

FACCAMP

Faculdade Campo Limpo Paulista

PROGRAMA DE MESTRADO PROFISSIONAL EM ADMINISTRAÇÃO

Olga Graciela Diaz Domingues

*GESTÃO DO CAPITAL DE GIRO E FORMAÇÃO DO PREÇO DE
VENDA PRATICADO PELAS MPES.*

*Campo Limpo Paulista – SP
25 de junho de 2015*

FACCAMP

Faculdade Campo Limpo Paulista

Olga Graciela Diaz Domingues

*GESTÃO DO CAPITAL DE GIRO E FORMAÇÃO DO PREÇO DE
VENDA PRATICADO PELAS MPES.*

Dissertação de Mestrado apresentada à Faculdade Campo Limpo Paulista-FACCAMP, para obtenção do título de Mestre, sob a orientação do Prof. Dr. Wanderlei Lima de Paulo.

Linha de pesquisa: Dinâmica das Micro e Pequenas Empresas

*Campo Limpo Paulista – SP
25 de junho de 2015*

FICHA CATALOGRÁFICA

Dados Internacionais de Catalogação na Publicação (CIP)

Câmara Brasileira do Livro, São Paulo, Brasil

Diaz Domingues, Olga Graciela

Gestão do capital de giro e formação do preço de venda praticado pelas MPEs / Olga Graciela Diaz Domingues. Campo Limpo Paulista, SP: FACCAMP, 2015.

Orientador: Prof^o. Dr. Wanderlei Lima de Paulo

Dissertação (mestrado) – Faculdade Campo Limpo Paulista – FACCAMP.

1. Capital de giro. 2. Gestão. 3. Preço de venda. 4. Micro e pequenas empresas. I. Paulo, Wanderlei Lima de. II. Faculdade Campo Limpo Paulista. III. Título.

CDD-658.816

PÁGINA DE APROVAÇÃO

Faculdade Campo Limpo Paulista - FACCAMP

*GESTÃO DO CAPITAL DE GIRO E FORMAÇÃO DO PREÇO DE
VENDA PRATICADO PELAS MPES.*
(Dissertação)

Olga Graciela Diaz Domingues

Data: 25 de junho de 2015

BANCA EXAMINADORA

Professor Dr. Wanderlei Lima de Paulo
(Presidente/Orientador – FACCAMP)

Professor Dr. Djair Picchiali
FACCAMP

Professor Dr. José Alberto Carvalho dos Santos Claro
UNIFESP

AGRADECIMENTOS

No encerramento de um grande trabalho, olha-se para trás e percebe-se que para chegar ao porto seguro, muitas pessoas e entidades foram envolvidas, direta e indiretamente, aos quais gostaria de formalmente agradecer externando todo meu reconhecimento e gratidão.

Primeiramente, ao meu orientador, Professor Dr. Wanderlei Lima de Paulo, pela confiança em mim depositada, aceitando embarcar nesta jornada.

Aos Professores Dr. Djair Picchiali e Dr. José Alberto Carvalho dos Santos Claro, por terem aceito o convite para participar da banca examinadora e pelas valiosas recomendações prestadas no exame de qualificação.

Ao Professor Dr. João Eduardo Prudêncio Tinoco, fonte de inspiração e sabedoria.

A todos os professores doutores do programa de mestrado da FACCAMP, com os quais tive o privilégio de conviver e colher ensinamentos.

A todos os colegas de turma, em especial à grande amiga Tânia Macriani por sua valiosa contribuição e dedicação.

Às MPEs, representadas por seus gestores, que gentilmente aceitaram participar deste projeto.

À Praesum Contabilidade Internacional Ltda., pelo incentivo e por ter disponibilizado horários que permitiram minha participação nas aulas ministradas às sextas-feiras.

Ao meu marido Marcos, companheiro fiel presente em todas as horas, cujo amor e dedicação constituíram-se no principal alicerce de minha motivação.

Aos meus filhos, Vanessa, Ivens e Gisele, aos meus netos Bruna e Gabriel e aos meus genros e nora, Daniel, Fábio e Luciana, pelo incentivo e por terem compreendido minhas longas ausências.

Um agradecimento muito especial aos meus pais, Júlio (*in memoriam*) e Olga, por terem me dado a vida e ensinado a vive-la com dignidade, por iluminarem os caminhos obscuros com amor e dedicação, a fim de que eu os trilhasse sem medo, com fé e esperança.

E por fim, seria injusto deixar de agradecer aos meus irmãos, Estela, Marita, Júlio, Ricardo e Sandra, que entendendo minha necessidade de tempo para os estudos não mediram esforços em cuidar de nossa mãe para que pudesse me dedicar com exclusividade à conclusão deste projeto.

RESUMO

As Micro e Pequenas Empresas (MPEs), inseridas em um ambiente econômico de mercado, caracterizado pela competitividade, necessitam, além de administrar suas operações, direcionar esforços ao planejamento e controle de seus fatores de produção, geradores de custos e receitas, de forma a garantir seu crescimento ou mesmo sua sobrevivência. Diante deste contexto, dois aspectos assumem relevância, a forma como é gerenciado o capital de giro, já que é um dos aspectos mais importantes na gestão econômica e financeira das MPEs, e o impacto que uma política de preços pode causar no resultado de uma empresa. O objetivo principal desta pesquisa foi analisar o nível de conhecimento e utilização que os gestores das MPEs têm sobre o gerenciamento do capital de giro e verificar os métodos utilizados para a precificação de seus produtos, mercadorias e serviços. Visando alcançar o objetivo supracitado, fez-se uma revisão da literatura sobre gestão de capital de giro e formação de preço de venda, investigando-se a amplitude tanto no campo teórico quanto no campo prático. No que concerne ao procedimento técnico, foi realizada uma pesquisa de campo, mediante entrevistas face-a-face, semiestruturadas em nove empresas que atuam nos setores comercial, industrial e de serviços, situadas nos municípios de Jundiaí, Campo Limpo Paulista e Jarinu, pertencentes ao Aglomerado Urbano de Jundiaí. Os resultados obtidos com a pesquisa, revelaram que apesar do pouco conhecimento que os empresários têm sobre gerenciamento de capital de giro, a grande maioria (89%) faz reservas para suprir eventuais dificuldades. Com relação à precificação de seus produtos, mercadorias e serviços, todos consideram, ao menos, os custos diretos. Outro ponto visível nos resultados obtidos foi a falta de orientação que estes microempreendedores dizem ter por parte de seus contadores, levando-os a tomar decisões baseadas, principalmente, na intuição e sensibilidade, até mais do que no conhecimento.

Palavras-chave: Capital de Giro, Gestão, Preço de Venda, Micro e Pequenas Empresas.

ABSTRACT

The Micro and Small Enterprises (MSEs), inserted into a market economic environment, characterized by competitiveness, need, in addition to managing its operations, direct efforts to the planning and control of their production factors, cost and revenue generators in the form ensure their growth or even survival. Given this context, two things became more important, the way it is managed working capital, since it is one of the most important aspects in the economic and financial management of SMEs, and the impact that a pricing policy may have on the result of a company . The main objective of this research was to analyze the level of knowledge and use that managers of SMEs have on the management of working capital and to verify the methods used for the pricing of their products, goods and services. In order to achieve the above objective, there was a review of the literature on working capital management and sales pricing, investigating the amplitude both in theory and in practical field. Regarding the technical procedure, a field survey was conducted through face-to-face interviews, semi-structured in nine companies operating in the commercial, industrial and service sectors, located in the municipalities of Jundiai, Campo Limpo Paulista and Jarinu belonging the slums in Jundiai. The results of the survey revealed that despite the little knowledge that entrepreneurs have on working capital management, the vast majority (89%) makes reserves to meet any difficulties. With regard to the pricing of their products, goods and services, all hold at least the direct costs. Another point visible in the results was the lack of guidance that these micro-entrepreneurs say they have by their accountants, causing them to make decisions based primarily on intuition and sensitivity, even more than knowledge.

Keywords: Working Capital Management, Selling Price, Micro and Small Enterprises.

SUMÁRIO

1- Introdução	15
1.1 - Contextualização	15
1.2 - Definição do Problema	16
1.3 - Objetivos da Dissertação	17
1.3.1- Objetivo Geral	17
1.3.2- Objetivos Específicos.....	17
1.4- Justificativa	17
1.5- Delimitação do Estudo	17
1.6- Estrutura do Estudo	18
2- Revisão Teórica	19
2.1- Caracterização das MPEs	19
2.2- Gestão do Capital de Giro.....	23
2.2.1- Pesquisas Nacionais e Internacionais	29
2.2.1.1- Nacionais.....	29
2.2.1.2- Internacionais	33
2.3- Formação do Preço de Venda	35
2.3.1- Pesquisas Nacionais e Internacionais	42
2.3.1.1- Nacionais	43
2.3.1.2- Internacionais	45
3- Procedimentos Metodológicos	47
3.1- Método	47
3.2- Desenvolvimento da Pesquisa	48
3.3- Aglomerado Urbano de Jundiá: População, Comércio, Indústria e Serviços	48
3.4- Plano de Coleta e Tratamento dos Dados	49
3.5- Plano de Análise dos Dados	50
3.6- Limitações do Método	50

4- Apresentação e Análise dos Dados	52
4.1- Apresentação e Características das MPEs e de seus Sócios	52
4.1.1- Caracterização das MPEs Entrevistadas	52
4.1.2- Características dos Sócios	59
4.2 – Análise e Características Financeiras das MPEs	62
4.2.1- Apresentação e Análise das Características Financeiras das MPEs	62
4.3 - Síntese dos Principais Resultados da Pesquisa	73
5- Considerações Finais	77
5.1 - Situação-Problema, Objetivos, Proposições, Versus Resultados	77
5.2 - Limitações e Sugestões	80
Referências	81
Apêndice A- Carta de Apresentação às Empresas	89
Apêndice B- Roteiro da Entrevista a ser Aplicada aos Microempresários	90
Anexo 1- Fluxo de Caixa Fornecido pela Empresa Serviços C.....	99
Anexo 2- Ficha Orçamentária Fornecida por Empresa de Serviço Participante da Pesquisa	100
Anexo 3- Laudo da Revisão	101

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1-	Geração de Emprego nos últimos Anos – MPE X MGE	20
Gráfico 2-	Taxa de Mortalidade das Empresas no Estado de São Paulo	24

LISTA DE QUADROS

Quadro 1-	Regime de Trabalho e Benefícios	57
Quadro 2-	Investimentos em Tecnologia e Outros	58
Quadro 3-	Funções Exercidas pelos Sócios	61
Quadro 4-	Pró-Labore.....	61
Quadro 5-	Assessoria Externa	62
Quadro 6-	Déficit Financeiro	63
Quadro 7-	Aplicação Financeira	65
Quadro 8-	Controle de Estoques	65
Quadro 9-	Prazo de Estocagem Matéria Prima e Perdas	66
Quadro 10-	Pagamentos/Recebimentos e Percentual de Vendas à vista e a Prazo.....	66
Quadro 11-	Conhecimento e Utilização de Capital de Giro	68
Quadro 12-	Fluxo de Caixa Utilização e Periodicidade	69
Quadro 13-	Como as MPEs Trabalham seus Custos	70
Quadro 14-	Características das MPEs e de seus Sócios	74
Quadro 15-	Características Financeiras das MPEs.	75

LISTA DE TABELAS

Tabela 1-	Estabelecimentos por Setores	49
Tabela 2-	Empresas Pesquisadas por Setores e Municípios	52
Tabela 3-	Tempo de Atividade das Empresas	53
Tabela 4-	Aluguel e Prestação de Imóveis	55
Tabela 5-	Nível de Instrução por Setores	56
Tabela 6-	Custo Mensais dos Benefícios	57
Tabela 7-	Folha de Pagamento e Encargos	58
Tabela 8-	Nível Acadêmico dos Sócios	59
Tabela 9-	Cursos de Nível Superior e Pós-Graduação dos Sócios	60
Tabela 10-	Tempo de Atuação na Área	60
Tabela 11-	Empréstimos- Juros Cobrados pelos Bancos	64

LISTA DE SIGLAS

AUJ-	Aglomerado Urbano de Jundiaí.
BNDES-	Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social.
CAGED-	Cadastro Geral de Empregados e Desempregados
COFINS-	Contribuição para Financiamento da Seguridade Social.
CCC-	Cash Conversion Cycle - Ciclo Conversão de Caixa.
CCVT-	Custeio do Ciclo de Vida Total.
CDI-	Certificado de Depósito Interfinanceiro
CEPEA-	Centro de Estudos Avançados em Economia Aplicada
CLT-	Consolidação das Leis do Trabalho
CSLL-	Contribuição Social sobre o Lucro Líquido.
DIEESE-	Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Sócioeconômicos.
DOU-	Diário Oficial da União.
ELETROSUL-	Empresa Transmissora de Energia Elétrica do Sul do Brasil S.A.
FEA/USP-	Faculdade de Economia, Administração, Contabilidade e Atuária da Universidade de São Paulo.
FIA-	Fundação Instituto Administração.
FIPE-	Fundação Instituto de Pesquisas Econômicas.
GEAMPE-	Grupo Executivo de Assistência à Pequena e Média Empresa.
GEM-	Global Entrepreneurship Monitor (Instituto)
EPP-	Empresas de Pequeno Porte.
ICMS-	Imposto sobre a Circulação de Mercadorias e Prestação de Serviços de Transporte.
IPI-	Imposto sobre Produtos Industrializados.
ISS-	Imposto sobre a Prestação de Serviços.
Ki-	Capital de Terceiros ou Custo do Capital de Terceiros.

LC-	Lei Complementar.
ME-	Micro Empresas.
MGEs-	Médias e Grandes Empresas
MPEs-	Micro e pequenas Empresas.
PIS/PASEP-	Programas de Integração Social e de Formação do Patrimônio do Servidor Público.
RAIS-	Relação Anual de Informações Sociais.
ROI-	Taxa de retorno de investimento.
SEBRAE-	Serviço Brasileiro de Apóio às Micro e Pequenas Empresas.

1- INTRODUÇÃO

1.1- Contextualização

A partir da segunda metade do século XX, a Contabilidade Gerencial desvincula-se dos parâmetros da Contabilidade Financeira, atingindo seu auge entre o final da década de 1970 até a década de 1990, porém, a partir dessa época, a contabilidade gerencial, na prática, pouco se modifica apesar dos avanços tecnológicos, conforme atestam diversos pesquisadores citados no texto, listados a seguir.

Guerreiro, Pereira e Rezenda (2006) alegam que, embora algumas mudanças estejam ocorrendo, as empresas, em sua maioria, continuam a se apoiar em modelos contábeis desatualizados. Para os autores, um dos fatores que justificam essa situação é que, apesar de teoricamente bem elaboradas, as ferramentas propostas não resolvem, de modo eficaz, diversos problemas gerenciais, tais como avaliação de desempenho, alocação de custos, entre outros.

Em contra partida, Kelemen e Bansal (2002) entendem que o maior problema seja, talvez, a maneira como as pesquisas estão sendo realizadas, voltadas exclusivamente para os acadêmicos, deixando de atingir o público profissional. Embora a substância do trabalho seja de grande interesse, a forma como é apresentado pouco impacto tem sobre os profissionais.

E as Micro e Pequenas Empresas (MPEs), como ficam nesse contexto? Para Stroehrer e Freitas (2008), pesquisas realizadas no Brasil têm revelado que na maioria das MPEs, em razão principalmente da influência fiscal, vêm ocorrendo distorções relevantes nas informações contábeis. É perceptível a imagem de algo que existe somente para o atendimento das exigências fiscais, sendo relegado ao segundo plano, o atendimento às necessidades da gestão dos negócios.

Estudos elaborados pelo SEBRAE-SP (1999) mostram que, entre os fatores associados ao sucesso ou fracasso das MPEs, encontram-se as disponibilidades de capital e a administração do negócio, cabe aqui também acrescentar os cuidados que devem ser tomados pelo gestor ao formar o preço de venda de produtos, mercadorias e serviços.

1.2- Definição do Problema

Para Ludícibus (1997, p. 51), são dois os postulados mais importantes para a contabilidade, o Postulado da Entidade e o Postulado da Continuidade. A entidade contábil considera que as transações econômicas são levadas a termo por entidades e a contabilidade é mantida como distinta das entidades dos sócios que a compõem. O postulado da continuidade observa a entidade como “algo em continuidade”, ou seja, “pressupõe que a entidade constituída irá se manter em funcionamento até que circunstâncias contrárias a impeçam de sobreviver” (MEGLIORINI e GUERREIRO, 2005, p. 126).

Portanto, cabe à entidade gerir e utilizar ativos que sirvam no esforço de produzir receita. Dessa forma, Megliorini e Guerreiro (2005) alegam que o sucesso de uma entidade pode ser medido pelo valor das vendas dos produtos colocados no mercado menos os custos/gastos dos recursos utilizados no esforço de produzir a receita.

A determinação do preço de venda pode ser vista de duas formas: por meio dos conceitos teóricos de oferta e demanda ou pela abordagem orientada pelos custos dos produtos, mercadorias e serviços.

Todavia, produzir produtos, mercadorias e serviços e ofertá-los a um valor que cubra custos e despesas, diretas e indiretas e ofereça lucro são insuficientes para garantir a continuidade da entidade se inexistir na empresa uma boa gestão de capital de giro. A administração do capital de giro é um processo contínuo de tomada de decisões que têm como principal finalidade a preservação da liquidez da empresa (SOUZA, LUPORINI e SOUZA, 1996).

Diante do exposto e considerando a importância para as MPEs de uma eficaz e eficiente gestão do capital de giro e a relevância da elaboração do preço de venda de produtos, mercadorias e serviços, elabora-se a seguinte questão de pesquisa: Qual é o nível de conhecimento e utilização, por parte das MPEs, da gestão de Capital de Giro e como estas tratam a precificação de seus produtos, mercadorias e serviços?

1.3- Objetivos da Dissertação

No intuito de viabilizar a solução do problema, são considerados os seguintes objetivos da pesquisa:

1.3.1- Objetivo Geral

Analisar o nível de conhecimento e utilização que os gestores das MPEs têm sobre o gerenciamento de capital de giro de suas empresas, e verificar os métodos utilizados para a precificação de seus produtos, mercadorias e serviços.

1.3.2- Objetivos Específicos

- Averiguar se há sincronização entre os prazos de pagamento a fornecedores e os prazos de recebimento de clientes;
- Constatar se os gestores têm pleno conhecimento das operações que envolvem o giro dos negócios e se utilizam fluxos de caixa na empresa e com que periodicidade.
- Determinar os principais critérios utilizados pelas MPEs para determinar o preço de venda de seus produtos, mercadorias e serviços.

1.4- Justificativa

As MPEs, inseridas em um ambiente econômico de mercado caracterizado pela competitividade, necessitam, além de administrar suas operações, direcionar esforços ao planejamento e controle dos seus fatores de produção, geradores de custos e receitas, de forma a garantir seu crescimento ou mesmo sua sobrevivência.

Diante deste contexto, dois aspectos assumem importância em relação ao tema: o gerenciamento do capital de giro, por ser um dos aspectos mais importantes na gestão financeira das MPEs, e o impacto que uma política de preços pode causar no resultado de uma empresa.

1.5- Delimitação do Estudo

O estudo foi realizado em MPEs estabelecidas no Aglomerado Urbano de Jundiaí, composto pelos municípios de Jundiaí, Campo Limpo Paulista, Várzea

Paulista, Itupeva, Cabreúva, Jarinu e Louveira, que atuam na prestação de serviços, no comércio e na indústria.

1.6- Estrutura do Estudo

A Seção 1 apresenta a Introdução, na qual se elabora a temática da pesquisa, através da definição do problema, dos objetivos, da justificativa e da delimitação do estudo.

A Seção 2 apresenta a Revisão Teórica contendo os principais conceitos aplicáveis ao presente estudo, os quais servem de base para a análise dos dados.

A Seção 3 apresenta de maneira detalhada os Procedimentos Metodológicos adotados.

A Seção 4 destaca a apresentação, análise crítica e interpretação dos resultados alcançados, os quais permitiram elaborar as conclusões com base nos objetivos da dissertação.

A Seção 5 destina-se a apresentar as considerações finais.

2- REVISÃO TEÓRICA

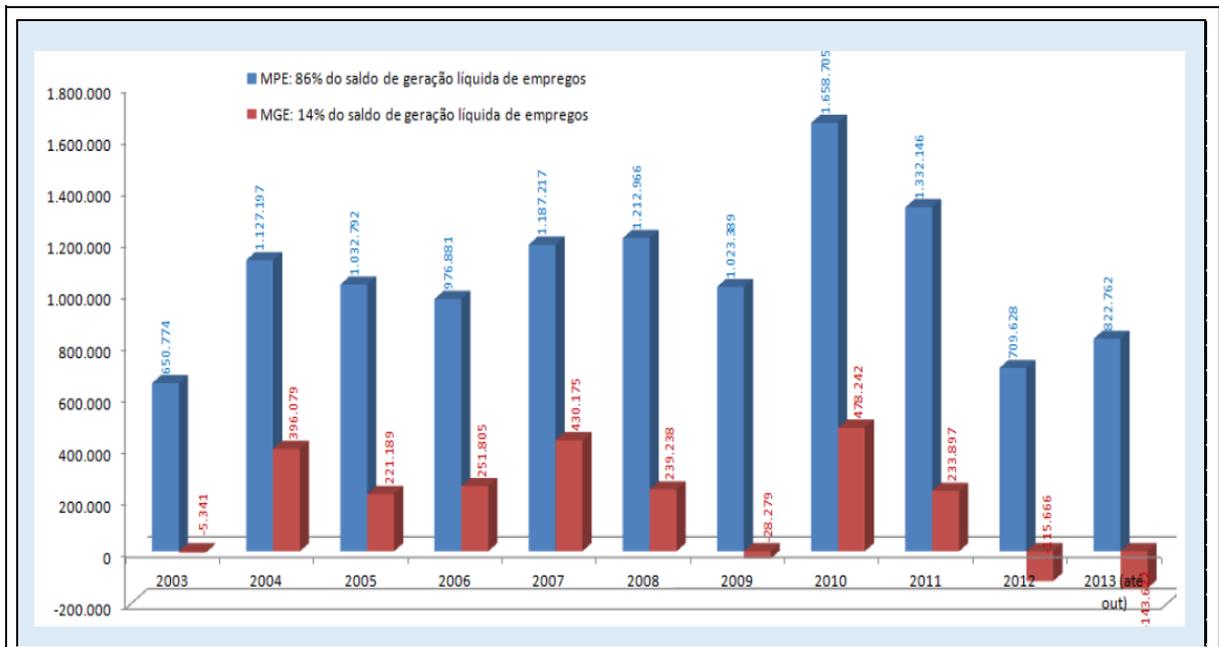
2.1- Caracterização das MPEs

No Brasil, segundo o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE, 2012), as MPEs representam aproximadamente 99% do total de empresas formalmente estabelecidas. É importante salientar que, segundo o Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Sócioeconômicos- DIEESE (2012), o SEBRAE classifica as MPEs pelo número de empregados, independente do seu faturamento, e isto se explica pelo fato de utilizar como base de dados a Relação Anual de Informações Sociais- RAIS, que considera o tamanho do estabelecimento pelo número de empregados existentes em 31 de dezembro do ano-base, (IBGE, 2014).

