama, mesa e banho); 12% compõem bares, padarias, restaurantes e lanchonetes; 9% são empresas do ramo de material elétrico e de construção; 8% são pequenos supermercados, mercearias e utilidades do lar; 5% compõem livrarias e papelarias; 5% são lojas de calçados; 4,5% correspondem a comércio de insumos agrícolas e veterinários; 4% são compostos por pequenas joalherias, relojarias e óticas; 3,5% são pequenas lojas de foto, imagem, telefonia celular e artigos de informática; 3% compõem oficinas automotivas, eletrônicas e de som, acessórios e comércio de veículos; e 2,5% são salões de beleza e estética.

O questionamento proposto na terceira questão refere-se ao conceito de capital de giro. Perguntou-se também aos empresários se era do conhecimento deles a necessidade de capital de giro para obter uma administração equilibrada de seus negócios e como ele é utilizado; quarta e quinta questões, respectivamente. As respostas obtidas nos questionários que retornaram foram, respectivamente, 62% desses empresários não sabem ao certo o significado de capital de giro para o seu empreendimento, e 38% afirmaram saber o conceito de capital de giro, contudo, erraram ainda que parcialmente em suas respostas.

Já sobre a necessidade de capital de giro para a própria empresa, 88% dizem saber, e 12% dizem não saber. Uma resposta de um dos empresários que se destacou, apesar de ser

diplomado em Administração de Empresas em nível superior, foi a de que ele calcula a necessidade de capital de giro necessária à manutenção das atividades do seu empreendimento da seguinte forma: Faturamento Mensal – Despesas Gerais da empresa. Outro empresário, mesmo respondendo parcialmente incorreto, o fez de forma mais razoável do que o primeiro empresário. Segundo ele, a necessidade de capital de giro para o seu empreendimento é a quantia em dinheiro necessária para mantê-lo funcionando continuamente. Faz-se oportuno salientar que esse segundo respondente possui apenas o nível médio de escolaridade.

Em outra questão, os empresários informaram quanto ao tipo de capital com o qual deram início às atividades de seus empreendimentos, e obteve-se o seguinte resultado: 84,7% utilizaram capital próprio; 14,1% fizeram uso de capital próprio e de terceiros, sendo que os empresários não responderam qual foi o percentual de cada um dos capitais utilizados; e apenas 1,2% fizeram uso de capital de terceiros.

Na sétima questão, foi questionado se, atualmente, a empresa estava necessitando de recursos de terceiros como financiamentos e empréstimos para dar continuidade as suas atividades. Dentre os questionários respondidos, 90% dos empresários responderam que não estavam necessitando desse tipo de recurso para prosseguir com o seu negócio e 10% sim. O questionamento proposto na oitava questão abordou a possibilidade de haver demanda de financiamento de capital de giro junto às instituições financeiras por parte dos empresários. As respostas foram variadas: 81,2% afirmaram nunca ter precisado deste tipo de crédito; 9,5% alegaram que, se caso necessitassem de empréstimos ou financiamentos, não os fariam devido às altas taxas de juros cobradas pelas instituições financeiras e também por não confiarem na política econômica do governo; 6% disseram ser muito alto o nível de exigência cobrado pelos bancos; 3,3% reclamaram da elevada burocracia para a obtenção de financiamento de capital de giro para suas empresas.

Os empresários foram indagados, também, quanto às principais fontes de capital de giro de seus negócios. 88,2% dos empresários responderam que se utilizam de recursos próprios para financiar seu capital de giro; e 11,8% responderam que se utilizam, ou já se utilizaram, de recursos de amigos e parentes.

Perguntou-se, em outra questão, se as dificuldades para alcançar financiamento aumentam quando se revela que o financiamento solicitado será utilizado para suprir a necessidade de capital de giro. De acordo com os empresários respondentes, 89,7% afirmaram acreditar que as dificuldades aumentam em função de se esclarecer que o financiamento solicitado será empregado para abastecer o capital de giro de recursos; 7% julgaram que as dificuldades para alcançar um financiamento não aumentam quando se revela que esse recurso será utilizado para suprir a necessidade de capital de giro da empresa; e 3,3% disseram não saber se as dificuldades para conseguir financiamento para o capital de giro da empresa aumentam ou não quando se esclarece a sua finalidade.

5. CONCLUSÕES

Os objetivos primordiais deste trabalho foram identificar quais seriam as origens da necessidade de capital de giro nas micro e pequenas empresas do município de João Monlevade, bem como se essas empresas encontram dificuldades para financiar seu capital de giro (e quais seriam essas dificuldades), e, finalmente, como os micro e pequenos empresários em questão superam essa possível necessidade de capital de giro.

A partir do trabalho realizado, pôde-se observar que a grande maioria das micro e pequenas empresas dos diversos segmentos pesquisados não detêm conhecimentos básicos sobre necessidade de capital de giro, ou até mesmo sobre o próprio conceito de capital de giro.

