

INSTITUTO DE ENSINO CAMPO LIMPO PAULISTA
FACULDADE CAMPO LIMPO PAULISTA – FACCAMP
PROGRAMA DE MESTRADO PROFISSIONAL EM ADMINISTRAÇÃO

ADERSON DE CASTRO SOARES NETO

**FATORES QUE INFLUENCIAM NA SOBREVIVÊNCIA DAS
MICRO E PEQUENAS EMPRESAS:
A GESTÃO EFICAZ DO CAPITAL DE GIRO.**

CAMPO LIMPO PAULISTA – SP

2011

INSTITUTO DE ENSINO CAMPO LIMPO PAULISTA
FACULDADE CAMPO LIMPO PAULISTA – FACCAMP
PROGRAMA DE MESTRADO PROFISSIONAL EM ADMINISTRAÇÃO

ADERSON DE CASTRO SOARES NETO

**FATORES QUE INFLUENCIAM NA SOBREVIVÊNCIA DAS
MICRO E PEQUENAS EMPRESAS:
A GESTÃO EFICAZ DO CAPITAL DE GIRO.**

Dissertação apresentada ao Programa de Mestrado em
Administração de Empresas, ênfase em Dinâmica das
MPEs, à Faculdade Campo Limpo Paulista (FACCAMP).

Orientador Prof. Dr. Hamilton Pozo.

CAMPO LIMPO PAULISTA - SP

2011

INSTITUTO DE ENSINO CAMPO LIMPO PAULISTA
FACULDADE CAMPO LIMPO PAULISTA – FACCAMP
PROGRAMA DE MESTRADO PROFISSIONAL EM ADMINISTRAÇÃO

Dissertação apresentada ao Programa de Mestrado Profissional em Administração, ênfase em Dinâmica das Micro e Pequenas Empresas (MPes), à Faculdade de Campo Limpo Paulista – FACCAMP, por Aderson de Castro Soares Neto, intitulada: “*Fatores que influenciam na sobrevivência das micro e pequenas empresas: a gestão eficaz do capital de giro*”, perante banca composta pelos professores:

Prof. Dr. Hamilton Pozo
Orientador

Prof. Dr. Takeshy Tachizawa
Banca

Prof. Dr. Belmiro do Nascimento João
Banca

AGRADECIMENTOS

A Deus, Grande Arquiteto do Universo, meu porto seguro.

A Ana Amélia, companheira de todas as jornadas.

Aos educadores, professores e instrutores, pela multiplicação do saber.

Ao Mestre Takeshy, fonte de sabedoria e humildade.

Ao Professor Pozo pela orientação tempestiva.

Aos amigos, parceiros, colegas e companheiros de jornada.

RESUMO

O número de novos empreendimentos que surgem a cada ano no país é crescente e responde pela geração de novos postos de trabalho, além de contribuir para o desenvolvimento econômico das localidades onde se instalam com repercussão em toda a economia. Porém o número de empresas que fecham as portas no primeiro ano é impactante, beirando a quase metade. Este trabalho de pesquisa tem por objetivo avaliar e verificar a influência da gestão do capital de giro como fator contribuinte para a sobrevivência das micro e pequenas empresas (MPEs), observados dentre os diversos fatores que interferem e contribuem de forma positiva para a preservação das empresas e a sua sobrevivência no mercado em que atuam, respeitada a ótica dos empreendedores; sopesados os demais fatores que influenciam de forma contrária – e dificultam sua longevidade e permanência. É expressivo o percentual de empreendedores que alegam dificuldades de obter acesso ao crédito e ao capital de giro necessário para auxiliar a realização de seus negócios e tocar suas organizações. Através do referencial teórico e pesquisa documental procurou-se referendar esses pontos e ligá-los ao objetivo principal cuja conclusão pretende demonstrar a relevância da gestão eficaz do capital de giro como fator contribuinte para a sobrevivência das MPEs. A pesquisa foi realizada através de estudo multicaso, cuja investigação teve como base uma amostra de cinco micro e pequenas empresas da indústria têxtil na região do bairro Bom Retiro na cidade de São Paulo. Os resultados observados revelam que a totalidade das empresas possui mecanismos contábeis e gerenciais que são utilizados na gestão do negócio. Concluiu-se que os empresários das organizações estudadas têm conhecimento da relevância da gestão eficaz do capital de giro e sua contribuição para sobrevivência e continuidade das empresas.

Palavras-chave: gestão financeira; sobrevivência das MPEs; capital de giro.

ABSTRACT

The number of new ventures that emerge every year in the country is increasing and accounts for the generation of new jobs, and contribute to economic growth of the localities where they are installed with repercussions throughout the economy. But the number of companies that close their doors in the first year is impressive, bordering on almost half. This research aims to evaluate and verify the influence of the management of working capital as a contributing factor to the survival of micro and small enterprises (MSEs). Among the many factors that influence and contribute positively to the preservation of businesses and their survival in the market in that they respected the perspective of entrepreneurs, and weighed the other factors that influence in a manner contrary - and complicate their longevity and permanence. It is significant the percentage of entrepreneurs who claim difficulty in obtaining access to credit and working capital needed to assist in the conduct of its business and play their organizations. Through theoretical and documentary research sought to endorse these points and connect them to the main goal whose conclusion seeks to demonstrate the importance of effective management of working capital as a decisive factor for the survival of MSEs. The research was conducted through multi case study, whose research is based on a sample of five small businesses in the textile industry in the region of the neighborhood Bom Retiro in Sao Paulo. The observed results show that all firms have accounting and management mechanisms that are used in business management. It was concluded that the entrepreneurs of the organizations studied are aware of the importance of effective management of working capital and its contribution to survival and continuity of business.

Keywords: *financial management; survival of MSEs; working capital.*

SUMÁRIO

Lista de Tabelas, viii
 Lista de Quadros, ix
 Lista de Figuras, x

Capítulo 1 – Introdução

- 1.1 Introdução, 12
- 1.2 Justificativa, 13
- 1.3 Problema de pesquisa, 13
- 1.4 Objetivos, 14
- 1.5 Delimitação do tema, 15

Capítulo 2 – Fundamentação Teórica

- 2.1 As MPEs e sua importância para a economia brasileira, 19
- 2.2 Sobrevivência e mortalidade, 22
- 2.3 Necessidade de capital de giro, 28
- 2.4 Ciclos Contábeis: operacional, financeiro e econômico, 34
- 2.5 Prazos médios, 36
- 2.6 Análise do crédito e cálculo do risco, 39
 - 2.6.1 Técnica de análise do crédito: “Cês do crédito”, 41
 - 2.6.2 Técnica de cálculo do risco, 44
- 2.7 Concessão do crédito, 46

Capítulo 3 – Metodologia

- 3.1 Metodologia adotada, 49
- 3.2 Tipo de Pesquisa, 52
- 3.3 Amostra e seleção, 52
- 3.4 Instrumento de coleta, 53
- 3.5 Tratamento dos dados, 54

Capítulo 4 – As organizações: Um estudo multicaso na indústria têxtil no bairro Bom Retiro em São Paulo capital.

- 4.1 Características das organizações, 57
- 4.2 Visão e missão, 61
- 4.3 Modelos de gestão, 63
- 4.4 Análise dos dados
 - 4.4.1 Análise geral das empresas estudadas, 64
 - 4.4.2 Análise das informações referentes à gestão do capital de giro, 65
 - 4.4.3 Análise dos dados referentes aos ciclos operacional e financeiro, 68
 - 4.4.4 Análise dos dados sobre relacionamento bancário, 69
- 4.5 Análise dos principais resultados: inferências, 71

Capítulo 5 – Conclusões

- 4.1 Conclusões, 73
- 4.2 Recomendações para pesquisas futuras, 76

6. REFERENCIAL BIBLIOGRÁFICO, 77

ANEXO A

Carta as empresas selecionadas, 82

ANEXO B

Questionário de entrevista, 84

APÊNDICE

GLOSSÁRIO, 84

LISTA DE TABELAS

- Tabela 01 - Classificação das MPEs pelo número de empregados, pg. 15
- Tabela 02 - Classificação das empresas pelo faturamento anual, pg. 16
- Tabela 03 - Código Nacional de Atividade Econômica (CNAE), pg. 16
- Tabela 04 - Classificação das MPEs pelo Estatuto da Microempresa, pg. 22
- Tabela 05 - Ambiente de negócios/SEBRAE, pg. 26
- Tabela 06 - Características dos donos das empresas, pg. 27
- Tabela 07 - Índices de classificação do risco, pg. 45
- Tabela 08 - Gerenciamento da necessidade de capital de giro, pg. 65
- Tabela 09 - Gerenciamento dos ciclos operacional e financeiro, pg. 66
- Tabela 10 - Período do ciclo produtivo e necessidade de giro, pg. 66
- Tabela 11 - Informações gerenciais para gestão do giro, pg. 67
- Tabela 12 - Relatórios contábeis e gerenciais, pg. 67
- Tabela 13 - Prazo médio de recebimento, pg. 68
- Tabela 14 - Vendas a prazo, pg.68
- Tabela 15 - Percentual disponível em caixa, pg. 69
- Tabela 16 - Quantidade de bancos onde operam, pg. 69
- Tabela 17 - Modalidades de financiamentos bancários, pg. 70
- Tabela 18 - Garantias solicitadas pelos bancos, pg. 70

LISTA DE QUADROS

Quadro I - Fatores que afetam as MPes, pg. 23

Quadro II - Concessão do crédito – Conceitos dos “Cês do crédito”, pg. 42

Quadro III - Empresas estudadas – Qualificação e Indicadores, pg. 61

Quadro IV- Empresas estudadas – Visão, pg. 62

Quadro V - Empresas estudadas – Missão, pg. 62

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 – Taxa de mortalidade – Período 2003/2007, SEBRAE SP, pg. 24

Figura 2 – Taxa de mortalidade – Período 2000/2005, SEBRAE SP, pg. 24

Figura 3 – Taxa de mortalidade – Período 1998/2008, SEBRAE SP, pg. 25

Figura 4 – Auxílio a empresas encerradas, SEBRAE – Pesquisa 2008, pg. 32

Figura 5 – Motivos para fechamento das empresas, SEBRAE - Pesquisa 2008, pg. 33

Figura 6 - Fontes de recursos utilizadas para abertura de empresas, pg. 47

Figura 7 – Esquema da metodologia de pesquisa

CAPÍTULO 1

INTRODUÇÃO

- 1.1 Introdução
- 1.2 Justificativa
- 1.3 Problema de pesquisa
- 1.4 Objetivos
- 1.5 Delimitação do tema

Neste capítulo são apresentados: o problema de pesquisa; os objetivos gerais e específicos; a amostra; e as delimitações da pesquisa.

1. Introdução

O presente trabalho se propõe a verificar a influência da gestão eficaz do capital de giro como fator contributivo para a sobrevivência das micro e pequenas empresas (MPEs) e a sua continuidade no mercado em que estão inseridas.

As micro e pequenas empresas (MPEs) são responsáveis pela criação da maioria de empregos gerados país a fora e são representadas por diversas entidades, associações e clubes de lojistas responsáveis pela sua relação com as comunidades onde inseridas. Considere-se a significância que essas organizações têm para a economia nacional no que se refere à criação de empregos, crescimento e desenvolvimento econômico do país. Observe-se os diversos setores em que essas empresas atuam independentemente da localização geográfica; a demonstração de sua pujança e o quanto contribuem para o aumento do produto interno bruto, geração de trabalho e melhoria de renda para a população economicamente ativa.

Diante desta importância e observada a dinâmica crescente da economia dos países ditos emergentes, especialmente o grupo denominado BRIC (Brasil, Rússia, Índia, China), verifica-se que a sociedade civil aliada ao espírito empreendedor deve estimular a criação de empresas sustentáveis e desatreladas do Estado. Pela sua presença na economia as MPEs devem ser objeto de políticas públicas permanentes no que tange a apoio institucional, legislação específica, tratamento tributário diferenciado e capacitação profissional.

Esses pequenos empreendimentos são considerados os maiores geradores de empregos, além de melhorarem a produção de bens e serviços em seus locais de origem com reflexo positivo na economia nacional e, por extensão, na economia mundial.

Para manter a empresa em funcionamento e permanecer o ciclo de produção, crescimento e geração de emprego e renda, denota-se a necessidade de melhor gerenciar os ativos dessas organizações – o que se dá através da gestão eficaz do capital de giro como forma de contribuir para a continuidade dessas empresas.

Dentre os fatores componentes da gestão empresarial está elencado o capital de giro, que deve ser gerido de forma eficiente para que haja consonância entre as despesas e receitas responsáveis pela lucratividade da organização. Esse ativo essencial para o gerenciamento das empresas, conhecido por capital de giro ou ativo corrente é, na ótica de Assaf Neto (2008), o valor dos recursos necessários a empresa para financiar o seu ciclo operacional, composto das

necessidades financeiras compreendidas desde a aquisição da matéria prima até o momento do recebimento destes recursos. A mortalidade das empresas advém da falta de gestão ou de uma gestão ineficiente desse ativo.

A motivação deste trabalho apoia-se em fontes de referências como o SEBRAE Nacional e SEBRAE – SP, o IBGE e o *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM) que referendam o objetivo aqui proposto; além de encontrar respaldo ao tratar dos fatores que influenciam a mortalidade das pequenas empresas. Considera-se no estudo o grupamento Espaço (ambiente ou mercado), Empresa (negócio) e Empreendedor (gestor).

Verifica-se através da leitura dos trabalhos disponíveis no SEBRAE sobre o tema empreendedorismo, onde são avaliadas no grupamento **espaço** as ações dos complexos fatores ambientais e os aspectos políticos, econômicos, sociais, tecnológicos, concorrência, clientes e fornecedores. Quanto à **empresa** observam-se vários fatores: o acesso a obtenção do crédito, o plano de negócios, o planejamento estratégico, a necessidade de inovação e a qualidade dos produtos e serviços ofertados; no que se refere ao **empreendedor** avalia-se as suas competências, sua experiência no ramo de atuação, seu nível profissional e a escolaridade.

1.2 Justificativa

O presente estudo pretende avaliar e verificar a importância da gestão eficaz do capital de giro como fator contributivo para a sobrevivência das MPEs e que o seu negligenciamento torna-se fator decisivo para o fechamento do negócio, visto ser este o segundo motivo alegado pelos empreendedores nas diversas pesquisas realizadas pelo SEBRAE no último decênio.

1.3 Problema de pesquisa

Esta pesquisa delimita-se especificamente ao aspecto da necessidade de capital de giro e sua gestão eficaz, listado entre os 13 possíveis fatores que evitariam o fechamento das empresas, destacados pelos empresários pesquisados pelo SEBRAE (2010). O fator capital de giro foi considerado o item que obteve o maior percentual de resposta, a falta de uma gestão

eficaz e, por consequência, necessidade de acesso ao financiamento bancário (com taxas elevadas; cartão de crédito, cheque especial, crédito pessoal, etc.).

Portanto o questionamento para esta pesquisa é:

“Qual a influência da gestão do capital de giro para a sobrevivência das MPEs que atuam na indústria têxtil no Bairro Bom Retiro em São Paulo?”.

1.4 Objetivos

Objetivo Geral

Confirmar a influência da gestão eficaz do capital de giro como fator contribuinte para a sobrevivência e longevidade das MPEs sob estudo. Isso, comparativamente com as diversas pesquisas do SEBRAE-SP (2001, 2008 e 2010) e SEBRAE - Nacional (2004), aqui referidas.

Atestar se é verdadeira a afirmação de expressivo percentual dos respondentes de que teria sido evitado o fechamento de seus estabelecimentos se houvesse melhor gestão do capital de giro ou, justamente por sua falta, algumas empresas não sobreviveram.

Objetivos Específicos

Evidenciou-se a necessidade de realizar o trabalho de pesquisa com as empresas que atuam na indústria têxtil no Bairro Bom Retiro em São Paulo comparativamente aos dados coligidos pelo SEBRAE (2010) em todo este decênio, em especial nos fatores auxiliares para a permanência das MPEs no mercado, especificamente em:

- observar o nível de influência de uma gestão eficaz do capital de giro nas MPEs estudadas e relacionada com sua longevidade;
- contribuir na conclusão do estudo com alternativas, sugestões e encaminhamentos para as questões encontradas.

1.5 Delimitação do tema

O objeto deste estudo é um grupo de cinco empresas da indústria têxtil, localizadas no bairro Bom Retiro, em São Paulo capital, escolhidas dentre as que se instalaram no período objeto da pesquisa SEBRAE-SP divulgada em agosto de 2010. A pesquisa é qualitativa, através de estudo multicaso e estuda exclusivamente a gestão eficaz do capital de giro.

Os critérios usados para definir o grupamento incluem as seguintes variáveis:

- a) enquadramento em micro e/ou pequena empresa com base no faturamento;
- b) atuar na cadeia produtiva da indústria têxtil;
- c) período de instalação (últimos cinco anos);
- d) localização geográfica: Bairro Bom Retiro em São Paulo (SP).

As razões da escolha de empresas que atuam nesse ramo deram-se por que:

- I) no público-alvo escolhido estão respondentes que pertencem à indústria têxtil por ser a principal no *ranking* do SEBRAE na pesquisa 1999;
- II) esse segmento manteve-se na pesquisa seguinte 2000/2005 como o mercado em maior expansão;
- III) na década 1998-2008 foi o setor com o maior número de empresas abertas, tanto no ramo industrial ou comercial, conforme dados do IBGE.

Portanto, as empresas estudadas enquadram-se na classificação através do número de empregados, conforme padrão adotado pelo IBGE e SEBRAE:

Tabela 1 - Classificação das empresas pelo número de empregados

| Porte | Indústria | Comércio e serviços |
|--------------|-------------------------|----------------------------|
| Micro | até 19 empregados | até 9 empregados |
| Pequena | de 20 a 99 empregados | de 10 a 49 empregados |
| Média | de 100 a 499 empregados | de 50 até 99 empregados |
| Grande | acima de 500 empregados | acima de 100 empregados |

Fonte dos dados: SEBRAE-SC. Tabela elaborada pelo autor

Respeitadas as variabilidades de classificação dos portes das empresas pelos órgãos pertinentes, o critério aqui adotado para classificar as empresas estudadas também as enquadra como micro e pequenas empresas (MPEs) com base no faturamento bruto anual conforme se verifica na Tabela 2 a seguir.

Tabela 2 - Classificação das Empresas pelo faturamento bruto anual

| Classificação | Receita operacional bruta anual |
|----------------------|---|
| Microempresa | menor ou igual a R\$ 2,4 milhões |
| Pequena | maior que R\$ 2,4 milhões e menor ou igual a R\$ 16 milhões |
| Média | maior que R\$ 16 milhões e menor ou igual a R\$ 90 milhões |
| Media grande | maior que R\$ 90 milhões e menor ou igual a R\$ 300 milhões |
| Grande | maior que R\$ 300 milhões |

Fonte dos dados: BNDES. Tabela elaborada pelo autor.

Definido o critério de classificação das empresas pelo porte (MPEs), o procedimento seguinte é a delimitação geográfica de onde se localizam as empresas objeto deste estudo: bairro Bom Retiro em São Paulo capital.

O setor e a atividade econômica na qual as empresas estudadas se enquadram encontram amparo na estratificação a seguir:

Tabela 3 – Código Nacional de Atividade Econômica (CNAE)

| Grupo: Fabricação de Produtos Têxteis | |
|--|---------------|
| Atividade econômica | Código |
| Beneficiamento de algodão | 17.11-6 |
| Beneficiamento de outras fibras têxteis naturais | 17.19-1 |
| Fabricação de artefatos de cordoaria | 17.63-9 |
| Fabricação de artefatos de tapeçaria | 17.62-0 |
| Fabricação de artefatos têxteis a partir de tecidos exceto vestuário | 17.61-2 |
| Fabricação de artigos de tecido de uso doméstico, incluindo tecelagem | 17.41-8 |
| Fabricação de linhas e fios para costurar e bordar | 17.24-8 |
| Fabricação de meias | 17.72-8 |
| Fabricação de outros artefatos têxteis, incluindo tecelagem | 17.49-3 |
| Fabricação de outros artigos do vestuário produzidos em malharias (tricô) | 17.79-5 |
| Fabricação de outros artigos têxteis - exceto vestuário | 17.69-8 |
| Fabricação de tecidos de malha | 17.71-0 |
| Fabricação de tecidos especiais - inclusive artefatos | 17.64-7 |
| Fiação de algodão | 17.21-3 |
| Fiação de fibras artificiais ou sintéticas | 17.23-0 |
| Fiação de fibras têxteis naturais, exceto algodão | 17.22-1 |
| Serviços de acabamento em fios, tecidos e artigos têxteis produzidos por terceiros | 17.50-7 |
| Tecelagem de algodão | 17.31-0 |
| Tecelagem de fios de fibras têxteis naturais, exceto algodão | 17.32-9 |
| Tecelagem de fios e filamentos contínuos artificiais ou sintéticos | 17.33-7 |

Fonte: RAIS (www.rais.gov.br)

Finalizando os critérios de seleção das empresas objeto da amostra, procedeu-se ao enquadramento destas na tabela adotada nacionalmente e que é referência: Código Nacional de Atividades Econômicas (CNAE), conforme a Secretaria da Receita Federal e a Confederação Nacional da Indústria (CNI), observado na Tabela 3 acima exposta.

O desenvolvimento desta pesquisa obedece a sequência apresentada nos capítulos a seguir descritos:

O Capítulo 1 introduz o tema “FATORES QUE INFLUENCIAM NA SOBREVIVÊNCIA DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS” e a sua delimitação com o enfoque específico “A GESTÃO EFICAZ DO CAPITAL DE GIRO” sob a perspectiva de auxiliar na sobrevivência destas.