As MPEs, conforme mostra o Gráfico I, elaborado pelo Cadastro Geral de Empregados e Desempregados- CAGED, são responsáveis, em outubro de 2013, por 86% da geração líquida de empregos, enquanto que as médias e grandes empresas- MGE's respondem por 14% da geração líquida de empregos, (BRASIL, 2014).

Vale salientar que o CAGED, criado pelo Governo Federal através da Lei nº 4.923/65 em 23 de dezembro de 1965 e publicado no Diário Oficial da União- DOU em 29 de dezembro de 1965, tem como objetivo manter um registro permanente de admissões e demissões de empregados regidos pelo regime da Consolidação das Leis do Trabalho- CLT e portanto, os dados apresentados no Gráfico 1, correspondem às informações fornecidas pelas empresas formais ao Ministério do Trabalho e Emprego no período de janeiro de 2003 a outubro de 2013.

Gráfico 1- Geração de Emprego nos Últimos Anos – MPE X MGE



Fonte: CAGED 2014

Legenda: MPE = Micro e Pequena Empresa
MGE = Média e Grande Empresa.

Numa breve análise do gráfico 1, infere-se que em 2003, as MPEs respondem pela geração de aproximadamente 651.000 empregos, contra pouco mais de 5.000 empregos gerados pelas MGEs. A partir de 2004 até 2008, nota-se uma melhora na geração de empregos por parte das MGEs, porém, de 2012 até outubro de 2013, o que se constata é que as MGEs demitem mais do que empregam, enquanto que as MPEs mantêm elevados índices de empregabilidade.

Essas organizações agem como “amortecedores” dos efeitos da flutuação econômica de uma nação, mantendo o nível de atividades econômicas de algumas regiões, atuando como complemento das grandes empresas, assimilando, adaptando e criando tecnologias, produtos e processos (SOUZA E SOUZA, 2011).

A importância das MPEs para a economia passa, cada vez mais, a ser reconhecida, principalmente em função do seu papel na geração de empregos, assim, em 1960, conforme Massei (1989), o Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social- BNDES toma a iniciativa de organizar um grupo informal de trabalho, formado por técnicos convidados e de seu quadro de funcionários, com intuito de

diagnosticar a situação das MPEs e oferecer alternativas que possam atender suas reivindicações.

Para Viapiana (2001), o momento marcante para as MPEs ocorre em 27 de novembro de 1984, quando é sancionada a Lei nº 7.256/1984, denominada Estatuto da Microempresa.

A Constituição Federal de 1988, em seu Título VII (Da Ordem Econômica e Financeira), Capítulo I (Dos Princípios Gerais da Atividade Econômica), dedica o Artigo 179 às Micro e Pequenas Empresas, (BRASIL, 1988).

Em 28 de março de 1994, é sancionada a Lei nº 8.864/1994, que estabelece normas para as MPEs, relativas ao tratamento diferenciado e simplificado, nos campos administrativo, fiscal, previdenciário, trabalhista, creditício e de desenvolvimento ambiental (BRASIL, 1994).

Em 5 de dezembro de 1996 é criado o Sistema Integrado de Pagamento de Impostos e Contribuições - Simples Federal, através da Lei nº 9.317/1996, redefinindo as condições de enquadramento para as MPEs. Conforme Artigo 3º, § 1º, as empresas optantes pelo Simples Federal, devem pagar mensalmente e de forma unificada os seguintes impostos: IRPJ (Imposto de Renda Pessoas Jurídicas), PIS/PASEP (Programas de Integração Social e de Formação do Patrimônio do Servidor Público), CSLL (Contribuição Social sobre o Lucro Líquido), COFINS (Contribuição para Financiamento da Seguridade Social), IPI (Imposto sobre Produtos Industrializados) e Contribuições para a Seguridade Social, a cargo de pessoa jurídica. (BRASIL, 1996).

Em 14 de dezembro de 2006, é criado pela Lei Complementar – LC nº 123/2006, o Simples Nacional, que passa a vigorar a partir de 1º de julho de 2007, em substituição ao Simples Federal, em vigor desde 5 de dezembro de 1996.

O Simples Nacional mantém o pagamento unificado dos impostos previstos pelo Simples Federal e inclui mais dois, sendo um Estadual (Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Prestação de Serviços de Transporte- ICMS) e um Municipal (Imposto sobre Prestação de Serviços- ISS), com o objetivo de integrar os fiscos Federal, Estaduais e Municipais; melhorar o ambiente de negócios do País; racionalizar procedimentos, tanto para as empresas quanto para os fiscos; unificar o recolhimento de tributos no âmbito federal, estadual e municipal; facilitar o

cumprimento das obrigações tributárias; reduzir a carga tributária, reduzir a informalidade e incentivar a formação de novas empresas (Comitê Gestor do Simples Nacional, pág.5, 2008).

Tem direito a optar pelo Simples Nacional as Microempresas (ME) com receita bruta anual de até R\$ 360.000,00 e as Empresas de Pequeno Porte (EPP) com receita bruta anual maior que R\$ 360.001,00, e igual ou menor que R\$ 3.600.000,00, desde que não se enquadrem no disposto no Artigo 17 da LC nº 123/2006 (Comitê Gestor do Simples Nacional, pág.7, 2008).

Em 07 de agosto de 2014, é sancionada a Lei Complementar 147/2014, que altera a Lei Complementar 123/2006, e que tem por objetivo universalizar o Supersimples. Entre as novidades, podem-se destacar a extensão dos benefícios para 140 novas categorias; o critério de adesão deixa de ser a atividade da empresa, e passa a ser o faturamento e o porte da empresa, com isto, profissionais liberais e outras categorias de prestadores de serviços, bem como algumas áreas do comércio e indústria que não se enquadram no antigo Art. 17 da LC 123/2006, passam a ter o direito de opção ao Supersimples. Outro benefício, e este esperado por muitos microempresários, é que o Supersimples passa a disciplinar o uso da substituição tributária para as MPEs (SEBRAE, 2014).

Referente às exportações de mercadorias e serviços, passa a valer o estipulado no Art. 3º, §14 e § 15, como segue:

"Art. 3º....."

*"§ 14. Para fins de enquadramento como microempresa ou empresa de pequeno porte, poderão ser auferidas receitas no mercado interno até o limite previsto no inciso II do **caput** ou no § 2º, conforme o caso, e, adicionalmente, receitas decorrentes da exportação de mercadorias ou serviços, inclusive quando realizada por meio de comercial exportadora ou da sociedade de propósito específico prevista no art. 56 desta Lei Complementar, desde que as receitas de exportação também não excedam os referidos limites de receita bruta anual".*

"§ 15. Na hipótese do § 14, para fins de determinação da alíquota de que trata o § 1º do art. 18, da base de cálculo prevista em seu § 3º e das majorações de alíquotas previstas em seus §§ 16, 16-A, 17 e 17-A, serão consideradas separadamente as receitas brutas auferidas no mercado interno e aquelas decorrentes da exportação" (BRASIL, 2014).

A partir de 01/01/2015, as MPEs optantes do Simples Nacional, devem recolher seus tributos em conformidade com o disposto no Art. Nº 18, a saber:

“Art. 18. O valor devido mensalmente pela microempresa ou empresa de pequeno porte, optante pelo Simples Nacional, será determinado mediante aplicação das alíquotas constantes das Tabelas dos Anexos I a VI desta Lei Complementar sobre a base de cálculo de que trata o § 3º deste artigo, observado o disposto no § 15 do art. 3º”.

“§ 3º Sobre a receita bruta auferida no mês incidirá a alíquota determinada na forma do caput e dos §§ 1º e 2º deste artigo, podendo tal incidência se dar, à opção do contribuinte, na forma regulamentada pelo Comitê Gestor, sobre a receita recebida no mês, sendo essa opção irretroatável para todo o ano-calendário” (BRASIL, 2014).

Todas as alterações realizadas na LC 123/2006, através da LC 147/2014, passam a vigorar a partir de 1º de janeiro de 2015 (BRASIL, 2014).

2.2- Gestão do Capital de Giro

A administração do capital de giro constitui um processo de planejamento e controle dos recursos financeiros aplicados no ativo circulante das empresas. Esses recursos provêm de diversas obrigações a vencer em curto prazo (365 dias), representadas no passivo circulante, e do excedente das exigibilidades de longo prazo e do patrimônio líquido em relação aos ativos não circulantes (BRAGA, 1991).

Ainda, segundo Braga (1991), a gestão do capital de giro é extremamente dinâmica, o que exige atenção diária por parte dos executivos financeiros. Qualquer falha nesta área de atuação pode comprometer a capacidade de solvência da empresa e/ou prejudicar a sua rentabilidade.

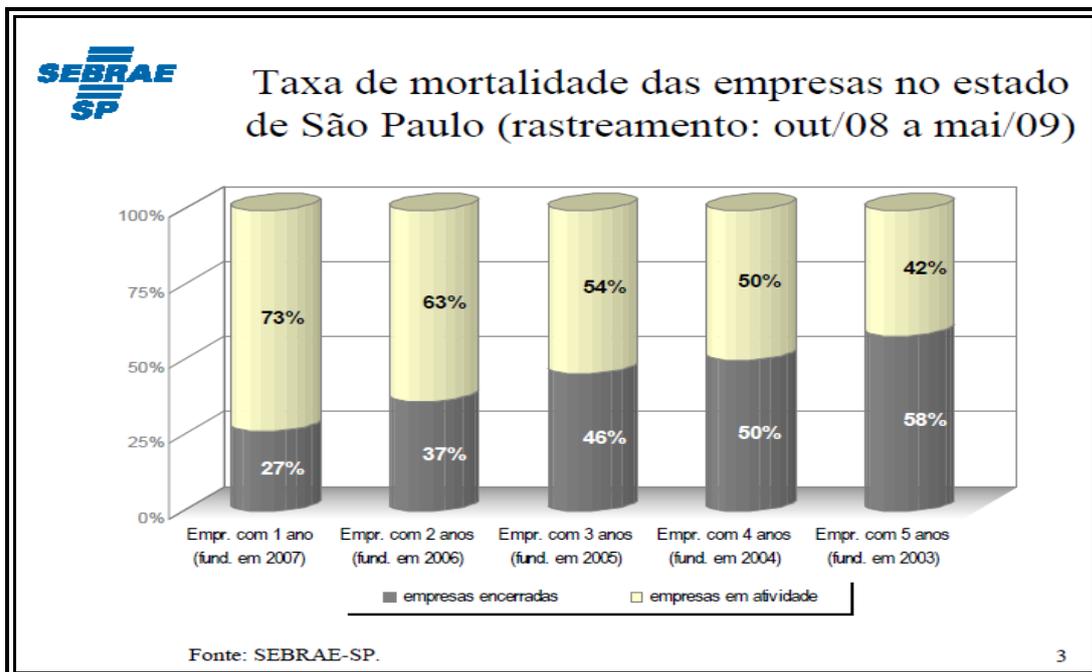
A correta administração do capital de giro é fundamental à boa saúde das empresas, principalmente às MPEs, visto sua importância no desempenho operacional.

Uma administração inadequada do capital de giro pode resultar em graves problemas financeiros, podendo levar as MPEs a uma situação de insolvência.

Assim, Megliorini e Motta (2005) apontam que entre os possíveis fracassos das MPEs estão questões relacionadas a falhas gerenciais na condução dos negócios, entre elas, falta de capital de giro, ou seja, descontrole do fluxo de caixa, alto grau de endividamento, e desconhecimento gerencial

Soares Neto, Pozo e Tachizawa (2011), citando estudos realizados pelo Instituto *Global Entrepreneurship Monitor* – GEM (2005), alegam que o Brasil se encontra entre os 10 países considerados mais atuantes na atividade empreendedora. Porém, pesquisa realizada pelo SEBRAE em 2010, com 2.008 sócios proprietários e ex-sócios-proprietários, de empresas abertas entre os anos de 2003 a 2007, mostra que 27% das MPEs, fecham as portas no primeiro ano de vida e somente 42% conseguem completar cinco anos de vida, conforme demonstrado no Gráfico 2.

Gráfico 2- Taxa de Mortalidade das empresas no Estado de São Paulo



Fonte: SEBRAE- SP – 2010

Os efeitos de uma taxa de mortalidade tão elevada são nefastos para a economia nacional.

Outro dado interessante dessa pesquisa, é que para 45,8% dos entrevistados, a gestão do Capital de Giro é considerada fundamental para a sobrevivência das MPEs, superando o quesito tributos, citado por 41,7% dos entrevistados.

Mas o que é gestão do Capital de Giro? Conforme Padoveze (2004, p. 112), a palavra giro refere-se às movimentações contínuas dos negócios da empresa, objetivando, basicamente a formação do lucro. Entende-se, desta forma, que capital de giro é a terminologia utilizada para designar os valores investidos no ativo

circulante. Para Souza e Souza (2011), o capital de giro é representado pelos recursos de que uma empresa necessita para financiar suas obrigações ativas, identificadas a partir da compra de matéria prima ou mercadorias até o recebimento pela venda do produto acabado.

Silva (2009) entende que o capital de giro corresponde aos recursos financeiros aplicados pela empresa na execução do ciclo operacional dos seus produtos, os quais devem ser recuperados, financeiramente, ao final deste ciclo. Soares Neto et al (2011) alegam que o capital de giro representa os recursos demandados por uma empresa para financiar suas necessidades operacionais identificadas desde a aquisição de matérias primas ou mercadorias, até o momento de receber os valores da transação realizada na venda dos produtos, mercadorias ou serviços.

Matias (2006) salienta que, para ser eficiente na condução do capital de giro, é necessário ter um foco permanente nos componentes que formam o ativo e o passivo circulante, ter um estoque mínimo que atenda à produção, controlar os limites de crédito e as concessões aos clientes, acompanhar os débitos junto a fornecedores e gerenciar o fluxo de caixa, preservando sua liquidez e lucro.

Catelli e Guerreiro (1993) alegam que as empresas, independentemente de seu tamanho, devem praticar a filosofia do *Just in time*, ou seja, estoques tendendo a zero, eliminação de tudo que deixe de adicionar valor ao produto, tais como: tempo de inspeção, tempo de espera, tempo de movimentação, tempo de estocagem, o que em outras palavras significa: manter o material certo, na quantidade certa, no lugar certo, no momento certo.

Assim, Soares Neto et al (2011) concluem que é fundamental a gestão eficiente desses recursos, pois verifica-se no segmento das MPEs que muitas falências, concordatas e encerramento de atividades são consequências da inobservância desses preceitos ou do desvio de valores para finalidades outras que não a sua aplicação no capital de giro da empresa.

Barbosa e Quintana (2013) alegam que cabe ao gestor financeiro preocupar-se com a administração de todos os recursos que envolvem as atividades operacionais da empresa, principalmente com as relacionadas às decisões de curto prazo, bem como no que se refere à administração dos recursos relacionados às

atividades de investimento e financiamentos. Para Hoji (2010), o administrador financeiro tem como funções a análise, o planejamento e o controle das finanças, além da tomada de decisões relacionadas a investimentos e financiamentos.

Assaf Neto e Silva (2012, p. 23) explicam que o ciclo financeiro relaciona os prazos de estocagem, de pagamento e de recebimento. Desta forma, quanto menor o ciclo financeiro, maior é o retorno sobre este ciclo. Para eles, a necessidade de capital de giro lida com contas do ativo/passivo diretamente vinculadas ao ciclo financeiro da empresa, tais como estoques, clientes (valores a receber) e fornecedores (valores a pagar), principalmente. Desta forma, concluem, empresas com reduzido ciclo financeiro tendem a ter valores menores de necessidade de capital de giro.

Cabe, portanto, ao gestor financeiro questionar: a política de estocagem de materiais ou mercadorias é adequada? Existe sincronização entre os prazos de pagamento a fornecedores e o recebimento de clientes? Isto porque, para que as decisões financeiras de curto prazo sejam adequadas, o gestor financeiro necessita ter conhecimento das operações que envolvem o giro dos negócios e buscar a melhor maneira de gerir os fluxos de caixa da empresa.

Quando inexistente essa preocupação, os planos da empresa, sejam de curto e/ou longo prazo, ficam seriamente comprometidos, podendo acarretar sérios problemas financeiros e a consequente situação de insolvência.

Para Ferreira et al (2011), é impensável crer que capital de giro seja igual a rentabilidade; a rentabilidade da empresa pode esperar por uma recuperação de lucros, entretanto o capital de giro, não, ele é prioritário, ou seja, sem lucro a empresa pode ficar estagnada ou encolher, mas sem capital de giro, ela tende a desaparecer, uma vez que o capital de giro é influenciado pelas incertezas inerentes a todo tipo de atividade empresarial.

Ribeiro et al (2013) salientam que o capital de giro pode ser caracterizado como a base de todo negócio financeiro, podendo ser administrado em empresas de pequeno, médio e grande porte. Sua formação se dá pelos valores gerados em caixa, estoques, contas a receber, ou pode ser fornecido pelos próprios sócios da empresa, por meio do capital próprio e lucros acumulados, e ainda por meio de terceiros, como bancos e fornecedores.

Todavia, Deloof (2003) alerta para o fato de que as utilizações de fontes de financiamentos de curto prazo tendem a elevar o nível de endividamento da empresa com conseqüente aumento de risco frente ao mercado.

Kassai e Casa Nova (2006) alegam que em uma economia estável, as empresas obtêm recursos de terceiros sem dificuldades, como é o caso dos Estados Unidos, Europa e Japão, e a custos bem reduzidos, se comparados aos níveis de taxas de juros praticados no Brasil, o que, para os autores, é um dos pontos que explicam o baixo nível de endividamento das empresas brasileiras, quando comparados ao das empresas americanas, europeias e japonesas. Outro ponto que explica essa situação, é que, no Brasil, são poucas as ofertas de linhas de créditos de longo prazo.

Ainda segundo os autores, quando se financia uma empresa com capital de terceiros, a um custo menor, a empresa estaria agregando valor por meio de uma alavancagem financeira favorável, isto porque a taxa de retorno de investimento operacional da empresa, *return on investment* (ROI), é maior que o custo do capital de terceiros (K_i). No Brasil, além da taxa de retorno, é agregada a taxa de risco do país, o que, dependendo da proporção de capitais de terceiros, pode comprometer a continuidade da empresa.

Possas (1986), em releitura da teoria de Keynes (1936), descreve três motivos para que as empresas mantenham determinados níveis de liquidez.

Primeiro, o de transação, explicado pela necessidade que a empresa tem de manter o dinheiro em caixa para efetuar os pagamentos oriundos de suas apresentações normais e certas. Neste caso, a empresa mantém recursos monetários para pagamentos programados. Ainda segundo o autor, Keynes (1936) dividiu o motivo transação em dois: **o motivo renda**, que se refere à necessidade de demandar moeda para garantir a transição entre recebimentos e desembolsos, e o motivo **giro dos negócios**, que se refere à quantidade de moeda retida para garantir os pagamentos que se efetuam no intervalo entre o momento em que começam as despesas (compras) e o do recebimento do produto das vendas (realização).

O segundo motivo é a precaução. É comum ocorrerem despesas imprevistas nos negócios da empresa, seja por variações do preço, inadimplência ou outros

eventos. Portanto, quanto maior for o saldo do caixa para enfrentar essas exigências monetárias inesperadas, tanto maior será a margem de segurança de atuação da empresa. Este motivo é o que mais corresponde à ideia de que a moeda é um ativo seguro, com o qual se pode atravessar futuro incerto e nebuloso, até que as perspectivas e escolhas se tornem mais definidas.

E o terceiro motivo, por especulação. Os recursos mantidos por questões especulativas ocorrem quando a empresa deixa de encontrar, nesse momento, outra aplicação para os recursos. Normalmente, os rendimentos dessas aplicações são altamente atraentes para a empresa. A manutenção de certos níveis de caixa, justificados pelos motivos de transação e especulação, além de não reproduzir recurso para a empresa, determina uma desvalorização, caso o índice da inflação seja acentuado.

O ponto fundamental em que se apoia a versão keynesiana está em admitir ser racional que os agentes econômicos retenham ativos monetários ociosos, esperando que os preços dos títulos se alterem ou que as taxa de juros mudem, LEITE (2008).

Assim, Fusco (1996) salienta a importância de se administrar as várias contas que compõem o capital de giro com relação ao nível de liquidez da empresa, ou seja, nem muita nem pouca liquidez, perseguindo a harmonia e o equilíbrio próprios das características do negócio explorado.