Estas empresas demonstraram desconhecer aspectos básicos da administração financeira, o que pode ser observado em respostas como “a necessidade de capital de giro da minha empresa equivale ao valor do meu faturamento, deduzido das minhas despesas”. Da mesma forma, não possuem conhecimentos financeiros práticos, pois confirmaram esta constatação na forma como administram seus empreendimentos; muitos deles baseados no “método” gerencial que herdaram de seus pais ou parentes ou, simplesmente, conduzindo seus negócios da maneira como acreditam ser a mais eficiente.

A grande maioria dos empresários afirma não necessitar de financiamento para suprir sua necessidade de capital de giro, e até mesmo desconhecem a maioria das fontes de financiamento de capital de giro identificadas, preferindo fazer empréstimos que consideram mais fáceis e menos burocráticos (parentes e amigos). Para os empresários consultados, a tomada de empréstimos bancários tem uma conotação negativa, sinônima de altos custos e elevada burocracia.

Ficou evidente, após o presente estudo, uma atitude passiva das instituições financeiras. Desta forma, as instituições financeiras deveriam ter uma atitude mais ativa junto às empresas, divulgando seus produtos e destacando as suas vantagens junto ao empresariado de forma a aumentar suas carteiras de clientes.

O nível de escolaridade encontrado entre os micro e pequenos empresários também merece atenção. Apenas 2% deles possui nível de escolaridade superior completo, enquanto 72% dos empresários completaram o ensino médio, e 26% possuem somente o nível de escolaridade fundamental.

Verificou-se nitidamente que a assimetria de informação existente no mercado de concessão de crédito para as MPEs é um dos grandes fatores impeditivos para sua expansão. Sem instrumentos de análise de risco adequados para avaliar o potencial de pagamento das MPEs, os bancos optam por estratégias conservadoras, emprestando pouco e a custos elevados para este segmento.

Iniciativas que busquem reduzir esta assimetria de informação entre as partes tomadoras e ofertantes de recursos são fundamentais para que se alcance um equilíbrio mais justo e um crescimento econômico maior neste mercado. Apesar dos resultados obtidos e das análises apresentadas, deve-se considerar algumas limitações encontradas na pesquisa.

O tamanho da amostra pesquisada foi relativamente pequeno, especialmente em relação à quantidade de micro e pequenas empresas localizadas na região, para se obter conclusões definitivas. Desta forma, sugere-se, a fim de que se possam atingir melhores resultados:

- uma nova pesquisa baseada em uma amostra maior e mais abrangente;
- partindo-se da constatação de que as micro e pequenas empresas da região não têm o hábito de tomar empréstimos/financiamentos para suprir seu capital de giro, realizar uma análise acerca de qual é o custo do capital próprio dessas empresas;

- verificar junto aos contadores responsáveis por essas empresas o que eles pensam sobre os serviços prestados por eles, especialmente em relação ao nível de atendimento das necessidades de seus clientes.

6. REFERÊNCIAS

ADMINISTRAÇÃO do capital de giro. Disponível em: <<http://www.classecontabil.com.br/trabalhos/capitalgiro.doc>>. Acesso em: 3 set. 2008.

ALMEIDA, Ricardo José; SOUSA Almir Ferreira de. CUSTO de empréstimos para pequenas e microempresas. Disponível em: <<http://www.ead.fea.usp/3semead/Financas>>. Acesso em: 24 jul. 2008.

ASPECTOS gerais da economia, 2008. Disponível em: <<http://www.cidadesmineiras.com.br/monlevade/economia.htm>>. Acesso em: 19 set. 2008

BEUREN, Ilse Maria; et al. **Como Elaborar Trabalhos Monográficos em Contabilidade: Teoria e prática**. São Paulo: Atlas, 2003.

BOLETIM estatístico de micro e pequenas empresas. **Observatório SEBRAE**. Brasília, 7 jun. 2005. Disponível em: <www.sebrae.com.br>. Acesso em: 14 mar. 2008.

BRASIL, **Decreto nº 3.474 de 19 de maio de 2000**. Disponível em: <www.planalto.gov.br>. Acesso em: 14 mar. 2008.

BRASIL, **Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006**. Disponível em: <www.planalto.gov.br>. Acesso em: 21 jun. 2008.

BRASIL, **Lei Complementar nº 127, de 14 de agosto de 2007**. Disponível em: <www.planalto.gov.br>. Acesso em: 10 out. 2008.

BRASIL, **Lei nº 7.256 de 27 de novembro de 1984**. Disponível em: <www.planalto.gov.br>. Acesso em: 10 out. 2008.

BRASIL, **Lei nº 9.317 de 05 de dezembro de 1996**. Disponível em: <www.planalto.gov.br>. Acesso em: 21 mai. 2007.

BRASIL, Lei nº 9.841 de 05 de outubro de 1999. Estatuto da Microempresa e da empresa de Pequeno Porte. Disponível em: <www.planalto.gov.br>. Acesso em: 14 mar. 2008.