No Capítulo 2 o referencial bibliográfico relata as opiniões e formulações de respeitáveis pesquisadores e estudiosos dos assuntos: empreendedorismo, mortalidade, linhas de crédito, metodologias de concessão do crédito, ciclos econômico, operacional e financeiro; na busca de conceitos que tenham interligação com o presente trabalho. Além de servirem de esteio para as considerações e sugestões que nortearam esta pesquisa.

A metodologia utilizada está explicitada no Capítulo 3: a pesquisa qualitativa realizada através de estudo multicase de empresas que ultrapassaram a fase mais aguda de mortalidade verificada nas pesquisas encetadas pelo SEBRAE Nacional e São Paulo nos últimos dez anos.

No Capítulo 4 estão identificadas as empresas objeto deste estudo, onde são descritos seus dados de forma a clarificar o universo pesquisado dessas organizações: a sua configuração organizacional, Visão, Missão, modelo de gestão e as práticas administrativas adotadas. Prosseguindo, encontra-se a interpretação e análise das empresas que atuam no ramo têxtil e são objeto deste trabalho: verificar a importância da gestão eficaz do capital de giro como fator contributivo para a sobrevivência dessas MPEs no mercado. Trata-se da conciliação entre os estudos teóricos e a realidade vivida nessas organizações.

O Capítulo 5 evidencia a contribuição do presente trabalho após análise das empresas estudadas, o diagnóstico da situação encontrada e seus desdobramentos, sob a ótica dos temas abordados e de interesse para as MPEs; com sugestões aplicáveis a novas pesquisas.

CAPÍTULO 2

FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

- 2.1 As MPEs e sua importância para a economia brasileira
- 2.2 Sobrevivência e mortalidade
- 2.3 Necessidade de capital de giro
- 2.4 Concessão do crédito: técnicas de cálculo de risco

Com base nos preceitos desenvolveu-se a estrutura teórica que dá sustentação ao presente trabalho seguindo a metodologia, conforme explicitado no Capítulo 3 seguinte.

2. FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

2.1 As micro e pequenas empresas e sua importância para a economia brasileira.

Verifica-se que no Brasil é de suma importância a presença das MPEs para a economia do país, participando com 86% do total das empresas existentes (IBGE, 2008); na geração de 70% dos postos de trabalho do setor privado, contribuindo para manutenção de empregos e renda; além participar com 20% do PIB (SEBRAE, 2004).

O empreendedorismo bem como a regulamentação e a distinção entre grandes, médios e pequenos empreendimentos tem história recente no Brasil – estudiosos atestam que o fenômeno iniciou-se por aqui na abertura da economia ocorrida no início da década de 90, no século passado, quando a competição acirrada levou à quebra de muitas empresas locais e o surgimento de pequenos e médios negócios que deram suporte ao movimento.

Há que se registrar que historiadores informam que a “abertura dos portos às nações amigas” realizada por D. João VI no século XIX foi o fato precursor do movimento empreendedor no país juntamente com as ações do Barão de Mauá e as estradas de ferro.

Estudos do instituto *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM) comprovam que o Brasil é um país de espírito empreendedor, o que se pode observar através do relatório nos anos recentes e que identifica o Brasil como tal.

Na sua edição do ano 2000, o GEM elenca nosso país com o melhor índice na relação entre número de habitantes adultos que iniciam um empreendimento e o total da população (1:4); em 2002 o Brasil ocupava a sétima posição dentre os 37 países estudados, com 13,5% da população economicamente ativa atuando com empreendedorismo.

Enquanto se observa na edição de 2005 do mesmo GEM, que o Brasil novamente se mantém entre os 10 países considerados mais ativos na atividade empreendedora. Ressalte-se o incremento que ocorre a cada ano de novos integrantes da pesquisa, além de estarem participando alguns países considerados exemplares no que se refere a empreendedorismo, a exemplo da Coreia (14,5%), Índia (com 17,9%) e Tailândia (18,9%).

Segundo o IBGE (2008), foram criados 716.604 novos empreendimentos no Brasil no ano de 2004, sendo que 94% deles empregavam até quatro pessoas – maior contingente nesse segmento das MPEs. Pela classificação adotada pelo SEBRAE observa-se que 99,4% das empresas abertas nesse ano eram MPEs.

De acordo com Prestes (2002) além de fatores ambientais (internos e externos) são necessárias ferramentas gerenciais que auxiliem na gestão dos empreendimentos, em especial o gerenciamento do fluxo de caixa da empresa, através de planilha eletrônica onde o gestor visualize as contas a pagar e receber, além de melhor gerenciar o capital de giro.

Soma-se a isso o controle de seus estoques, produtos em processamento, itens que impactem a lucratividade, faltas e excessos de matéria prima. Conforme Wenners e Thurik (1999) há que se fazer distinção entre o pequeno negócio e o espírito empreendedor. Este se utiliza das pequenas empresas como veículo para canalizar suas intenções e ambições empreendedoras, partindo daí para iniciar um empreendimento que poderá tomar dimensões maiores após ultrapassar as fases de mortalidade referida anteriormente.

Tachizawa (2008) reforça o entendimento da pesquisa realizada pelo *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM) em 21 países onde se constatou que o Brasil é o país com o maior espírito empreendedor do mundo.

Ao listar a criação e desenvolvimento de uma nova empresa deparam-se no Capítulo 5 no livro *Criação de Novos Negócios*, quando Tachizawa (*op. cit.*) enumera os diversos passos a serem dados pelo empreendedor para a efetivação de seu negócio, quais sejam:

- a) o tipo de produto que a empresa irá comercializar;
- b) para quais clientes os produtos serão vendidos (mercado-alvo);
- c) que empresas concorrentes vendem o mesmo produto;
- d) o ambiente em que esse produto será comercializado;
- e) as políticas econômicas do governo para o ramo de atividade (cenário);
- f) o valor inicial do investimento necessário para implantar o negócio.

Coloca Tachizawa (2008, p.28) que, diante destes fatores e se fossem seguidos os passos através de um Plano de Negócios previamente traçado e adequado, certamente os números observados seriam bem melhores. Descreve o autor que:

um dos maiores problemas que uma empresa enfrenta é a visão extremamente segmentada, setORIZADA ou atomística que a maioria das empresas tem delas mesmas. Uma empresa deve buscar uma visão sistêmica, global, abrangente e integrada.

Bezerra e Oliveira (2010) referendam essa visão em recente artigo exposto no sítio *administradores.com.br* sobre a relevante importância das MPEs no contexto socioeconômico brasileiro e pela confluência de pensamento com os autores citados aqui reproduzido:

A atividade empreendedora no Brasil vem recebendo grande destaque. Isso pode ser comprovado devido ao grande número de congressos e encontros que incluem o tema empreendedorismo em suas programações. Esse fato é explicado devido ao desejo das pessoas de iniciar o próprio negócio, terem sua própria empresa e desfrutar de uma maior liberdade econômica. (<http://www.administradores.com.br>).

No entendimento de que o empreendedorismo pode ser apreendido e deve ser ensinado desde os primórdios nas escolas, os países que são referência no assunto e que estão no topo das listas do GEM (2005) têm transmitido esse conhecimento a suas populações.

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 – no Brasil não é diferente. Dados do IBGE (2008) demonstram que as MPEs são responsáveis por mais de 90% dos empregos no país.

No Brasil a primeira tentativa de classificar as MPEs deu-se na forma de medida provisória, no ano de 1996, cujo faturamento máximo para enquadrar-se como pequena empresa limitava-se a R\$ 720.000,00. A alteração posterior somente ocorreu com o Estatuto da Micro Empresa e Empresa de Pequeno Porte (Lei 9.841/99) quando o benefício estendeu-se a um número maior de empresas com a ampliação dos valores de faturamento.

Os valores para enquadrar em MPEs podem ser observados na Tabela 4 a seguir:

Tabela 4: Classificação das MPEs por faturamento, Lei 9.841/99

| Classificação atual das MPEs – Estatuto da micro e pequena empresa – Lei 9.841/99 | | |
|--|---|---|
| | Microempresa | Pequena Empresa |
| Estatuto da Micro-empresa e da Empresa de Pequeno Porte | Receita Bruta igual ou inferior a R\$ 433.755,14. | Receita Bruta superior a R\$ 433.755,14 e igual ou inferior a R\$ 2.133.222,00. |
| Simples | Faturamento anual de até R\$ 240 mil. | Faturamento anual de R\$ 240 mil até R\$ 2,4 milhões. |

Fonte: SEBRAE-SP (2004)

2.2 Sobrevivência e mortalidade das MPEs

Os estudos de entidades como SEBRAE e IBGE que tratam do alto índice de mortalidade das empresas brasileiras demonstram que este vetor é um freio para que haja uma evolução no número de empreendimentos vigentes com efeitos nefastos para a economia.

No tocante a dificuldade que essas MPEs têm para permanecerem em atuação no mercado Tachizawa (2008) relata a pesquisa do SEBRAE que traz a taxa de mortalidade empresarial entre 30 a 61% no primeiro ano de criação da empresa, passando no segundo ano entre 40 a 68% e atingindo no terceiro ano a cifra espantosa de fechamento de 55 a 73% dos novos negócios.

Reforça o autor que dentre os fatores condicionantes para esta mortalidade está o porte da empresa, porque em praticamente todos os estados onde a pesquisa foi realizada as empresas sobreviventes são as que têm maior porte – donde se deduz que maiores são as possibilidades de êxito quanto maior for o empreendimento. Somado a isto a necessidade de o empreendedor ter o conhecimento do ramo em que atua.

Observa-se através da literatura apresentada a importância que é destinada ao assunto mortalidade das MPEs, o tratamento dado às suas consequências para a economia do país e a repercussão na vida financeira e emocional do empreendedor.

Para Souza (2005, *apud* Sales e Pereira), a capacitação e a formação destes empreendedores tornam-se fundamentais para a sobrevivência dos pequenos negócios diante do contexto de desafios e incertezas vivenciados atualmente. Reitera que essa formação deve possuir teor focado na auto-realização e na criatividade, indo além do preparo técnico-gereencial e das habilidades.

Nos recentes relatórios do monitoramento da sobrevivência e mortalidade das empresas realizado nos últimos 10 anos pelo SEBRAE, compreendido o período de 1998 a 2007, são identificados diversos fatores positivos que contribuíram para a redução das taxas de insucesso das MPEs.

Considerando apenas o índice de mortalidade, observa-se que eles vêm caindo comparativamente: de 35% para 27% no primeiro ano de existência; de 46% para 38% no segundo ano em atividade; de 56% para 46% após três anos de instalação; depois de quatro anos cai de 63% para 50% e, por fim, após cinco anos reduz-se de 71% para 62%.

Os fatores listados na pesquisa SEBRAE (2008) são reforçados pelos dados elencados pela Trevisan Consultores (2004) sobre os itens mais importantes que afetam a sobrevivência das MPEs. Este trabalho ateu-se no que se refere à gestão eficaz do capital de giro.

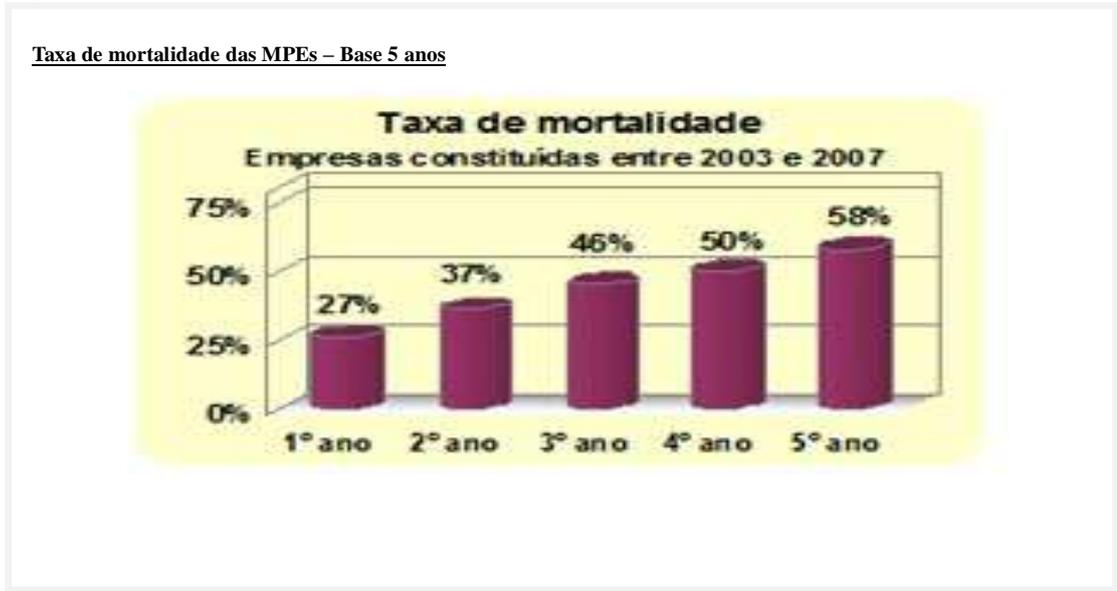
Quadro I: Fatores que afetam as MPEs

| Sucesso | Insucesso |
|---|--|
| Porte da empresa - quanto maior, maior também a probabilidade de sucesso. | Empresa muito pequena - até dois empregados. |
| Maior escolaridade do proprietário. | Baixa escolaridade do proprietário. |
| Experiência prévia como funcionário de empresa em ramo similar. | Ausência de conhecimento prévio do proprietário. |
| Certa disponibilidade de capital. | Falta de capital. |
| Apoio ou ajuda de profissionais (consultoria). | Falta de apoio profissional (consultoria). |
| Foco no cliente e no mercado e boa concepção do negócio, vocação ou treino. | Pouca preocupação com o cliente e o mercado e concepção errada do negócio. |
| Empreendimento mais maduro, com mais tempo de experiência e atividade. | Origem associada à pressão social e econômica. |

Fonte: Trevisan Consultores (2004)

O gráfico da Figura 1 a seguir retrata a mortalidade crescente das empresas paulistas nos seus cinco primeiros anos de instalação, cuja sobrevivência foi de apenas 42 empresas de cada 100 novas criadas. Comparativamente aos dados obtidos na pesquisa subsequente no ano de 2008 o índice de empresas fechadas recrudescer indo para 38 sobreviventes a cada cem, conforme dados da pesquisa SEBRAE 2010. Em comparação com a pesquisa anterior se pode verificar que houve uma sensível melhora e as empresas sobreviventes passaram das citadas 38 em cada cem para 42 empresas no quinto ano.

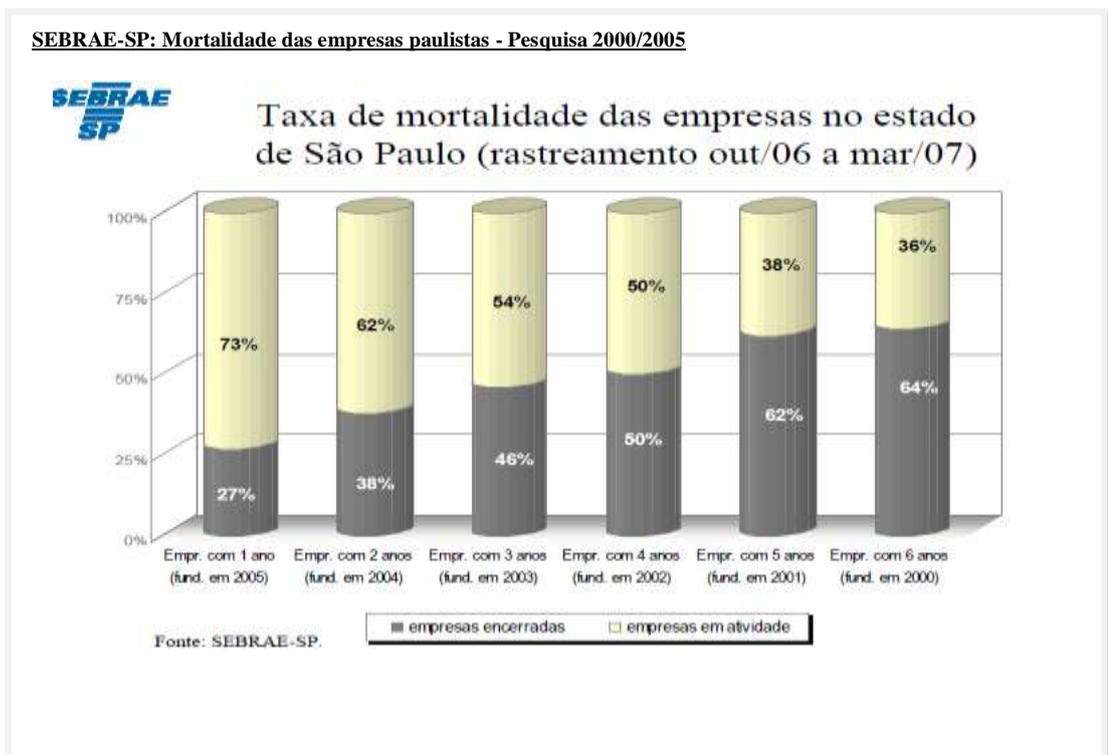
Figura 1: Mortalidade das MPEs entre 2003 e 2007.



Fonte: SEBRAE – SP (2008)

Conforme demonstrado na Figura 2 abaixo os dados de mortalidade das MPEs relativos ao estado de São Paulo (SEBRAE, ano base 2000) – tomado como exemplo por ser o principal e maior empregador do Brasil conforme dados do IBGE (2003), chega a superar as soma dos estados das regiões Norte, Nordeste e Centro-Oeste quantitativamente. Os gráficos retratam a taxa de mortalidade das MPEs nos períodos pesquisados.

Figura 2: Mortalidade das MPEs 2000 a 2005.

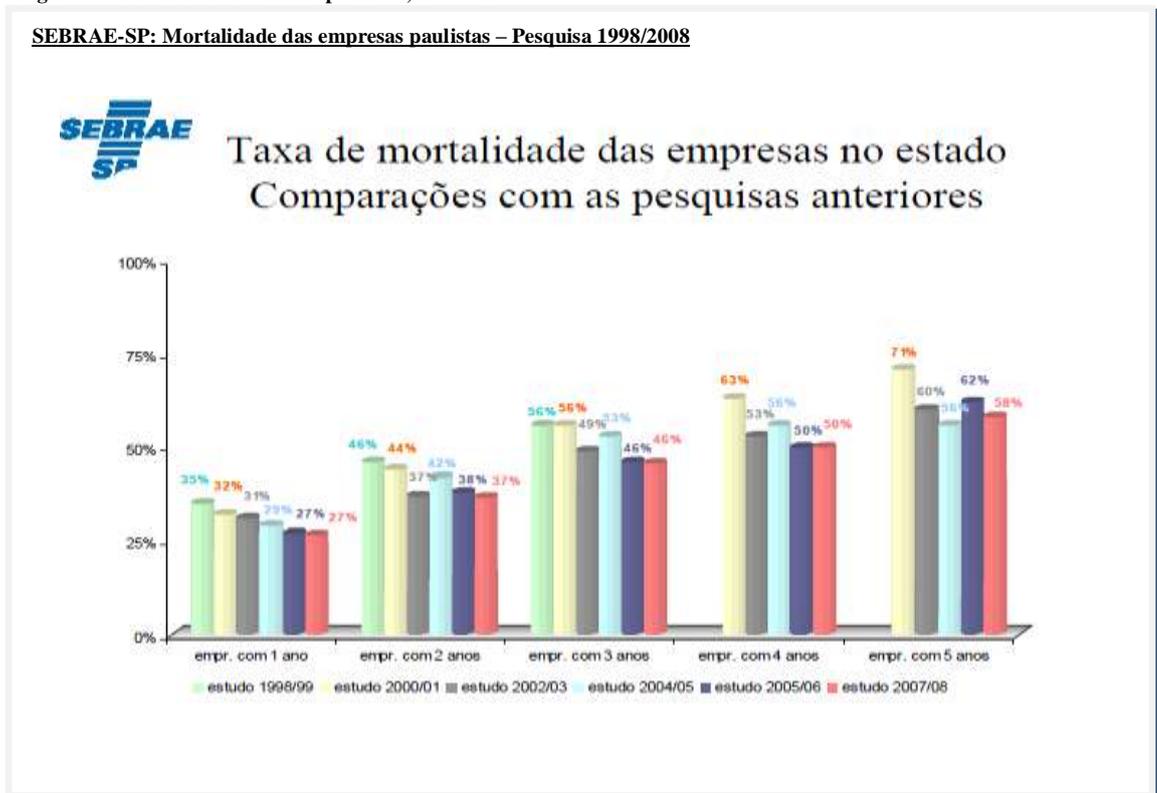


Fonte: SEBRAE-SP (2008)

O SEBRAE-SP realizou nos últimos dez anos, cinco pesquisas para aferir a mortalidade de empresas cuja técnica abrangeu entrevistas e o rastreamento dos sócios-proprietários. Observa-se que a taxa de mortalidade de empresas com até cinco anos de instaladas caiu de 71% no estudo realizado em 2000/2001 para 56% no levantamento feito em 2004/2005 e sofreu uma elevação no estudo mais recente realizado em 2006/2007.

Os números comparativos da pesquisa do SEBRAE Nacional (2010) não diferem muito entre si, ao se observar que o reflexo da mortalidade é quase o mesmo em termos percentuais conforme pode ser confirmado na Figura 3 a seguir exposta.

Figura 3: Mortalidade das MPEs paulistas, 1998 a 2008.