Vários autores têm abordado o tema fluxo de caixa, Matias (2007, p. 199) o define como um instrumento que apura o resultado entre o fluxo de entradas e o de saídas de moeda corrente em determinado período de tempo.

Para Assaf Neto e Silva (2009), o fluxo de caixa é uma ferramenta financeira de acompanhamento das entradas e saídas de recursos do caixa de uma empresa em um determinado período de tempo. Através de sua utilização e acompanhamento, a empresa possui capacidade de identificar demandas futuras, realizar decisões quanto ao excedente de caixa, além de utilizar os recursos disponíveis da melhor forma. Portanto, esta ferramenta auxilia no planejamento dos recursos financeiros necessários à conclusão do ciclo operacional de uma empresa.

No entendimento de Zdanowicz (1989, p. 37), o objetivo primordial do fluxo de caixa é oferecer uma visão abrangente das atividades desenvolvidas diariamente no

grupo do Ativo Circulante (dentro das disponibilidades) que ilustram o grau de liquidez da empresa.

Na visão de Yoshitake e Hoji (1997, p.149), o fluxo de caixa é uma ferramenta que representa os aspectos positivos e negativos ao longo do tempo, e sua gestão tem como objetivo consolidar certo nível de liquidez imediata para responder positivamente às incertezas acerca do fluxo de pagamentos e recebimentos. Observam, ainda, que a maioria das empresas quebram, não por falta de lucro, mas sim por falta de caixa.

Ainda na visão de Guerreiro, Frezatti e Casado (2006, p. 18), "...as empresas que fizerem melhor uso de instrumentos mais eficazes terão mais chances de otimizar seus resultados e de sobreviver em ambiente competitivo".

2.2.1- Pesquisas Nacionais e Internacionais.

O capital de giro pode ser considerado um dos alicerces de sustentação das empresas, pois é dele que se origina todo o ciclo operacional. Diante de sua relevância, muitos autores, nacionais e internacionais, vêm se dedicando à pesquisa com ênfase em avaliações dinâmicas do comportamento dos elementos patrimoniais de curto prazo, em contraposição às análises financeiras convencionais com base em relações quase sempre estáticas (COSTA MARQUES E BRAGA, 1995).

2.2.1.1- Nacionais

Fleuriet, Kehdy e Blanc pela Fundação Dom Cabral em 1978, publicam a obra de gestão operacional "A Dinâmica Financeira das Empresas Brasileiras". Nesta abordagem as contas são classificadas em operacionais ou cíclicas, financeiras ou erráticas, que são sintetizadas em três variáveis como Capital de Giro (CDG), Necessidade de Capital de Giro (NCG) e Saldo de Tesouraria (ST), (FLEURIET, 2005).

Porém, é a partir da década de 1990, com a publicação do artigo de Braga (1991), que o modelo dinâmico ou modelo Fleuriet, como é mais conhecido, começa a ganhar destaque. O autor procura demonstrar que as tradicionais ferramentas de análise de balanços, constituídas por índices financeiros e pelas porcentagens das análises vertical e horizontal, mostram apenas posições estáticas verificadas nas

demonstrações contábeis. Seguindo essa linha de pesquisa, Da Luz e Dos Santos (2013) apresentam, no Congresso Internacional de Administração- ADM 2013, o artigo “Indicadores tradicionais da contabilidade e dinâmicas do capital de giro. É evidente que não possuem diferenças no conteúdo de informação? ”.

Em contrapartida, Medeiros (2005) publica artigo questionando a validade do Modelo Fleuriet a partir de testes efetuados em 80 empresas de capital aberto, os quais comprovam, segundo o autor, que os ativos e passivos circulantes financeiros não seriam erráticos.

Starke Junior, Freitag e Cherobim (2008) publicam artigo tendo como objetivo, testar a hipótese de que as contas contábeis circulantes financeiras são erráticas em relação às operações das empresas brasileiras. Para tanto, analisam as demonstrações contábeis de 276 empresas, no período de 1994 a 2004.

Hopp e Leite (1989, p. 69) ressaltam a importância do demonstrativo do fluxo de caixa, ao estudarem as análises financeiras tradicionais, alertando para o fato de que apesar de sua simplicidade no cálculo, o usuário deve estar ciente da condição estática dessa informação, e concluem:

O analista externo cada vez mais deverá apoiar seu diagnóstico no estudo detalhado da demonstração do fluxo de caixa e em informações não contábeis, como as condições específicas do setor de atividade da empresa em análise e sua posição relativa frente à concorrência. E a flexibilidade financeira da empresa que precisa ser avaliada diante de cenários macroeconômicos e setoriais alternativos, entendendo-se por "flexibilidade financeira" a "capacidade da empresa em controlar seus recebimentos e pagamentos de forma a sobreviverem períodos de adversidade financeira.

Fusco (1996) faz uma investigação sobre a relação entre o nível de vendas e o capital de giro necessário para as organizações manterem a continuidade operacional de suas atividades. Os resultados obtidos demonstram que há uma relação positiva entre o nível de vendas e a necessidade de capital de giro, uma vez que o aumento no fluxo de vendas provoca necessidade adicional de capital de giro

Nesse mesmo ano, Souza, Luporinie e Souza (1996) publicam artigo visando apresentar estudo que aborde o conceito, a importância, as contas do ativo circulante e do passivo circulante, risco e retorno. Nesse estudo, os autores tomam como base uma indústria química, buscando a aderência da teoria com a prática, por meio de

análises efetuadas nos demonstrativos financeiros e nos relatórios elaborados pela Associação Brasileira da Indústria Química e de Produtos Derivados. Ao concluírem verificam que, pelo menos na empresa pesquisada, o administrador financeiro dedica grande parte de suas horas de trabalho ao capital de giro, por exigir tomada de decisão adequada e oportuna; confirmam também que o giro de estoques está relacionado diretamente com o índice de liquidez corrente.

Quintana, Serafin e Saurin, (2003) tratam a importância da Demonstração de Fluxo de Caixa e da Demonstração do Valor Adicionado como instrumentos efetivos de Gestão Financeira, em função das informações que estes demonstrativos podem fornecer. Para identificar essa afirmativa, os autores fazem uma análise financeira dos principais demonstrativos financeiros da Empresa Transmissora de Energia Elétrica do Sul do Brasil S.A. – Eletrosul –, e em especial uma análise específica da Demonstração de Fluxo de Caixa e da Demonstração do Valor Adicionado. Para isso foram obtidas as Demonstrações Contábeis publicadas pela empresa, sendo primeiramente aplicados índices de liquidez sobre o Balanço Patrimonial e posteriormente a realização de uma análise sobre a Demonstração de Fluxo de Caixa e a Demonstração do Valor Adicionado. Ao final, constatam que as alterações na liquidez da empresa são explicadas pela mudança na forma de utilização dos recursos de caixa realizados pela empresa.

Até o final do século XX, os estudos estão mais direcionados para as médias e grandes empresas. É a partir da primeira década do século XXI, que os pesquisadores voltam seu interesse para os problemas financeiros das MPEs e começam a surgir um número maior de pesquisas que tratam da importância da gestão de capital de giro para essas organizações.

Sidel e Kume (2003) destacam a criação de uma Reserva de Capital, denominada por eles de Reserva das Variações de Capital de Giro, como forma de garantir a manutenção do capital físico da empresa, ajustando o lucro passível de distribuição através da contabilização das variações da necessidade de capital de giro.

Kassai e Casa Nova (2006) publicam artigo cujo objetivo visa demonstrar como é árdua a tarefa de conseguir empréstimos por parte dos micro e pequenos empresários, para complementar as suas necessidades de capital de giro ou mesmo

para novos investimentos. Os autores analisam um caso real, evidenciando as experiências de dois profissionais, o dono da empresa e o gerente da instituição financeira. Observam que, neste caso, há dois fatores que dificultam a liberação do empréstimo: primeiro, o gerente não tem autonomia de decisão, apesar de acreditar que o cliente saldará sua dívida, a decisão final tem de ser tomada pela matriz, isto porque os bancos direcionam gerentes que atuam ao lado de pessoas físicas para atender às MPEs. Por outro lado, o microempresário não dispõe de uma contabilidade confiável.

Oliveira et al (2009) investigam como os micros e pequenos empresários do Município de João Monlevade superam as necessidades de capital de giro. Os autores concluem que a maioria desses empresários desconhece a necessidade de capital de giro, bem como o conceito de capital de giro. Outro dado interessante da pesquisa é que, para a maioria, a tomada de empréstimos junto a instituições financeiras tem uma conotação negativa, associada a custos elevados e excesso de burocracia.

Toledo Filho et al (2010) analisam as técnicas administrativas de acompanhamento, avaliação e controle do fluxo de caixa que as microempresas adotam como instrumento de controle gerencial para tomada de decisão. Através de um questionário respondido por 135 microempresários, concluem que embora conhecido pela maioria, muitos administradores não possuem o instrumento implantado na empresa, desconhecendo o processo de administração e manutenção dos recursos financeiros. E concluem que apesar de sua importância para a gestão, muitos administradores desvalorizam essa ferramenta gerencial.

Carvalho e Schiozer (2012) realizam um estudo comparativo entre MPEs brasileiras e britânicas, objetivando: (1º) descrever a demografia das MPEs brasileiras acerca da gestão do capital de giro e identificar os focos de gestão de capital de giro no Brasil; (2º) investigar os determinantes desses focos, confrontando-os com as teorias existentes; e (3º) comparar os resultados aos obtidos no Reino Unido.

Os resultados obtidos nesse estudo são: No Brasil, identifica-se a existência de quatro tipos de empresas com base no foco da gestão do capital de giro em: (1º) prazos; (2º) crédito; (3º) outros/sem focos específicos; e (4º) estoques. Já no Reino Unido, o componente prazo (justamente aquele com maior concentração de empresas no Brasil) mostra-se menos importante, ao passo que o orçamento de caixa se

apresenta como um elemento essencial. Outro dado interessante é que as empresas brasileiras revisam a maioria das rotinas de capital de giro com maior frequência que as britânicas; as MPEs brasileiras ofertam menos crédito comercial que as britânicas. Essas diferenças podem ser explicadas, pelo menos em parte, pelo maior custo do financiamento bancário das firmas brasileiras em comparação com as britânicas.

Carmo, Santos e Lima (2013) também realizam pesquisa sobre a sobrevivência das MPEs mineiras, com base em métodos quantitativos aplicados.

Os autores evidenciam, a partir da aplicação da análise de regressão linear pelo método *stepwise*, que a sobrevivência das MPEs está diretamente relacionada com os respectivos níveis médios de reservas e resultados acumulados, níveis médios das disponibilidades em relação à quantidade de funcionários, e a participação média do capital de terceiros no financiamento do negócio.

2.2.1.2- Internacionais

A literatura internacional de finanças corporativas é tradicionalmente centrada no estudo das decisões financeiras de longo prazo, porém, Smith (1980), sugere que a gestão do capital de giro é importante por seus efeitos sobre a rentabilidade e risco da empresa e, portanto, seu valor. Seguindo essa linha de argumentação, estudos realizados a partir de 1990, têm-se centrado em analisar como a redução de capital de giro pode influenciar a lucratividade das empresas (Jose, Lancaster e Stevens, 1996;. Shin e Soenen, 1998; Deloof, 2003; Padachi , 2006; Teruel e Solano, 2007; e Raheman e Nars, 2007), uma vez que os índices de liquidez tradicionais, embora meçam a capacidade de uma empresa em cumprir suas obrigações, deixam de fornecer informações significativas sob o ponto de vista de fluxo de caixa.

Jose, Lancaster e Stevens (1996) analisam as relações do Ciclo Conversão de Caixa (*Cash Conversion Cycle - CCC*), método desenvolvido por Gitman em 1974, como medida de gestão de capital de giro com indicadores de rentabilidade. Nesse estudo, os autores argumentam que encurtando o ciclo de conversão de caixa (composto pelo número de dias de contas a receber, número de dias do estoque e número de dias de contas a pagar) melhora a rentabilidade da empresa. Os objetivos desse estudo são o de levantar evidências entre os efeitos e as relações dos componentes da gestão de capital de giro com a rentabilidade

Shin e Soenen (1998) em seus estudos demonstram que as organizações que gerenciam de forma eficiente seu capital de giro, apresentam maior fluxo de caixa operacional e são potencialmente mais valiosas. Adicionalmente, o estudo também sugere que a rentabilidade da empresa aumenta quando o nível de ativos circulantes é reduzido para um nível razoável.

Deloof (2003), Teruel e Solano (2007), demonstram haver evolução na rentabilidade da organização quando se reduz o número de dias das contas a receber e dos níveis de estoque, corroborando com os resultados dos autores anteriormente citados.

Teruel e Solano (2007) estudam um painel de 8.872 pequenas e médias empresas (PME), no período de 1996-2002 e testam os efeitos da administração do capital circulante na rentabilidade das PME através da metodologia de dados em painel.

Os resultados demonstram que os gestores podem criar valor reduzindo os seus estoques se o número de dias em que suas contas estão em suspenso, além disso, a redução do ciclo de conversão de caixa também melhora a rentabilidade da empresa. O estudo tem por objetivo garantir que as relações encontradas na análise sejam realizadas, devido aos efeitos do ciclo de conversão de caixa sobre a rentabilidade das empresas e não ao contrário.

Cote e Latham (1999) desenvolveram um estudo sobre o impacto dos componentes do capital de giro, como estoque, contas a receber e a pagar, que afetam o nível de caixa.

Para ALShubiri (2011), o capital de giro é um componente importante de gestão financeira, porque trata de ativos e passivos correntes. Brigham e Weston (1979, p.209) citam alguns fatores importantes para o capital de giro: o tempo dedicado à administração do capital de giro; o investimento em ativos circulantes; a relação entre o crescimento de vendas e os ativos circulantes; e ainda ressaltam sua importância para as pequenas empresas.

Chatterjee (2010) analisa o impacto do capital de giro sobre a rentabilidade de 30 empresas no Reino Unido, listadas da bolsa de Londres, entre os anos de 2006 a 2008, segundo o autor, existe uma relação positiva entre o tamanho da empresa e a

rentabilidade e detecta que os gestores podem aumentar a rentabilidade reduzindo o prazo de contas a receber e os estoques. Seguindo essa linha de pesquisa, Gill, Biger e Mathur (2010), em estudo realizado junto a 88 empresas sul Africanas, listadas na bolsa de Nova York entre os anos de 2005 a 2007, identificam que atrasos nas cobranças das contas a receber estão diretamente relacionados com a baixa rentabilidade das empresas. Assim, os autores sugerem que os gestores podem melhorar a lucratividade por meio da redução do período de crédito concedido aos seus clientes. Além disso, encontram uma relação positiva entre o ciclo de Conversão de Caixa (CCC) e o Lucro Operacional Bruto.

Em pesquisa similar, Nobanee, Abdullatif, AlHajjar (2011), analisam empresas japonesas, no período de 1990 a 2004, com o propósito de investigar a relação entre o ciclo de conversão de caixa de uma empresa e sua rentabilidade. Concluem que há uma forte relação negativa entre a duração do ciclo de conversão de caixa das empresas e sua rentabilidade.

2.3- Formação do Preço de Venda

Com o surgimento das primeiras estradas de ferro e a invenção do telégrafo, no Século XIX, testemunha-se o aparecimento dos primeiros conglomerados empresariais, forçando a tecnologia contábil a se adaptar, com o intuito de controlar o desempenho e consolidar as atividades das empresas que passam a ter múltiplas subsidiárias, porém, é somente no início do século XX que surge o que se conhece como custo padrão, (MARTIN, 2002).

A globalização dos mercados de produtos e capitais tem forçado os países a adaptarem, continuamente, suas economias para conseguirem maior abertura e competitividade. Para a economia dos chamados países emergentes, essa abertura significa variações frequentes e crescentes nas taxas de câmbio, juros, inflação, emprego e PIB, repercutindo sobre todos os negócios (HIRST& THOMPSON, 1997). Por outro lado, os consumidores, diante de uma grande oferta de produtos e serviços, passam a mudar seus gostos, preferências e hábitos de compra, afetando diretamente as vendas e os resultados empresariais.

Como consequência dessas mudanças, ocorre um deslocamento das prioridades empresariais, antes localizadas na fabricação dos produtos e nos custos

industriais, para focar no atendimento ao cliente. Nestas novas perspectivas, há muitas outras considerações importantes além dos custos.

Portanto, conforme Martin (2002), a definição empresarial mais fundamental, a de sua missão, começa hoje com as respostas para as seguintes questões: Quem são os nossos clientes? Qual é o valor que atribuem aos nossos produtos, mercadorias e serviços? Quais são as outras ofertas concorrentes de valor que eles estão recebendo? Estamos retendo ou perdendo clientes? O que podemos fazer?

Neste sentido Tinoco (2014, p. 2 e 3) explicita que:

As empresas competem por fatias do mercado, em nível mundial, demandando, por conseguinte, que os produtos e serviços, que produzem e comercializam leve em consideração a correta gestão dos recursos (físicos, tecnológicos e humanos), obedeçam aos pressupostos da sustentabilidade, ou seja, considere na sua amplitude os aspectos sociais, econômicos e ambientais, no contexto do triple bottom.

Ademais, satisfaça a necessidade e a qualidade imposta por seus clientes, agregando valor para a sociedade, proporcionando, outrossim, geração de lucros, permitindo remunerar adequadamente os capitais investidos, bem como sua continuidade.

Para tanto, os gestores devem tomar diversas decisões à frente da administração das empresas. Uma destas importantes decisões, a decisão da formação do preço de venda.

O momento da fixação de preço para vender produtos, mercadorias e serviços é crucial para a sobrevivência e a prosperidade do negócio, portanto a fixação do preço de venda está diretamente relacionada com todo o planejamento da empresa, razão pela qual devem ser consideradas as características do segmento de atuação, perfil dos clientes, a estrutura da empresa, os custos e despesas envolvidos na produção e comercialização dos produtos, mercadorias e serviços, a qualidade e a garantia dos produtos, mercadorias e serviços, bem como a intenção de retorno do capital investido.

Como estabelecer o preço de venda dos produtos, mercadorias e serviços? Esta decisão pode ser respondida sob três aspectos: Custos e Despesas, Competitividade e Rentabilidade. Assim, se esses três aspectos estiverem em harmonia, pode-se pensar que se está diante de uma empresa de sucesso. Será? No dia a dia, verificam-se diversas situações que podem influenciar diretamente essa

harmonia, tais como: a empresa não conseguir tratar adequadamente os custos e as despesas, ter perda da competitividade e a rentabilidade estar tão comprometida podendo representar resultados negativos para a empresa, (SEBRAE, 2004).

Neste sentido, Santos (1997), acredita que é através da otimização da relação preço/custo/volume que a empresa pode obter um fluxo de lucros contínuo em longo prazo, permitindo a otimização no uso da capacidade instalada; e desta forma garantir um retorno satisfatório sobre os capitais investidos no negócio.

Sabe-se que as grandes empresas contam com equipes de especialista que auxiliam a gestão na tomada de decisão, e as MPEs?

Kassai (1997) explica que é comum o micro e pequeno empreendedor evitar a ajuda de especialistas por crer que ninguém está interessado em estudar os problemas de uma pequena empresa, ou ainda, por uma questão econômica, já que isso pode representar uma elevação nos custos para a empresa. Desta forma, o empreendedor passa a dedicar seu tempo à solução de problemas rotineiros, perdendo a visão do negócio, a dimensão do planejamento e muitas vezes acaba por abandonar a busca de novas oportunidades.

Ainda segundo a autora, as MPEs costumam tomar suas decisões com base no sentimento, sem entender o significado ou os efeitos das mudanças nos procedimentos administrativos. Neste sentido, ela defende uma contabilidade simplificada, considerando os principais números da empresa, como por exemplo, os parâmetros de produção e vendas, através do qual o empreendedor possa monitorar sua empresa e tomar decisões com maior segurança.

Stroeher e Freitas (2008) investigam as características necessárias nas informações contábeis para a tomada de decisão por parte das MPEs, a partir de opiniões de contadores e proprietários dessas pequenas empresas. Os autores verificam que a documentação entregue pelo contador ao seu cliente é restrita à documentação fiscal e legal, ou seja, obrigações fiscais, trabalhistas e previdenciárias, dados cadastrais e informações burocráticas. Em contra partida, observam que os pequenos empresários têm dificuldades relacionadas à gestão da empresa, tais como: incorreta interpretação do lucro contábil, falta de conhecimento administrativo, falta de

conhecimento legal, falta de conhecimento de organização contábil, não distinção entre operações da vida empresarial e da vida particular, entre outras.

Outro dado interessante revelado pela pesquisa é que, para os empresários entrevistados, as informações necessárias para a gestão de suas empresas estão relacionadas com o nível de faturamento, custos, despesas, margem de lucro, formação do preço de venda, tributação e informações não-financeiras.

Por outro lado, a falta de informações por parte dos empresários proprietários de MPEs sobre seus custos e sobre o mercado em que atuam, constitui-se em uma das principais dificuldades que eles têm em definir seu preço de venda, levando muitas empresas, em situação de grande concorrência, a adotarem a estratégia de baixar os preços sem nenhum critério, incorrendo em grandes prejuízos e inviabilizando o negócio, (SEBRAE- MG, 2010).

Além da falta de informações adequadas, as MPEs convivem com outro problema, o ICMS devido pelo regime de substituição tributária progressiva.

Pereira et al (2012) argumentam que o novo sistema de cobrança do ICMS Substituição Tributária Progressiva acarreta para a maioria das empresas um aumento repentino dos custos e em consequência, aumento dos preços para o consumidor final e claro, um desembolso de recursos financeiros para efetuar o recolhimento relativo a produtos que ainda estão em estoque.

Como então definir 'preço' e seu papel na economia? Monroe (1992, p. 5 e 6), define preço como sendo a quantidade de dinheiro que deve ser sacrificada para se adquirir o que se deseja, ou seja, considera o preço como a relação formal que indica a quantidade de dinheiro, bens ou serviços necessários para se adquirir uma determinada quantidade de bens e/ou serviços.