CAPITAL de giro (Título) Empréstimos e financiamentos. (subtítulo) Simulador: Crédito capital de giro. Disponível em: <http://www.bradescopessoajuridica.com.br/> Acesso em: 08/04/2008.

CASTELO, Samuel Leite. **necessidade de capital de giro e os prazos de rota**. Disponível em: <<http://www.flf.edu.br/files/rev/32.pdf>>. Acesso em: 24 jun. 2008.

CÉSAR, Ivan F. **A importância do planejamento.** Disponível em: <<http://www.empreenderparatodos.adm.br>>. Acesso em: 24 jun. 2008.

CONTAS Garantidas - Disponível em: <<http://www.sofisa.com.br/produtos/empresas.htm>>. Acesso em 24/04/2008.

CREPALDI, Silvio Aparecido. **Contabilidade Gerencial: teoria e prática.** 2. ed. São Paulo: Atlas, 2002.

DESCONTO de títulos. Disponível em: <<http://www.bb.com.br/appbb/portal/emp/ep/fin/Desconto>>. Acesso em: 21/04/2008.

DESCONTO de títulos.(1996). Disponível em: <<http://www.pa.esalq.usp.br/desr/dum/node23.html>>. Acesso 21/04/2008.

ESTUDOS e notas técnicas, 2007. Disponível em: <www2.camara.gov.br/publicacoes/estnottec/tema20/2004_13121.pdf>. Acesso em: 30 mai. 2008.

FATORES condicionantes e taxa de mortalidade de empresas no Brasil. **SEBRAE.** Brasília, ago. 2004. Disponível em: <www.sebrae.com.br>. Acesso em: 14 mar. 2008.

GIRO Caixa Disponível em: <http://www.caixa.gov.br/pj_comercial/linha_credito/capital_giro/index.asp>.

Acesso em: 09/05/2008.

GONÇALVES, Daniela Coelho. **Capital de Giro.** Disponível em <<http://www.esacam.edu.br/jornal>>. Acesso em: 6 mar. 2008.

GUIA Financeiro (Guia Impresso) – (2007) Hot Money deve chegar a pequeno e médio empreendedor-Empréstimos de curtíssimo prazo podem ajudar a cobrir furos financeiros. Disponível em: <<http://www.dinheirovivo.com.br/Content>>. Acesso em 22/04/2008.

HOJI, Masakazu. **Administração financeira: matemática financeira aplicada, estratégias financeiras, análise, planejamento e controle financeiro.** 5. ed. São Paulo: Atlas, 2004.

INDICADORES. Disponível em: <<http://www.estadao.com.br/ext/economia/financas/cotacoes/descriptivo/indicadores.htm>>. Acesso em: 10/05/2008.

LEMES JÚNIOR, Antônio Barbosa; RIGO, Cláudio Miessa; CHEROBIM, Ana Paula Mussi Szabo. **Administração Financeira: princípios, fundamentos e práticas brasileiras.** Rio de Janeiro: Campus, 2002.

MARTINS, Gilberto de Andrade. **Manual para Elaboração de Monografias e Dissertações.** 3. ed. São Paulo: Atlas, 2002.

MATARAZZO, Dante C. **Análise financeira de balanços: abordagem básica e gerencial.** 6. ed. São Paulo: Atlas, 2003.

NETO, Alexandre Assaf. **Estrutura e análise de balanços:** um enfoque econômico-financeiro. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2000.

PADOVEZE, Clóvis Luís. **Contabilidade gerencial:** um enfoque em sistema de informação contábil. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2004.

RAUPP, Elena Hahn. Estratégias de gestão com inovações tecnológicas e organizacionais para as pequenas e médias empresas. **Revista do Conselho Regional de Contabilidade do Rio Grande do Sul**, Porto Alegre, ano 2002, n. 109, p. 15-32.

SANTOS, Edno Oliveira. **Gestão de Capital de Giro.** Disponível em: <<http://www.ief.com.br/analise.htm>>. Acesso em: 3 jun. 2008.

SELIC, Taxa. Disponível em: www.bacen.gov.br>. Acesso em: 04 out. 2008.

VENDOR/Compror. Disponível em: <<http://www.dinheirovivo.com.br/Content.aspx>>. Acesso em: 19 abr. 2008.

VENDOR/Compror. Disponível em: <<http://www.jsafra.com.br>>. Acesso em: 19 abr. 2008.

VENDOR/Compror. Disponível em: <<http://www.secureweb.com.br>>. Acesso em: 19 abr. 2008.

VENDOR/Compror. Disponível em: <<http://www.banespa.com.br>>. Acesso em: 19 abr. 2008.

VENDOR/Compror. Disponível em: <<http://www.itaubank.com.br>>. Acesso em: 19 abr. 2008.

VENDOR/Compror. Disponível em: <<http://www.itaubank.com.br>>. Acesso em: 19 abr. 2008.

VENDOR/Compror. Disponível em: <<http://www.shopcredit.com.br>>. Acesso em: 19 abr. 2008.