Fonte: SEBRAE-SP (Ago/2010)

Quanto ao fator ambiente de negócios observa-se dentre os itens pesquisados pelo SEBRAE-SP (2008) junto às empresas constituídas nos anos de 2000 e de 2005 que o percentual das que são tomadoras de crédito no sistema financeiro após a abertura de suas atividades permaneceu estável em 28% do total, conforme se verifica na Tabela 5 adiante.

Considerou-se no estudo a melhora nos fatores macroeconômicos: recuperação da renda do trabalhador, estabilidade de preços, aumento do Produto Interno Bruto (PIB), oferta intensiva de crédito ao consumidor e outros aspectos econômicos.

Tabela 5: Ambiente de Negócios, 2000 a 2005.

SEBRAE: AMBIENTE DE NEGÓCIOS – ANOS 2000 e 2005.

Tabela – Ambiente de negócios em 2000 e em 2005

| Ambiente de negócios | Empresas constituídas em 2000 (entrevistadas em 2004) | Empresas constituídas em 2005 (entrevistadas em 2006) |
|--------------------------------------|--|--|
| Melhora na macroeconomia | Crescimento do PIB, estabilidade de preços, recuperação da renda do trabalhador, oferta de crédito para consumo etc. | |
| Vendas para o governo | 10% | 13% |
| Empréstimo em bancos (pré-abertura) | 6% | 15% |
| Empréstimo em bancos (após abertura) | 28% | 28% |

Fonte: Observatório das MPEs do SEBRAE-SP

Fonte: Observatório das MPEs do SEBRAE-SP (Ago/2010)

Ainda que pese a informação do IBGE (2008) de que o crescimento do PIB no período avaliado (2000-2005) não foi dos melhores, há que se levar em conta as condições macroeconômicas mundiais como os impactos da crise americana, o pedido de moratória da Argentina, a desvalorização e oscilação do dólar em relação ao real, acompanhado por um aumento do indicador oficial do sistema de metas de inflação no país – o Índice Nacional de Preços ao Consumidor Amplo (IPCA).

Feitas estas considerações notou-se que o fechamento de 62% das MPEs abertas no ano anterior deveu-se a diversos fatores ambientais sequenciados, além dos fatores específicos levantados pelo SEBRAE no que se refere à capacitação, gestão, preparo e conhecimento

Denota-se em contrapartida ao efeito considerado como maior oferta de crédito pelo sistema financeiro nacional no período pesquisado, que os empresários alegam haver sido justamente a falta de capital de giro um dentre os diversos e múltiplos fatores determinantes para o fechamento de seu negócio.

Esse número chega a ser de 28% dos pesquisados pelo SEBRAE-SP (2010). Segundo o mesmo estudo 37% das empresas em atividade no ano de 2005 operavam com os bancos, conforme se pode observar no quadro (Tabela 6) na próxima página.

Tabela 6: Características dos empresários, 2000 e 2005.

| CARACTERÍSTICAS DOS DONOS DAS EMPRESAS –SP | | |
|--|----------------------------|------------------------------|
| Tabela – Características dos donos das empresas abertas na JUCESP, entre 2000 e 2005 | | |
| Características dos donos | Empresas encerradas | Empresas em atividade |
| Experiência/conhecimento anterior (1) | 46% | 64% |
| Realizou algum curso (2) | 34% | 41% |
| Obteve empréstimo em banco | 35% | 37% |
| Estava desempregado antes de abrir | 32% | 25% |
| Participou de reuniões/ parcerias | 16% | 24% |
| Realizou vendas ao governo | 6% | 19% |
| Fez ações em conjunto c/ outras empresas | 6% | 15% |

Fonte: Observatório SEBRAE-SP (Ago/2010)

Ainda assim quando questionados pelo SEBRAE os ex-proprietários de empresas fechadas alegaram como maior problema a falta de clientes e em segundo lugar a falta de capital de giro. Ao mesmo tempo informam que o empréstimo bancário seria em 28% dos casos o auxílio que teria sido útil para que não ocorresse o fechamento de seu negócio.

Enumera o SEBRAE (2010) que existem diversos “fatores contribuintes” para que ocorra a mortalidade das MPEs. O fechamento destas acontece por causa de uma sucessão de fatores negativos, não se considerando uma única causa, mas um acúmulo delas.

Lista-se abaixo os seis fatores contribuintes ao fechamento das MPEs:

1. ausência do comportamento empreendedor;
2. ausência de planejamento prévio a abertura do negócio;
3. deficiências na gestão empresarial (falta capacitação);
4. insuficiência de políticas de apoio;
5. problemas macroeconômicos;
6. problemas pessoais e familiares.

A tabela 6 acima traz as características dos proprietários de empresas em São Paulo que foram foco da pesquisa realizada pelo SEBRAE (*op. cit.*) e buscam auxiliar o entendimento dos pesquisadores sobre a correlação entre os diversos fatores que contribuem para a mortalidade das empresas recém abertas e o perfil desses empreendedores. Por

exemplo: verifica-se que 35% das empresas encerradas obtiveram empréstimos em bancos, percentual que se eleva a 37% quando se trata de empresas em atividade.

2.3 Necessidade de capital de giro

Para Gitman (2010) capital de giro é a parte circulante incluída no valor total do investimento existente na empresa. São os valores que transitam entre o caixa, compra de matéria prima para produção, produtos estocados, vendas realizadas a receber e as demais despesas relativas a insumos necessários para o exercício das atividades da organização.

O capital de giro são recursos financeiros alocados em ativos circulantes que sofrem transformação constante dentro do ciclo operacional de uma empresa, na ótica de Hoji (1999).

No entanto, segundo Matias (2006) a expressão capital de giro refere-se aos recursos correntes ou de curto prazo da empresa, geralmente identificados como aqueles capazes de serem transformados em dinheiro no caixa dentro do exercício fiscal em curso, isto é, no prazo limite de um ano. Os componentes do capital de giro são identificados no ativo e passivo circulantes.

O capital de giro também é conhecido por capital circulante e está incluso no ativo circulante, que no balanço patrimonial chama-se de aplicações correntes, identificadas no título contábil denominado disponibilidades que são os valores a receber mais os estoques.

Observa-se que ao capital de giro vão sendo agregados valores após passar por transformações no decorrer do ciclo de produção – desde a matéria prima até o produto acabado ou o serviço prestado ao consumidor – até converter-se em dinheiro para o caixa da empresa. O período de espera é referido como prazo de recebimento.

Esse espaço entre a produção, a venda e o crédito no caixa da empresa é denominado em contabilidade como Necessidade de Capital de Giro (NCG). Reforça esse conceito Lemes Jr., et. al. (2002) ao definir que capital de giro corresponde à lacuna existente entre a 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 identificadas desde a aquisição de matérias-primas – no caso da indústria de transformação; ou mercadorias – quando nos referimos ao comércio; até o momento de receber os valores da transação realizada na venda do bem ou na prestação do serviço.

Para Lemes Jr., *et al* (2002) há o entendimento de que os componentes do ativo circulante nem sempre atuam em tempo sequenciado entre si, como forma de equilibrar a necessidade de recursos com os seus níveis de atividade.

Entende Matias (2006) que, se as diversas atividades destes componentes do ativo acontecessem de maneira harmônica e sequenciada as aplicações em capital de giro se tornariam desnecessárias.

Diante do exposto, na visão desse autor torna-se evidente que se todos os serviços prestados e as vendas realizadas fossem à vista, os valores a receber não careceriam de investimentos, o que só ocorreria se as atividades de produção, venda e cobrança fossem sincronizadas entre si.

Conclui-se que, como esta sincronia não ocorre, cabe ao empreendedor gerenciar estas etapas de forma a ter a dimensão completa da real necessidade de capital de giro para sua empresa e manter sob controle o seu fluxo de caixa.

Os autores Lemes Jr., *et al.* (2002), convergem ao definir a necessidade de giro para as MPEs como dívidas correntes e de curto prazo, devendo ser dedicada atenção especial pelos gestores das organizações, pois muitas vezes o êxito do empreendimento está vinculado a um eficiente acompanhamento desses valores.

Frisa Matias (2006) sobre a necessidade de haver um enfoque da área financeira para realizar a tarefa de gerir com eficiência os escassos recursos, na busca de aperfeiçoar os lucros com a redução de custos, fazendo o uso ótimo destes.

Para o exercício da eficiente condução do capital de giro na organização, recomenda-se o foco permanente nas rubricas que formam o ativo e o passivo circulantes, além da necessidade de ter um estoque mínimo para a produção fluir, os limites de crédito e concessões a clientes, os débitos junto a fornecedores, o gerenciamento do fluxo de caixa, preservando sua liquidez e o lucro, reforça o autor.

Torna-se fundamental a gestão eficiente desses recursos, pois se verifica no segmento das MPEs que muitas falências, concordatas e fechamento são consequências da não observação desses preceitos ou o desvio de valores para finalidades outras que não a sua aplicação no capital de giro da empresa.

No que se refere à gestão financeira das MPEs, normalmente esta se encontra sob a responsabilidade do proprietário ou de pessoa com ligação próxima e de sua inteira confiança. Segundo Matias (2007) são raros os casos de empresas onde se observa uma gestão profissional realizada por especialista da área de finanças. Essa situação pode-se admitir na maioria delas devido o porte da empresa.

Como consequência a gestão do fluxo de caixa e as eventuais necessidades de capital de giro cabem ao próprio dono da MPE. 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).

Soma-se a isso o fato das MPEs não terem acesso ao mercado de capitais – pela sua própria constituição jurídica e porte – e normalmente os recursos do sócio-proprietário foi utilizado na instalação da empresa quando de sua constituição.

No entendimento de Tachizawa (2008, p.54):

é de suma importância que o gestor tenha conhecimento de fluxo de caixa para acompanhar as contas a pagar, a receber, contas de clientes a receber, fornecedores a pagar, débitos junto a terceiros, tributos – e todos os componentes do fluxo financeiro da empresa.

Como define Gitman (2010) o Capital de Giro refere-se aos recursos que compõem o *Ativo Circulante* da empresa, são os valores que se transformam em dinheiro no menor prazo possível. Reitera o autor que o gerenciamento do capital de giro é fundamental para o dia-a-dia financeiro da empresa e que haja sincronia entre os prazos de aquisição de matéria-prima, produção, vendas e recebimento. Estes itens formam o *Ciclo Operacional* onde se detecta a necessidade de Capital de Giro para o “fechamento do caixa”.

Ainda para Gitman (*op. cit.*) fossem todas as vendas à vista em uma organização não existiria o *Ciclo Financeiro*, mas é justamente na busca do equilíbrio financeiro entre o tempo de produzir e receber das empresas que as instituições financeiras criaram diversas linhas de crédito e auferem ganhos com sua atividade.

Considera-se a gestão do capital de giro fundamental para a sobrevivência das MPEs conforme observações no Relatório de Pesquisa do SEBRAE-MG (2004) que, dentre as razões mais significativas para o fechamento das empresas – a falta deste foi o primeiro fator apontado chegando a 45,8% dos respondentes, à frente, inclusive, da questão da carga tributária (41,7% das respostas), fator recorrente nas pesquisas estudadas.

Observa-se nas pesquisas de monitoramento do SEBRAE que o item considerado prioritário pelos empreendedores é o capital de giro. Tanto nas empresas consideradas vencedoras, por sua obtenção, ou como fonte auxiliar para a empresa se manter no mercado.

Para Matias (2007) a fórmula para obtenção do capital de giro circulante líquido (CCL) obtém-se pela diferença entre o ativo circulante e o passivo circulante, refletindo a folga financeira da empresa e, dentro de um conceito mais rigoroso, representando o volume de recursos de longo prazo, incluídos aí o exigível de longo prazo e patrimônio líquido.

Define-se assim a fórmula do Capital de Giro Circulante Líquido (CCL):

$$\text{CCL} = \text{ATIVO CIRCULANTE} - \text{PASSIVO CIRCULANTE}$$

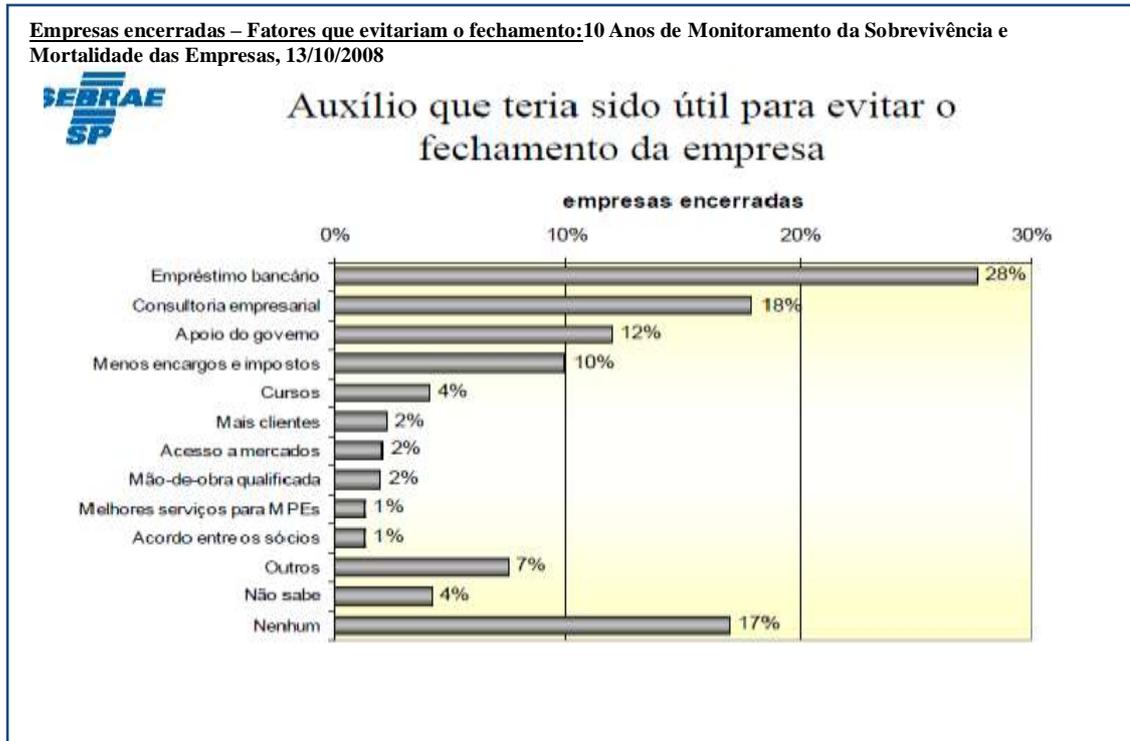
Nota-se quando a empresa está com capital de giro líquido negativo, ou seja, o seu passivo circulante é maior que seu ativo circulante, conhecido como passivo a descoberto, é porque seus recursos de longo prazo são insuficientes para honrar as suas obrigações, tendo que utilizar os recursos do passivo circulante para isso.

Quando a empresa encontra-se nesta situação - o CCL negativo – fica demonstrado que ela terá que utilizar seus recursos passivos correntes para financiar seus investimentos permanentes, ou seja, a liquidez dessa empresa é baixa, pois ela não dispõe de recursos para honrar suas dívidas de curto prazo.

Para corroborar esses dados, verifica-se na pesquisa do SEBRAE-SP (2008) com os empresários entrevistados que, dentre os treze motivos listados, o primeiro item elencado como essencial para evitar o fechamento das empresas seria: capital de giro, representando 28% do total à frente de outros fatores como apoio governamental, carga tributária e até mesmo mão-de-obra qualificada, o que se pode confirmar através da leitura da Figura 4 adiante.

A necessidade de estabelecer um nível razoável de estoque de matéria prima no âmbito da administração de recursos materiais e que se refere a otimizar os resultados da empresa, segundo Pozo (2008) pode implicar em custos e riscos, portanto exerce influência diretamente na rentabilidade do negócio e passa a ser item considerado na gestão eficaz do capital de giro. Considerados os componentes: administração logística, distribuição e transporte, *just in time*, dentre outros.

Figura 4: Empresas Encerradas



Fonte: SEBRAE-SP (2010)

Evidencia-se que a empresa possuindo recursos próprios que financiem suas atividades de funcionamento, tratado por Capital de Giro Próprio – demonstra que seu patrimônio líquido cobre a diferença entre o ativo permanente e o realizável em longo prazo.

Infere-se ainda, que o seu patrimônio responde pelos débitos existentes, independentemente das contas a receber, vendas realizadas e compromissos junto a fornecedores. Neste exemplo a empresa arca com seus custos sem necessitar recorrer a empréstimos junto a instituições financeiras.

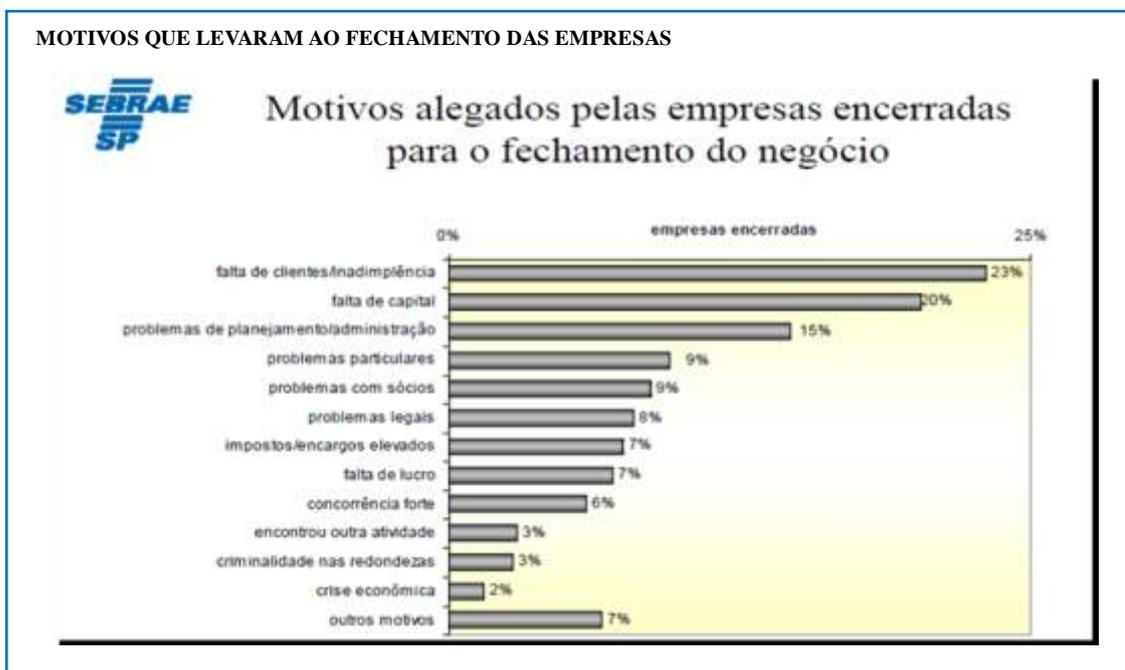
Diante da importância das MPEs para o Brasil desloca-se o eixo da pesquisa em tela para um comparativo com o estado de São Paulo, por ser uma referência de suma importância no estudo dos efeitos das políticas macroeconômicas nos empreendimentos, além de contar que trinta por cento das empresas estão localizadas na jurisdição paulista.

Fazendo-se uma leitura acurada da pesquisa SEBRAE (2010) verifica-se ao mesmo tempo, as empresas que fecharam seus negócios colocam como 2a. opção a falta de capital de giro chegando a 20% das respostas espontâneas (ver Figura 5, pg. 33) – atrás somente da falta de clientes/inadimplência.

Quando se refere à oferta de crédito na economia brasileira, estudo realizado pelo Banco Central do Brasil (2010) relativo aos últimos 20 anos demonstra uma variação de 34% do PIB em 1988 ao percentual de 36,5% no final de 2008.

Em termos percentuais verifica-se um modesto crescimento da oferta de crédito no país, mas o paralelo com o incremento do PIB nacional na última década foi de considerável monta. Para os empresários a necessidade de financiar-se, seja com recursos junto a instituições financeiras ou outros meios enumerados nas pesquisas do SEBRAE, são primordiais.

Figura 5: Motivos de fechamento das empresas



Fonte: SEBRAE-SP (2008)

Observa-se na figura 5 acima que 20% entendem ser a falta de capital [de giro] como o segundo motivo que influenciou para o fechamento do seu negócio. Este é considerado um mecanismo de apoio como forma de gerar um ambiente favorável a sustentabilidade desses empreendimentos. Nota-se ser esta uma demanda elencada pelos respondentes para evitar o fechamento das MPEs.

Portanto depreende-se que, independentemente do aporte de recursos próprios ou de terceiros, o empreendimento necessita de capital de giro para financiar-se. Na definição dos estudiosos Gitman (2010) e Matias (2007), o período compreendido entre a aquisição da matéria prima, sua transformação em produto ou serviço e o recebimento dos valores dessas transações em dinheiro – é a fase mais aguda para firmar a permanência do negócio.

2.4 Ciclos econômico, operacional e financeiro: aspectos conceituais.

Para Assaf (2009) o **Ciclo Econômico** de uma empresa compreende o tempo em que a mercadoria permanece estocada. Compreende o período inserido entre a aquisição dos insumos até o momento em que se realiza a venda, excluído o momento do recebimento destas, ou seja, a entrada dos recursos no caixa.

Considere-se a fórmula:

Ciclo Econômico = Prazo Médio de Estocagem (PME)

Na visão do autor para conduzir seus negócios, a empresa busca, incessantemente, prestar serviços, produzir bens com objetivo de atingir resultados - que é a satisfação das expectativas de seus acionistas ou proprietários, que financiam o empreendimento.

Conforme o autor conhecer esse processo que se identifica, de forma natural e constante, como sendo o ciclo operacional da empresa, este tem início na aquisição de matéria-prima para a fabricação do bem que se conclui ao receber a venda dessa produção.