Segundo o autor, em uma economia de mercado, os preços proporcionam as guias que indicam como devem ser utilizados os recursos, são eles que determinam que produtos e/ou serviços devem ser produzidos, em que quantidade e para quem produzir, afetando o comportamento das receitas e despesas. Para as empresas, os benefícios são determinados pela diferença entre as receitas e as despesas, portanto, as receitas são obtidas multiplicando-se o preço unitário do bem pelo total de unidades vendidas. Outro fator importante numa economia de mercado é a mudança de preços,

por exemplo, quando a quantidade demandada de um determinado produto ou serviço é maior que a oferta, os compradores “empurram” o preço para cima, por outro lado, se a oferta é maior que a demanda, os preços tendem a cair.

No que se refere à oferta e demanda, Marx (1983b, p. 146) faz as seguintes considerações:

Nada é mais fácil do que compreender as desigualdades entre procura e oferta e o desvio conseqüente dos preços de mercado em relação aos valores de mercado. A verdadeira dificuldade consiste em determinar o que se deve entender por coincidência entre procura e oferta. [...] Procura e oferta de fato jamais coincidem, ou, se alguma vez coincidirem, é por mera causalidade; portanto do ponto de vista científico, deve-se admitir que [a probabilidade d] esse evento como = 0. [...] A relação entre procura e oferta explica, portanto, por um lado, somente os desvios dos preços de mercado em relação aos valores de mercado e, por outro, a tendência à anulação desses desvios, isto é, à anulação do efeito da relação entre procura e oferta.

Megliorini e Guerreiro (2005) apontam que o preço de equilíbrio resulta de um conflito de valor quando a quantidade demandada é diferente da quantidade ofertada. O preço flutua em diferentes níveis de demanda e oferta até o ponto em que este nível se iguala a um valor que tanto possa satisfazer o comprador como o vendedor, gerando o tal equilíbrio.

Entre os elementos que compõem o preço de venda, encontram-se os custos e as despesas.

Até o Sec. XVIII, a Contabilidade Financeira ou Contabilidade Geral atende as necessidades das empresas comerciais. Com o advento da Revolução Industrial, os contadores veem-se obrigados a adaptar os critérios utilizados nas empresas comerciais para as empresas industriais, como consequência da necessidade de se dispor de informações contábeis na determinação do preço de venda dos produtos fabricados, surgem assim os primeiros conceitos da contabilidade de custos, (MARTINS, 2010, p.20).

É a partir da década de 1940 que vários autores começam a desenvolver temas de controle e planejamento no contexto de Contabilidade de Custos, dessa época, pode-se citar Lay (1949), que investiga a interrelação entre o ciclo Contábil e o ciclo da Direção.

Neste sentido, Martins (2010, p. 21) explica que em seu novo campo, a Contabilidade de Custos passa a ter duas importantes funções: o auxílio ao controle e a ajuda às tomadas de decisões. No que tange à tomada de decisões, seu papel reveste-se de suma importância, já que consiste na alimentação de informações sobre valores relevantes que dizem respeito às consequências de curto e longo prazo sobre medidas de introdução ou corte de produtos, administração de preços de venda, opção de compra ou produção, entre outros.

Para Machado e Souza (2006), os métodos adotados para o custeio podem e devem ser utilizados como fonte geradora de informação para a gestão e salientam que não há um método melhor que o outro, sua utilização está atrelada aos objetivos que a empresa deseja alcançar, por exemplo: se o anseio é conhecer a margem de contribuição dos produtos, o método de custeio variável pode atender esse objetivo, agora, se o foco de análise está na eficiência dos trabalhos desenvolvidos pela empresa e ainda, se necessitar de uma informação mais precisa sobre a alocação dos custeios indiretos de fabricação, então o mais específico para atender esses objetivos é o sistema de custeio denominado por ABC.

Assim, Callado, Miranda e Callado (2003) destacam que um sistema de custos bem organizado e apropriado aos objetivos da empresa, que seja preciso e atualizado, evidencia o que está acontecendo, servindo de base para a administração tomar decisões sobre a forma de alocar os recursos disponíveis, com o objetivo de otimizar os resultados. E concluem que uma contabilidade de custos eficiente é fundamental para um empreendimento, já que representa uma ferramenta de auxílio para o gestor tomar decisões objetivando: determinar o custo dos produtos como um dos critérios da fixação de preços; analisar a rentabilidade das diversas atividades e produtos da firma; avaliar os estoques; determinar a estrutura de custos dos produtos e compará-la com a concorrência, bem como empregar os recursos onde produzam melhores resultados.

No que tange aos sistemas de custeio, Atkinson et al (2000, p. 674-710), analisam o Custeio do Ciclo de Vida Total do Produto- CCVT, que corresponde aos custos incorridos antes, durante e depois do ciclo de produção, o que, segundo os autores, fornece informações para os gerentes entenderem e administrarem os custos por meio de estágios do projeto, do desenvolvimento, da fabricação, do marketing, da

distribuição, da manutenção, dos serviços e da distribuição de um produto. Como dado informativo, os autores esclarecem que o CCVT foi desenvolvido na década de 1960 pelo U.S. Department of Defense, mas passou a ser adotado somente entre o final do século XX e início do século XXI.

As despesas, conforme Martins (2010, p. 25) são os bens ou serviços consumidos direta ou indiretamente para a obtenção de receitas, são itens que reduzem o Patrimônio Líquido e que têm a característica de representar sacrifícios no processo de obtenção de receitas.

Todavia, na elaboração do preço de venda, não basta conhecer somente os custos e as despesas. No entendimento de Tinoco (2014), é necessário que a empresa conheça sua demanda, e esclarece que junto ao conhecimento de como o preço influi na percepção de valor dos compradores, deve-se conhecer como utilizam o produto ou o serviço. Isto porque se o produto representa um custo importante no processo produtivo do cliente, pequenas alterações de preço podem afetar os custos e conseqüentemente, o seu preço de produção.

Neste sentido, Guerreiro e Ângelo (1999) alegam que as decisões de preços e análise de rentabilidade devem ser implementadas a partir da visão sistêmica da empresa, pois afetam diretamente algumas áreas vitais tais como finanças, marketing e produção. O estudo das decisões de preços e rentabilidade é efetuado por meio da interação do Marketing, utilizando-se da Teoria do Mercado, da Microeconomia, utilizando-se da Teoria Econômica e da Contabilidade de Custos, utilizando-se da Teoria de Custos.

Para Balian (2010), não existe uma Tabela, o preço é uma questão de sensibilidade, de percepção da aceitação do cliente. Ao se elaborar o preço, deve-se ter como base, além do lucro desejado, todos os custos e despesas da empresa, sejam eles fixos, variáveis ou operacionais.

Assim, infere-se que o preço de venda de um bem ou serviço, primeiramente, deverá ser capaz de cobrir todos os custos e despesas, inclusive aqueles que parecem “invisíveis”, tais como taxas de entrega, armazenamento, taxas e impostos, inclusive anuais, entre outros. Deverá ser capaz de fornecer lucro para a empresa, que, na prática, é o valor que sobra da venda do bem ou serviço após serem

deduzidos os custos/despesas da mercadoria vendida, do trabalho, despesas fixas e variáveis e outras operacionais e administrativas.

Outro item importante a ser observado pelo empreendedor, a fim de conseguir um valor justo e competitivo, é a realização de uma pesquisa de mercado para saber quanto a concorrência está cobrando e desta forma ter uma referência de quanto ele deverá cobrar por seu bem ou serviço. Feito isso, o passo seguinte é verificar que tipo de bem ou serviço está sendo oferecido, uma vez que o mesmo produto pode ser ofertado de formas distintas e para públicos diversos.

Conhecer o perfil do cliente e levar em conta as condições de venda, também ajuda a elaborar o preço de venda. Assim, dependendo do cliente, o empreendedor deverá oferecer produtos, mercadorias e/ou serviços diferenciados ou que agreguem algum valor. Referente às vendas, é importante conhecer o volume de produtos que o cliente está interessado em adquirir, se o volume é grande, o valor deve ser diferenciado, a mesma precaução deve ser tomada com relação às condições de pagamentos, a prazo ou à vista?

E o bem e/ou serviço intelectual? Cabe aqui tentar entender, o que é capital intelectual denominado pela Teoria da Contabilidade (TINOCO, 1996 e 2003) por Ativo Intelectual. Segundo Cavalcanti e Gomes (2001), relaciona-se tanto à capacidade, habilidade e experiência, quanto ao conhecimento formal que os integrantes detêm e agregam a uma empresa. Portanto, o capital (ativo) intelectual não é propriedade da empresa, é um ativo intangível que pertence ao indivíduo, especialmente o ativo humano, mas que pode ser utilizado pela empresa para gerar valor.

Portanto, precificar esses bens e/ou serviços implica em a empresa fazer os seguintes questionamentos: qual é o seu valor? Quanto as competências, habilidades e experiências destas pessoas agregam em valor para a organização?

2.3.1- Pesquisas Nacionais e Internacionais

A expansão da contabilidade gerencial dá-se a partir da segunda metade do Século XX, no momento em que se desvincula dos parâmetros da contabilidade financeira, dando origem a um amplo debate, por parte de diversos pesquisadores, sobre a necessidade de se revitalizar os sistemas de contabilidade gerencial, já que estes, frente às várias mudanças, perdem sua relevância, (SOUZA e HEINEN, 2012).

2.3.1.1- Nacionais

Santos (1997) elabora um modelo conceitual de decisão de preço de venda, reconhecendo as limitações de aplicabilidade e contribuições das abordagens existentes, que são: a) a teoria econômica; b) os custos; e c) o marketing. Esse modelo é apresentado sob um novo enfoque para o target price ou “preço-alvo”, enfatizando a utilização do “Preço-Alvo de Mercado” e do “Preço-Alvo de Contribuição”, e está estruturado sistemicamente para formulação, análise, mensuração econômica e avaliação das consequências resultantes de alternativas de preços, de forma a otimizar esta decisão.

Prado (2007) trata da dificuldade do economista moderno em entender como Marx e outros economistas clássicos pensam a formação de preço. Com base na distinção entre microeconomia reducionista e microeconomia sistêmica, compara esse modo com aquele da teoria neoclássica. Para tanto, examina em sequência três tipos de representações da formação de preços: o mercado como coerência, o mercado como equilíbrio e o mercado como processo. Mostra que o modo “antigo” de pensar o funcionamento do mercado pode ser reconstruído com base na teoria econômica computável. O mercado, enquanto mera aparência do modo de produção capitalista, é então teoricamente representado como algoritmo.

Azevedo e Politi (2008) objetivaram caracterizar o padrão de concorrência no mercado de leite fluido (longa vida e pasteurizado), a partir de evidências sobre os movimentos de preços no varejo e do comportamento das margens de mercado. O período analisado foi de dezembro de 1999 a dezembro de 2005, com dados de preços ao consumidor da Fundação Instituto de Pesquisas Econômicas (FIPE) e dados de preços ao produtor do Centro de Estudos Avançados em Economia Aplicada- CEPEA, da Universidade de São Paulo USP.

Observam que o vertiginoso crescimento das vendas de leite longa vida, absorvendo grande parte do mercado antes abastecido pelo leite pasteurizado, trouxe maior concorrência nos segmentos de indústria e distribuição, bem como maior velocidade de transmissão de preços ao longo da cadeia produtiva. Entretanto, a precificação com *mark-up* com percentual fixo, observada no leite longa vida, indica que a indústria e a distribuição gozam de algum poder de mercado e que variações

absolutas de custo da matéria-prima são repassadas em maior magnitude ao consumidor final.

Braga, Braga e Souza (2010) analisam as questões relacionadas à gestão dos estoques, do capital de giro, do processo de formação de preços, e da gestão de custos em indústrias conserveiras do estado do Rio Grande do Sul. Conforme os autores, os resultados mostram que os gestores adotam práticas que podem ser consideradas adequadas, quanto à gestão de estoques, custos e preços. Contudo, destacam que os procedimentos adotados por essas empresas se encontram distante das melhores práticas recomendadas pela literatura, que seriam novas formas de gerenciar seus recursos de maneira a diminuir custos, aumentar a produtividade e ainda atender as exigências dos clientes.

Resende Filho et al (2011) fazem estudo sobre a precificação da água e sua eficiência técnica em perímetros irrigados. O artigo aplica programação linear para estimar a função logaritmo insumo distância translog, de modo a detectar ineficiências técnicas dos produtores e estimar a disposição a pagar pela água e elasticidades próprios-preços e preços-cruzados dos fatores de produção. Utilizaram dados relativos ao valor da produção, área irrigada, gasto com insumos diversos, mão de obra, capital e volume de água para 41 colonos de perímetros irrigados do sub médio São Francisco em Petrolina, PE e Juazeiro, BA. Os resultados indicam que políticas públicas podem induzir à conservação da água via provimento de assistência técnica, visando à maior eficiência técnica dos produtores e cobrança crível pelo uso da água.

Caldarelli e Bacchi (2012) fazem um estudo sobre o funcionamento do mercado de milho no Brasil, objetivando investigar os fatores que afetam as quantidades comercializadas e os preços do milho no mercado brasileiro. Para a pesquisa, os autores consideram que o preço no atacado se forma por excesso de demanda e no segmento produtor por *mark-up* inverso. Além de variáveis do próprio mercado de milho e do mercado de soja, que são segmentos do agronegócio brasileiro reconhecidamente bastante relacionados, variáveis macroeconômicas como juro e renda foram inseridas no modelo como deslocadoras da oferta e de demanda de milho, respectivamente. Para os autores, o resultado do estudo permite afirmar que existe forte interação entre os mercados de milho e de soja, mostrando uma relação de complementaridade na oferta e substitutibilidade na demanda, e que fatores

macroeconômicos como renda e juros são importantes na determinação dos preços do milho ao produtor e no atacado. Vale ressaltar que os preços externos do milho mostraram relativa importância no processo de formação do preço doméstico do grão.

2.3.1.2- Internacionais

Govindarajan e Anthony (1983) realizam, nos Estados Unidos, pesquisas em 505 das maiores empresas das 1000 divulgadas pela revista Fortune e constatam que 82% calculam seus preços de venda com base no custeio por absorção e somente 17% confiam no custeio variável para elaboração de seus preços de venda.

Em pesquisa similar, Shim e Sudit (1994) estudam 141 empresas norte-americanas, no sentido de levantar como estas calculam seus preços de venda e concluem que 70% das empresas utilizam o custo padrão para elaborar o preço de vendas, 12% o custeio variável e, 18% se baseiam somente no mercado.

Dolan (1987), preocupado com a postura dos gerentes de marketing, disposto a fornecer descontos indiscriminadamente, na ânsia de vender, faz uma revisão bibliográfica, nas áreas de economia e marketing, objetivando: (1^o) especificar as motivações que levam os gestores a tomar atitudes de fornecer descontos sem prévios estudos de mercado; (2^o) fornecer diretrizes que indiquem aos gestores a melhor “hora” e a quantidade de descontos que podem oferecer ao cliente.

Fishman (2003) investiga como as empresas norte-americanas definem os preços de venda e conclui que a maioria das empresas o faz sem prévios estudos, de forma geral, somam os custos, seguem a concorrência e estabelecem uma margem suportável pelo mercado.

Seguindo outra linha, Morris & Schurink (1993), através de pesquisa realizada em empresas da África do Sul, avaliam o grau em que a turbulência ambiental afeta a formação de preços no comércio e indústria. Concluem que o comportamento dos preços é o resultado de uma nova dinâmica no ambiente externo das empresas.

Avlonitis & Indounas (2005) elaboram pesquisa em 170 empresas prestadoras de serviço, de diversas áreas da Grécia, com objetivo de explorar como essas empresas precificam seus serviços. Concluem que a maioria utiliza o método de custo majorado e acompanham o mercado.

Sainio e Marjakoski (2009) analisam a relação entre preço e estratégia de negócios na indústria de software. Para tanto, entrevistam 23 representantes de empresas de software da Finlândia. Concluem que os níveis estratégicos e operacionais estão fortemente interligados.

Liozu et al (2012) discutem como os executivos interpretam o conceito de precificação baseado em valor. Entrevistam 44 executivos de 15 empresas industriais norte-americanas e constatam que as empresas precificam com base no valor, possuem conhecimento consistente com a literatura acadêmica, enquanto que as demais mostram pouco conhecimento, o que explica, na opinião dos autores, praticarem preços em termos de custos ou a base de competição.

3- PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

3.1- Método

Demo (2003) explicita que a importância da metodologia se faz presente tanto no processo de produção quanto no processo de formação do conhecimento. No que concerne à produção, sua relevância aponta para a qualidade científica e no que concerne à formação, saber construir conhecimento com qualidade formal e política, redundando em aprimoramento visível da autonomia, um dos horizontes mais importantes do conhecimento da história humana.

As pesquisas segundo Silva e Menezes (2001) podem ser classificadas pela sua natureza, pela forma de abordagem do problema, pelos objetivos e pelos procedimentos técnicos.

Em vista dos objetivos explicitados, realizou-se uma revisão da literatura sobre a gestão de capital de giro e formação de preço de venda, pesquisando autores nacionais e autores internacionais, mediante pesquisas em artigos publicados em periódicos e em anais de congressos, teses de doutorado, dissertações de mestrado e em livros, compreendendo sua importância para o sucesso das MPEs, investigando-se a amplitude tanto no campo teórico quanto no campo prático.

Do ponto de vista de sua natureza, trata-se de pesquisa aplicada, considerando-se que está direcionada para a obtenção de conhecimento com vistas à aplicação prática e à solução de problemas específicos.

Quanto aos objetivos, a pesquisa é descritiva, uma vez que com base nas análises dos questionários, buscou-se explicar as estratégias adotadas pelas MPEs para lidarem com seus problemas econômicos e financeiros relativos à gestão do capital de giro, bem como calculam o seu preço de venda.

Quanto à abordagem do problema, a pesquisa é enquadrada como mista (qualitativa-quantitativa). E, no que concerne ao procedimento técnico, é uma pesquisa de campo, realizada mediante entrevistas face-a-face, semiestruturadas, com questões abertas e fechadas, listadas no Apêndice B, pag. 93.

O questionário foi adaptado com base nas entrevistas elaboradas por Severo (2014) em sua Dissertação apresentada à Universidade do Vale do Rio dos Sinos-UNISINOS.

3.2- Desenvolvimento da Pesquisa

A dissertação foi desenvolvida através de uma exposição ordenada e pormenorizada do tema Gestão do Capital de Giro e Formação de Preço de Venda. Para tanto, elaborou-se uma pesquisa empírica, coletando dados primários e secundários em torno do tema, com base na metodologia conhecida como Balanço Perguntado, (KASSAI, 2000; SEVERO 2014), bem como se delimitou sua extensão, com o objetivo de reunir, analisar e interpretar informações.

É incontestável que as MPEs, pelo seu dinamismo, conseguem manter uma posição competitiva no mercado e ter alta representatividade econômica, porém, essa realidade choca-se com um perfil de gestão geralmente desprovido de ferramentas administrativas adequadas. Diante dessa situação, foi desenvolvida a metodologia do Balanço Perguntado, com o propósito de auxiliar no levantamento estruturado de informações dessas empresas (ALVES e MATIAS, 2014).

No que se refere ao método do Balanço Perguntado, Kassai (2004) observou que, apesar de serem atribuídos os primeiros estudos utilizando o termo Balanço Perguntado a Kassai (2000), a Fundação Instituto Administração- FIA, da FEA/USP introduziu como disciplina constante do curso de formação de consultores do SEBRAE o “Diagnóstico de Campo- Balanço Perguntado”, pelo período compreendido entre 1994 a 1997.

Como resultado, Matias e Vicente (1996), através da FIA, desenvolveram um projeto de Balanço Perguntado para a Caixa Econômica Federal que alimenta o Sistema de Análises de Risco de Crédito (SIRIC), responsável pela análise das propostas de empréstimos, principalmente para as MPEs.

3.3- Aglomerado Urbano de Jundiaí: População, Comércio, Indústria e Serviços

O Aglomerado Urbano de Jundiaí- AUJ, localizado entre as regiões metropolitanas de São Paulo e Campinas, é uma das mais recentes unidades

regionais do Estado de São Paulo, criado através do Projeto de Lei Complementar nº 13/2011 e sancionado pelo governador do estado em 24 de agosto de 2011.

O AUJ é composto pelos municípios de Jundiaí, Várzea Paulista, Campo Limpo Paulista, Jarinu, Cabreúva, Louveira e Itupeva, com uma população estimada de 700 mil habitantes, sendo que 53% dessa população concentram-se no município de Jundiaí, localizado em um entroncamento rodoferroviário importante, entre as regiões de Campinas e São Paulo, e o Aglomerado Urbano de Sorocaba (FANELLI e SANTOS Jr, 2013).

Ainda segundo os autores, conforme dados do IBGE de 2010, o AUJ contava com 13.560 estabelecimentos, divididos entre agropecuários, comerciais, industriais e de serviços, conforme está demonstrado na Tabela 1.

Tabela 1– Estabelecimentos por Setores

Aglomerado Urbano de Jundiaí							
Estabelecimentos	Jundiaí	Várzea Paulista	Cabreúva	Campo Limpo Paulista	Louveira	Itupeva	Jarinú
Agropecuários	175	4	72	8	53	79	78
Industriais	1286	378	178	141	156	257	85
Comerciais	3797	454	245	325	297	400	153
Serviços	3683	250	187	207	209	282	121
Total	8941	1086	682	681	715	1018	437
%no AUJ	65,94	8,01	5,03	5,02	5,27	7,51	3,22

Fonte: IBGE- 2010.

Os contatos com as empresas participantes da entrevista foram obtidos através de indicação feita por pessoas e pequenos empresários residentes e estabelecidos dentro do Aglomerado Urbano de Jundiaí.