Considera-se que o ciclo operacional inclui a sequência de todas as fases operacionais do processo empresarial de compra – venda - recebimento.

Ainda Assaf (*op. cit.*) refere-se ao **Ciclo Operacional** de uma empresa industrial que é composto de diversos prazos sequenciados entre si, quais sejam:

- ✓ PME: prazo médio de estocagem de matérias-primas;
- ✓ PMF: prazo médio de fabricação;
- ✓ PMV: prazo médio de venda (ou de estocagem dos produtos acabados);
- ✓ PMC: prazo médio de cobrança (ou prazo médio de recebimento).

Conclui o autor que a soma destes prazos operacionais indica o tempo médio decorrido desde a compra de matéria-prima até o momento do recebimento do valor da venda. Quanto mais longo se apresentar este período, maior será, evidentemente, a necessidade de recursos para financiar o giro da empresa.

Observa-se que determinado montante de recursos é necessário para cada uma das fases do ciclo operacional – e de forma crescente, de forma a financiar suas atividades, elevando-se estas necessidades à medida que o ciclo operacional é ampliado, o que depende em muito do ramo de atividade do empreendimento.

Complementam Assaf e Silva (2007) que o Ciclo Operacional caracteriza-se pelo volume de recursos necessários para seu fechamento – da produção a entrada dos recursos em caixa – e inclui duas novas etapas:

- a) prazo médio de pagamento de fornecedores (PMPF);
- b) prazo médio de desconto de duplicatas (PMDD).

Explicam Assaf e Silva (2007) que somente a partir do ciclo operacional pode ser identificado o **Ciclo Financeiro** da empresa, que ele define como sendo exclusivamente suas movimentações de caixa, abrangendo o período compreendido entre o desembolso inicial e o recebimento da venda do produto; representando desta forma o intervalo de tempo em que não ocorrem ingressos de recursos financeiros na empresa, demandando-se capital para financiá-lo.

Para Matias (2006) a maioria das empresas tem ciclos de caixa positivos, e conseqüentemente exigem financiamento de estoques e contas a receber. Tachizawa (2008) alerta que quanto mais longo o ciclo de caixa, mais financiamento é necessário. Variações do ciclo de caixa de uma empresa são interpretadas como um sinal antecipado de problemas.

Portanto se ocorre um maior espaço de tempo localizado entre o período de produção e o recebimento caracteriza-se um aumento do ciclo de caixa. Isto pode ser um indicador de que a empresa está passando por dificuldades para cobrar suas contas a receber ou vender sua produção. O que fica evidente especialmente se não honrar seus compromissos no prazo.

Estes problemas podem ficar parcialmente ocultos, se houver uma ampliação do prazo das contas a pagar ou fornecedores, mas isso nem sempre acontece, portanto observa-se a necessidade de exercer o monitoramento constante das finanças da empresa.

A rotatividade do ativo e passivo circulantes de uma empresa determina se há uma gestão eficiente do capital de giro, o que dá dinamismo à sua operação. Deduz-se que o incremento de rotatividade no capital de giro proporciona, de forma favorável à empresa, o aumento da sua rentabilidade. Pois haverá menor necessidade de direcionar os recursos ou imobilizar o capital de giro no seu ativo permanente.

2.5 Prazos médios

Observa Matias (2006) que nos demonstrativos financeiros das empresas, balanços, balancetes, demonstrações de resultados de exercícios e outros. Existem três indicadores de prazos médios que são essenciais para se analisar o fluxo de caixa e a necessidade de giro:

- a) Prazo Médio de Recebimento de Vendas (PMRV);
- b) Prazo Médio de Pagamento de Compras (PMPC);
- c) Prazo Médio de Renovação de Estoques (PMRE);

com base em uma avaliação detalhada destes indicadores é que se efetua uma acurada análise para apuração de limite de créditos nas instituições financeiras e a necessidade de giro.

2.5.1 Prazo médio de recebimento de vendas (PMRV)

Este indicador mensura o tempo médio decorrido entre a venda do produto acabado e seu efetivo recebimento. A fórmula do PMRV é a seguinte:

$$\text{PMRV} = 360 \times (\text{DR}/\text{V})$$

Verifica-se que:

DR: duplicata a receber comporta os valores a receber relativos às vendas realizadas pela empresa. Quando forem empresas prestadoras de serviço, podem ser incluídos os serviços já prestados e ainda não faturados.

V: vendas anuais é o faturamento da empresa durante o período de um ano.

Observa-se que uma tendência de elevação neste indicador revela uma consequente elevação no prazo do crédito concedido pela empresa aos seus clientes. Se for o oposto, haverá uma retração do PMRV e demonstra que a empresa vem reduzindo seus prazos de concessão de crédito junto aos clientes.

2.5.2 Prazo médio de pagamento de compras (PMPC)

O indicador PMPC refere-se ao o prazo médio concedido pelos fornecedores da empresa para que ela pague suas contas. É calculado através da seguinte fórmula:

$$\text{PMPC} = 360 \times (\text{F}/\text{C})$$

Identifica-se:

F: saldo de fornecedores do balanço. Conta originada das operações de compra realizadas a prazo, de matérias-primas a serem usadas no processo produtivo, mercadorias destinadas à revenda ou de insumos, outros materiais e serviços. Estas compras estão no balanço semestral ou anual na rubrica duplicatas a pagar.

C: compras.

No caso de empresas comerciais, encontra-se este valor desta equação:

$$\text{Compras} = \text{EF} + \text{CMV} - \text{EI}$$

Observa-se que:

EF: estoque final, dados localizados no balanço final

CMV: custos das mercadorias vendidas, informação obtida na DRE

EI: estoque inicial, dado encontrado no balanço inicial.

Quando se trata de empresas industriais, não há forma de se encontrar o valor das compras. A recomendação é utilizar formas de obter junto ao empresário ou ao contador informações que auxiliem o esclarecimento dos valores das compras, considerando o custo de produção médio da indústria, que oscila entre 20 a 30% do custo de produtos vendidos (CPV)

Ao analisar os dados expostos cabe a quem for analisar o crédito ponderar esta estimativa, porque cada empreendimento possui estrutura de produção própria e diferenciada. Podendo ser alterados os percentuais de custos de produção em relação ao custo de produtos vendidos, ponderadas a situação econômico financeira, ramo de atuação e outros fatores a considerar.

2.5.3 Prazo médio de renovação de estoques (PMRE)

O Prazo Médio de Renovação de Estoques (PMRE) representa, na empresa comercial, o tempo médio de estocagem de mercadorias; na empresa industrial, o tempo de produção e estocagem. Pode ser obtido através desta formulação:

$$\text{PMRE} = 360 \times (\text{E} / \text{CMV})$$

Representada por:

E: estoques. Os estoques compreendem produtos e materiais de propriedade da empresa, compondo-se das seguintes contas - produtos acabados, mercadorias para revenda, produtos em elaboração, materiais e mercadorias em trânsito.

CMV: custo das mercadorias vendidas. Quando observamos empresas industriais, cuja característica especial dá-se por transformar bens para sua posterior comercialização, no custo dos produtos vendidos é assim equacionada:

$$\text{CPV} = \text{EI} + \text{CPP} - \text{EF}$$

Correspondendo:

EI: estoques iniciais

CPP: custo de produção do período. Obtido pela soma de materiais consumidos, mão-de-obra direta e custos indiretos de fabricação.

EF: estoques finais.

Observa-se que, aparentemente, a fórmula do PMRE é análoga às anteriores. Há, entretanto, uma diferença fundamental: enquanto as duplicatas a receber ou a pagar decorrem das vendas ou das compras passadas, os estoques relacionam-se com as vendas a preço de custo futuras.

Para Matias (2006) o correto seria, pois, tomar as vendas dos próximos meses após o balanço. Como esse dado, porém, não é disponível ao analista externo, tomam-se as próprias vendas passadas a preço de custo, dadas pelo CMV.

Portanto a soma do PMRE e do PMRV representa o que se chama ciclo operacional, ou seja, o tempo decorrido entre a compra e o recebimento da venda da mercadoria, abordado anteriormente. O ciclo operacional mostra o prazo de investimento.

Paralelamente ao ciclo operacional ocorre o financiamento concedido pelos fornecedores, a partir do momento da compra.

Reforça Matias (2006) que até o momento do pagamento aos fornecedores, a empresa não precisa preocupar-se com o financiamento, pois este é automático. Portanto, se o PMPC for superior ao PMRE, então os fornecedores financiarão também uma parte das vendas da empresa.

Observa-se que o espaço de tempo decorrido entre o momento em que a empresa injeta o primeiro recurso através do pagamento ao fornecedor e o momento em que dá entrada na caixa o recurso das vendas é o período em que a empresa precisa financiar-se.

Por definição este período é chamado de ciclo de caixa ou ciclo financeiro. Quanto maior o ciclo financeiro, pior para a empresa, pois representa maior tempo de utilização de financiamento e eleva seu custo.

2.6 Análise do crédito e cálculo do risco

Para Assaf (2009) são diversas as denominações utilizadas pelas instituições financeiras para o tipo de metodologia adotada no cálculo de risco de suas operações, mas o entendimento geral é que são analisadas a capacidade de pagamento, fluxo de caixa, situação operacional da empresa, idoneidade dos sócios e outros fatores subjetivos.

No que se refere aos parâmetros utilizados pelo sistema financeiro para emprestar recursos, solicitar garantias, estimar percentuais de endividamentos e outros procedimentos, além das normas administrativas internas, os bancos obedecem a Resolução 2682 do Conselho Monetário Nacional (CMN) – que estipula a classificação dos tomadores de crédito por níveis de risco.

Entende-se que as instituições financeiras utilizam diversas metodologias para apuração do risco para concessão de crédito com indicadores adequados aos seus objetivos e políticas de crédito, além de conciliar com o perfil do cliente.

Como referência este trabalho reporta-se a duas metodologias em uso pelos bancos, adaptadas ao limite de risco definido pelo acionista maior ou seus comitês de crédito.

Refere-se Matias (2006) que um dos principais objetivos da política de crédito é a gestão do risco, que tem como principal alvo a detecção antecipada do perfil do cliente causador da insolvência, o que pode trazer benefícios mensuráveis tanto nos resultados, como no impacto nos ciclos operacionais e de caixa.

O risco de crédito pode ser definido como o risco da contra parte deixar de cumprir suas obrigações relativas ao serviço da dívida ou uma piora em seu risco.

Lista o autor que dentre os diversos fatores um fator essencial para gerir o risco de crédito é a análise para a concessão de crédito. O objetivo é evitar conceder crédito a maus pagadores ou inadimplentes. Neste ponto é de suma importância definir de forma objetiva o que são maus pagadores – dentre eles os insolventes e os inadimplentes.

Embora os clientes inadimplentes atrasem seus pagamentos eles possibilitam maiores margens de lucro ao financiador, pois pagam juros acima da média, além de multas e taxas por atraso em seus compromissos.

Dentre os maus clientes é necessário identificar quais deles têm o perfil de insolvente, porque estes não honrarão seus compromissos em virtude da situação econômico-financeira da empresa. Todos os critérios quantitativos e qualitativos deverão ser ponderados no processo de análise de crédito.

Para isto a análise qualitativa de crédito é um sistema que depende não apenas dos dados técnicos e mensuráveis das demonstrações de resultados e balanços contábeis, mas do julgamento subjetivo de profissionais.

Quando se analisa o crédito para Pessoa Física, o analista faz sua avaliação com base na sua análise pessoal na maioria das vezes, e tenta aplicar esta mesma fórmula ou a “não técnica de concessão de crédito” para empresas de pequeno porte.

Esse indicador de risco define-se como uma opinião atualizada sobre a capacidade financeira geral de um emissor para honrar suas obrigações financeiras. Essa opinião é centrada na capacidade e intenção do tomador de crédito manter em dia suas obrigações.

2.6.1 Técnica de análise de crédito: os “Cês” do crédito

Observa-se com fidedignidade durante todo o decênio de pesquisas elaboradas pelo SEBRAE Nacional (1999-2008) e pelo SEBRAE-SP (2005-2008) replicar o argumento da falta ou dificuldade para obtenção do capital de giro.

No caso específico das empresas que fecharam suas portas, o motivo mais alegado pelos empreendedores entrevistados para tal acontecimento é a falta de recursos de capital de giro para manter seu empreendimento funcionando.

Identifica-se que o item mais comentado na Pesquisa SEBRAE-SP (2010) pelos pequenos empresários é a necessidade de aporte de recursos para capital de giro nas duas situações: para as empresas sobreviventes por sua obtenção ou como fonte auxiliar para as demais se manterem no mercado.

Porém cabem aos detentores do capital, os bancos e demais instituições financeiras, a decisão final de emprestar ou não seus recursos para essas empresas. Muitos utilizam a técnica dos **“Cês” do Crédito** (caráter, capacidade, capital, colateral e condições) elencados no Quadro II com os respectivos autores e suas definições.

Gitman (2010), Droms e Procionoy (2001), Lemes Jr (2002), Hoji (1999) e Braga (1989) definem cada um dos parâmetros utilizados e convergem quanto à necessidade de serem observados em sua amplitude e sob a ótica “da visão do todo” quando da concessão de crédito das instituições financeiras para as organizações – onde a soma destes fatores influenciam no veredito final.

Buscou-se consolidar no Quadro II, adiante, os conceitos adotados pelos cinco respeitados autores, adiante citados, no que se refere aos critérios adotados no mercado financeiro para conceder crédito e a importância destes no estudo de operações creditícias.

Quadro II – Concessão de Crédito – Conceitos dos “Cês” do Crédito

| Diretrizes | CARÁTER | CAPACIDADE | CAPITAL | COLATERAL | CONDIÇÕES |
|--------------------|--|---|--|--|--|
| GITMAN | 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 et PROCIANOY | 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 |
| LEMES JR | 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 | 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 | 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. |

Fonte: Quadro síntese elaborado pelo autor. (Nov/2010)

Para operações que envolvem grandes empresas do ramo industrial e de bens de capital agrega-se aos cinco componentes (caráter, capacidade, colateral, capital e condições) um sexto C, referente a conglomerado – onde se considera a inclusão das demais empresas de um grupo ou *holding*, o que não vem a termo no presente trabalho porque as MPEs prescindem de tal componente.

Apenas quando se referem a empresas de médio a grande porte, o processo convencional que trata da concessão de crédito procede à análise dos “Cês do Crédito” incluindo o sexto parâmetro citado a seguir:

- ✓ Caráter: intenção do empreendedor/empresa em honrar seus compromissos;
- ✓ Capital: situação econômico-financeira da empresa que garanta o crédito a ser concedido;
- ✓ Condição: influência de fatores ambientais que afetem a empresa ao cumprir seus compromissos;
- ✓ Capacidade: possibilidade de gerar recursos futuros para cumprir obrigações;
- ✓ Colateral: garantias reais e/ou pessoais (fidejussórias);
- ✓ **Conglomerado**: análise que engloba todo o grupo a que pertence a empresa.

Além desses critérios de risco de crédito citados, também podem ser utilizados outros métodos de análise para a sua concessão. A atribuição de um perfil de risco como instrumento para a previsão das perdas potenciais é uma alternativa que as instituições financeiras buscaram ao desenvolver um sistema próprio de avaliação de risco, com o objetivo de reduzir a sua inadimplência.

Os parâmetros quantitativos consistem na elaboração de modelos matemáticos que podem ser os modelos padrões de cálculo de inadimplência. Esses modelos normalmente baseiam-se em técnicas estatísticas que buscam elencar empresas que tenham potencial de honrar seus compromissos dentro da boa técnica bancária, bem como “isolar” os que apresentem risco elevado.

Como forma de adequar-se ao risco, as instituições financeiras provisionam valores – que são apartados em seus balanços – para cobrir eventuais perdas. A Contabilidade chama de Provisão para Crédito de Liquidação Duvidosa (PCLD) como forma mais adequada para o reconhecimento de perdas prováveis.

São duas as maneiras de contabilizar esta provisão:

- I. a primeira consiste em deduzir o saldo de perdas no período contábil seguinte, mas no entendimento da contabilidade o regime de competência é desrespeitado;
- II. a segunda forma – e a mais usual - consiste na provisão da PCLD. O método da provisão tem como pontos positivos levar em conta a experiência de relacionamento com os clientes, atender ao regime de competência, e estimar o futuro.

Para a constituição da PCLD, três métodos de provisão podem ser usados:

- a) Percentual sobre as vendas: a PCLD é obtida diretamente aplicando-se um percentual sobre vendas;
- b) Percentual sobre as contas a receber: a PCLD é obtida diretamente aplicando-se um percentual sobre as contas a receber;
- c) Avaliação da idade da carteira das contas a receber: esse método considera uma alta correlação entre a idade das contas a receber e a probabilidade de não recebimento desses valores.

No caso do sistema financeiro a provisão dá-se em percentual sobre o valor da operação após estipulado o risco do cliente conforme determina a Resolução 2682, do Conselho Monetário Nacional (CMN), já tratada no decorrer do presente trabalho.

2.6.2 Técnica de cálculo do risco

Amparada na Resolução 2.682 do Conselho Monetário Nacional (CMN), uma técnica conhecida no mercado financeiro é a Frequência Esperada de Inadimplência (FEI) utilizada pelo Banco do Brasil (BB).

Esse método procura observar os normativos do Banco Central (BACEN), o Acordo de Basiléia (Suíça), o Conselho Monetário Nacional (CMN) e as boas práticas de governança corporativa ao estabelecer o risco de crédito do cliente.

O método de cálculo de risco adotado pelo BB espelha-se na Resolução 2.682 do Conselho Monetário Nacional (CMN) e possui nove níveis de classificação de risco. Consiste em fazer uma reserva para lastrear possível inadimplência de operações iniciando de 0,5% do valor emprestado até o percentual máximo de 100%.

Para as empresas e clientes com risco A e B estão os mais interessantes para o banco, no caso de risco C a possibilidade de inadimplência é menor, mas o risco é mais acentuado.

Porém nos casos de enquadramento entre risco D e E torna-se menos atrativo para o banco realizar operações. Quanto aos riscos F, G e H a impossibilidade é visível. Ver Tabela 07.

**Tabela 7 - Índices de classificação de risco e provisão.
(Resolução 2.682, do CMN)**

| Nível de Risco | Provisão em % |
|-----------------------|----------------------|
| AA | 0 |
| A | 0,5 |
| B | 1,0 |
| C | 3,0 |
| D | 10 |
| E | 30 |
| F | 50 |
| G | 70 |
| H | 100 |

Fonte: UNIBB, Qualidade do Crédito, 2004.

Para melhor entendimento da Tabela 7 observa-se que a provisão efetuada pelo banco significa que para cada R\$ 1 emprestado é feita uma provisão no percentual determinado pelo risco. Ou seja, numa operação de R\$ 100 para cliente com risco D o percentual definido no cálculo do nível de risco deve ser provisionado contabilmente será de R\$ 10. Isso pode explicar parcialmente as altas taxas de juros cobradas dos clientes com maior risco.

O registro de bens e patrimônio no cadastro bancário do cliente, da empresa e de seus sócios é fundamental para subsidiar as informações no cálculo do risco. Após esta avaliação o empreendedor terá seu limite estipulado, as linhas de crédito disponíveis e quais as taxas de juros das operações a serem contratadas.

Além da distinção entre curto, médio e longo prazo da operação financeira, é fato que, quanto maior for a inadimplência na linha de crédito emprestada aliada ao risco da empresa demandante, maior será a taxa de juros da operação.

Independentemente da taxa de juros estar atrelada ao nível de exposição ao risco, o banco adota outras formas de acompanhamento nas operações contratadas com vistas a mitigar o risco de inadimplência e redução de sua lucratividade, a exemplo de:

- a) concentração de vendas em poucos clientes;
- b) redução em vendas/faturamento;
- c) elevação repentina de vendas/faturamento;

- d) aumento da quantidade ou valor dos títulos e duplicatas;
- e) protestos em Cartórios;
- f) informações de fornecedores.

Tal qual o Banco do Brasil (BB) utiliza seu método para análise de risco e concessão de crédito denominado Frequência Esperada de Inadimplência (FEI), os bancos privados adotam técnica similar consoante suas políticas de crédito.

O que se pode observar nos bancos privados em simulações nas *home-pages* na internet é que para as empresas recém instaladas a exigência de garantias adicionais torna-se uma dificuldade para quem já investiu todos os recursos para iniciar seu próprio negócio.

Pelos critérios adotados pelo BB, os recursos disponíveis para as MPEs também leva em conta o tempo de instalação, se há endividamento com outros bancos e demais instituições financeiras, a alavancagem, a relação entre seu ativo circulante e o imobilizado, além do faturamento e vendas a vista e a prazo.

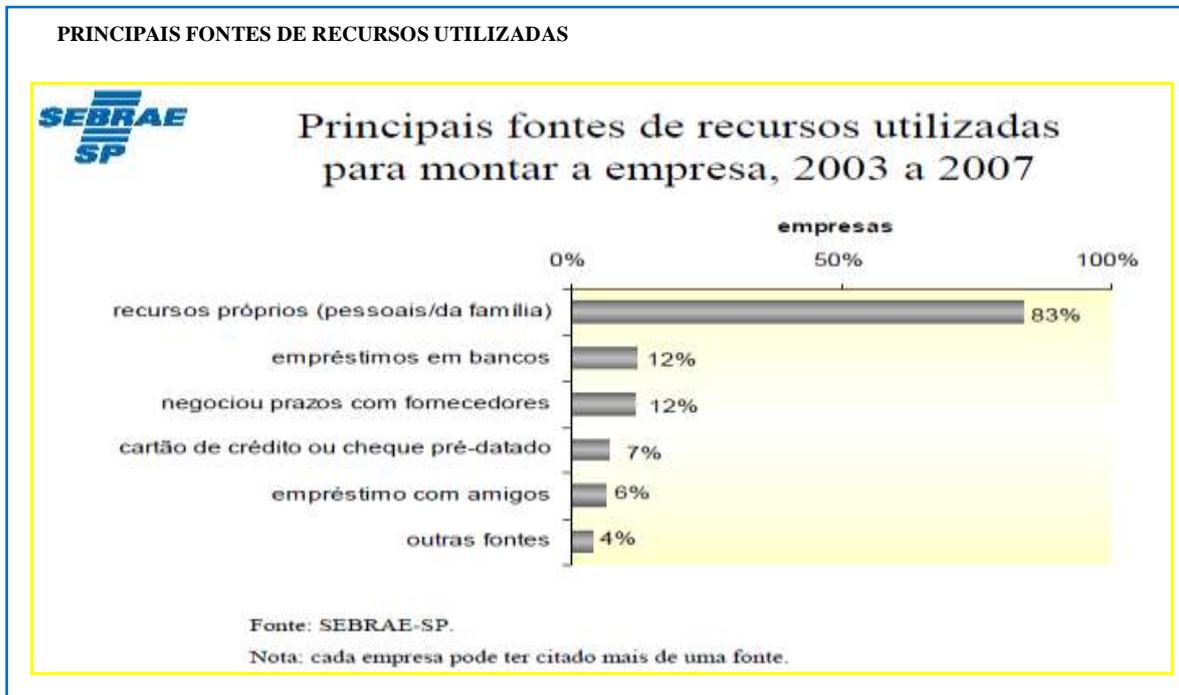
É efetuada uma avaliação técnica com os dados que alimentam o sistema, através das informações retiradas dos documentos de balanço e demais demonstrativos financeiros. Observam-se itens como: despesas, custos fixos, resultado do exercício, projeções de receitas, giro do ativo, lucro, patrimônio líquido e índices de liquidez e endividamento.

2.7 Concessão do crédito:

Mesmo com a expansão do crédito na economia brasileira observada nos últimos 20 anos embora crescente e com novas modalidades de ofertas – a exemplo do Microcrédito, Banco do Povo Paulista e o Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado, criado pela Resolução do Banco Central do Brasil (BACEN) no. 3.109, de 24/07/2003.

Diante do observado pode-se afirmar que o sistema financeiro nacional demonstra não atender a demanda requisitada pelas MPEs conforme se pode observar na Figura 6 na página seguinte, onde apenas 12% deste público tiveram acesso ao crédito.

Figura 6: Fontes de recursos para montar uma MPE.



Fonte: SEBRAE-SP (2010)

Dentre as fontes de recursos utilizadas pelos empresários para financiar-se a utilização de empréstimos bancários é a segunda opção. Observados os critérios adotados pelas instituições financeiras e a necessidade de capital de giro estar listada como fator essencial para a manutenção da empresa, deduz-se que os bancos ainda têm muito espaço a conquistar.

Pode-se, também, deduzir que as exigências bancárias de garantias reais ou subsidiárias – que envolvem terceiros ou demais sócios – dificultam o acesso ao crédito, pois conforme se pode constatar somente após a abertura é que as empresas constituídas conseguem chegar ao percentual de 28% - das empresas com acesso ao crédito, conforme pesquisa SEBRAE (2008).

CAPÍTULO 3

METODOLOGIA

- 3.1 Metodologia adotada
- 3.2 Tipo de Pesquisa
- 3.3 Amostra e seleção
- 3.4 Instrumento de coleta
- 3.5 Tratamento dos dados

Aqui se trata a metodologia adotada . A pesquisa qualitativa de estudo multicaso realizada junto às empresas estudadas .

3. Metodologia

3.1 Metodologia Adotada

A metodologia aqui aplicada foi a do estudo multicaso, que no entendimento de Yin (2005) existe uma alegada falta de robustez muitas vezes relacionada aos estudos de caso, mas isso pode ser minimizada com os “estudos de caso múltiplos” ou “multicasos” – através da lógica da replicação. Entende o autor que seria a confrontação da teoria não pela amostragem, mas pelos resultados destes casos – como ocorrem nos demais experimentos.

Portanto faz-se necessário clarificar que ao escolher a metodologia adotada neste trabalho observou-se a definição de uma pesquisa descritiva conforme classificam os autores Gil (2009), Malhotra (2001) e Marconi e Lakatos (2006).

A proposição é tratada aqui como uma questão não resolvida, que passa a ser o objeto de discussão para se obter o domínio nesta área do conhecimento e cujos dados foram submetidos a uma análise científica. O presente trabalho, através de estudo multicaso, busca verificar o questionamento a partir de uma análise detalhada das organizações tratadas na pesquisa, sendo esta a situação mais comum, conforme Tachizawa (2008) que recomenda este tipo de metodologia adotada neste trabalho: a abordagem de estudo de caso.

Neste caso o fator específico objeto deste estudo foi despertado pela resposta com o maior impacto percentual (28%) entre os respondentes da Pesquisa SEBRAE (2010) que citam o capital de giro dentre os diversos fatores que contribuem para a sobrevivência das MPEs, sendo ele o de maior relevância para os entrevistados. Por um lado visto como forma auxiliar para evitar o fechamento das empresas – diante dos empresários que cerraram as portas; por outro lado tido como essencial para a manutenção das empresas existentes.

Conforme aponta Creswell (2007) verificou-se no âmbito das ciências sociais aplicadas que os problemas pesquisados advêm de dificuldades, questões e práticas correntes.

Sob a ótica de Denker (1998, p.63)

o surgimento do problema vem de questões de natureza prática, na percepção de algumas dificuldades teóricas, ou ainda da frustração de expectativas.

Na oportunidade observou-se as recomendações encontradas na literatura de Booth et al (2005) que definem a pesquisa como sendo a reunião de informações necessárias para encontrar respostas a uma pergunta e assim chegar à solução de um problema.

Uma pesquisa deste tipo pode ser desenvolvida em qualquer outro contexto que retrate inicialmente a situação encontrada e, posteriormente, proponha uma solução (e/ou mudanças) no contexto analisado. Sugere-se a observância do método destacado a seguir.

Figura 7 - Esquema



Fonte: Adaptado de Tachizawa e Mendes (2008).

Na investigação deste problema esteve implícita a necessidade de discutir a sua natureza, a melhor metodologia, qual o público alvo da amostra, quais instrumentos de coleta de dados utilizados e como foi realizado o tratamento destes dados.

Quanto à confecção da presente pesquisa, houve respaldo na metodologia sugerida por Tachizawa (2008). A primeira etapa consistiu na busca por publicações recentes sobre temas que englobam o assunto deste estudo, de forma a centrar-se no foco específico aqui abordado.

Na fase seguinte procurou-se por referencial bibliográfico ligado ao tema abordado e que fundamentou ao máximo o assunto pesquisado com vistas a reforçar o constructo sobre uma eficiente gestão do capital de giro relacionada com a sobrevivência das empresas. Para a

etapa terceira buscou-se destacar as organizações objeto de estudo de caso e suas características, todas enquadradas como MPEs, baseado em seu faturamento bruto anual.

Antes da entrevista realizada com cada um dos dirigentes e/ou sócios-proprietários, foram avaliadas as informações dos balanços e balancetes emitidos nos últimos três anos. Depois de depurados, esses dados passaram a ser analisados na quarta etapa do trabalho especialmente vinculando-os ao que se propõe o tema estudado.

A quinta etapa foi precedida pela obtenção complementar de dados e informações que, transformados em conhecimento, foram aplicados ao estudo, cujo enfoque especial visa conferir a relação entre a gestão do capital de giro com a sobrevivência dessas organizações.

Finda a sexta etapa procedeu-se a conclusão do que se propôs o estudo e foram elencadas sugestões para futuros pesquisadores diante do encontrado, na busca de novas soluções com o objetivo de melhorar a gestão das MPEs.

Tachizawa e Mendes (2008) referem-se aos itens que compõem o conteúdo da dissertação pela importância que representam no conteúdo do trabalho e sugerem ao pesquisador que busque reunir os dados e as informações coletadas para serem interpretadas à luz do referencial teórico que embasa e estrutura o tema estudado.

Na operacionalização desta pesquisa foi adotada a recomendação de Tachizawa e Mendes (2008, pg. 53) tendo sido observadas estas quatro fases na sua sequência, por serem interdependentes, a saber:

1ª. fase: descrever dados e informações coletadas e tratadas; e, adicionalmente, analisar tais dados e informações descritos com o suporte teórico e conceitual da fundamentação teórica;

2ª. fase: estabelecer o perfil da organização estudada na forma de caracterização da empresa;

3ª. fase: formular sucessivas conclusões ao longo do desenvolvimento do capítulo que analisa a pesquisa, representando-as na forma de análise e interpretação dos resultados (ou alternativamente, explicitar o nome do tema proposto, por exemplo Análise e interpretação do *layout* proposto em indústrias siderúrgicas);

4ª. fase: resumir o conjunto das conclusões extraídas do capítulo da dissertação sob o título de Conclusões.

3.2 Tipo de pesquisa

A natureza metodológica que norteou esta pesquisa foi qualitativa e exploratória, justificada a opção pelo método de estudo de caso, que se deu pela dificuldade da obtenção de dados mais complexos junto às empresas, especialmente as que fecharam. Fez-se também uma comparação com outras metodologias sugeridas, a exemplo das pesquisas por amostragem, acessibilidade e conveniência.

Como técnica de pesquisa, o estudo de caso, de acordo com Gil (2009) é destituído de qualquer rigor estatístico por ser o menos rigoroso de todos os tipos de amostragem, porque o pesquisador selecionará os elementos que tem acesso e representam seu universo.

No que se refere à natureza da presente pesquisa esta foi exploratória e qualitativa. Exploratória porque investigou a relação entre o que se propõe e a observação do fenômeno nas organizações em estudo. E qualitativa porque abordou a necessidade de interação entre algumas variáveis, observando-se o que diz Richardson (1999, p.80):

Os estudos que empregam uma metodologia qualitativa podem descrever a complexidade de determinado problema, analisar a interação de certas variáveis, compreender e classificar processos dinâmicos vividos por grupos sociais, contribuir no processo de mudança de determinado grupo e possibilitar, em maior nível de profundidade, o entendimento das particularidades dos indivíduos.

Segundo Godoy *et al* (2006) para se realizar uma pesquisa de natureza exploratória deve ser efetuado um levantamento bibliográfico, sejam realizadas entrevistas com pessoas que possuem conhecimento do problema objeto de pesquisa e sejam analisados exemplos que auxiliem o seu entendimento, passos que foram cumpridos neste trabalho.

3.3 Amostra e seleção

A amostra desta pesquisa selecionou cinco empresas escolhidas estrategicamente dentre as que se enquadram no mesmo perfil daquelas entrevistadas na Pesquisa SEBRAE (2010). No primeiro contato foram colhidos dados documentais; depois se agendou as

entrevistas conforme escolha do respondente, para obtenção dos dados complementares a etapa seguinte.

O universo estudado é composto de cinco micro e pequenas empresas que atuam na indústria têxtil no bairro do Bom Retiro na cidade de São Paulo, com faturamento de até R\$2.400.000,00 (Dois milhões e quatrocentos mil reais), estão diversificadas entre as diversas etapas de produção – da fiação ao vestuário; foram instaladas nos últimos cinco anos e empregam até 49 pessoas.

A pesquisa realizada foi qualitativa e plenamente factível, pois a quantidade de empresas escolhidas contempla o universo da cadeia têxtil em cada fase de produção e enquadram-se no período da pesquisa SEBRAE – cujo comparativo foi fundamental para o entendimento da influência da gestão eficaz do capital de giro como fator contribuinte para auxiliar a continuidade dessas empresas.

3.4 Instrumentos de coleta de dados

Os instrumentos de coleta de dados aplicados foram:

- I) pesquisa documental das empresas sob estudo;
- II) entrevista com roteiro estruturado com perguntas abertas e fechadas.

A pesquisa documental foi previamente acordada com os empresários e voltada para os balanços e balancetes dos últimos três anos ou seis semestres, com o objetivo de proceder à análise contábil, perfil do endividamento da empresa, utilização de recursos de terceiros e em que percentuais; e a devida alocação nas rubricas contábeis adequadas.

Alguns dados preliminares foram franqueados pelos responsáveis para que se pudessem selecionar os demais pontos a serem pesquisados, a exemplo de porte, faturamento, missão, visão, valores, data de abertura da empresa e o ramo de atuação.

Para complementar a coleta, foi realizada entrevista estruturada com os sócios-proprietários, composta de dados pessoais básicos (nome, idade, formação), tendo os demais itens como foco as MPEs. Composta de perguntas fechadas e abertas, onde se busca estimular o entrevistado a responder de forma espontânea sobre financiamentos bancários, disponibilidade de crédito para a empresa pelos bancos e o tipo de linha ofertada (médio,

curto, longo prazos), dificultadores e/ou facilitadores encontrados, garantias solicitadas; o roteiro de entrevista estruturada encontra-se disponível no anexo A.

Para Godói e Mattos (2006, p.304):

existem na prática três modalidades mais usuais de entrevistas qualitativas: 1) entrevista conversacional livre – que versa em torno de um problema previamente definido; 2) entrevista baseada em roteiro; e 3) entrevista padronizada aberta onde a conversação é mais fluida.

Ainda conforme Godói e Matos (2006, p.316)

a entrevista qualitativa reside em abrir as portas da vida cotidiana ao estranhamento subjetivo e promover o questionamento das manifestações latentes no nível do verbalmente manifesto.

Os resultados obtidos com as entrevistas foram analisados com vistas a buscar distinguir a opinião dos respondentes sobre o processo de gestão do capital de giro, seu uso e previsibilidade; além dos facilitadores e dificultadores na obtenção de crédito e sua adequação às necessidades.

3.5 Tratamentos dos dados

O tratamento deu-se após a obtenção dos dados econômicos, financeiros e contábeis, que foram coletados junto aos os contadores das empresas; coligidos com as informações das entrevistas realizadas diretamente com os sócios. Posteriormente esses dados foram tratados em duas dimensões: primeiro uma análise descritiva referente às questões sobre as características da empresa (faturamento, tempo de fundação e opção tributária); segundo, sobre o perfil dos respondentes (idade, sexo e formação escolar).

Também se fez o cruzamento dessas variáveis com o ano de constituição da empresa e registro na Junta Comercial do Estado de São Paulo (JUCESP) com o objetivo de verificar se as empresas estudadas enquadram-se no período objeto de estudo correlacionado com as pesquisas feitas pelo SEBRAE (2010). A base de dados estatísticos está ancorada nos levantamentos realizados periodicamente pelo SEBRAE nos últimos dez anos junto aos micro e pequenos empresários no Brasil, em especial no estado de São Paulo – maior empregador nacional.

Além disto, as empresas selecionadas estão adequadas na hipótese-problema de que é necessário haver uma gestão eficiente do capital de giro nas MPES para auxiliar sua longevidade.

Na sequência realizou-se uma análise das inferências obtidas com as respostas das questões abertas sobre a disponibilidade das linhas de crédito ofertadas pelos bancos e a sua adequação às necessidades de capital de giro das MPES consoante seu ciclo financeiro.

Após o tratamento desses dados, da análise e das inferências construídas através das informações fornecidas pelos respondentes buscou-se o elo entre a visão dos respondentes à pesquisa SEBRAE (2010) e a sua correlação com a importância da gestão do capital de giro com a continuidade das MPES: se dentre as sobreviventes isto de fato ocorreu, com que intensidade e de que maneira.

CAPÍTULO 4

As organizações: Um estudo multicaso de MPEs da indústria têxtil no bairro Bom Retiro em São Paulo capital.

4.1 As organizações

4.2 Configuração organizacional

4.3 Visão e Missão das empresas

4.4 Modelos de gestão

4.5 Análise dos dados

Aqui estão elencadas as empresas objeto do presente trabalho; as respectivas Visão e Missão; a forma como estão constituídas; e o modelo de gestão por elas adotado. Em seguida a análise dos dados coletados e pesquisados.

4. As organizações: Um estudo multicaso de MPEs da indústria têxtil no bairro Bom Retiro em São Paulo capital.

4.1 Características das organizações

A indústria têxtil é considerada com um dos mais importantes setores da economia brasileira, confirmada sua posição entre as demais organizações pesquisadas pelo Boletim de Conjuntura Industrial elaborado pela UNICAMP (2007), que afirma ser o nosso país considerado um dos maiores produtores têxteis do planeta, tendo atingido no ano de 2005 a segunda maior produção em malharia, o sexto lugar em industrialização de fios e o quinto produtor de confecções. E geram mais de 800 mil empregos diretos.

O bairro Bom Retiro está localizado na região central da capital paulista, onde a atividade comercial e industrial é intensa no segmento de vestuário. Embora divida a metade da produção oficial com outros bairros paulistas, como Brás e Pari, as empresas instaladas atuam nas diversas etapas da cadeia produtiva:

1ª. etapa – Fiação: onde os fios são produzidos para a tecelagem;

2ª. etapa – Tecelagem: nessa fase ocorre o fabrico de tecidos de malha ou tecidos planos a serem entregues para a fase seguinte;

3ª. etapa - Acabamento: onde se realizam ações específicas de melhoria dos tecidos e prosseguem para a etapa final;

4ª. etapa - Confecção: quando se efetuam os desenhos, corte, costura e confeccionam-se as roupas.

Nas etapas finais - vestuário e confecções - o uso de mão-de-obra é intensivo. As MPEs ligadas ao ramo têxtil predominam no segmento de vestuário e confecções por causa de suas próprias características, além de estarem segmentadas em roupas para as classes C e D, com melhor acabamento e a um público mais exigente.

As cinco empresas pesquisadas compõem o perfil da indústria têxtil nacional, onde a descontinuidade do processo produtivo possui diferentes intensidades em termos de utilização de mão-de-obra nas suas diversas etapas, o que gera inúmeras formas de utilização e combinação de matérias-primas, criando inúmeras possibilidades de diferenciados processos técnicos, a forma de produção e o produto final esperado.

Foi premissa fundamental para enquadrar-se no presente estudo a empresa atuar no ramo industrial têxtil. A escolha recaiu neste segmento por ter sido o que apresentou maior crescimento nos recentes estudos realizados pelo SEBRAE (2008) saindo da 2ª. classificação para a primeira no *ranking* observado no período 2005/2008, tanto na parte relativa à indústria quanto no de comércio de vestuário.

Reitera-se a importância que o segmento têxtil tem para a economia nacional, seja no setor primário (indústria) ou no setor terciário (comércio varejista); somou-se a isto a proximidade do pesquisador e seu trabalho em instituição financeira na área geográfica com maior densidade dessas empresas; a facilidade na obtenção dos dados e o acesso aos empreendimentos pesquisados, muito contribuiu para a sedimentação dos dados estudados.

Para melhor entendimento das organizações estudadas e em quais etapas do segmento têxtil elas se encontram, é importante esclarecer que a indústria têxtil tem uma linha de produção composta de quatro etapas conectadas entre si de maneira que cada uma dessas etapas passa a ser matéria-prima para a próxima fase.

Concluído o processo industrial vem o próximo segmento da economia onde se efetua a comercialização destas peças e é o primeiro no *ranking*. Isso explica a quantidade de novas empresas aberta no setor de vestuário conforme exposto.

Sabe-se que os ramos de fiação e tecelagem (1ª. e 2ª. fases) possuem características específicas. Necessitam de maior uso intensivo de capital em virtude da utilização de maquinário industrial de porte e possuem alto índice de informatização.

Nas etapas seguintes – vestuário e confecções - o uso intensivo é de mão-de-obra. As MPEs ligadas ao ramo têxtil predominam no segmento de vestuário e confecções por causa de suas próprias características.

As empresas de maior porte e líderes no ramo situam-se na área de tecelagem e fiação sendo as fornecedoras para as MPEs. As empresas que foram escolhidas para o presente estudo enquadram-se no grupo de 90% dos estabelecimentos do setor – que possuem até 49 empregados.

Acrescenta-se que todos os empreendimentos selecionados para o presente estudo pertencem ao segmento das MPEs por faturarem até R\$ 2.400 mil/ano, conforme enquadramento estipulado nas regras do IBGE e do BNDES.

No mercado competitivo em que se encontram, as empresas estudadas ressentem-se de que o avanço tecnológico que ocorre com o setor de fibras e máquinas têxteis embora absorvido pelo segmento, a diferenciação do produto entregue ao consumidor passa a ser o ponto chave diante das diversas aplicações e possibilidades de segmentação do vasto mercado de vestuário, onde elas atuam desde a industrialização até o comércio varejista.

Diante disto clarifica-se o porquê da escolha das empresas estudadas nesta pesquisa pertencerem aos diversos elos da cadeia produtiva têxtil: fiação, tecelagem, acabamento (acessórios do vestuário) e confecção.

Reforça-se que as empresas estudadas no presente trabalho foram selecionadas por enquadrarem-se no segmento de micro e pequenas na forma da legislação vigente, estar no mercado em período antecedente e posterior a pesquisa **SEBRAE – 10 Anos de monitoramento das MPEs** no Brasil, como forma a substanciar este trabalho e confirmar a proposição inicial.

A seguir são relacionadas as cinco empresas estudadas na pesquisa a que se propôs este trabalho. São enumeradas: a data de fundação, localização, atividade comercial ou industrial, etapa de produção, faturamento oficial médio do último ano, número de empregados, constituição jurídica e a forma de gestão.