3.4- Plano de Coleta e Tratamento dos Dados

Os dados para a pesquisa foram obtidos mediante pesquisa bibliográfica e entrevistas semiestruturadas, uma vez que o questionário contou com perguntas abertas e fechadas (vide Apêndice B, pag. 93), possibilitando ao informante discorrer sobre as questões propostas. As entrevistas foram realizadas pela pesquisadora, pessoalmente, junto aos representantes das MPEs.

Na pesquisa bibliográfica, foram efetuadas consultas a artigos em periódicos e em anais de congressos, dissertações/teses, livros, legislação e outras fontes de

pesquisa (como o SEBRAE), que serviram de base para a elaboração do referencial teórico, com o propósito de apresentar os conceitos para interpretação dos resultados.

Para tratamento dos dados, elaboraram-se quadros e tabelas contendo os resultados estatísticos, calculados a partir das informações obtidas através das respostas fornecidas pelos participantes durante as entrevistas. Adotou-se a metodologia do Balanço Perguntado, que segundo Kassai (2004), consiste basicamente, no interrogatório direto ao dono ou pessoa responsável pelo empreendimento e, com base em suas respostas, na experiência do perguntador e em alguns ajustes de consistência, obter as informações necessárias. Ainda segundo o autor, o entrevistador deve manter uma postura proativa e preocupar-se não apenas em inventariar as contas e valores, mas em identificar soluções e situações ideais para esse empreendimento.

3.5- Plano de Análise dos Dados

Para a análise dos dados, após ter sido efetuada a separação dos resultados das entrevistas por ramo de atividades dos respondentes, procurou-se analisar o nível de conhecimento e utilização que os gestores das MPEs têm sobre o gerenciamento de capital de giro, e verificar os métodos utilizados para a precificação de seus produtos, mercadorias e serviços.

Para se alcançar os objetivos específicos propostos na dissertação, examinaram-se as questões referentes ao giro de estoques, sincronização entre os recebimentos provenientes de clientes e as saídas para pagamento a fornecedores, a utilização de fluxo de caixa e sua periodicidade e ainda, verificaram-se os critérios e elementos utilizados para a formação de preço de venda de seus produtos, mercadorias e serviços.

3.6- Limitações do Método

Considerando-se que o estudo foi realizado nos municípios de Jundiáí, Campo Limpo Paulista e Jarinu, pertencentes ao Aglomerado Urbano de Jundiáí, os quais contavam em 2010 com um total de 9.798 estabelecimentos divididos entre comércio, indústria e de serviços, é possível que o total de empresas entrevistadas, nove, não tenha sido representativo, impossibilitando que os resultados obtidos sejam estendidos a todas as MPEs atuantes nos setores mencionados, localizadas no AUJ.

Por outro lado, há de se considerar que os dados para a pesquisa foram obtidos através de entrevistas, o que significa que podem ter ocorrido falhas de interpretação por parte do entrevistado e que, neste caso, coube à pesquisadora encontrar alternativas para melhor esclarecimento e clareza das questões formuladas. Há também a possibilidade de o entrevistado ter respondido aquilo que “achava” que o entrevistador queria ouvir e, também neste caso, coube à pesquisadora atenção redobrada para que, percebendo o fato, tomasse medidas para sua correção, no sentido de que a entrevista pudesse ser considerada válida.

Visando atenuar as limitações, procurou-se manter um contato informal com os gestores das empresas participantes, tendo como propósito esclarecer algumas dúvidas que estes tinham com relação à entrevista. Nesse primeiro contato, foi entregue a cada um dos gestores, uma carta de apresentação que explicitava os motivos das entrevistas e agradecia-se pela colaboração e contribuição prestadas (Apêndice A, p.92).

4- APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DOS DADOS

4.1- Apresentação e Características das MPEs e de seus Sócios

4.1.1- Caracterização das MPEs Entrevistadas

A pesquisa de campo foi realizada em nove MPEs atuantes nos setores de comércio, indústria e serviços, localizadas nos municípios de Jundiaí, Campo Limpo Paulista e Jarinu. A coleta dos dados foi realizada através de entrevistas, compostas de três blocos, sendo o primeiro para obtenção dos dados pessoais, o segundo referente aos dados empresariais e o terceiro para obtenção dos dados financeiros das empresas.

As entrevistas efetuadas nas MPEs comerciais e de serviços contaram com um total de 52 questões, enquanto que as entrevistas realizadas nas MPEs industriais contaram com um total de 60 questões. O dia e a hora para a realização das entrevistas foram previamente agendados com os empresários e realizadas no período de 16 de dezembro de 2014 a 28 de fevereiro de 2015. A Tabela 2 apresenta as MPEs entrevistadas por setores e Município.

Tabela 2– Empresas Pesquisadas por Setores e Municípios

Nº de Ordem	Município	Comércio	Indústria	Serviços
1	Jundiaí	0	2	3
2	Campo Limpo Paulista	3	0	0
3	Jarinu	0	1	0
Totais por Setores		3	3	3

Fonte: Elaborada pela autora com base em dados da pesquisa (2014/2015)

- Atividade Econômica Principal

Conforme acordado com os empresários, não foram expostos o CNPJ e a Razão Social das MPEs. Desta forma, suas identificações foram realizadas por setores e letras, como segue:

- 1- Empresa de Comercio A: Mini mercado

2- Empresa de Comercio B: Comércio de rações, medicamentos animais, higiene animal, animais de pequeno e médio porte, ferramentas agrícolas, entre outros.

3- Empresa de Comercio C: Atacado e varejo de doces, salgados e bebidas naturais.

1- Empresa Indústria A: Fabricação de bolsas e mochilas promocionais.

2- Empresa Indústria B: Indústria metalúrgica, especializada na produção de peças para manutenção de máquinas e equipamentos.

3- Empresa Indústria C: Indústria química, especializada na produção de óleos lubrificantes industriais.

1- Empresa de Serviços A: Empresa de Marketing e Publicidade

2- Empresa de Serviços B: Produção de vídeos corporativos e de entretenimento.

3- Empresa de Serviços C: Produção de vídeos institucionais, treinamentos, publicidade e outros.

- Tempo de Atividade no Mercado

Com relação ao tempo de atividade das empresas, a pesquisa revelou o que se encontra demonstrado na Tabela 3 a seguir.

Tabela 3– Tempo de Atividade das Empresas

Tempo	Comércio	Indústria	Serviços	Percentuais
De 1 a 5 anos	1	0	2	33,34
De 6 a 10 anos	0	2	0	22,22
De 11 a 15anos	0	1	1	22,22
De 16 a 20 anos	1	0	0	11,11
Acima de 20 anos	1	0	0	11,11
Totais	3	3	3	100

Fonte: Elaborada pela autora com base em dados da pesquisa (2014/2015)

A pesquisa também revelou que das nove empresas entrevistadas, somente duas, que atuam no setor comercial, não foram fundadas pelos atuais sócios.

- Motivação para Abertura das MPEs

Ao serem questionados sobre os motivos que os levaram à abertura de suas MPEs, obtiveram-se as mais variadas respostas, as quais são transcritas a seguir:

Comercio A: O sócio proprietário alegou ter sido obrigado a se aposentar por motivos de doença e resolveu investir na compra de um mini mercado em Campo Limpo Paulista, pois, sempre teve anseios de possuir um comércio próprio.

Comércio B: O gestor atual e seu irmão acabaram herdando o comércio que era de propriedade do pai e de um tio.

Comércio C: Em um primeiro momento, sua intenção era de ter algo que sua esposa pudesse tomar conta, hoje praticamente vivem do negócio, pois cresceu mais do que esperavam. Tornou-se a principal fonte de renda da família.

Indústria A: Dois foram os motivos que levaram a abertura da indústria, primeiramente a necessidade, já que a empresa onde tinha participação se desfez e, em segundo lugar, porque era algo que realmente conhecia.

Indústria B: Os sócios da indústria, pai e filho, sentiram que era hora de investir em novos negócios.

Indústria C: Para a sócia proprietária da indústria C, o que a motivou foi seu alto conhecimento na produção de óleos industriais e também a oportunidade de investir na área.

Serviços A: A sócia proprietária observou que foi a visão de um segmento carente na área de publicidade e marketing na região de Jundiaí.

Serviços B: Para a sócia proprietária, o motivo principal foi o interesse em atender a demanda de vídeos corporativos com a qualidade de filmes publicitários. E uma maior oportunidade de rendimentos.

Serviços C: Seu sócio proprietário costumava fazer trabalhos como *free lancer* para outras empresas, até que percebeu que esses trabalhos estavam dando um retorno financeiro maior que o emprego fixo, assim surgiu a ideia de abrir sua produtora.

- Sistema de Tributação sobre os Lucros

Do total de empresas entrevistadas, seis (67%) são optantes do Simples Nacional e três (33%) optaram pelo Lucro Presumido, tendo como principal motivo da não adesão ao Simples, o fato de muitos clientes recusarem a nota fiscal do simples, pois impossibilita o benefício integral do crédito de ICMS.

- Local de Funcionamento (Próprio/Alugado)

Os entrevistados responderam que as empresas estão instaladas como segue: sete (78%), atuam em imóveis alugados e somente duas (22%) funcionam em local próprio, sendo que um dos imóveis está quitado, enquanto que o outro possui um saldo de aproximadamente R\$ 90.000,00 (noventa mil reais) a quitar, decorrente de financiamento junto à Caixa Econômica Federal. O gestor informou restarem 10 anos para quitação da dívida.

A seguir é apresentada a Tabela 4 que explicita os valores despendidos mensalmente, com aluguel e prestação dos imóveis.

Tabela 4- Aluguel e Prestação Imóveis

Empresas	Aluguel R\$	Prestação R\$
Comércio A	2,150,00	-
Comércio B	4,500,00	-
Comércio C	1,600,00	-
Indústria A	3,000,00	-
Indústria B	3,500,00	-
Indústria C	-	-
Serviços A	900,00	-
Serviços B	4,760,00	-
Serviços C		1,100,00

Fonte: Elaborada pela autora com base em dados da pesquisa (2014/2015)

- Total de Colaboradores e Nível de Instrução por Setores

Aqui, o resultado da pesquisa apontou que as indústrias são responsáveis por 67% da mão de obra contratada, seguida do comércio com 25% de contratações e por último os serviços, representando somente 8% das contratações. O fato dos serviços terem um percentual baixo de contratações pode ser explicado pelo fato de que duas das empresas entrevistadas atuam na produção de vídeos corporativos e institucionais, e trabalham com equipes terceirizadas, as quais são contratadas de acordo com as necessidades de cada projeto.

Com relação ao nível de instrução dos colaboradores, as entrevistas revelaram que nas MPEs comerciais, 10% possuem nível fundamental e 90% nível médio. Nas MPEs Industriais, os colaboradores com nível fundamental representam 4%, os de nível médio representam a maioria, sendo 69%, os de nível técnico, 12% e os de nível superior 15%. Já nas MPEs prestadoras de serviço, observou-se que 100% dos colaboradores possuem nível superior, porém, não foram computadas as equipes técnicas contratadas pelas duas produtoras, que, segundo seus sócios proprietários, são formadas por profissionais de nível técnico e superior. Na Tabela 5 estão demonstrados os resultados por setores.

Tabela 5– Nível de Instrução por Setores

Grau de Instrução	Comércio	% Comércio	Indústria	% Indústria	Serviços	%Serviços
Fundamental	1	10	1	3,85	0	0
Médio	9	90	18	69,23	0	0
Técnico	0	0	3	11,54	0	0
Superior	0	0	4	15,38	3	100
Total por Setor	10		26		3	
Total % por Setor		100		100		100

Fonte: Elaborada pela autora com base em dados da pesquisa (2014/2015)

- Investimentos em Qualificação Profissional

Os resultados obtidos nas entrevistas foram os seguintes:

Setor comercial, somente uma das empresas faz investimentos, o que representa 33% do total de MPEs no setor comercial. No setor Industrial, bem como no setor de serviços, 100% dos entrevistados afirmam investir em qualificação profissional para colaboradores e sócios.

- Regime de Trabalho dos Colaboradores e Benefícios

Perguntou-se aos responsáveis pelas empresas se todos os colaboradores trabalhavam sob o regime da Consolidação das Leis do Trabalho (CLT), e quais benefícios (vale transporte, vale refeição, assistência médica, odontológica, outros) a empresa oferecia. Os resultados obtidos estão demonstrados no Quadro 1 a seguir:

Quadro 1– Regime de Trabalho e Benefícios

Empresas	Regime de Trabalho		Benefícios	
Comércio A	CLT	Autônomo	Refeição	Vale Transporte Vale Transporte
Comércio B			Não Oferece	
Comércio C		Autônomo	Não Oferece	
Indústria A	CLT	Autônomo		
Indústria B				
Indústria C	CLT		Não Oferece	
Serviços A	CLT	Equipes Terceirizadas	Refeição	
Serviços B			Refeição	
Serviços C			Não Oferece	

Fonte: Elaborado pela autora com base em dados da pesquisa (2014/2015)

Na sequência, aos que responderam oferecer algum tipo de benefício aos seus colaboradores, perguntou-se o custo mensal de tais benefícios. Os resultados encontram-se na Tabela 6:

Tabela 6– Custos Mensais dos Benefícios

Empresas	Custos
Comércio A	200,00
Indústria A	2,000,00
Indústria B	500,00
Serviços A	900,00
Serviços B	2,000,00

Fonte: Elaborado pela autora com base em dados da pesquisa (2014/2015)

- Folha de Pagamento e Encargos

Referente ao valor total, mensal, da folha de pagamento e respectivos encargos sociais, obtiveram-se as respostas demonstradas na Tabela 7.

Aqui vale esclarecer que as empresas de serviços B e C, por trabalharem com equipes específicas para cada projeto, consideram os valores pagos às respectivas equipes como custo direto do serviço prestado, variando de acordo com as horas dedicadas a cada um deles.

Tabela 7– Folha de Pagamento e Encargos Mensais

Empresas	Quantidade Colaboradores	Total Folha de Pagamento	Encargos Sociais
Comércio A	2	1,000,00	-
Comércio B	3	3,500,00	509,56
Comércio C	5	10,000,00	433,44
Indústria A	18	33,000,00	2,640,00
Indústria B	3	8,000,00	-
Indústria C	5	8,526,00	2,245,00
Serviço A	3	5,500,00	275,00
Serviço B	0	-	-
Serviço C	0	-	-
Total	39	69,526,00	6,103,00

Fonte: Elaborado pela autora com base em dados da pesquisa (2014/2015)

Observou-se que na empresa Comércio A, o valor mensal pago aos dois colaboradores é inferior ao salário mínimo e, quando questionado, o gestor informou que paga a cada um dos colaboradores o valor de R\$ 125,00 por dia trabalhado no mês e que eles trabalham somente aos sábados no horário das 8h00 às 17h00, com uma hora de intervalo para almoço e 20 minutos na parte da manhã para o café. Assim, o cálculo feito pelo gestor foi considerando um mês de quatro semanas, o que justifica o valor mensal pago aos seus dois colaboradores.

- Investimentos em Tecnologia e Outros

Sobre investimentos em novas tecnologias e/ou outros, obtiveram-se os resultados demonstrados no Quadro 2.

Quadro 2–Investimentos em Tecnologia e Outros

Empresas	Investimentos em Tecnologia e outros	Aquisições
Comércio A	Sim	Sistema de informática para controle clientes
Comércio B	Sim	sistema de informática para controles de clientes, fornecedores, estoques e, equipamentos modernos para serviços de banho e tosa
Comércio C	Não em Tecnologia, mas em bens	Aquisição de mais um veículo e um galpão para depósito
Indústria A	Sim	Máquinários e equipamentos de informática mais avançados
Indústria B	Não	
Indústria C	Não	
Serviços A	Sim	Programas relacionados a marketing digital
Serviços B	Sim	Softwares para edição de imagens e equipamentos para gravação
Serviços C	Sim	Computadores para edição e equipamentos de vídeos

Fonte: Elaborado pela autora com base em dados da pesquisa (2014/2015)

4.1.2- Características dos Sócios

As entrevistas realizadas revelaram algumas características dos sócios, as quais são abordadas a seguir.

- Sócios por Empresa

Do total de nove MPEs entrevistadas, seis (67%) possuem mais de um sócio, enquanto que as outras três (33%) contam apenas com o sócio proprietário.

Dos seis entrevistados que afirmaram ter um sócio, cinco alegaram tratar-se de membro da família e somente um não tem vínculos familiares com a sócia proprietária.

- Perfil Acadêmico dos Sócios

Referente ao perfil acadêmico dos sócios, a Tabela 8 mostra o nível de formação de cada um dos sócios.

Tabela 8- Nível Acadêmico dos Sócios

Nível de Formação	Comércio	Indústria	Serviços	Percentual
Fundamental	1	0	0	6,67
Ensino Médio	0	2	0	13,33
Técnico	0	0	0	0
Superior	3	3	3	60
Especialização (Latu Sensu)	0	1	1	13,33
MBA (Master Business Administration)	0	0	1	6,67
Total de Sócios	4	6	5	100

Fonte: Elaborado pela autora com base em dados da pesquisa (2014/2015)

Dos entrevistados que responderam possuir nível superior e de pós-graduação, a pesquisa procurou saber qual o curso desses níveis de ensino. A Tabela 9 apresenta os resultados obtidos:

Tabela 9– Cursos de Nível Superior e de Pós-Graduação dos Sócios

Curso	Comércio	Indústria	Serviços	Percentual
Superior em Química	0	1	0	8
Superior em Administração	1	3	0	36
Superior em Rádio e TV	0	0	1	8
Superior em Medicina Veterinária	1	0	0	8
Superior em Educação Física	1	0	0	8
Superior em Jornalismo	0	0	1	8
MBA em Marketing	0	0	1	8
Pós Graduação em Adm. Empresas	0	1	0	8
Pós Graduação em Publicidade	0	0	1	8
Total de Sócios	3	5	4	100

Fonte: Elaborado pela autora com base em dados da pesquisa (2014/2015)

- Estado Civil dos Sócios

Com relação ao estado civil dos sócios, detectou-se que a maioria, 67%, é casada, enquanto que os solteiros representam 33%.

- Tempo de Atuação na Área

Perguntou-se aos sócios responsáveis pelas empresas o tempo de atuação no ramo de atividade atual. Os resultados estão demonstrados na Tabela 10.

Tabela 10- Tempo de Atuação na Área

Tempo	Comércio	Indústria	Serviços	Sub Totais	Percentual
de 1 a 5 anos	1	0	0	1	11,11
de 6 a 10 anos	1	2	1	4	44,45
de 11 a 15 anos	1	1	1	3	33,33
de 16 a 20 anos	0	0	0	0	0
acima de 20 anos	1	0	0	1	11,11
Totais	4	3	2	9	100

Fonte: Elaborado pela autora com base em dados da pesquisa (2014/2015)

- Função Exercida pelos Sócios

Durante a entrevista procurou-se conhecer qual a função que cada um dos sócios exerce dentro das MPEs. Os resultados estão demonstrados no Quadro 3 a seguir.

Quadro 3– Funções Exercidas pelos Sócios

Empresas	Função Sócio I	Função Sócio II
Comércio A	Sócio Gerente	Não tem sócio
Comércio B	Sócio Gerente	Não exerce funções na empresa
Comércio C	Sócio Proprietário	Não tem sócio
Indústria A	Diretor Financeiro	Diretora Comercial e Operacional
Indústria B	Diretor Administrativo	Diretor de Produção
Indústria C	Diretora Técnica	Diretor Administrativo
Serviços A	Administrativas e Comerciais	Não tem sócio
Serviços B	Produtora Executiva	Diretor de Filmes
Serviços C	Sócio Proprietário	Sócia Proprietária

Fonte: Elaborado pela autora com base em dados da pesquisa (2014/2015)

- Pró-Labore

Perguntou-se aos entrevistados se os sócios auferiam pró-labore, as respostas obtidas estão demonstradas no Quadro 4.

Quadro 4- Pró-Labore

Empresas	Pró Labore	Valores em R\$	
		Sócio 1	Sócio 2
Comércio A	Não	-	-
Comércio B	Sim	900,00	-
Comércio C	Sim	15% Lucro Líquido	-
Indústria A	Sim	6,000,00	6,000,00
Indústria B	Sim	50% Lucro Líquido	50% Lucro Líquido
Indústria C	Sim	788,00	788,00
Serviços A	Sim	3,000,00	-
Serviços B	Sim	3,000,00	3,000,00
Serviços C	Sim	2,500,00	1,500,00

Fonte: Elaborado pela autora com base em dados da pesquisa (2014/2015)

Analisando os resultados, observou-se que dois sócios (13%) alegaram não fazer retiradas a título de pró-labore; dois sócios (13%) alegaram dividir em partes iguais o lucro líquido de cada mês; um sócio (7%) alegou retirar o equivalente a 15% do lucro líquido mensal e 10 sócios (67%) afirmaram fazer retiradas fixas mensais.

Embora a MPE Comércio A tenha alegado não realizar pagamento a título de pró-labore para o sócio, levantou-se durante a entrevista que, mensalmente, o sócio efetua retiradas de mercadorias do mini mercado para sustento familiar bem como

pequenas quantias em dinheiro para pagamento de algumas despesas pessoais e de sua família, o que se qualifica como pró-labore. Portanto, entende-se que somente o sócio 2 da MPE Comércio B (6,5%) não efetua retiradas a título de pró labore, isto porque não tem participação ativa na empresa.

4.2- Análise e Características Financeiras das MPEs

4.2.1- Apresentação e Análise das Características Financeiras das MPEs

Nesta etapa da entrevista, procurou-se detectar e analisar se os gestores mantêm sincronização entre os prazos de pagamentos a fornecedores e os recebimentos de clientes, bem como, qual é o grau de conhecimento que possuem das operações que envolvem o giro dos negócios, se fazem uso de fluxos de caixa e com que periodicidade e constatar e analisar os critérios por eles utilizados na hora de precificar seus produtos, mercadorias e serviços.