As empresas estudadas no presente trabalho em sua totalidade estão instaladas e operam no bairro Bom Retiro em São Paulo capital e são explicitadas a seguir.

Empresa A - Fundada em 21/07/2005, indústria de tecelagem, 2a. etapa, fatura por ano de R\$ 2.362mil, possui nove empregados, sua natureza jurídica é sociedade limitada, informatizada, forma de gestão familiar (casal).

Empresa B - Fundada em 21/03/2004, comércio de vestuário, atua na última etapa da cadeia produtiva, fatura R\$ 1.003 mil/ano, possui dez colaboradores registrados, é gerida pelos sócios (pai e filho).

Empresa C - Fundada em 25/02/2006, atua no comércio de roupas exclusivamente masculinas, na última fase da indústria têxtil, marca própria, produção terceirizada, encontra-se na 4a. etapa da cadeia têxtil, com um faturamento anual de R\$ 1.660 mil, tem em registro quatro empregados e sua forma de gestão é familiar (irmãos e esposas).

Empresa D - Fundada em 30/10/2006, atua no segmento de aviamentos para acabamentos de roupas, na 3a. fase do ciclo industrial têxtil, fatura R\$ 2.268 mil/ano. Para manter-se competitiva importa produtos chineses. Vende no atacado, tem três empregados com registro. A gestão é familiar.

Empresa E - Fundada em 09/03/2004, indústria de tecelagem, 2a. etapa da cadeia produtiva, importa fios do mercado chinês e produz tecidos para confecções, faturamento de R\$ 2.321mil/ano, tem 10 empregados em carteira e sua gestão é realizada pelos sócios pertencentes à mesma família (casal).

Dentre os dados autorizados a serem divulgados nesta pesquisa, os empresários forneceram aqueles considerados essenciais para proceder ao estudo da relação entre o uso de capitais onerosos, seu faturamento, o tempo de existência no mercado e o número de

colaboradores em cada organização (verificar a produtividade *per capita*). As empresas são identificadas por letras com o objetivo de preservar o sigilo de seus dados contábeis, econômicos e financeiros, conforme evidenciado no Quadro III.

QUADRO III – Empresas selecionadas – Indicadores sócios econômicos e produtos.

| EMPRESA (produto) | FATURAMENTO ANUAL – em R\$ | ENDIVIDAMENTO – em R\$/*Nov-2010 | Empregados formais | Ramo de Atuação e data de fundação |
|--------------------------------|-----------------------------------|---|---------------------------|--|
| A (fios) | 2.362.819,00 | 164.714,94 | 15 | Indústria e comércio de fios para vestuário 21/07/2005 |
| B (vestuário masculino) | 1.003.022,00 | 125.252,64 | 10 | Indústria, comércio, importação e exportação 21/03/2004 |
| C (vestuário feminino) | 1.660.472,20 | 236.566,01 | 4 | Confecções e vestuário 25/02/2006 |
| D (aviamentos) | 2.268.622,00 | 257.110,01 | 3 | Aviamentos 30/10/2006 |
| E (tecelagem) | 2.321.682,96 | 180.433,05 | 10 | Indústria de tecelagem, importação e exportação 09/03/2004 |

Fonte: Quadro síntese elaborado pelo autor. (Ago/2010)

4.2 Visão e missão das empresas sob estudo

Pode-se observar no quadro IV a seguir, que a empresa E não definiu uma Visão para o futuro nem formalizou isto com seus empregados. Quanto às empresas A, C e D por iniciativa dos próprios colaboradores ao participarem de curso de capacitação na Confederação de Dirigentes Lojistas (CDL), em conjunto com os empresários e proprietários, resolveram atribuir tanto a Visão quanto a Missão das empresas.

VISÃO:**Quadro IV – Empresas selecionadas: VISÃO**

| | |
|------------------|--|
| Empresa A | Produzir fios para tecelagem de qualidade e ser padrão de competitividade no ramo em que atuamos nesta década. |
| Empresa B | Tornar-se referência na comercialização de tecidos para confecções, com aumento de produtividade constante até 2013. |
| Empresa C | Atender as demandas dos clientes no menor prazo possível e reduzir nos próximos cinco anos e reduzir em 25% nossos custos de operação. |
| Empresa D | Ser destaque no segmento de aviamentos para costura nos próximos cinco anos na capital paulista. |

FONTE: Quadro síntese elaborado pelo autor. (Nov/2010)

MISSÃO:**Quadro V – Empresas selecionadas: MISSÃO**

| | |
|------------------|---|
| Empresa A | Contribuir com o progresso da região, atender com excelência nossos clientes, servir a sociedade e ser referência em produção de fios para tecelagem. |
| Empresa B | Possuir colaboradores capazes e dedicados, remunerar os acionistas com lucratividade acima da média setorial e respeitar o meio-ambiente. |
| Empresa C | Encantar nossos clientes e permanecer em sua mente como padrão em vestuário masculino para executivos, sendo útil a sociedade. |
| Empresa D | Atender as expectativas de nossos clientes, fomentar o empreendedorismo, fornecer aviamentos com zero de devolução e cem de satisfação. |

FONTE: Quadro síntese elaborado pelo autor. (Nov/2010)

4.3 Modelos de gestão

As empresas aqui listadas têm natureza jurídica de Sociedade Limitada, cotas de responsabilidade definidas, gestão centralizada nos sócios proprietários, sem organograma formal, mas verifica-se que dois terços delas possuem funções e atividades de cada colaborador bem especificadas.

As cinco empresas são geridas pelos sócios proprietários e a gestão é familiar, pois os componentes e formadores da sociedade comercial são membros de uma mesma família. Em sua maioria marido-mulher e em dois casos pais-filhos.

O planejamento de algumas destas empresas está restrito à parte orçamentária, ficando a desejar um plano mais analítico onde conste a avaliação dos fatores externos e internos, listando forças e fraquezas, ameaças e oportunidades.

Evitou-se no presente trabalho, fazer qualquer comparativo entre o faturamento das empresas e sua produtividade média setorial ou *per capita* em virtude de pertencer a diferentes fases da indústria têxtil, utilizar maior ou menor escala de mão-de-obra intensiva, maquinários e outros componentes na linha de produção.

Observou-se que o gerenciamento na totalidade das empresas listadas é realizado pelos proprietários, membros de uma mesma família. Quanto aos dados do faturamento, estes foram disponibilizados pelo contador no balanço “oficial” entregue aos bancos para obtenção de crédito ou disponíveis ao fisco.

Além do aspecto gerencial diferenciado, sem definição de funções específicas, notou-se que essas MPEs atuam em mercado bastante competitivo e diversificam seus produtos como forma de diferenciação dos importados chineses, ou os utilizam como redutor de custo.

Verificou-se, ainda, que as empresas do segmento têxtil sofrem acirrada concorrência dos produtos chineses que são colocados aqui no Brasil a preços que chegam a um terço daqueles praticados no mercado interno.

Dentre essas empresas, as sobreviventes informam que buscam a diversificação, a parceria e importam fios e outras matérias-primas básicas para manterem-se competitivas. Observou-se dentre as estratégias que as empresas têm adotado para se manterem competitivas estão a diferenciação de produto, produção verticalizada, parcerias específicas, ganhos de escala, diversificação e especialização em determinada fase da cadeia produtiva.

As empresas estudadas adotam várias estratégias para tornarem-se viáveis no mercado. Isso explica, em parte, sua longevidade ao serem comparadas aos números já vistos nas pesquisas de monitoramento do SEBRAE sobre a mortalidade das MPEs.

4.4 Análise dos dados

4.4.1 Análise geral das empresas estudadas

Conforme acordado previamente com os sócios-dirigentes e proprietários das empresas selecionadas, foram fornecidos ao pesquisador os dados relativos ao desempenho econômico e financeiro para análise inicial. De posse destes dados procedeu-se a confirmação de que as empresas enquadravam-se nos parâmetros estabelecidos para o presente estudo.

Para a pesquisa documental as MPEs forneceram os seguintes documentos contábeis para subsidiar a análise mais acurada dos dados e informações que se relacionam diretamente e têm importância para a gestão do capital de giro:

- a) relação de faturamento dos últimos 12 meses;
- b) balanços e balancetes do último triênio;
- c) demonstração de resultado dos últimos três exercícios fiscais;
- d) planilha com o perfil do endividamento bancário (curto/longo prazo);
- e) composição societária.

Após averiguar esses dados é que se procedeu a entrevista que complementou as demais informações subjetivas e outras consideradas essenciais para atingir o objetivo a que se propôs este trabalho: verificar dentre os componentes gerenciais, a importância da gestão eficaz do capital de giro como fator contributivo para a sobrevivência e continuidade das MPEs no mercado em que atuam.

O estudo dos dados contábeis foi complementado com as informações obtidas através da entrevista. Depois foram associados para fazer-se juízo sobre a existência (ou não) de planejamento estratégico, uso de planilhas para controle do fluxo de caixa, mensuração da necessidade (quando e quanto) de capital de giro para a continuidade do empreendimento, além de outros fatores e aspectos ligados a gestão.

No trabalho de análise foi observado o percentual de endividamento de cada organização em relação ao seu faturamento, comparado com as informações obtidas nas entrevistas quanto à periodicidade e uso de capital de giro para a continuidade do negócio.

4.4.2 Análise das informações referentes à gestão do capital de giro

Visualiza-se na Tabela 8 abaixo que dois terços dos empresários das MPEs estudadas faz acompanhamento (com uso de planilha Excel) para gerenciar a necessidade de capital de giro, através do fluxo de caixa e, assim, fazer previsões sobre recursos para aquisição de matéria prima e insumos necessários à sua atividade. Os demais o fazem de forma empírica.

Tabela 8 - Gerenciamento da necessidade de capital de giro

| Qual a periodicidade | Frequência | Percentual % |
|-----------------------------------|------------|--------------|
| Planejamento periódico* | 3 | 60% |
| Sob demanda da empresa | 1 | 20% |
| No fechamento do ciclo financeiro | 1 | 20% |
| Total | 5 | 100% |

*trimestral em planilha Excel.

Fonte: Quadro síntese elaborado pelo autor.

Quanto ao gerenciamento do capital de giro observou-se que em 20% das empresas analisadas este é realizado de forma intempestiva – sem um controle rigoroso ou planejamento que anteceda a necessidade desses recursos. Conforme informado pelos respondentes o meio adotado é o de que, na medida em que precisam, essas empresas recorrem aos bancos ou prorrogam os prazos junto aos fornecedores.

Constata-se na Tabela 8 acima que a maioria, ou seja, dois terços das empresas efetuam planejamento periódico e mantém controle de seus fluxos de caixa em planilha Excel e gerencia a sua necessidade de giro tempestivamente e, por consequência o seu endividamento em relação ao faturamento. As empresas que demonstram menor controle financeiro sujeitam-se a buscar recursos extemporâneos (no fechamento do ciclo financeiro) e de curto prazo, portanto mais onerosos, ficam condicionadas as regras de concessão do crédito adotadas pelo sistema financeiro.

Quanto à gestão direta dos ciclos financeiro e operacional das empresas, observa-se na Tabela 9 a seguir, que em 80% dos casos o próprio empresário é quem faz o gerenciamento dos ciclos financeiro e operacional, mantendo o controle do caixa nas organizações

observadas, conforme Tabela 09 a seguir. Fato este que se justifica perfeitamente pelo fato da empresa ser uma MPE.

Tabela 09 - Gerenciamento dos ciclos operacional e financeiro

| Quem gerencia o ciclo financeiro | Frequência | Percentual % |
|---|-------------------|---------------------|
| Proprietário | 4 | 80% |
| Contador | 1 | 20% |
| Área financeira | 0 | 0% |
| Total | 5 | 100% |

Fonte: Quadro síntese elaborado pelo autor.

Em 80% dos casos estudados a utilização de recursos para capital de giro concentra-se na fase de produção, conforme se pode verificar na Tabela 10 abaixo. No entanto 20% das empresas concentram suas necessidades de recursos após as vendas, o que se justifica pelo fato desta ser fornecedora de loja de departamentos, cujos prazos são ditados pela compradora.

Tabela 10 - Período do ciclo produtivo que a empresa necessita de recursos para capital de giro

| Período | Frequência | Percentual % |
|----------------|-------------------|---------------------|
| Produção | 4 | 80% |
| Vendas | 0 | 0% |
| Pós-vendas | 1 | 20% |
| Total | 5 | 100% |

Fonte: Quadro síntese elaborado pelo autor.

No que se refere ao ciclo produtivo observou-se que as empresas não demandantes por recursos no curto prazo são aquelas que têm baixo custo com estoque e pouco pessoal em função de atuarem na etapa inicial da cadeia produtiva e poderem gerenciar melhor sua necessidade de capital de giro, e o índice de endividamento no curto prazo destas empresas é o menos significativo.

Conforme se pode verificar na Tabela 11 adiante, os empresários na sua totalidade utilizam os instrumentos contábeis disponíveis para acompanhar e gerenciar o ciclo produtivo e operacional das suas empresas. Dentre os relatórios contábeis fornecidos os empresários na maioria observam as contas a receber e a pagar como subsídio a gestão do capital de giro.

Tabela 11 - Quais informações gerenciais as empresas usam para gestão eficaz do capital de giro

| Fonte de informações | Frequência | Percentual % |
|-----------------------------|------------|--------------|
| Conta caixa e bancos | 5 | 100% |
| Contas a receber/clientes | 5 | 100% |
| Contas a pagar/fornecedores | 5 | 100% |
| Estoques | 4 | 80% |
| Capital de giro | 4 | 80% |
| Ciclo operacional | 4 | 80% |
| Ciclo financeiro | 4 | 80% |
| Folha de Pagamento | 3 | 60% |
| Prazo médio de recebimentos | 3 | 60% |

Fonte: Quadro síntese elaborado pelo autor.

Constata-se que os instrumentos utilizados nas empresas estudadas foram suficientes para analisar o que se propôs: Orçamento anual, Demonstração do resultado do Exercício (DRE), Balanço Patrimonial, Controle de Estoques, Controle de Contas a Pagar e Contas a Receber e Controle de Custos de Produção.

Conforme registro na Tabela 12 observou-se que, na sua totalidade os empresários utilizam o Balanço Patrimonial para análise e acompanhamento do desempenho de suas empresas em complemento a um conjunto de relatórios que auxiliam na gestão da necessidade de capital de giro, além de visualizar o resultado econômico e financeiro da empresa.

Tabela 12 - Relatórios contábeis e gerenciais utilizados nas empresas

| Relatórios | Frequência | Percentual % |
|--|------------|--------------|
| Balanço Patrimonial | 5 | 100% |
| Demonstração de resultado (DRE) | 4 | 80% |
| Demonstrações origens de recursos (DOAR) | 4 | 80% |
| Demonstrações lucros/prejuízos (DLPA) | 4 | 80% |
| Fluxo de caixa | 4 | 80% |

Fonte: Quadro síntese elaborado pelo autor.

4.4.3 Análise das informações referentes aos ciclo financeiro e operacional.

Dentre as empresas estudadas, dois terços delas possuem um ciclo financeiro de médio prazo e um ciclo operacional longo quando se considera o período compreendido entre a aquisição da matéria prima (fios) até a colocação da peça de vestuário junto ao consumidor ou atacadista e a entrada desses recursos em caixa. Verifica-se na Tabela 13 a seguir:

Tabela 13 - Prazo médio de recebimento das vendas realizadas

| Prazo médio em dias | Frequência | Percentual % |
|---------------------|------------|--------------|
| De 30 a 45 | 3 | 60% |
| De 46 a 60 | 0 | 0% |
| Acima de 60 a 90 | 2 | 40% |
| Total | 5 | 100% |

Fonte: Quadro síntese elaborado pelo autor.

Percebe-se que 60% das empresas recebem suas vendas em um prazo médio de 45 dias, considerado um prazo razoável para o ramo de atuação, enquanto as demais chegam a até 90 dias. Isto se explica pela concentração de vendas em um grande atacadista e que as deixam sujeitas às normas de pagamento deste, tornando o seu ciclo financeiro dependente.

A informação obtida na Tabela 14, de que 30% das vendas são realizadas a prazo em 80% das empresas analisadas, clarifica a necessidade de complementar o fluxo de caixa destas organizações no decurso de seu ciclo financeiro:

Tabela 14 - Percentual de vendas à prazo sobre faturamento total das empresas

| Vendas à prazo | Frequência | Percentual % |
|----------------|------------|--------------|
| Até 30% | 4 | 80% |
| Entre 31 e 50% | 0 | 0% |
| Acima de 50% | 1 | 20% |
| Total | 5 | 100% |

Fonte: Quadro síntese elaborado pelo autor.

Pode-se observar que 80% das empresas realizam em parte 30% de suas vendas à prazo em um período médio de até 60 dias – fator considerado positivo quando comparado com o prazo médio de outros setores produtivos, que se situam entre 90 e 120 dias.

Verifica-se na Tabela 15 a seguir, que apenas 20% das empresas possuem disponibilidade em caixa acima de metade de seu faturamento. Fato este explicado porque além de a empresa fazer um planejamento com antecedência, junto aos vendedores e clientes, sua folga de caixa justifica-se por ser fornecedora de matéria prima essencial (fios) na 1ª. etapa da produção das demais empresas.

Tabela 15 - Percentual disponível em caixa sobre as vendas mensais

| Valor | Frequência | Percentual % |
|----------------|-------------------|---------------------|
| Até 30% | 4 | 80% |
| Entre 31 e 50% | 0 | 0% |
| Acima de 50% | 1 | 20% |
| Total | 5 | 100% |

Fonte: Quadro síntese elaborado pelo autor.

4.4.4 Análise dos dados sobre relacionamento bancário

Nota-se que a totalidade das empresas entrevistadas possui contas, operações e relacionamentos em – pelo menos – três instituições financeiras, o que caracteriza uma procura por taxas menores, limites de créditos mais expressivos e busca de flexibilizar as exigências de garantias adicionais ou o envolvimento de terceiros quando precisam de crédito, conforme relato em entrevista. Comprova-se na Tabela 16 adiante:

Tabela 16 - Com quantos bancos/instituições a empresa opera

| Quantidade | Frequência | Percentual % |
|-------------------|-------------------|---------------------|
| Apenas 1 | 0 | 0% |
| Entre 1 e 2 | 0 | 0% |
| Entre 3 ou mais | 5 | 100% |
| Total | 5 | 100% |

Fonte: Quadro síntese elaborado pelo autor.

Para obter financiamentos junto a instituições financeiras as empresas pesquisadas informaram optar por linhas de crédito com recursos no curto prazo por serem mais acessíveis e as garantias estarem vinculadas as próprias vendas.

São operações de capital de giro, cheque-especial, conta garantida empresa, desconto de títulos, duplicatas e cheques “pré-datados”. Somente 20% das empresas entrevistadas

operam com financiamento para investimentos e de longo prazo, referente a crédito para aquisição de máquinas e equipamentos, a saber:

Tabela 17 - Modalidades de financiamentos bancários utilizados

| Linha de crédito | Frequência | Percentual % |
|-----------------------------|-------------------|---------------------|
| Capital de giro | 5 | 100% |
| Desconto de cheques | 4 | 80% |
| Cheque especial | 4 | 80% |
| Desconto de duplicatas | 3 | 60% |
| Pagamento a fornecedores | 1 | 20% |
| Aquisição máq./equipamentos | 1 | 20% |

Fonte: Quadro síntese elaborado pelo autor.

No decorrer das entrevistas parte dos empresários se manifestou sobre a exigência de garantias adicionais (aval, fiança ou penhor) por parte dos bancos quando da concessão de financiamentos. Portanto os critérios adotados na metodologia do sistema financeiro, na visão dos pesquisados, torna-se um entrave ao invés de agilizar os recursos na medida em que necessitam, conforme Tabela 18 abaixo:

Tabela 18 - Garantias solicitadas pelos bancos as empresas para concessão de crédito

| Garantia(s) | Frequência | Percentual % |
|-------------------------|-------------------|---------------------|
| Aval/Fiança dos sócios | 5 | 100% |
| Máquinas e equipamentos | 4 | 80% |
| Aval/fiança terceiros | 4 | 80% |
| Imóveis | 1 | 20% |
| Outros bens | 1 | 20% |
| Nenhuma | 0 | 0% |

Fonte: Quadro síntese elaborado pelo autor.

Na ótica dos entrevistados a exigência (solicitação) de garantias adicionais como penhor de máquinas e equipamentos além da fiança e aval dos sócios cotistas da MPE torna-se um entrave na concessão do crédito. Esta observação foi colhida nas entrevistas e fez parte do questionário, trazendo nova vertente quando da coleta das informações.

Esta observação demonstra que os empresários optam por oferecer seus créditos junto a clientes, através de cheques “pré-datados”, duplicatas e vendas com cartão de crédito como forma de facilitar na obtenção de recursos junto ao sistema financeiro, a ter que penhorar bens ou solicitar fiança junto a terceiros para atender as exigências bancárias.

4.5 Análise dos principais resultados

Na tabulação dos dados e desenvolvimento da análise, utilizou-se o modelo Tachizawa (TACHIZAWA, 2011). Pelo modelo, constata-se que a margem de lucro das maiores organizações comerciais (varejistas e inclusive têxteis) é pequena, variando entre 0,3% a 6%, e ganhando no giro total que está em torno de 4 vezes ao ano. Analogamente, tem-se a situação de outras empresas que ganham no giro total de seus ativos, tais como: distribuidoras de petróleo, transportes coletivos, organizações do comércio varejista, distribuidoras de veículos, e afins. Empresas pertencentes ao setor dos minerais não-metálicos (cimento, por exemplo), conforme edição da Exame (2010) caracterizam-se pelo ganho na margem de lucratividade, conforme dados dos balanços, cuja análise revela altos índices de lucratividade, em torno de 20 a 30%, concomitantemente aos indicadores de giro por volta de 0,5 a 1,0. É a constatação de que as empresas são diferenciadas entre si, segundo a natureza de seu negócio principal.