- Assessoria Administrativa-Financeira Externa

Perguntou-se aos responsáveis pelas MPEs participantes da pesquisa se possuíam alguma assessoria externa para auxiliar nas atividades administrativas e financeiras das empresas. Do total de nove empresas, uma (11%), não possui nenhum tipo de assessoria, enquanto que as oito empresas restantes (89%) alegaram ter sim alguma ajuda externa nesse setor. Na sequência, para aqueles que responderam possuir auxílio externo, perguntou-se por quem, ou seja, escritório de contabilidade, SEBRAE, outros, e as respostas obtidas estão demonstradas no Quadro 5 a seguir.

Quadro 5- Assessoria Externa

Assessoria Externa			
Empresas	Contabilidade	Consultoria Financeira	SEBRAE
Comércio A	Sim	0	0
Comércio B	Sim	0	0
Comércio C	Sim	Sim	0
Indústria A	Sim	0	Sim
Indústria B	Sim	0	0
Indústria C	Sim	0	0
Serviço A	0	Sim	0
Serviço B	0	0	0
Serviço C	Sim	Sim	0

Fonte: Elaborado pela autora com base em dados da pesquisa (2014/2015)

Como evidenciado no Quadro 5, a empresa de Serviços B não possui nenhuma assessoria administrativa-financeira, nenhum dos sócios tem formação administrativa, porém, admitiram ter participado de vários cursos promovidos pelo SEBRAE, dando-lhes condições, segundo eles, de administrar a empresa, além de terem implantado um software da Apple, o iQash, que é utilizado para controlar todas as movimentações financeiras da empresa.

- Superação de Déficit Financeiro

Ao serem questionados se em algum momento necessitaram recorrer a terceiros para superar déficit financeiro, os nove gestores responderam afirmativamente. Na sequência, foi-lhes perguntado o tipo de ajuda que procuraram. As respostas alcançadas estão expostas no Quadro 6.

Quadro 6- Déficit Financeiro

Auxílio Déficit Financeiro							
Empresas	Bancos	Cheque Especial	Cartões de Crédito	Familiares	Prazo Pagto.	Juros %	Situação Atual
Comércio A	Sim	0	Sim	0	24 Meses	2,50	Pagando
Comércio B	Sim	Sim	0	0	21 Meses	1,00	Quitados
Comércio C	Sim	0	0	0	24 Meses	1,96	Pagando
Indústria A	Sim	0	0	0	24 Meses	3,50	Pagando
Indústria B	Sim	0	0	0	24 Meses	0,98	Quitado
Indústria C	Sim	0	0	0	24 Meses	3,02	Pagando
Serviços A	Sim	0	0	0	24 Meses	1,60	Quitado
Serviços B	Sim	0	0	0	29 Meses	2,50	Pagando
Serviços C	Sim	0	0	0	40 Meses	0,70	Pagando

Fonte: Elaborado pela autora com base em dados da pesquisa (2014/2015)

Detectou-se que os gestores do Comércio A e do Comércio B recorreram à utilização de cartões de crédito e cheque especial antes de procurarem um empréstimo bancário. Ambos afirmaram que a experiência foi bem desagradável, forçando-os a solicitar empréstimos a bancos para poder pagar os juros decorrentes da utilização de cartões e cheques e saldar outras dívidas, como salários, aluguéis, governo e fornecedores em atraso.

Apesar de se desconhecer o montante solicitado por cada empresa ao banco, algumas informações puderam ser obtidas analisando os dados fornecidos pelos gestores, conforme demonstrado na Tabela 11. Vale esclarecer que foram considerados somente os casos de empréstimos com valores a serem quitados.

Tabela 11- Empréstimos- Juros Cobrados pelos Bancos

Empresas	Prazo Pagto/Meses	Total Parcelas Pagas	Em Percentuais	Taxa de Juros	Data Empréstimo
Comércio A	24	20	83%	2,50%	abr/13
Comércio C	24	16	67%	1,96%	set/13
Indústria A	24	4	17%	3,50%	nov/14
Indústria C	24	3	13%	3,02%	dez/14
Serviços B	29	17	59%	2,50%	jul/13
Serviços C	40	28	70%	0,70%	mai/12

Fonte: Elaborado pela autora com base em dados da pesquisa (2014/2015)

Analisando a Tabela 11, notou-se que a empresa Serviços C foi a que conseguiu a menor taxa de juros, 0,70% ao mês, seguida da empresa Comércio C, com uma taxa de 1,96% ao mês. A taxa de juros paga pelas empresas industriais A e C é alta, o que pode levá-las à insolvência, como é comum em empresas desse porte.

Considere-se, ademais, que taxas de juros reais superiores a 1% ao mês, induzem as empresas a ter dificuldades financeiras no dia a dia de suas operações, bem como a inviabilizar grande parte dos empreendimentos nacionais, agrupando-se aí, não só as MPEs, como também as médias e grandes empresas, dependendo do montante tomado como empréstimos, para investimentos permanentes, além de financiamentos mais frequentes do giro operacional, mediante descontos de duplicatas e de promissórias, como explicitaram vários pesquisadores mencionados no texto, entre eles, (YOSHITAKE e HOJI, 1997; ZDANOWICZ, 1998).

- Aplicações Financeiras

Procurou-se determinar o número de MPEs que realizam algum tipo de aplicação financeira. Do total de empresas entrevistadas, 33% responderam afirmativamente, enquanto que os 67% restantes apenas indicaram a intenção de fazer algum investimento em 2015. No Quadro 7 estão expostas as respostas, bem como o tipo de aplicação financeira praticada pelas MPEs que responderam afirmativamente e o tipo de aplicação pretendida pelas demais MPEs.

Quadro 7- Aplicação Financeira

Aplicação Financeira			
Empresas	Resposta dos Entrevistados	Tipo de Aplicação	Aplicação Pretendida
Comércio A	No momento Não	-	Conta Poupança
Comércio B	Ainda não, pretendo fazer algo	-	Talvez Conta Poupança
Comércio C	Sim	Conta Poupança	-
Indústria A	Sim	Certificado de depósito interfinanceiro (CDI).	-
Indústria B	Sim	Conta Poupança	-
Indústria C	Não, mas estou pensando no assunto	-	Conta Poupança
Serviços A	Não, mas pretendo fazer algo em 2015	-	Conta Poupança
Serviços B	Não, mas quem sabe em 2015?	-	Conta Poupança
Serviços C	Não, mas está nos projetos para 2015	-	Conta Poupança

Fonte: Elaborado pela autora com base em dados da pesquisa (2014/2015)

Verifica-se da análise do Quadro 7, que os Micro e Pequenos Empreendedores necessitam de assessoria financeira para bem conduzir suas atividades, já que, como se sabe, aplicações em caderneta de poupança, no Brasil, não geram juros reais, inclusive presentemente, em 2015, os juros nominais de 0,5% ao mês, correspondentes a 6,17% a.a. são inferiores à inflação mensal atual e esperada.

- Controle de Estoques de Produtos Acabados e de Matérias Primas

A questão “como realiza o controle de estoques (manual ou eletrônico)?” foi apresentada aos gestores das MPEs comerciais e industriais, visto que as empresas prestadoras de serviços atuam nas áreas de comunicação e publicidade. As respostas obtidas estão representadas no Quadro 8.

Quadro 8- Controle de Estoques

Controle de Estoques			
Empresas	Controla seus Estques	Manual/Eletrônico	Por Quem
Comercio A	Sim	Manual	Controlado pelo Gestor
Comércio B	Sim	Manual	Controlado pelo Gestor
Comércio C	Sim	Manual	Controlado por Colaborador
Indústria A	Não mantemos estoques	0	0
Indústria B	Trabalhamos com estoque zero	0	0
Indústria C	Sim	Eletrônico	Programa Pronto

Fonte: Elaborado pela autora com base em dados da pesquisa (2014/2015)

Nenhuma das três empresas comerciais que afirmaram fazer os controles de estoque manualmente possui sequer fichas de estoques, segundo os gestores, o controle é feito “de cabeça” por eles e no caso da empresa Comércio C, esse controle fica a cargo de um dos colaboradores.

As respostas dos gestores são preocupantes, pois, como se sabe, os estoques representam, normalmente, parte importante do Ativo Circulante, a falta de controle pode contribuir para sua evasão, e como consequência, afetar o equilíbrio econômico e financeiro das MPEs.

Aos gestores das MPEs industriais, foi-lhes perguntado qual o prazo de estocagem da matéria prima e embalagem até a venda do produto e como lidam com as perdas. No Quadro 9 estão evidenciadas as respostas obtidas:

Quadro 9- Prazo de Estocagem Matéria Prima e Perdas

	PRAZO DE ESTOCAGEM	COMO LIDAM COM PERDAS
Indústria A	Máximo 20 dias	10% sobre as vendas
Indústria B	Máximo 10 dias	Vendida como Sucata
Indústria C	Máximo 18 meses	Não há perdas

Fonte: Elaborado pela autora com base em dados da pesquisa (2014/2015)

A indústria A trabalha com uma margem de 10% sobre as vendas, pois na área fabril, segundo o gestor, as perdas são representativas. A indústria B, uma metalúrgica, consegue vender para empresas de sucatas todo material considerado perda de produção. Já a indústria C, uma empresa química, por trabalhar com óleos lubrificantes industriais, sua gestora alegou que todo material é reutilizado, seja na fabricação de novos produtos ou na manutenção e limpeza das máquinas da produção e, portanto, não há perdas.

- Pagamentos X Recebimentos e Percentual de Vendas à Vista e a Prazo

Às três indústrias foi perguntado quantos dias tinham para efetuar pagamentos a fornecedores e governo e quantos dias tinham para o recebimento de clientes, bem como qual era o percentual de vendas à vista e a prazo. As respostas obtidas estão destacadas no Quadro 10.

Quadro 10- Pagamentos/Recebimentos e Percentual de Vendas à Vista e a Prazo

EMPRESAS	PRAZOS			PERCENTUAL DE VENDAS	
	PAGAMENTOS		RECEBIMENTOS	A VISTA	A PRAZO
	Fornecedores	Governo			
Indústria A	30	15	21	2%	98%
Indústria B	30	20	28	15%	85%
Indústria C	28	15	28- 35- 42	5%	95%

Fonte: Elaborado pela autora com base em dados da pesquisa (2014/2015)

Notou-se que, excetuando-se as obrigações com o governo, as empresas Industriais A e B mantêm uma sincronização entre seus prazos de pagamento a fornecedores e recebimento de clientes, ou seja, 30 dias para pagamento contra 21 e 28 dias respectivamente para recebimento. Porém, a indústria C trabalha com 28 dias para pagamento de fornecedores e, para recebimento de clientes trabalha com 28, 35 e 42 dias, o que significa, segundo sua gestora, que nunca sabe se terá caixa suficiente para saldar suas obrigações. Isto talvez explique o fato da empresa ter necessitado efetuar vários empréstimos bancários.

- Controle entre Prazos de Pagamento e Recebimento

Esta questão foi apresentada a todas as empresas. Ao serem questionados, 78% dos entrevistados alegaram controlar os prazos de pagamento e recebimento, enquanto que 22%, constituídos por uma empresa comercial e uma industrial, não faziam nenhum tipo de controle entre os prazos de recebimento e de pagamento. Como justificativa, a empresa comercial alegou que não tinha tempo e a industrial que dava muito trabalho.

- Gestão de Capital de Giro

As questões apresentadas aos participantes sobre o tema tinham o propósito de identificar o grau de conhecimento e aplicabilidade sobre métodos de Gestão de Capital de Giro.

Para as questões: Tem conhecimento de Gestão de Capital de Giro? E em caso positivo: a empresa utiliza algum método? As respostas encontradas estão representadas no Quadro 11 a seguir.

Quadro 11- Conhecimento e Utilização de Gestão de Capital de Giro

Conhecimento e Utilização de Gestão de Capital de Giro		
Empresas	Respostas	Utiliza Algum Método
Comercio A	Não, o que é isso?	-
Comércio B	Sim	"Bem, após efetuar todos os pagamentos, folha de pagamento dos colaboradores, governo, água, luz, telefone, aluguel da loja, fornecedores pró-labore e outros, guardo o que sobra para possíveis emergências".
Comércio C	Sim	"Não utilizo nenhum método no momento".
Indústria A	Sim	"Sinceramente não, porém, todo excedente é aplicado em CDI e quando há necessidade, fazemos uma retirada para cobrir eventuais necessidades".
Indústria B	Sim	"Fazemos uma transferência mensal de R\$ 2.000,00 para uma conta poupança destinada a isso".
Indústria C	Não conheço	-
Serviços A	Um pouco	"Trabalho em desenvolvimento com meu Assessor Financeiro. Ainda não consegui começar a separar reservas para eventuais emergências".
Serviços B	Sim	"Utilizamos o iCash que é um programa da Apple para controle financeiro".
Serviços C	Sim, tomamos conhecimento através de cursos promovidos pelo SEBRAE	"Após pagamentos e recolhimentos, o valor excedente fica na conta corrente da empresa para cobrir o que por ventura venha a faltar no mês seguinte".

Fonte: Elaborado pela autora com base em dados da pesquisa (2014/2015)

Analisando o Quadro 11, detectou-se que 22% dos entrevistados desconheciam totalmente o assunto e, após terem sido esclarecidos pela pesquisadora, afirmaram que nunca haviam se preocupado em guardar reservas para eventuais emergências. Dos 78% que afirmaram possuir algum conhecimento em gestão de capital de giro, obtiveram-se os seguintes depoimentos: a Empresa Indústria A mantém seu dinheiro aplicado em Certificado de Depósito Interfinanceiro (CDI) e faz retiradas imediatas, quando há necessidade. A empresa Indústria B, mantém uma conta poupança exclusiva para esse propósito. A empresa Serviços A, está estudando, juntamente com seu consultor financeiro, qual a melhor forma de gerenciar seu capital de giro. A empresa de Serviços B utiliza um Software da Apple, o iCash, para manter seu controle financeiro e com base nos resultados diários, efetuar as movimentações necessárias. As empresas Comércio B e Serviços C costumam manter em caixa uma reserva para eventuais emergências financeiras.

Percebeu-se aqui que, mesmo sem alto conhecimento de gestão de capital de giro, há uma preocupação pela maioria dos entrevistados em manter recursos para atender eventuais emergências, seja através de contas poupanças, sistemas de controle financeiro ou contas bancárias.

- Estimativas de Entradas e Saídas de Caixa Mensal

Aqui o interesse era saber se as empresas tinham por hábito estimar as entradas, tais como recebimentos à vista e a prazo e também suas saídas, como pagamentos a fornecedores, governo, colaboradores, pró-labore, água, luz, telefone, entre outros.

Do total de empresas participantes, 22% alegaram não terem o hábito de controlar entradas e saídas. Os restantes, 78%, afirmaram que sim.

- Fluxo de Caixa

O objetivo era determinar quantas empresas utilizavam Fluxo de Caixa, com que periodicidade e como haviam sido elaborados. No Quadro 12, encontram-se as respostas obtidas.

Quadro 12- Fluxo de Caixa- Utilização e Periodicidade

Fluxo de Caixa- Utilização e Periodicidade			
Empresas	Utiliza Fluxo de Caixa?	Periodicidade	Quem Elaborou
Comércio A	Não- não conhece	-	-
Comércio B	Sim	Diária	Programa Eletrônico Pronto
Comércio C	Sim	Semanal	Assessor Financeiro
Indústria A	Sim	Diária	Pelo Sócio Administrativo
Indústria B	Sim	Mensal	Pelo Sócio Administrativo
Indústria C	Sim	Mensal	Programa Eletrônico Pronto
Serviços A	Sim	Diária	Consultor Financeiro
Serviços B	Sim	Diária	Software iCash
Serviços C	Sim	Semanal	Modelo SEBRAE

Fonte: Elaborado pela autora com base em dados da pesquisa (2014/2015)

Conforme demonstrado no Quadro 12, a MPE Comércio A que representa 11% do total de empresas entrevistadas, é a única que desconhece Fluxo de Caixa, enquanto que 89% das empresas participantes alegaram conhecer e utilizar fluxo de caixa.

- Planilhas de Custos

Tinha-se por objetivo saber se as MPEs participantes da pesquisa utilizavam planilhas de custo, se separavam os custos diretos (variáveis) e indiretos (fixos) e ainda, se as indústrias calculavam os custos de produção.

O Quadro 13 demonstra as respostas conseguidas junto aos gestores das MPEs.

Quadro 13- Como as MPEs Trabalham seus Custos

Empresas	Utiliza Planilha de Custos	Separa os custos em Diretos e Indiretos	Indústria Calcula Custo de Produção
Comércio A	Não	Não	-
Comércio B	Não	Não	-
Comércio C	Não	Não	-
Indústria A	Sim	Sim	Sim
Indústria B	Não	Sim	Sim
Indústria C	Sim	Não	Sim
Serviços A	Não	Sim	-
Serviços B	Não	Não	-
Serviços C	Sim	Sim	-

Fonte: Elaborado pela autora com base em dados da pesquisa (2014/2015)

Analisando-se o Quadro 13, percebeu-se que 100% das MPEs comerciais não utilizam fichas de custo e deixam de separar seus custos em diretos e indiretos. Durante a entrevista, os gestores das MPEs Comércio A e B, alegaram desconhecer quais seriam seus custos diretos e indiretos, bem como suas despesas diretas. O gestor da MPE Comércio C alegou ter algum conhecimento de custos, porém acredita ser desnecessário manter esse controle.

Do total de indústrias entrevistadas, 100% alegaram controlar os custos de produção. Com relação à utilização de fichas de custos, duas (67%) responderam afirmativamente à questão e somente uma (33%) alegou não fazer uso delas, porém o que chamou a atenção é que a indústria B, que não utiliza fichas de custos, tem o hábito de separar os custos em diretos e indiretos, já a indústria C, que afirmou utilizar fichas de custo, afirmou não separar os custos diretos e indiretos.

Com relação às MPEs de serviços, a empresa Serviços A afirmou não utilizar fichas de custo, porém separa os custos diretos dos custos indiretos. A empresa Serviços B afirmou não utilizar fichas de custo, todavia, mantém um controle dos custos de cada projeto em uma planilha mensal muito simples, mas não estão separados os custos diretos e indiretos. Já a empresa Serviços C alegou que utiliza ficha de custos e de cálculo de preços, bem como controla seus custos diretos e indiretos.

- Cálculo do Preço de Venda

Com o objetivo de analisar os principais critérios utilizados por essas MPEs na hora de determinar o preço de venda de seus produtos, mercadorias e serviços, foi-lhes perguntado como calculavam seu preço de venda.

A MPE Comércio A utiliza dois métodos para calcular seu preço de venda. Primeiramente leva em consideração os preços praticados pela concorrência e, posteriormente, procura manter margem aproximada de 20% sobre o valor de aquisição das mercadorias, porém, não inclui as despesas fixas, tais como aluguel, salários, depreciações, combustível, água, luz, telefone entre outras e nem os impostos.

A MPE Comércio B, além de priorizar o bom atendimento, pratica um percentual de 40% sobre o valor da mercadoria adquirida e inclui o frete. Apesar de não considerar as despesas com aluguel, telefone, água, luz, salários, para o labore, depreciações, impostos e outras, ele acredita que com essa margem consegue cobrir todas suas despesas fixas.

A MPE Comércio C calcula o custo unitário de cada mercadoria e acrescenta os impostos, visto que o valor do frete está incluído no total da nota fiscal. Ao valor encontrado é acrescentado um percentual de 20% a 30%, dependendo da quantidade vendida e de ser uma venda à vista ou a prazo. Também, quando há necessidade de efetuar entregas com o veículo da empresa, costuma cobrar uma taxa de frete. Assim como os comércios anteriores, não são consideradas as despesas fixas no cálculo do preço de venda.

A MPE Indústria A, ao contrário das empresas anteriores, calcula os custos diretos e indiretos de produção, bem como as despesas fixas na hora de precificar

seus produtos. Ao valor encontrado, é somado o frete e os impostos e depois é calculada uma margem máxima de 20%, margem essa que, muitas vezes, necessita ser negociada com o cliente, mas que, segundo seu gestor, dependendo da quantidade de peças, compensa, pois, ganha na quantidade vendida.

A MPE Indústria B, apesar de não trabalhar com fichas de custo, costuma separar os custos diretos e indiretos de produção na hora de precificar seu produto. Os custos indiretos são rateados entre os diversos clientes, porém, as despesas fixas e os impostos não são considerados na elaboração do preço de venda. Sobre o total de custos é acrescida uma margem que varia entre 20% e 30%.

A MPE Indústria C calcula seu preço de venda com base nos custos de matéria prima, mão de obra direta, horas de produção, embalagem, transporte e impostos. A esse custo é somado um percentual de 40%. Assim como a indústria B, não considera as despesas fixas na precificação de seus produtos.

A MPE de Serviços A considera somente o custo das horas de trabalho do profissional envolvido no projeto e tem uma leve noção dos preços praticados pela concorrência. Apesar de ter alegado separar os custos diretos e indiretos, não sabe como os custos indiretos, as despesas fixas e os impostos podem ser incluídos na hora de precificar seu serviço. Costuma acrescentar aos custos diretos um percentual de 20%, formando dessa forma o preço de venda dos serviços.

A MPE Serviços B procura identificar o escopo do projeto e a quantidade de profissionais que deverão ser envolvidos, bem como suas qualificações para execução dos trabalhos. Após essa identificação, é feito um levantamento para saber o valor dos custos diretos (mão de obra, equipamentos, transporte da equipe etc.) e sobre esse montante é acrescida uma taxa de 50%. Esta empresa também não considera suas despesas fixas e nem os impostos na hora de precificar seus serviços.

A MPE Serviços C utiliza dois métodos na hora de elaborar o preço de seus serviços. Primeiramente é feita uma pesquisa de mercado, através de agências publicitárias para identificar os preços praticados pela concorrência. Posteriormente, com base na ficha de custos do cliente, é feita uma análise para determinar o total de custos diretos e indiretos, bem como o percentual das despesas fixas e impostos para esse projeto. Com base nessas informações, é acrescentado um percentual de 30%

quando não há participação de agências publicitárias ou de 40% quando o trabalho é feito em parceria com alguma agência de publicidade. Segundo seus sócios, uma margem de 20% é suficiente, porém, sempre trabalham com um mínimo de 30% para terem uma margem de negociação com o cliente.

O que se conseguiu notar na análise é que, com exceção das MPEs Indústria A e Serviços C, que representam 22% das empresas entrevistadas, as sete empresas restantes, ou seja, 78%, não consideram os seus custos indiretos, as suas despesas fixas e algumas nem mesmo os impostos na hora de elaborar seus preços de venda. Mais interessante, ou preocupante, é o fato de que 22% delas, nas entrevistas, afirmaram separar os custos diretos, os custos indiretos e as despesas fixas, porém, essas informações não são utilizadas na hora de precificar seus produtos, mercadorias e serviços.

4.3- Síntese dos Principais Resultados da Pesquisa

Os Quadros 14 e 15 a seguir apresentam uma visão geral e concisa dos resultados obtidos nas entrevistas realizadas às MPEs comerciais, industriais e de serviços.

Quadro 14- Características das MPEs e de seus Sócios

Enfoque	Com. A	Com. B	Com. C	Ind. A	Ind. B	Ind. C	Serv. A	Serv. B	Serv. C
Data da Visita	16/12/2014	10/02/2015	25/02/2015	27/01/2015	17/12/2014	28/02/2015	14/01/2015	27/02/2015	05/01/2015
Município	Campo Limpo Paulista	Campo Limpo Paulista	Campo Limpo Paulista	Jundiaí	Jundiaí	Jarinu	jundiaí	Jundiaí	Jundiaí
Atividade Econômica Principal	Mini Mercado	Rações e medicamentos Animais	Varejo e Atacado de Doces e Salgados	Têxtil	Metalúrgica	Química	Marketing e Publicidade	Produção de vídeos	Produção de vídeos
Total de Colaboradores	2	3	5	14	3	5	3	0	0
Folha Pagto. em R\$ *	1,000,00	3,500,00	10,000,00	33,000,00	8,000,00	8,526,00	5,500,00	-	-
Encargos em R\$	-	509,56	433,44	2,640,00	-	2,245,00	275,00	-	-
Custo Benefícios em R\$	200,00	-	-	2,000,00	500,00	-	900,00	2,000,00	-
Perfil Acadêmico dos sócios	Fundamental	Superior	Superior	Superior	Pós Graduando	Superior	MBA	Superior	Pós Graduando
Tempo de Atuação na área	6 anos	15 anos	4 anos	14 anos	6 anos	7 anos	7 anos	25 anos	15 anos
Estado Civil dos Sócios	Casado	Solteiro	Casado	Solteiro	Casado	Solteiro	Casado	Casado	Casado
Optante do Simples Nacional?	Sim	Sim	Não	Sim	Sim	Não	Sim	Não	Sim
Local Próprio ou Alugado	Alugado	Alugado	Alugado	Alugado	Alugado	Próprio	Alugado	Alugado	Próprio
Custo de Locação /Prestação em R\$	2,150,00	4,500,00	1,600,00	3,000,00	3,500,00	-	900,00	4,760,00	1,100,00
Investimentos em Tecnologia ou Outros	Sim	Sim	Sim	Sim	Não	Não	Sim	Sim	Sim
Pró Labore	* * Não	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim
Legenda	* Os colaboradores trabalham 4 dias no mês								
	* Verificou-se que realmente faz retiradas a título de Pró Labore								

Fonte: Elaborado pela autora com base em dados da pesquisa (2014/2015)

Quadro 15- Características Financeiras das MPEs Entrevistadas

Enfoque	Com. A	Com. B	Com. C	Ind. A	Ind. B	Ind. C	Serv. A	Serv. B	Serv. C
Possui assessoria contábil/financeira/S EBRAE/Outras?	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	Não	Sim
Usou Cheque Especial?	Não	Sim	Não	Não	Não	Não	Não	Não	Não
Usou Cartão Crédito?	sim	Não	Não	Não	Não	Não	Não	Não	Não
Empréstimo Bancário?	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim
Prazo Pagto. Empr. Bancário	24 Meses	21 Meses	24 Meses	24 Meses	24 Meses	24 Meses	24 Meses	29 Meses	40 Meses
Situação Atual: Quitado ou a Quitar	A quitar	Quitado	A quitar	A quitar	Quitado	A quitar	Quitado	A quitar	A Quitar
Juros (%) ao mês	2,50	1,00	1,96	3,50	0,98	3,02	1,60	2,50	0,70
Realiza algum tipo de Aplicação Financeira? Qual	Não	Não	Sim- Poupança	Sim- CDI	Sim- Poupança	Não	Não	Não	Não
Controle de Estoques Manual ou Eletrônico?	* Manual	Manual	Manual	Não mantemos estoques	Não mantemos estoques	Eletrônico	0	0	0
Prazo Estocagem Matéria Prima	* 0	0	0	20 dias	10 dias	18 meses	0	0	0
Como Lidam com as Perdas	* 0	0	0	10% sobre as vendas	Vende para Emp.Sucata	Não há Perdas	0	0	0
Quantos dias para pagto. Governo	* 0	0	0	15	20	15	0	0	0
Quantos dias para pagto. Fomecedores	* 0	0	0	30	30	28	0	0	0
Quantos dias para Recebimento Clientes	* 0	0	0	21	28	28- 35- 42	0	0	0
% Vendas a Vista	* 0	0	0	2%	15%	5%	0	0	0
% Vendas a Prazo	* 0	0	0	98%	85%	95%	0	0	0
Controla os Prazos de Pagto. e Recto.?	Sim	Não	Sim	Sim	Sim	Não	Sim	Sim	Sim
Tem Conhecimento de Gestão de Capital de Giro?	Não	Sim	Sim	Sim	Sim	Não	Um Pouco	Sim	Sim

Continuação

Utiliza Algum Método?	Não	Prucuro manter reservas em caixa	Não	Aplico em CDI, havendo necessidade faço retiradas	Deposito todo mês na poupança para esse fim	Não	Não	Utilizo o iCash-sistema controle financeiro	Todo o excedente é reservado para necessidades futuras
Utilização de Fluxo de Caixa	Não	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim
Periodicidade	0	Diária	Semanal	Diária	Mensal	Mensal	Diária	Diária	Semanal
Utiliza Planilhas de Custos	Não	Não	Não	Sim	Não	Sim	Não	Não	Sim
Separa os Custos em Diretos e Indiretos?	Não	Não	Não	Sim	Sim	Não	Sim	Não	Sim
Calcula Custos de Produção?	* 0	0	0	Sim	Sim	Sim	0	0	0
Cálculo do Preço de Venda	Análise dos preços da concorrência, Custos diretos + margem de 20%	Aplica margem de 40% sobre valor de aquisição da mercadoria	Custo Unitário + impostos margem de 20% a 30%	Custos diretos + custos indiretos + impostos + fretes + rateio despesas fixas + margem de 20%	Custos diretos + rateio de custos indiretos + margem de 20% a 30%	Custos diretos + fretes + impostos + margem de 40%	Análise dos preços da concorrência + custos diretos + margem de 20%	Custos diretos + margem de 50%	Pesquisa de mercado, custos diretos e Indiretos + rateio das despesas fixas + impostos + margem de 30% a 40%
Legenda	* Questões realizadas ao Comércio e Indústria								
	* Questões realizadas somente às Indústrias								
	*								

Fonte: Elaborado pela autora com base em dados da pesquisa (2014/2015)

5- CONSIDERAÇÕES FINAIS

5.1- Situação-Problema, Objetivos, Proposições Versus Resultados

- Situação-Problema Versus Resultados

As MPEs têm importante papel no desenvolvimento sócio-econômico do país, sendo reconhecidas como geradoras da maioria dos empregos formais no Brasil, porém, grande parte dessas empresas fecha as portas antes de completar cinco anos de atividade.

Entre os motivos possíveis para a insolvência, destacam-se dois: o gerenciamento do capital de giro, pois se trata de um dos aspectos mais importantes na gestão financeira da empresa e a formação do preço de venda, crucial para a sobrevivência e prosperidade do negócio.

Considerando esses dois aspectos relevantes é que surgiu a seguinte indagação: *Qual é o nível de conhecimento e utilização, por parte das MPEs, da gestão de Capital de Giro e como estas tratam a precificação de seus produtos, mercadorias e serviços?*

Os resultados foram pouco satisfatórios, pois, apesar da maioria das empresas (89%) contar com ferramentas apropriadas para o gerenciamento do capital de giro e o cálculo do preço de venda, a alegação de alguns empresários foi que não sabiam como utilizá-las em benefício de suas MPEs.

- Objetivos Versus Resultados

O presente estudo teve como objetivo geral analisar o nível de conhecimento e utilização que os gestores das MPEs têm sobre o gerenciamento de capital de giro de suas empresas, e verificar os métodos utilizados para a precificação de seus produtos, mercadorias e serviços.

Como objetivos específicos deste estudo, destacam-se os seguintes:

- Averiguar se há sincronização entre os prazos de pagamento a fornecedores e os prazos de recebimento de clientes;

- Constatar se os gestores têm pleno conhecimento das operações que envolvem o giro dos negócios e se utilizam fluxos de caixa na empresa e com que periodicidade;
- Determinar os principais critérios utilizados pelas MPEs para determinar o preço de venda de seus produtos, mercadorias e serviços.

A pesquisa de campo, realizada em nove empresas atuantes nos setores comercial, industrial e de serviços, possibilitou atender aos objetivos geral e específicos.

Verificou-se que 78% das MPEs entrevistadas mantêm sincronização entre os prazos de pagamento a fornecedores e os prazos de recebimento de clientes. Constatou-se também que, apesar da maioria dos entrevistados terem alegado conhecer as operações que envolvem o giro dos negócios, não sabem como utilizar as ferramentas disponíveis para gerenciamento do capital de giro. Dos 89% que alegaram utilizar fluxo de caixa, 38% afirmaram que não sabem a utilidade dessa ferramenta e fazem esse controle por obrigação, já que atuam sob o regime de Lucro Presumido, tornando-a item obrigatório na empresa. Todavia, notou-se que, apesar do pouco conhecimento sobre o gerenciamento do giro dos negócios, a grande maioria procura manter reservas monetárias para eventuais emergências. Outra particularidade é que, salvo a indústria B e o comércio A, as demais MPEs fornecem a seus sócios pró-labore previamente estipulado.

Já no que se refere à precificação de seus produtos, mercadorias e serviços, verificou-se que todas as empresas adotam o critério de calcular os custos diretos e acrescentar uma margem que, no caso das MPEs entrevistadas, varia de 20% a 50%. Três dessas empresas alegaram que possuem o hábito de fazer pesquisa de mercado e somente duas afirmaram incluir no cálculo do preço de venda, além dos custos diretos, os custos indiretos, as despesas fixas, os impostos e fretes.

- Proposições Versus Resultados

Com base no referencial teórico e nos resultados da pesquisa de campo, alguns pontos devem ser frisados no tangente ao gerenciamento do capital de giro e a formação do preço de venda praticado por essas MPEs.

É claro que manter uma reserva financeira para cobrir eventuais emergências é importante, todavia, outras medidas simples podem ser tomadas pelos gestores no intuito de eliminar ou pelo menos prevenir a insuficiência de capital de giro. Entre essas medidas, podem ser destacadas: o controle da inadimplência; evitar financiar o capital de giro a qualquer custo, como por exemplo, deixando de fazer empréstimos com juros elevados; negociar um prazo maior para pagamento de suas dívidas, desde que o custo desse prolongamento possa ser suportado pela rentabilidade da empresa; manter controles rígidos sobre as contas a receber, evitando que os recebimentos ocorram em datas posteriores aos vencimentos das duplicatas a pagar, reduzir os custos, identificando itens que possam ser cortados sem grandes prejuízos para a empresa e ainda, encurtar o ciclo operacional. Nas indústrias, reduzir o tempo de produção significa encurtar o prazo de vendas. Para o comércio, reduzir o ciclo operacional significa um giro mais rápido dos estoques e para os serviços, equivale a trabalhar com prazos mais curtos.

Por outro lado, na precificação de produtos, mercadorias e serviços, é importante que o gestor das MPEs esteja ciente de que o preço de venda deve ser capaz, primeiramente, de cobrir todos os custos e despesas, inclusive taxas de entrega, armazenamento, impostos entre outros, neste sentido, a pesquisa revelou que 67% das MPEs entrevistadas não utilizavam planilhas de custo e que estes eram calculados por aproximação.

Outro ponto importante a ser considerado é que o preço de venda deverá também ser capaz de fornecer lucro para a empresa, evitando que esta seja obrigada a recorrer a terceiros para superar déficit financeiro e ainda, com a finalidade de conseguir um valor justo e competitivo é aconselhável que o gestor faça uma pesquisa de mercado para saber quanto a concorrência está cobrando e desta forma obter uma referência de quanto deverá cobrar por seu produto, por sua mercadoria ou serviço.

Portanto, considerando-se que o sucesso empresarial está ligado a um bom gerenciamento do capital de giro e a sensibilidade e competência do gestor na hora de precificar seus produtos, mercadorias e serviços, pode-se concluir, com base na pesquisa que, apesar de todas as MPEs entrevistadas estarem atuando no mercado há mais de cinco anos, os gestores têm necessidade de contar com um assessoramento contábil-financeiro de qualidade que lhes demonstre a importância

do fluxo de caixa, bem como o de manter um controle rígido sobre os estoques, sobre as duplicatas a receber e a pagar no gerenciamento do capital de giro, e que também possa orientá-los quanto à utilização de ferramentas, como fichas de custos, mapeamento dos preços praticados pela concorrência, entre outras, que, acredita-se, poderão facilitar o processo de precificação de seus produtos, mercadorias e serviços.

Com os resultados desta pesquisa descritiva buscou-se contribuir com pesquisadores das áreas contábil, administrativa, financeira e econômica em futuras pesquisas, visto que se aspirou proporcionar uma análise inicial sobre o conhecimento que os gestores de MPEs têm das operações que envolvem o giro dos negócios, bem como conhecer os critérios utilizados para determinar o preço de venda. Procurou-se também contribuir de alguma forma, com os profissionais da área contábil-financeira que vêm assessorando essas MPEs, visto terem sido expostas as dificuldades que os gestores têm em entender e fazer uso eficiente e eficaz de cada uma das ferramentas disponíveis em prol de suas empresas.

5.2- Limitações e Sugestões

Entende-se que o principal limitador desta pesquisa tenha sido o número reduzido de empresas participantes, isto porque de um universo de mais de 9.000 empresas estabelecidas nos municípios de Jundiaí, Campo Limpo Paulista e Jarinu, foram selecionadas somente nove MPEs, por conveniência e acessibilidade.

Visando à continuidade da pesquisa, uma vez que nem todos os aspectos relacionados ao tema foram profundamente tratados, sugere-se que novos estudos sejam realizados, envolvendo um número maior de empresas e outros municípios pertencentes ao Aglomerado Urbano de Jundiaí possibilitando que os resultados obtidos possam ser estendidos a todas as MPEs atuantes nos setores comercial, industrial e de serviços.

Referências:

ALSHUBIRI, F. N. The Effect of Working Capital Practices on Risk Management: Evidence from Jordan. **Global Journal of Business Research**, v. 5, n. 1, p. 29-54, 2011.

ALVES, M. F.R.; MATIAS, A. B. O Acesso à Competitividade Baseado na Informação: O Balanço Perguntado. **GCG Georgetown University**; Universia; enero/abril 2014; VOL. 8 NUM. 1 ISSN: 1988-7116.

ASSAF NETO, A.; SILVA, C. A.T. **Administração do Capital de Giro-** Manual de Exercícios. São Paulo- Atlas, 2012.

ATKINSON, Anthony; et al. **Contabilidade Gerencial Contemporânea**. Editora Atlas, Tradução da 2ª Edição Norte Americana, 2000.

AVLONITIS, G. J.; INDOUMAS, K. A. Pricing Objectives and Pricing Methods in the services Sector. **Journal of Services Marketing**, Vol. 19 Iss: 1, pp.47 – 57; 2005.

AZEVEDO, P. F. DE, POLITI, R.B. Concorrência e Estratégias de Precificação no Sistema Agroindustrial do Leite. **RESR**, Piracicaba, SP, vol. 46, nº 03, p. 767-802, jul/set 2008 – Impressa em outubro 2008.

BALIAN, J. E. A. Inovação e Estratégia de Luxo como Fatores que Interferem na Valorização da Marca. **Estratégia- Revista da Faculdade de Administração da FAAP**; V. 9 nº 8 – FA-FAAP; junho/2010.

BARBOSA, A. S. dos; QUINTANA, A. C. Gestão de Disponível: um Estudo em Micro, Pequenas e Médias Empresas. **Revista de Administração da UNIMEP**. v.11, n.3, Set/Dez-2013- ISSN: 1679-5350.

BRAGA, D. P. G.; BRAGA, A. X.V.; SOUZA, M. A. Gestão de Custos, Preços e Resultados: um Estudo em Indústrias Conserveiras do Rio Grande do Sul. **Contabilidade, Gestão e Governança** - Brasília · v. 13 · n. 2 · p. 20 - 35 · mai/ago 2010; ISSN 1984-3925.

BRAGA, R. Análise Avançada do Capital de Giro. **Caderno de Estudos FIECAFI**, nº3, São Paulo, Setembro/1991.

BRASIL- **Constituição da República Federativa do Brasil**. 35ª edição, 5 de outubro de 1988; Biblioteca digital, <http://bd.camara.gov.br>. Visitado 25/01/2014.

BRASIL - **Lei Nº 8.864, de 28 de março de 1994**. DOU de 28/03/1994.

BRASIL- **Lei Nº 9.317 Lei das Microempresas e das Empresas de Pequeno Porte, de 05 de dezembro de 1996**. DOU de 06/12/1996.

BRASIL- **Dados Estatísticos Gerais**- Ministério do Trabalho e Emprego- CAGED- disponível em: <http://portal.mte.gov.br/caged/> - visitado em 10/02/2014.

BRASIL- Receita Federal- **Lei Complementar nº 147, de 7 de agosto de 2014**. Disponível em: <http://www.receita.fazenda.gov.br/Legislacao/LeisComplementares/2014/leicp147.htm>; visitado em 09/agosto/2014.

- BRIGHAM, Eugene F.; WESTON, J. Fred. **Administração Financeira das Empresas**. Rio de Janeiro: Ed. Interamericana, 1979.
- CALDARELLI, C. E.; BACCHI, M. R. P. Fatores de Influência no Preço do Milho no Brasil. **Nova Economia** - Belo Horizonte p. 141-164, jan/abr/ 2012.
- CALLADO, A. L. C.; MIRANDA, L. C.; CALLADO, A. A. C. Fatores Associados à Gestão de Custos: um Estudo nas Micro e Pequenas Empresas do Setor de confecções. **Revista Produção** v. 13 n. 1, 2003.
- CARMO, C. R.S.; SANTOS, G. C. dos; LIMA, I. G. Um Estudo Sobre a Sobrevivência de Micro e Pequenas Empresas Mineiras com Base em Métodos Quantitativos Aplicados. **Revista da Micro e Pequena Empresa, FACCAMP**, Campo Limpo Paulista; V. 7, N. 3, p. 33-48, 2013- ISSN 1982 – 537.
- CARVALHO, C. J.; SCHIOZER, R. F. Gestão de Capital de Giro: um Estudo Comparativo entre Práticas de Empresas Brasileiras e Britânicas. **RAC**, Rio de Janeiro, v. 16, n. 4, art. 2, pp. 518-543, Jul./Ago. 2012.
- CATELLI, A.; GUERREIRO, R. Mensuração de Atividades: Comprando “ABC” x “GECON”. **Caderno de Estudos FIPECAFI**, nº08, São Paulo, – abril/1993.
- CAVALCANTI, M.; GOMES, E. Inteligência Empresarial: Um Novo Modelo de Gestão para uma Nova Economia. **Produção**, vol.10 n.2. mai/2001, p.53-64.
- CHATTERJEE, S. The Impact of Working Capital Management on the Profitability of the Listed Companies in the London Stock Exchange, 2010. Disponível em: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1587249. Acesso em: 25/ago/2014.
- COMITE GESTOR DO SIMPLES NACIONAL, **Simple Nacional**, dezembro de 2008.
- COSTA MARQUES, J.A.V. da; BRAGA, R. Análise Dinâmica do Capital de Giro: Modelo Fleuriet. **Revista de Administração de Empresas**; São Paulo, v. 35, n.3, p. 49-63 Mai./Jun. 1995.
- COTE, J. M., LATHAM, C. K. The Merchandising Ratio: A Comprehensive Measure of Working Capital Strategy. **Issues in Accounting Education**, v. 14, n. 2, p. 255-267, mai/1999. Disponível em: <http://aaajournals.org/doi/abs/10.2308/iace.1999.14.2.255>. Acesso em: 25/ago/2014.
- DA LUZ, E. R.; DOS SANTOS, N. M. “Indicadores tradicionais da contabilidade e dinâmicos do capital de giro. É evidente que não possuem diferenças no conteúdo de informação”? In Congresso Internacional de Administração- ADM, 2013, Tema: Gestão Estratégica: Criatividade e Interatividade; **Anais...**; setembro de 2013.
- DELOOF, M. Does Working Capital Management Effect Profitability of Belgian Firm? **Journal of Business Finance and Accounting**. v.30. n. 3, p. 573-587, 2003.
- DEMO, P. Cuidado Metodológico: signo crucial da qualidade. **Sociedade e Estado**, Brasília, v. 17, n. 2, p. 349-373, jul./dez. 2003.