Organizações empresariais do segmento têxtil pesquisado, segundo Tachizawa (*op. cit.*), se caracterizam pelo significativo giro total de seus ativos. Além deste traço marcante, as empresas pertencentes a este setor caracterizam-se pela existência de elementos estratégicos, tais como:

- a) não existência de barreiras à entrada de novas empresas;
- b) empresa que possui, isoladamente, parcela significativa do mercado, é uma situação rara neste segmento econômico;
- c) o setor têm um grande número de pequenas empresas, menores que a média da economia, com curva de custos mais elevada e menor taxa de lucratividade, quando comparada com outras organizações da economia nacional;
- d) os intermediários e fornecedores de matérias-primas, normalmente, tem presença mais forte que os fabricantes e estão vinculados também a outros setores econômicos;
- e) o nível de desenvolvimento tecnológico é incipiente;
- f) os bens e serviços ofertados fazem parte da rotina de compra e uso dos consumidores;

g) a competição básica é via preços, pois há certeza de captação de novos consumidores “à custa” de outras empresas.

As empresas pertencentes ao segmento pesquisado, com maior produtividade ganham participação de mercado, *market share*, em detrimento daquelas menos eficazes. É um ramo de negócios que, face às influências das variáveis ambientais, normalmente é favorecido pelo aumento do poder aquisitivo, ampliação das linhas de crédito, redução de alíquotas de importação; e beneficiado em cenário de juros nominais menores e de estabilidade de empregos. Possibilita que as empresas com maior produtividade ganhem participação em detrimento daquelas menos eficazes. Caracterizam-se por alguns grupos de organizações têxteis, de alta densidade de conhecimento e de capital. Tem a possibilidade de adoção de medidas estratégicas, como:

- a) - competição básica, via preços, com certeza de ampliação de sua participação no mercado “*market share*”;
- b) - associação com capitais de entidades nacional e do exterior, e abertura de capital, em direção à efetivação de saltos tecnológicos;
- c) - aquisição de tecnologias como meio de obtenção de posicionamento competitivo.

Diante da fundamentação exposta no decorrer deste trabalho, conclui-se que as estatísticas e dados das diversas fontes pesquisadas não exibem divergências entre si. Veja que as projeções do SEBRAE (2008) em seu Relatório de Pesquisa informou que as taxas de mortalidade consolidadas para o país em empresas com até dois anos de existência é de 49,4% e que 42% dos pesquisados alegam ter sido a falta de capital de giro a maior razão para o fechamento destas.

Quanto aos dados do IBGE (2008) no anuário Demografia das Empresas em relação à mortalidade: 46% das MPEs foram atingidas; e a falta de capital de giro a razão de fechamento para 28% dos pesquisados. Quanto a geração de 98% dos empregos no país confirmou-se o crescimento das MPEs as pesquisas encabeçadas pelo *Global Entrepreneurship Monitor (GEM)* no Brasil, que apontou o número de novos negócios com até três meses de atividade cresceu 97% em relação a 2008.

Ainda no que concerne aos principais fatores limitantes a continuidade das micro e pequenas empresas o relatório BNDES (2000) citou primeiramente a dificuldade de obtenção de crédito [leia-se capital de giro]. O relatório SEBRAE (2000) elencou a restrição ao crédito como o primeiro dentre os demais fatores de mortalidade das MPEs. Item que foi evidenciado também no presente trabalho.

CAPÍTULO 5

CONCLUSÕES

5.1 Conclusões

5.2 Sugestões e limitações

Neste capítulo são enumeradas as conclusões a que se chegou com o estudo realizado e as sugestões para futuras pesquisas.

5. Conclusões e recomendações

5.1 Conclusões

O objetivo central desta pesquisa teve como foco identificar a importância da gestão eficaz do capital de giro para a sobrevivência das MPEs da indústria têxtil. Com base nos dados coligidos e nas diversas pesquisas citadas no decorrer deste estudo, realizadas pelo IBGE (2004) e SEBRAE (2008 e 2010), no que se refere às altas taxas de mortalidade das MPEs **comparativamente** com os fatores ligados pelos respondentes pesquisados sobre a importância da uma gestão eficaz do capital de giro.

Expressivo percentual dos respondentes, aproximadamente um terço das empresas pesquisadas pelo SEBRAE (2010), afirmou que teriam evitado o fechamento de seus estabelecimentos se houvesse sido adotado modelo de gestão com gerenciamento do capital de giro. Identificadas as diversas causas de mortalidade precoce das empresas, verificou-se que a alegação da maioria dos empreendedores entrevistados, em percentual considerável (28%) relacionou o capital de giro como fator crucial para a continuidade das MPE.

O objetivo desta pesquisa foi confirmar o entendimento de que o capital de giro é essencial para a sustentabilidade dessas empresas. Sua falta acarreta problemas financeiros e afeta o ciclo produtivo das empresas levando-as a sérios entraves e, até mesmo ao encerramento de suas atividades.

A pesquisa mostrou que:

- a) 60% das empresas estudadas têm conhecimento da importância da gestão do capital de giro e utilizam ferramentas contábeis e gerenciais para tal;
- b) 80% dos empresários fazem a gestão do capital de giro e da necessidade de caixa das suas empresas e apenas 20% dependem unicamente do contador para isso;
- c) 100% dos entrevistados utilizam de recursos de informática (planilha Excel) além de relatórios contábeis para fazer o controle, acompanhamento e gestão do fluxo de caixa de suas empresas;
- d) 100% dos empresários entrevistados adotam como fonte de informações gerenciais e contábeis no balanço a posição das contas “Caixa” e “Bancos” para auxiliar na gestão do capital de giro.

De acordo com os resultados obtidos, constatou-se que a gestão eficaz do capital de giro antecipa-se às demais ações complementares que o empresário necessita para manter-se em atividade. Confirmou-se, depois de verificar as empresas estudadas, que uma gestão eficaz do capital de giro, com uso de informações contábeis e gerenciais adequadas, de forma preventiva e previsiva auxilia o empresário a melhorar a qualidade do seu endividamento – através de recursos mais baratos; ordena o uso tempestivo de recursos no médio prazo; e a sua previsibilidade dá fôlego para as empresas no fechamento do ciclo financeiro.

Com base nos resultados encontrados no que se refere ao acompanhamento e o uso de relatórios gerenciais, é confirmado pela maioria das empresas a importância de ter-se uma gestão eficaz do capital de giro como fator contribuinte para a sustentabilidade e sobrevivência das MPEs, somados aos fatores positivos do macro ambiente.

Comprovou-se que a capacitação dos empreendedores - no que diz respeito a uma gestão eficiente dos ciclos contábeis (econômico, operacional e financeiro) das MPEs - traz benefícios no ambiente organizacional destas empresas que se somam às mudanças favoráveis que ocorrem no ambiente institucional, contribuindo positivamente para sua sustentabilidade.

Através dos relatos dos empresários entrevistados evidenciou-se que para obter êxito são fundamentais o preparo e a capacitação dos empreendedores no que se refere ao conhecimento dos ciclos financeiro e operacional da empresa, envolvendo o processo desde a aquisição da matéria prima até o cliente final. Além da necessidade de o empresário identificar de forma preventiva e com antecedência a necessidade de recursos de capital de giro e sua obtenção junto a terceiros.

5.2 Recomendações e limitações

Nesta pesquisa procurou-se clarificar a eficácia da gestão do capital de giro com a sustentabilidade das micro e pequenas empresas que atuam no ramo têxtil no bairro Bom Retiro em São Paulo, capital. As limitações encontradas nesta pesquisa deixam campo aberto para novas incursões sobre a importância da gestão eficaz do capital de giro em outros setores da economia, além da indústria têxtil, como também em outras regiões e outros segmentos das micro e pequenas empresas não abordadas neste estudo.

Recomenda-se novos estudos para maior comprovação das constatações aqui apresentadas, onde fatores ambientais diferenciados possam alterar ou replicar as conclusões aqui elencadas sobre o uso dos relatórios gerenciais e informações contábeis como forma de constatar a necessidade de uma gestão eficaz do capital de giro para atender os ciclos operacionais e financeiros como elemento fundamental e auxiliar na sustentabilidade das micro e pequenas empresas.

Sugere-se aprofundar os questionamentos sobre o uso de dados contábeis e planilhas de fluxo de caixa como forma de gerir e acompanhar a necessidade de capital de giro por parte das empresas e novos benefícios que possam ser agregados; mais o uso de novas técnicas que melhorem a gestão, estendendo-se além do segmento das MPEs e do ramo têxtil, aqui abordado.

Ao constatar que a antecipação gerencial quanto à necessidade de capital de giro para as empresas torna a sua gestão eficaz, e que o percentual de demandantes de crédito chega a apenas um terço dos pesquisados, recomenda-se aos estudiosos do tema desenvolver e sugerir alternativas junto ao sistema creditício, para que criem facilitadores na concessão do crédito, de forma a inibir a demora e os entraves citados pelos respondentes no que se refere a garantias adicionais e a tempestividade no atendimento de suas demandas.

6. REFERENCIAL BIBLIOGRÁFICO

ASSAF NETO, A. **MERCADO FINANCEIRO**. 9ª. ed. São Paulo: Atlas, 2009

ASSAF NETO, A.; SILVA, S.A.T. **Administração do Capital de Giro**. São Paulo: Atlas, 2007.

BARON, R. A.; SHANE, S.A. **Empreendedorismo: uma visão do processo**. São Paulo: Thomson Learning, 2007.

BESSANT, J.; TIDD, J. **Inovação e empreendedorismo**. Porto Alegre: Bookman, 2009.

BOOTH, W. C.; COLOMB, G. G.; WILLIAMS, J. M. **A arte da pesquisa**. 2ª. ed. São Paulo: Martins Fontes, 2005

CASTRO, A. S. N; **Como Viabilizar Sua Empresa**. Itabuna BA: Editora CEPLAC, Gráfica Mesquita, 2002.

COVIN, J. G. & MILES, M. P. Corporate Entrepreneurship and the Pursuit of Competitive Advantage. **Entrepreneurship Theory & Practice**, p.47-63, Spring 1999.

CRESWELL, J. **Projeto de pesquisa: métodos qualitativo, quantitativo e misto**. 2ª. ed. Porto Alegre: Bookman, 2007.

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

FILION, L. J. Diferenças entre sistemas gerenciais de empreendedores e operadores de pequenos negócios. **RAE – Revista de Administração de Empresas**, São Paulo, v.39, n.4, pág. 6-20, out/dez 1999.

FERREIRA, L. F. F.; SANTOS, S. A. **Mortalidade Precoce: Uma Análise das Micro e pequenas Empresas de São Paulo**. In: EGEPE – ENCONTRO DE ESTUDOS SOBRE EMPREENDEDORISMO E GESTAO DE PEQUENAS EMPRESAS. V, 2008, São Paulo SP. **Anais...** São Paulo: p. 139-158, Nov/2008 (ISSN 1518-4382).

FLEURY, M. T. L: FLEURY, A. Construindo o Conceito de Competência. **RAE – Revista de Administração de Empresas**, São Paulo, p. 183 – 196, 2001.

GIL, A. C. **ESTUDO DE CASO: Fundamentação Científica, Subsídios Para Coleta e Análise de Dados e Como Redigir o Relatório.** 1ª. ed. São Paulo: Atlas, 2009.

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

GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR GEM. **Executive Report**, Babson College Press 2000.

_____, **Executive Report**, Babson College Press. 2002.

_____, **Executive Report**, Babson College Press. 2005.

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, abril, 1995.

HISRICH, R. D.; PETERS, M. P.; SHEPHERD, D. A. **Empreendedorismo.** 3ª. ed. Porto Alegre: Bookman, 2009.

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

IBGE, **Estatísticas do Cadastro Central de Empresas.** Brasília, 2002.

_____. **As MPEs Comerciais e de Serviços no Brasil.** Brasília, 2003.

_____. **Demografia das Empresas.** Brasília, 2008.

KOTLER, P; KELLER, K. L. **Administração de Marketing.** 12ª. ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2006.

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

LONGENECKER, J. G.; MOORE, C. W.; PETTY, J. W. **Administração de pequenas empresas: ênfase na gerencia empresarial.** São Paulo: Makron Books, 2004.

MALHOTRA, N. **Pesquisa de Marketing: uma orientação aplicada.** 3ª. ed. Porto Alegre: Bookman, 2001.

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 SP, 2006.

MATIAS, A.B.; JUNIOR, F.B. **Administração Financeira Nas Empresas de Pequeno Porte**. Barueri: Manole, 2002.

MATIAS, A.B. **FINANÇAS CORPORATIVAS DE CURTO PRAZO: A Gestão do Valor do Capital de Giro**. Vol I. São Paulo: Atlas, 2007.

MELLO, S. C. B.; LEÃO, A. L. M. S.; PAIVA, F. G. Competências empreendedoras de dirigentes de empresas brasileiras de médio e grande porte que atuam em serviços da nova economia. **Revista de Administração Contemporânea**, Curitiba: Vol.10, nº4, 2006.

MINTZBERG, H. **Ascensão e queda do Planejamento Estratégico**. Porto Alegre: Bookman, 2004 {2008}.

MORGAN, G. **Imagens da Organização**. São Paulo: Atlas, 2009.

NASSIF, V. M. J.; AMARAL, D. J.; CERRETTO, C. SOARES, M. T. R. A representação social do conceito de empreendedor. **Easter Academy of Management**. Hatford, CT- USA, 2009

PIOVESAN, A.; TEMPORINI, E. R. Pesquisa exploratória: procedimento metodológico para o estudo de fatores humanos no campo da saúde pública. **Revista Saúde Pública**, 29, 1995.

POZO, H. **Administração de Recursos Materiais e Patrimoniais: uma abordagem logística**, 5ª. ed. São Paulo: Atlas, 2008.

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://teses.eps.ufsc.br/defesa/pdf/10240.pdf> Acesso 02.02.2011

RAIS, Relatório Anual de Informações Sociais; MTE, Ministério do Trabalho e Emprego, 2008. Acesso: <http://anuariorais.caged.gov.br/index1.asp?pag=estabelecimento>

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

SCHUMPETER, J. A. **Teoria do Desenvolvimento Econômico**. São Paulo: Abril Cultural, 1983 [1934]

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).

SANVICENTE, A. Z. **Administração Financeira**. 3ª. ed. São Paulo: Atlas, 1995.

SEBRAE. **Indicadores de mortalidade das MPEs Paulistas**. Relatório preliminar da região metropolitana de São Paulo. Pesquisas Econômicas, São Paulo, 1998.

_____. **Sobrevivência e Mortalidade das Empresas Paulistas de 1 a 5 anos, Relatório final**. SEBRAE e FIPE, São Paulo, 2001.

_____. **10 Anos de Monitoramento da Sobrevivência e Mortalidade de Empresas**. Relatório final conclusivo sobre as empresas no estado de São Paulo. São Paulo, 2008.

_____. **Fatores condicionantes e taxa de mortalidade de empresas**. Brasília: SEBRAE, Ago.2004.

_____. http://www.sebraesp.com.br/conhecendo_mpe/mortalidade: acesso em 27/09/2010.

TACHIZAWA, T. **Criação de novos negócios: gestão de micro e pequenas empresas**. Rio de Janeiro: Editora FGV, 2ª. ed., 2008.

TACHIZAWA, T. **Organizações não governamentais e terceiro setor: Criação de ONGs e Estratégias de Atuação**. São Paulo: Atlas, 4ª. ed., 2010.

TACHIZAWA, T; MENDES, G. **Como Fazer Monografia na Prática**. Rio de Janeiro: Editora Fundação Getúlio Vargas, 12a. ed., 2008.

TIMMONS, J. A. **New venture creation**. Boston: Irwin McGraw-Hill, 4ª. ed., 1994.

VIAPIANA, C. **Fatores de Sucesso e Fracasso da Micro e Pequena Empresa**. In: EGEPE – Encontro de Estudos sobre Empreendedorismo e Gestão de Pequenas e Médias Empresas. 2., 2001, Londrina. Anais do II EGEPE, p. 505-525.

WENNEKERS, S.; THURIK, R. **Linking Entrepreneurship and Economic Growth**. Small Business Economic 13: 27-55. 1999.

YIN, R. K. **Estudo de Caso – planejamento e métodos**. 3a. ed. Porto Alegre: Bookman, 2005.

ZARIFIAN, P. **Objetivo Competência: Por uma nova lógica**. São Paulo: Atlas, 2001.

ANEXO A

CARTA DIRIGIDA ÀS EMPRESAS

FACULDADE DE CAMPO LIMPO PAULISTA – FACCAMP
Programa de Mestrado Profissional em Administração de Empresas

São Paulo, 28 de novembro de 2011

Ao Sr

Empresa _____

Em mãos

Prezado Senhor,

Sou aluno do curso de Mestrado Profissional em Administração de Empresas da Faculdade de Campo Limpo Paulista (SP) e estou em fase de conclusão do curso, com ênfase em Dinâmica das Micro e Pequenas Empresas.

Conforme previamente informado ao Sr., uma das etapas do mestrado consiste na elaboração da dissertação, trata-se de uma pesquisa de campo a ser desenvolvida e para isso elaborei esta entrevista que objetiva complementar os dados já fornecidos por V. Sa. relativamente a parte contábil da sua empresa. O meu tema versará sobre: **“Fatores que influenciam a sobrevivência das micro e pequenas empresas (MPEs): a gestão eficaz do capital de giro. Um estudo de caso na indústria têxtil no bairro Bom Retiro em São Paulo”**.

Solicito a sua contribuição para, juntos, responder as perguntas constantes desta entrevista que terão grande importância para este projeto e darão sustentação as hipóteses levantadas e questionamentos feitos.

O compromisso de minha parte é dar tratamento reservado aos dados fornecidos, as respostas recebidas e as demais informações fornecidas sobre sua empresa. Tais dados terão tratamento qualitativo e não haverá menções individuais ou nominais dos entrevistados.

Concluída a pesquisa poderei disponibilizar as conclusões obtidas com este trabalho.

Na certeza de contar com vossa colaboração,

Atenciosamente,

ADERSON de Castro Soares Neto
Mestrando

adersoneto@yahoo.com.br, adersoneto@bb.com.br, (11) 7135-3451.

ANEXO B
QUESTIONÁRIO
(Entrevista Estruturada)

QUESTIONÁRIO

***Obs: dados contábeis foram obtidos previamente para a realização de estudo econômico e financeiro da empresa em caráter preliminar. A presente entrevista será para esclarecer eventuais dúvidas existentes e para complementar a pesquisa documental.**

Roteiro para coleta de dados – Entrevista com empreendedores das empresas estudadas.

Quanto ao entrevistado:

Nome do responsável (sócio-principal/entrevistado)

Idade _____ Formação Escolar _____ Curso de aperfeiçoamento () sim () não

Quanto a Empresa:

Dados da Empresa: Faturamento médio mensal: R\$ _____

Nome: _____

Razão Social/CNPJ: _____ Fundação em ___/___/20___

1. **Como** sua empresa gerencia a necessidade de capital de giro?

() Planejamento periódico () Conforme a demanda () Ao fechar o ciclo financeiro

2. O Ciclo Financeiro e operacional é gerenciado por **quem**?

() proprietário () contador () setor financeiro

3. Em quais períodos a empresa mais utiliza recursos de giro?

() Produção () Vendas () Pós-vendas

4. Quais informações o Sr. considera para uma gestão eficaz do capital de giro?

() Conta caixas e bancos () Contas a receber / Clientes

() Contas a pagar/fornecedores () Estoques

() Perdas () Ganhos de capital

() Encargos sociais () Folha de pagamento

() Ciclo operacional () Ciclo Financeiro

() Prazo médio de recebimento () Prazo médio de pagamento

() Capital de giro () Outros Indicadores: _____

5. Quais instrumentos gerenciais o Sr. utiliza na empresa?

- () Demonstração de resultado do exercício - DRE
 () Balanço Patrimonial
 () Demonstrações das origens e aplicações de recursos - DOAR
 () Demonstrações dos lucros ou prejuízos acumulados - DLPA
 () Fluxo de caixa
 () Custo de produção e/ou Custos de mercadorias vendidas - CMV
 () Outros instrumentos: _____

6. Qual o prazo médio de recebimento de suas vendas? * Considere o período de produção

- () 30-45 dias () 46 a 60 dias () acima de 60 até 90 dias

7. Em percentual as vendas a prazo da empresa se situam em:

- () até 30% () entre 31 e 50% () acima de 50%

8. Quanto a empresa dispõe hoje em caixa em relação ao faturamento mensal?

- () até 30% () entre 31 e 50% () acima de 50%

9. Com quantas instituições financeiras/bancos a empresa opera?

- () apenas 1 () 2 duas () mais de 3

10. Quais as modalidades de financiamentos bancários utilizadas pela sua empresa?

- () Capital de Giro () Aquisição de máquinas/equipamentos () Desconto duplicatas
 () Desconto de cheques "pós-datados" () Cheque especial
 () Investimentos fixos () Pagamento a fornecedores () não utiliza

11. Foram solicitadas garantias reais para obter crédito?

- () imóveis () máquinas () equipamentos () outros bens () nenhuma

12. Foram solicitadas garantias adicionais para obter crédito?

- () aval e/ou fiança dos sócios () aval/fiança de terceiros () nenhuma

(*) Obs.: Opcional:

13. Em sua opinião quais foram as **facilidades** para obter crédito?

14. E quais foram as **dificuldades** encontradas para obter crédito?

APÊNDICE

GLOSSÁRIO

GLOSSÁRIO

Alavancagem financeira. O endividamento em longo prazo de uma empresa, em relação à sua estrutura de capital (total das suas ações ordinárias, ações preferenciais, dívidas em longo prazo e lucros retidos). Uma empresa que apresenta regularmente um nível elevado de lucros pode permitir-se maior alavancagem; ou seja, pode contrair mais dívidas em longo prazo do que uma empresa cujos lucros oscilem significativamente.

Alocação. Processo de distribuição de custos de uma para várias outras categorias de despesas, normalmente baseado em sua aplicação. Por exemplo, despesas indiretas de uma empresa, como aluguel, água e luz, podem ser cobradas das unidades departamentais com base no metro quadrado.

Análise de índices. Forma de analisar as informações constantes dos demonstrativos financeiros. Um índice financeiro representa dois números fundamentais dos demonstrativos financeiros de uma empresa, expressos em relação entre si. Os índices são mais significativos quando comparados com as mesmas medidas de outras empresas do mesmo ramo.

Análise SWOT. Análise das forças, fraquezas, oportunidades e ameaças relacionadas a uma empresa.

Ativo. Recursos econômicos de uma empresa. Normalmente, os ativos incluem: caixa, contas a receber, títulos a receber, terrenos, construções, máquinas, equipamentos e outros investimentos.

Ativo circulante. Ativos que são convertidos mais facilmente em dinheiro: dinheiro em caixa, contas a receber e estoques.

Ativo imobilizado. Item de um balanço que relaciona o valor dos terrenos, construções, máquina, equipamentos e recursos naturais de uma empresa, usados com o objetivo de fabricar produtos ou prestar serviços.

Avaliação. (*Valuation*). Estimativa do valor de uma empresa, normalmente para fins de compra e venda ou tributação. Os **índices de alavancagem** e os **índices operacionais** constituem meios para avaliar e comparar o valor das empresas. Wall Street utiliza outros coeficientes, que descrevem a performance financeira de uma empresa com relação ao preço das suas ações: **lucro por ação, índice preço-lucro e índice preço-livros.**

Balanço patrimonial. Forma de sintetizar a situação financeira de uma empresa – seus ativos, passivo e patrimônio líquido – num momento específico. De acordo com a equação básica de um balanço, os ativos de uma empresa correspondem à soma de seu passivo e do patrimônio líquido. Os dados do balanço são de grande utilidade quando comparados com os do exercício anterior.

Capacidade. Refere-se à capacidade do cliente em saldar seus compromissos financeiros.

Capital. É a solidez financeira do solicitante do crédito.

Capital de giro. Medida da capacidade de uma empresa de saldar seus compromissos financeiros, o capital de giro corresponde à diferença entre o Ativo Circulante de uma empresa (mercadorias de venda fácil, disponíveis líquidos e depósitos bancários) e seu passivo circulante – ou exigível em curto prazo (dívidas a vencer em menos de um ano, pagamentos de juros, etc.). A escassez de capital de giro é muitas vezes remediada por empréstimos de curto prazo.

Caráter. Histórico do cliente quanto a cumprir suas obrigações contratuais, morais e financeiras.

Cês do Crédito. Técnica de estudo para concessão de crédito adotada pelo mercado.

Ciclo econômico. Espaço de tempo em que a mercadoria permanece em estoque. Compreende o período entre a aquisição dos produtos até a venda final, não são considerados os recebimento destas.

Ciclo Financeiro. O ciclo financeiro da empresa é definido como sendo exclusivamente suas movimentações de caixa, abrangendo o período compreendido entre o desembolso inicial e o recebimento da venda do produto. Neste intervalo de tempo há necessidade de ser financiado.

Ciclo Operacional. Tem início na aquisição de matéria-prima para a fabricação do bem produzido e se conclui ao receber a venda dessa produção. Considera-se que o ciclo operacional inclui a seqüência de todas as fases do processo empresarial de compra - venda - recebimento.

Cobertura de juros. Mede a margem de segurança de uma empresa ou o número de vezes que ela pode pagar os juros devidos. Para calcular a cobertura dos juros, divide-se o lucro, antes dos juros e impostos, pelas despesas com juros.

Coefficiente dos bancos. Ver Índice de liquidez corrente. Contabilidade de caixa. Processo contábil em que as transações são registradas quando o dinheiro efetivamente troca de mãos. Esta prática é menos conservadora do que a contabilidade de exercício, no que se refere à contabilização das despesas, mas às vezes ela é mais conservadora quando se trata de contabilização das receitas

Colateral. É a garantia oferecida pelo demandante ao crédito.

Condições. É o grau de exposição da empresa as condições da economia (macro ambiente).

Conglomerado: análise que engloba todo o grupo a que pertence a empresa.

Contabilidade de exercício. Método contábil através do qual as receitas e as despesas são contabilizadas ao serem geradas ou contraídas, independentemente de quando são efetivamente recebidas ou pagas. As receitas são apuradas durante o período em que ocorreram as vendas; as despesas são apuradas no mesmo período das respectivas receitas.

Contas a pagar. Dinheiro devido pela empresa a agente e fornecedores.

Contas a receber. Dinheiro devido a uma empresa por mercadorias ou serviços vendidos. Esta cifra é importante para verificar a capacidade de uma empresa de saldar seus compromissos financeiros.

Crescimento. Aumento do valor da receita bruta, dos lucros ou do patrimônio líquido de uma empresa.

Custeio baseado em atividades. Método de contabilização de custos que se baseia nas atividades ou condutores de custos necessários para produzir cada produto ou prestar cada serviço. Presume-se que a maioria dos custos indiretos relaciona-se a atividades dentro da empresa e varia com relação aos condutores dessas atividades.

Custo das mercadorias vendidas. Custo total dos produtos vendidos durante o período contábil, acrescido dos custos de frete. A maioria das empresas varejistas e atacadistas calcula o custo das mercadorias vendidas somando o valor das mercadorias adquiridas no período contábil ao valor do estoque inicial, subtraindo, depois, do valor obtido, o valor do estoque disponível no final do período. Para os fabricantes, os custos das mercadorias vendidas compreendem, além do custo das matérias-primas, o custo direto da mão-de-obra utilizada na produção (incluindo os encargos sociais referentes aos funcionários das fábricas) e as despesas indiretas, como supervisão, eletricidade e suprimentos.

Custo de capital. Custo de diferentes tipos de capital, incluindo dívidas de curto prazo, dívidas de longo prazo e capital investido. É usualmente apresentado em forma de percentual.

Custo dos serviços. Despesas cobradas de um cliente por um serviço. As despesas indiretas, geralmente, são incluídas no cálculo dos custos dos serviços.

Custo já incorrido. Investimentos anteriores que não podem ser afetados por decisões atuais e que, portanto, não podem ser incluídos no cálculo da lucratividade de um negócio.

Custos diretos x custos indiretos. Custos que podem ser diretamente atribuídos à fabricação de um produto – por exemplo, o custo do plástico para uma empresa de engarrafamento. Os custos diretos variam em proporção direta ao número de unidades produzidas. Os custos indiretos não podem ser diretamente atribuídos a um produto específico – por exemplo, o custo das máquinas usadas na fabricação de mais de um produto.

Custos e despesas. Custos relacionados ao funcionamento da empresa – por exemplo, salários, despesas administrativas, eletricidade, água, serviços jurídicos e contábeis.

Custos fixos x custos variáveis. Os custos fixos permanecem constantes, seja qual for o volume das vendas. Incluem, por exemplo, as despesas com juros, aluguel, depreciação e seguros. Os custos variáveis são afetados pelo volume de vendas. São exemplos o custo dos materiais e as comissões sobre as vendas.

Demonstrativo de fluxo de caixa. Exame das aplicações do dinheiro de uma empresa. Este relatório indica a procedência e o destino do dinheiro – em outras palavras, o fluxo de caixa para dentro e para fora da empresa.

Demonstrativo de lucros e perdas. Relatório que indica os lucros ou prejuízos gerados por uma empresa num determinado período – mês, trimestre ou ano. Além disso, o demonstrativo de lucros e perdas, às vezes denominado **demonstrativo de resultados**, indica quanto a empresa gasta para aferir seus lucros.

Demonstrativos financeiros. Relatórios sobre a performance financeira de uma empresa. Os três tipos básicos de relatórios que constam de um relatório anual – o demonstrativo de lucros e perdas, o balanço patrimonial e o demonstrativo de fluxo de caixa – apresentam informações relacionadas, embora a partir de perspectivas diferentes, sobre a performance de uma empresa.

Depreciação. Modo de contabilizar a redução do valor de um ativo com o passar do tempo.

Despesas amortizadas. Custos de ativos, como construções e computadores, que são depreciados (debitados) com o tempo, de forma que reflitam sua vida útil

Dispêndio. Atividade que resulta numa despesa, ou o pagamento em moeda corrente para a aquisição de mercadorias ou serviços. Trata-se de um termo mais específico do que "desembolso", que pode incluir outras formas de pagamento.

Dispêndio de capital/investimento de capital. Valor necessário para adquirir ou aperfeiçoar um bem de capital. **Ver Investimento em ativo imobilizado.**

Dívida. O que se deve a um credor ou fornecedor. Às vezes, as dívidas são designadas como títulos ou obrigações a pagar.

Dividendo. Valor pago (em geral, a cada trimestre) aos acionistas de uma empresa, como retorno sobre seus investimentos.

Exercício fiscal. Período contábil ao final do qual os "livros são fechados" e os lucros ou perdas são apurados.

Fatura. Nota emitida e a ser paga por um comprador, listando todos os itens de um serviço ou produto, com valores para cada item.

Fluxo de caixa operacional. O movimento líquido de fundos da parte operacional de uma empresa (não inclui o movimento de fundos relativos a investimentos). É normalmente descrito em termos de fontes e aplicações de caixa. Para fácil entendimento: quando sai mais dinheiro do que entra, há um fluxo de caixa negativo; quando entra mais dinheiro do que sai, há um fluxo de caixa positivo.

Giro de pagamentos (em dias). Medida que indica o número de dias – com base nos dados do balanço e do demonstrativo de lucros e perdas – que uma empresa leva para pagar seus fornecedores. Quanto menos tempo for necessário, menor a probabilidade de inadimplência. Para calcular o giro do pagamento de contas em número de dias, divide-se o valor das contas a pagar pelo custo das mercadorias vendidas no período em questão, multiplicando-se o valor encontrado por 365.

Giro de recebimentos (em dias). Medida que indica o número de dias – com base nos dados do balanço e do demonstrativo de lucros e perdas – que uma empresa leva para receber o que lhe é devido. Uma empresa que leve 45 dias para receber precisa de um volume muito maior de capital de giro do que outra que recebe em quatro dias. Para calcular o giro de recebimentos em número de dias, divide-se o valor líquido das contas a receber pelo valor líquido das vendas no período em questão, multiplicando-se o valor encontrado por 365.

Giro do ativo. Medida da eficiência com que uma empresa utiliza seus ativos. Para calcular o giro do ativo, divide-se o valor das vendas pelo valor do ativo. Quanto maior o valor obtido, melhor o giro.

Giro do inventário (em dias). Medida que indica o número de dias de que uma empresa necessita para vender o volume médio de seu estoque disponível durante um determinado período. Quanto mais tempo se leva para vender o estoque, maior a probabilidade de não ser vendido pelo valor integral e maior o montante em dinheiro que fica indisponível. Para calcular o giro do inventário, divide o valor médio disponível de estoque no período pelo custo de mercadorias vendidas no mesmo período e em seguida multiplique o valor encontrado por 365.

Indicadores de crescimento. Medidas que se referem à saúde financeira de uma empresa. Entre as medidas de crescimento mais comuns incluem-se o crescimento das vendas, o crescimento da lucratividade e o crescimento do lucro por ação.

Índice de endividamento. Esta medida descreve a eficiência com que uma empresa está utilizando o dinheiro dos empréstimos para aumentar o retorno sobre o patrimônio líquido. Para calcular o índice de endividamento, divide-se o total das dívidas (dívidas de longo prazo, mais dívida de curto prazo, mais vencimentos a curto prazo) pelo valor total do patrimônio líquido.

Índice de liquidez corrente. Medida principal da solvência de uma empresa. É tão popular entre os financiadores que costuma ser chamada de coeficiente dos bancos. De modo geral, quanto mais alto o coeficiente, melhor a situação financeira da empresa. Uma empresa com \$ 3,2 milhões de Ativo Circulante e \$ 1,2 milhão de passivo circulante teria um índice de liquidez corrente de 2,7 para 1 (ou seja, \$ 2,7 de Ativo Circulante para cada \$ 1 de passivo circulante). Esta empresa seria mais saudável, ainda de modo geral, do que outra com um coeficiente de 2,2 para 1. Para calcular este índice, divide-se o valor do Ativo Circulante pelo valor do passivo circulante.

Índice preço-livros (P/L). Método de avaliação de ações. Este índice é calculado dividindo-se o preço corrente de mercado de uma ação pelo seu valor contábil.

Índice preço-lucro. Medida comum do valor de uma ação com relação aos lucros. Corresponde ao preço corrente de mercado de uma ação dividido pelo lucro por ação referente aos últimos 12 meses.

Índice rápido. (*Quick ratio*). Medida dos ativos de uma empresa que podem ser rapidamente liquidados e usados para o pagamento de dívidas. É chamado índice de liquidez seca, por medir a capacidade de uma empresa de saldar instantaneamente suas obrigações. Para calculá-lo, divide-se o valor dos disponíveis líquidos, contas a receber e títulos negociáveis pelo valor dos exigíveis a curto prazo.

Índices de alavancagem. Índices que avaliam a estrutura de endividamento de uma empresa. Quanto maior o componente de dívidas de longo prazo na estrutura geral de endividamento de uma empresa, maior a alavancagem financeira. Estes índices, incluindo o de cobertura de juros e o de endividamento, ajudam a determinar se o nível de endividamento de uma empresa é adequado e a avaliar sua capacidade de pagar os juros sobre suas dívidas.

Índices de lucratividade. Medidas do nível de lucratividade de uma empresa, em que as vendas e os lucros são indicados como percentual de vários outros itens. Entre os exemplos incluem-se o retorno sobre os ativos, o patrimônio líquido e sobre vendas.

Índices operacionais. Medidas financeiras que, vinculando os diversos números do demonstrativo de lucros e perdas e do balanço, fornecem uma avaliação da eficiência operacional de uma empresa. Entre os exemplos de índices operacionais incluem-se: giro dos ativos, giro de recebimentos, giro de pagamentos, giro do inventário, índice de liquidez corrente e coeficiente rápido.

Inventário (Estoque). Os suprimentos da empresa que são ou vão ser transformados em produto final. Exemplos: as mercadorias em uma loja, os produtos finais estocados em um armazém, produtos em fase final de acabamento e matérias-primas.

Investimento em ativo imobilizado. Recursos monetários investidos em propriedades, instalações e equipamentos. Algumas vezes chamado de **dispêndio de capital e investimento de capital**.

Livro-diário. Apresenta os registros históricos de transações de uma empresa

Lucro antes do imposto de renda. Lucro líquido antes do pagamento do imposto de renda.

Lucro líquido. O lucro de uma organização após a subtração das despesas (incluindo juros e impostos) totais incorridas.

Lucro operacional. A diferença entre as receitas de uma empresa e os custos e despesas incorridos na operação do negócio. Também conhecido como **lucro antes de juros e impostos**.

Lucro por ação. Um dos indicadores da performance financeira de uma empresa a que se dá mais atenção. É o resultado da divisão do lucro líquido pelo número de ações em circulação. Quando o lucro por ação cai, o preço da ação costuma cair junto.

Margem (%). Outro termo utilizado para lucro. Equivale a receitas menos despesas. A margem é normalmente expressa pelo percentual em que as receitas superam as vendas.

Margem bruta. Valor que sobra depois que todas as despesas diretas com os produtos são subtraídas da receita bruta. Geralmente, a margem bruta é indicada como um percentual da receita bruta.

Medidas de produtividade. Indicadores, como vendas por funcionário e lucro líquido por funcionário, que vinculam as informações sobre geração de lucros e receita bruta aos dados sobre a força de trabalho, fornecendo um quadro da eficácia dos funcionários na geração de vendas e lucros.

Orçamento de baixo para cima. Processo no qual os gerentes elaboram os orçamentos que melhor atendem às necessidades e aos objetivos de seus respectivos departamentos ou unidades. Esses orçamentos são depois "agrupados", para se criar um orçamento geral da empresa, que, por sua vez, é ajustado, sendo os pedidos de mudanças encaminhados de volta aos departamentos específicos.

Orçamento de cima para baixo. Processo de elaboração de orçamento no qual a alta administração da empresa estabelece objetivos bem específicos para itens como lucro líquido, margens de lucro e despesas. Depois, os gerentes das unidades alocam seus orçamentos de acordo com esses parâmetros para assegurar a consecução dos objetivos.

Ordem de compra. Autorização por escrito passada a um fornecedor para a entrega de mercadorias ou serviços pelo preço ajustado. Depois de aceita pelo fornecedor, passa a ser um contrato de compra legalmente válido.

Passivo. São os recursos monetários exigíveis de uma empresa. Exemplos: empréstimos bancários, hipotecas e contas a pagar.

Patrimônio líquido. O valor dos ativos de uma empresa, menos o valor do passivo. No balanço patrimonial, é designado como patrimônio dos acionistas, ou patrimônio dos proprietários.

Período ou tempo de retorno de um investimento. (*Payback*). Prazo necessário para recuperar o custo de um investimento; prazo decorrido até que um investimento se pague.

Plano de contas. Sendo uma forma de esboçar o sistema contábil de uma empresa, o plano de contas define o funcionamento da empresa, os dados que deverão ser capturados e as informações que posteriormente deverão ser prontamente recuperadas pelo sistema. Inclui itens como estoques, ativos fixos, contas a receber e custos.

Ponto de equilíbrio. Nível de volume no qual a contribuição total de uma linha de produtos ou investimento se iguala aos custos fixos totais. Para calcular o volume necessário para atingir o ponto de equilíbrio, subtraia do preço de venda o custo variável por unidade, a fim de obter a contribuição unitária, e, em seguida, divida os custos fixos totais pela contribuição unitária.

Princípios contábeis geralmente aceitos. Normas e convenções observadas pelos contadores no registro e resumo das transações e na elaboração dos demonstrativos financeiros.

Provisões. Dívidas contraídas num determinado período contábil, mas que não são pagas naquele período. Um exemplo seria a conta de luz referente a um trimestre específico.

Razão geral. Registro contábil centralizado e obrigatório de uma empresa, que inclui um resumo das informações do balanço, dos rendimentos e das despesas referentes ao período em questão.

Retorno sobre as vendas. Também conhecido como **Margem de lucro**, é uma forma de medir a eficiência operacional de uma empresa – como suas vendas se traduzem em lucros. Para calcular o retorno sobre as vendas, divide-se o lucro líquido pelo volume total das vendas.

Retorno sobre o patrimônio líquido ou retorno sobre o patrimônio. Esta medida indica o retorno sobre a parcela do financiamento da empresa que é assegurada pelos proprietários. Ela responde à pergunta: "Quão rentável tem sido o trabalho da administração da empresa?" Para calcular o retorno sobre o patrimônio líquido, divide-se o valor total dos lucros pelo valor total do patrimônio dos acionistas.

Retorno sobre os ativos. Expresso como porcentagem, o retorno sobre os ativos é uma descrição quantitativa de quão bem uma empresa tem investido seus ativos. Para seu cálculo, divide-se o lucro líquido de um determinado período pelo valor total dos ativos. Quanto maior o retorno, melhor a performance da empresa.

Taxa mínima de retorno. Taxa de retorno sobre o investimento, necessária para que um projeto seja lucrativo. Geralmente, é uma taxa de retorno mais alta do que a que seria obtida aplicando-se o capital em instrumentos financeiros de baixo ou moderado risco.

Valor contábil. Valor pelo qual um ativo é lançado no balanço. O valor contábil dos equipamentos é reduzido a cada ano, por motivo de depreciação. Portanto, o valor contábil é, em qualquer ocasião, o custo do ativo menos a depreciação acumulada.

Valor contábil líquido. Indica o valor de um ativo, como ele aparece nos livros contábeis de uma empresa, menos qualquer depreciação (normalmente de acordo com os valores expressos no último balanço) que tenha sido contabilizada desde a incorporação daquele ativo pela empresa.

Valor de mercado. O valor de um ativo caso ele fosse vendido no mercado naquela data.

Valor do dinheiro no tempo. Princípio de que um valor monetário recebido hoje vale mais do que um valor monetário a ser recebido num determinado momento do futuro.

Mesmo sem os efeitos da inflação, o valor monetário recebido hoje valeria mais porque poderia ser investido imediatamente, gerando receita adicional.

Valor econômico agregado. O que sobra como lucro depois que a empresa considera o custo do capital – é a expectativa daqueles que forneceram o capital.

Valor presente líquido (*Net Present Value* – NPV). O valor econômico de um investimento. Calcula-se o valor presente líquido subtraindo-se do valor presente dos rendimentos futuros do investimento o custo do investimento. Por causa do valor do dinheiro no tempo, os rendimentos futuros do investimento devem ser descontados a uma determinada taxa para que possam ser expressos em valores monetários atuais.

Valorização de preço de mercado. Indica o aumento no valor de um ativo em um período definido de tempo.

Vendas. Troca de mercadorias e serviços por dinheiro.

Fonte: HMM. Harvard.Management. Mentor, Cursos.

Acesso:

https://www13.bb.com.br/appbb/portal/bb/unv/func/hmm/finance/index_terms.htm

Adaptado pelo autor.