DIEESE- Departamento Intersindical de Estatísticas e Estudos Sócio Econômicos; **Micro e Pequenas Empresas e Empreendedores Individuais em Porto Alegre**; Termo de Contrato nº 48918/2012.

DOLAN, R. J. Quantity Discounts: Managerial Issues and Research Opportunities. **Harvard Business School**; Page Range: 1 – 22; February, 1987.

FANELLI, A. F. DEL M.; SANTOS JR., W. R. O Aglomerado Urbano de Jundiaí (SP) e os desafios para a mobilidade metropolitana paulista. **Cad. Metrop. São Paulo**, v. 15, n. 30, pp. 461-487, jul/dez 2013.

FERREIRA, C. C.; et al. Gestão de capital de giro: Contribuição para as Micro e Pequenas Empresas no Brasil. **RAP** — Rio de Janeiro, Maio/jun. 2011.

FISHMAN, C. A precificação científica. **HSM Management**. São Paulo, nº. 39, p. 130-136, jul/ago/2003.

FLEURIET, M.; KEHDY, R.; BLANC, G. **O Modelo Fleuriet** – a dinâmica financeira das empresas brasileiras. 5. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2003.

FLEURIET, M. J. Fleuriet's Rebuttal to 'Questioning Fleuriet's Model of Working Capital Management on Empirical Grounds'. **Social Science Electronic Publishing**; Rochester, USA: SSRN, jun. 2005. Disponível em: <<http://ssrn.com/abstract=741624>>

FUSCO, J. P. A. Necessidade do Capital de giro e Nível de Vendas. **RAE- Revista de Administração de Empresas**; São Paulo V. 36, nº 2; Pag. 53-66; Abril/Maio/Junho/1996.

GILL, A.; BIGER, N.; MATHUR, N. The Relationship Between Working Capital Management And Profitability: Evidence From The United States. **Business & Economics Journal**, v. I, n. 10, p.1-9, 2010.

GITMAN, L.J. Estimating Corporate Liquidity Requirements: A Simplified Approach. **The Financial Review**; V.9; Issue 1; Pages 79-88; Fev/1974.

GOVINDARAJAN, V.; ANTHONY, R. N. How Firms use Cost Data in Pricing Decisions. **Management Accounting**; Estados Unidos, p.30-37, jul/1983.

GUERREIRO, R.; ÂNGELO, C. F. de. Modelo de Decisão de Preços e Rentabilidade sob a Base Conceitual da Gestão Econômica. **Revista do CRCSP**, nº 08, jun/1999, p. 32-41.

GUERREIRO, R.; FREZATTI, F.; CASADO, T.- Em Busca de um Melhor Entendimento da Contabilidade Gerencial através da Integração de Conceitos da Psicologia, Cultura Organizacional e Teoria Institucional. **Revista Cont. Fin.; USP** - São Paulo - Edição Comemorativa - p. 7 - 21 – Set/2006.

GUERREIRO, R.; PEREIRA, C.A.; REZENDE, A.J. Em Buscado Entendimento da Formação dos Hábitos e das Rotinas da Contabilidade Gerencial: um Estudo de Caso. **Revista de Administração Mackenzie**- Volume 7, n. 2, p. 78-101, mai/2006.

HIRST, P. & THOMPSON, G. Globalization in Question. **Polity Press**, 1997.

HOJI, M. **Administração Financeira e Orçamentária**: Matemática financeira aplicada, estratégias financeiras, orçamento empresarial. 8ª Edição, São Paulo: Editora Atlas, 2010.

HOPP, J. C.; LEITE, H. DE P. O Mito da Liquidez. **Revista de Administração de Empresas** São Paulo, 29(4) 63-69 Out./Dez. 1989.

IBGE- Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística; Perfil dos Municípios Brasileiros, em 2009 – Pesquisas de Informações Básicas Municipais; Rio de Janeiro- **IBGE**; 2010; disponível em: <http://cidades.ibge.gov.br/xtras/home.php> - visitado em 10/outubro/2014.

IBGE- Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística; RAIS Histórico, **IBGE**, 2014. Disponível em: <http://ces.ibge.gov.br/base-de-dados/metadados/mte/relacao-anual-de-informacoes-sociais-rais>, visitado em 08/agosto/2014.

IUDÍCIBUS, S. **Teoria da Contabilidade**. 5ª Edição, Editora Atlas, São Paulo- SP.; 1997; ISBN 85-224-1606-0.

JOSE, M. L.; LANCASTER, C.; STEVENS, J. 'Corporate Return and Cash Conversion Cycle'. **Journal of Economics and Finance**, Vol. 20, 1996, pp. 33-46.

KASSAI, J. R.; CASA NOVA, S. P. de C. Pequenas Empresas - Como é difícil "levantar dinheiro"! **Com Texto**, Porto Alegre, v. 6, n. 9, 1º semestre 2006; ISSN (Impresso): 1676-6016 - ISSN (Online): 2175-8751.

KASSAI, J. R. Balanço Perguntado: Uma Técnica para Elaborar Relatórios Contábeis de Pequenas Empresas. In XI Congresso Brasileiro de Custos, **Anais....**; Porto Seguro, BA, Brasil, 27 a 30 de outubro de 2004.

KASSAI, S. As Empresas de Pequeno Porte e a Contabilidade. **Caderno de Estudos, FIPECAFI**, v.9, n.15, p.60-74, São Paulo, jan/jun/1997.

KELEMEN, M.; BANSAL, P. The Conventions of Management Research and their Relevance to Management Practice. **British Journal of Management**, Vol. 13, 97-108, 2002.

LAY, C.F. The Functional of Accounting and Management. **N.A.C.A. Bulletin**, Jun/1949.

LEITE, F. P. **Da Demanda por Moeda à Preferência pela Liquidez**: uma Interpretação PÓS-KEYNESIANA. Dissertação de Mestrado apresentada à Universidade Estadual de Campinas – (UNICAMP), Instituto de Economia, em 07/ago/2008.

LIOZU, S. M.; HINTERHUBER, A., BOLAND, R.; PERELLI, S. The Conceptualization of Value-based Pricing in Industrial Firms. **Journal of Revenue and Pricing Management**, 2012;11, 12–34.

MACHADO, D. G. SOUZA, M.A. Análise das Relações entre a Gestão de Custos e a Gestão do Preço de Venda: um Estudo das Práticas Adotadas por Empresas Industriais

Conserveiras Estabelecidas no RS. **Revista Universo Contábil**, ISSN 1809-3337, Blumenau, v. 2, n. 1, p. 42-60, jan./abr. 2006.

MARTIN, N. C. Da Contabilidade à Controladoria: A Evolução Necessária. **Revista Contabilidade & Finanças - USP**, São Paulo, n. 28, p. 7 - 28, jan./abr. 2002.

MARTINS, E. **Contabilidade de Custos**. 10ª Edição; Editora Atlas, São Paulo- SP., 2010; ISBN 978-85-224-5940-7

MARX, K. **O Capital – Crítica da Economia Política- Livro Primeiro**: O processo de produção do capital. São Paulo; Abril Cultural, 1983a; Livro Terceiro: **O processo global da produção capitalista**. São Paulo; Abril Cultural, 1983b.

MASSEI, W. Dissertação de Mestrado apresentada à Faculdade Estadual de Campinas (UNICAMP) – **Políticas e Programas de Apoio às Micros, Pequenas e Médias Empresas Industriais**: uma Análise de Programas no Estado de São Paulo. Período: 1970- 1986; Campinas, 1989.

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

MATIAS, A. B. **Finanças Corporativas de Curto Prazo**. São Paulo: Atlas, 2007.

MATIAS, A.B.; VICENTE, E.F.R. Modelagem de Risco de Crédito para a Caixa Econômica Federal. **Projeto realizado pela FIA (Fundação Instituto de Administração)**, São Paulo, 1996.

MEDEIROS, O. R. de. Questioning Fleuriet's Model of Working Capital Management on Empirical Grounds. **Social Science Electronic Publishing**. Rochester, USA: SSRN, abr. 2005. Disponível em: <<http://ssrn.com/abstract=700802>>.

MEGLIORINI, E.; GUERREIRO, R. Decisão Sobre Aceitar Pedidos de Vendas Especiais na Existência de Instalações Ociosas ou pela Aquisição de Capacidade em uma Perspectiva de Curto Prazo. **Revista Base** (Administração e Contabilidade) da UNISINOS, vol. 2, núm. 3, set/dez/ 2005, pp. 125-132.

MEGLIORINI, E.; MOTTA, A. C. C. R. da. Mortalidade de Pequenas Empresas: uma análise financeira e econômica. In IX Congresso Internacional de Custos, **Anais...** – Florianópolis, SC, Brasil, 28 a 30 de nov/2005.

MONROE, K. B. **Política de Precios**: Para Hacer Rentables las Decisiones; serie MCGRAW – HILL. Traducción de Carmen Berne y Enrique Giner; Universidad de Zaragoza; España, 1992.

MORRIS, M.; SCHURINK. C. V. E. "Pricing Behavior in Industrial Markets: The Impact of Environmental Dynamics". **Journal of Business & Industrial Marketing**, Vol. 8 Iss: 3, pp.28 – 43, 1993

NOBANEE,A.; ABDULLATIF, M.; ALHAJJAR, M. "Cash Conversion Cycle and Firm's Performance of Japanese Firms". **Asian Review of Accounting**, Vol. 19; ISS: 2, pp.147 – 156-; 2011.

OLIVEIRA, P. E. de; et al. Um Estudo sobre a Necessidade de Capital de Giro nas Micro e Pequenas Empresas. **Revista da Micro e Pequena Empresa**, Campo Limpo Paulista, v.3, n.2, p.4-24, 2009.

PADACHI, K. 'Trends in Working Capital Management and its Impact on Firms Performance: An Analysis of Mauritian Small Manufacturing Firms'. **International Review of Business Research Papers**, Vol. 2, 2006, pp. 45-58.

PADOVEZE, C. L. **Contabilidade Gerencial: um Enfoque em Sistemas de Informação Contábil**. 4ª edição, São Paulo: Editora Atlas, 2004.

PEREIRA, A. G. C. et al. O Impacto do ICMS-st nas Empresas Optantes pelo Regime do Simples Nacional. In IX SEGET- Simpósio de Excelência em Gestão e Tecnologia, **Anais....**; 2012.

POSSAS, M.L. Para uma Releitura Teórica da Teoria Geral. Instituto de economia da UNICAMP; **Pes. Plan. Econ.**; Rio de Janeiro, 295 a 308; Ago/1986.

PRADO, E. F. S. Formação de Preço como um Processo Complexo. **Est. Econ.**, São Paulo, V. 37, N. 4, P. 745-769, out/dez/2007.

QUINTANA, A. C.; SERAFIN, A. C.; SAURIN, V. Demonstração de Fluxo de Caixa e Demonstração do Valor Adicionado como Instrumentos Efetivos de Gestão Financeira: um Estudo de Caso da ELETROSUL. **Revista de Ciências da Administração**; v.5, n.10, jul/dez 2003.

RAHEMAN, A.; NARS, M. 'Working Capital Management And Profitability - Case Of Pakistani Firms'. **International Review of Business Research Papers**, Vol. 3, 2007, pp.275-296.

RESENDE FILHO, M. de A., et al. Precificação da Água e Eficiência Técnica em Perímetros Irrigados: Uma Aplicação da Função Insumo Distância Paramétrica. **Est. Econ.**; São Paulo, v. 41, n. 1, p. 143-172, jan/mar/2011.

RIBEIRO, F.; et al. Indicadores de Capital de Giro e Beta: um Estudo no Mercado de Capitais Brasileiro. **Revista de Finanças Aplicadas**. pp.1-15, 2013.

SAINIO, L. M.; MARJAKOSKI, E. **The logic of revenue logic?** Strategic and operational levels of pricing in the context of software business. Elsevier B. V.; Volume 29, Issue 5, Pages 325-394 May 2009. Technology Management in the Service Economy.

SANTOS, R. V. dos. Planejamento do Preço de Venda. **Caderno de Estudos, FIECAFI**, v.9, n.15, p.60 – 74, São Paulo; janeiro/junho 1997.

SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS– SEBRAE, **Estudo da Mortalidade das Empresas Paulistas**; São Paulo- SP, 1999.

SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS– SEBRAE, Saiba Mais; **Preço de Venda na Prestação de Serviços**; Brasília- DF, 2004.

SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS– SEBRAE, **Doze anos de Monitoramento da Sobrevivência e Mortalidade de Empresas**, São Paulo- SP., 2010.

SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS– SEBRAE, **Como Elaborar o Preço de Venda**, Belo Horizonte- MG. 2010.

SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS– SEBRAE, **Cartilha Tributação**, Brasília- DF, 2012.

SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS– SEBRAE, **Mudanças no Supersimples: o que o dono de Pequeno Negócio deve saber**; disponível em <http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/Mudanças-no-Supersimples:-o-que-o-dono-de-pequeno-negócio-deve-saber>. Visitado em 09/agosto/2014.

SEVERO, P. S. **Sustentabilidade no Setor Rural a Partir do uso do Crédito e de Técnicas Cooperativistas na Região Sul do Rio Grande do Sul**. Dissertação (Mestrado em Ciências Contábeis) -- Universidade do Vale do Rio dos Sinos, Programa de Ciências Contábeis, São Leopoldo, RS. 2014.

SHIM, E.; SUDIT, E. F. How Manufacturers Price Products. **Management Accounting**. Estados Unidos, p. 37-39, Feb. 1994.

SHIN, H. H.; SOENEN, L. 'Efficiency of Working Capital and Corporate Profitability'. **Financial Practice and Education**, 8, 1998, pp.37-45.

SIDEL, A.; KUME, R. Contabilização das Variações da Necessidade de Capital de Giro. **Revista Contabilidade e Finanças - USP**, São Paulo, n. 31, p. 66 - 77, jan/abr/2003.

SILVA, E. L. da; MENEZES, E. M. **Metodologia da Pesquisa e Elaboração de Dissertação**. 3. ed. Florianópolis: UFSC, 2001.

SILVA, W. A.; O Capital de Giro como Ferramenta de Avaliação Patrimonial. **Contabilidade e Gestão**; Coad. 2009.

SMITH, K. 'Profitability versus liquidity tradeoffs in working capital management'. In SMITH, K.V. (Ed.), **Readings on the Management of Working Capital**. West Publishing Company, St Paul, MN, 1980, pp.549-62.

SOARES NETO, A. DE C.; POZO, H.; TACHIZAWA, T. O Capital de Giro como Componente de um Modelo de Gestão no Contexto das Micro e Pequenas Empresas: Estudo em um Segmento Empresarial (CLUSTER) da Indústria Têxtil. **REUNA**, Belo Horizonte, v.16, n.2, p. 53-70, mai/jun. 2011. ISSN 2179-8834.

SOUZA, M. A.; HEINEN, A. C. Práticas de Gestão Estratégica de Custos: uma Análise de Estudos Empíricos Internacionais. **Contabilidade, Gestão e Governança - Brasília** · v. 15 · n. 2 · p. 23 - 40 · mai/ago 2012 23- ISSN - 1984-3925.

SOUZA, R.A.; SOUZA, A.A. Gestão do Capital de Giro em Micro e Pequenas Empresas: Estudos de Casos em Empresas do Comércio Varejista de Passos – MG. **FACEF Pesquisa**; Franca; v.14, n.1, p. 39-51, jan./fev./mar./abr. 2011- ISSN 1516-6503.

SOUZA, A. F. DE; LUPORINI, C. E. M.; SOUZA, M. S. de. Gestão do Capital de Giro. **Caderno de Pesquisa em Administração**; São Paulo, V. 1, nº 3, 2º Semestre de 1996.

STARKE Junior, P. C.; FREITAG, V. C. CHEROBIM, A. P. M. S. A Erraticidade das Contas Circulantes Financeiras: uma resposta a questões sobre o Modelo Fleuriet. **RIC - Revista de Informação Contábil**- ISSN 1982-3967 - Vol. 2, no 3, p. 43-60, jul-set, 2008.

STROEHER. A. M.; FREITAS, H. O uso das Informações Contábeis na Tomada de Decisão em Pequenas Empresas. **R. Adm. Electronica**, São Paulo, v.1, n.1, art.7, jan./jun. 2008.

TERUEL, P. J. G.; SOLANO, P. M. 'Effects of Working Capital Management on SME Profitability'. **International Journal of Managerial Finance**, vol. 3, 2007, pp. 164-177.

TINOCO, J.E.P. **Contribuição ao estudo da contabilidade estratégica de recursos humanos**. 1996. 240 f. Tese (Doutorado em Ciências Contábeis) -- Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade. Departamento de Contabilidade e Atuária, Universidade de São Paulo, São Paulo, 1996.

TINOCO, J.E.P. Contribuição ao estudo da mensuração, avaliação e evidenciação de recursos humanos. **Revista Contabilidade & Finanças – USP**, São Paulo, Edição Comemorativa, p. 66-78, out. 2003. Disponível em: <http://www.scielo.br/pdf/rcf/v14nspe/v14nspea04.pdf>. Acesso em 05 out. 2014.

TINOCO, J.E.P. **Formação do Preço de Venda**; FACCAMP, 2014

TOLEDO FILHO, J. R. DE; OLIVEIRA, E. L. DE; SPESSATTO, G. Fluxo de Caixa Como Instrumento de Controle Gerencial para Tomada de Decisão: um Estudo Realizado em Microempresas. **Revista de Contabilidade do Mestrado em Ciências Contábeis da UERJ** (online), Rio de Janeiro, v. 15, n. 2, p. 75 - p. 88, maio/ago., 2010. ISSN 1984-3291.

VIAPIANA, C. Fatores de Sucesso e Fracasso da Micro e Pequena Empresa. In II EGEPE, p. 505-525, **Anais**; Londrina/PR, Novembro/2001 (ISSN 1518-4382).

YOSHITAKE, M.;HOJI, M. **Gestão de Tesouraria**. São Paulo: Atlas, 1997.

ZDANOWICZ, J. E. **Fluxo de Caixa**: uma decisão de planejamento e controle financeiro. 7ª ed. Porto Alegre; Sagra Luzzatto, 1998.

WESZ, T. y MAUCH, P. "Capital de Giro faz Falta nas Empresas". **Observatorio de la Economía Latinoamericana**, Número 159, 2011. Disponível em <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/br/>. Visitado em 03/agosto/2014.

APÊNDICE A- Carta de Apresentação às Empresas

Campo Limpo Paulista, novembro de 2014

Ao
Ilmo. (a) Sr. (a)
Sócio (a) Proprietário (a) da Empresa

Prezado (a) Senhor (a):

Sou aluna do Mestrado Profissional em Administração, na FACCAMP-Faculdade Campo Limpo Paulista e estou em processo de concluir o Curso.

Uma das etapas do programa consiste na elaboração da Dissertação que, em meu caso, versará sobre o seguinte tema: “**GESTÃO DO CAPITAL DE GIRO E FORMAÇÃO DO PREÇO DE VENDA PRATICADO PELAS MPES**”. Trata-se de estudo que requer pesquisa de campo para o seu desenvolvimento. Assim, elaborou-se um questionário com o objetivo de coletar os dados necessários ao desenvolvimento da pesquisa.

Com base no exposto acima, venho solicitar sua colaboração no sentido de aceitar ser entrevistado em dia e hora previamente determinada, de acordo com sua disponibilidade. Comprometo-me, desde já, a dar tratamento confidencial às informações recebidas, e a disponibilizar para a empresa um resumo das conclusões obtidas.

Esperando poder contar com sua atenção e colaboração, antecipo meus agradecimentos e coloco-me a sua inteira disposição para eventuais esclarecimentos sobre a pesquisa, através do telefone (0XX11) 98366-9764 ou pelo e-mail olgadomingues@uol.com.br.

Atenciosamente:

Olga Graciela D. Domingues

Contadora- CRC: SP-203413/0-3

Prof.Dr. Wanderlei Lima de Paulo

Orientador- FACCAM

APÊNDICE B- Roteiro da Entrevista Aplicada aos Micro Empresários, adaptado de (SEVERO, 2014).

Empresa Comercial

Dados Pessoais

Nome do Empreendedor:

Data de Nascimento:

Estado civil:

Grau de Instrução:

Há quanto tempo atua na área comercial?

A empresa foi fundada pelo sócio atual ou outros?

Dados Empresariais:

A empresa é optante do Simples Nacional?

Em caso negativo, por quê?

Optou por qual sistema de tributação sobre lucros?

Há quanto tempo a empresa está em atividade?

O local de funcionamento é próprio ou alugado?

Se alugado, qual o valor mensal do aluguel?

Caso o imóvel seja próprio, existem valores a pagar decorrentes de financiamento?

R\$

Possui Sócio? Quantos?

É membro da família?

Qual o grau de instrução do (s) sócio (s)?

Qual a função exercida pelos sócios?

Sócio 1

Sócio 2

O que o motivou a abrir seu negócio?

Qual o número de colaboradores?

Qual o grau de instrução dos colaboradores? Fundamental:

Médio: Técnico: Superior:

A empresa investe em qualificação profissional para os colaboradores e/ou sócios?

Os colaboradores trabalham pelo Regime CLT?

Qual o valor total mensal da folha de pagamento? R\$

Qual o montante de encargos sociais Colaboradores? R\$

Sócios R\$

A Empresa oferece benefícios de assistência médica, vale refeição, vale transporte, outros?

Qual o custo mensal dos benefícios? R\$

O (s) sócio (s) auferem (m) Pró-Labore? Qual o montante mensal? R\$

A empresa costuma investir em novas tecnologias? Quais?

Dados Financeiros:

A empresa possui alguma assessoria externa na área administrativa-financeira?

Caso positivo, quem (escritório contabilidade/SEBRAE)?

Já necessitou recorrer a terceiros para superar déficit financeiro?

Se sim quem? Familiares? Bancos?

Como negociou esse empréstimo?

Qual o prazo para pagamento do empréstimo?

Teve juros de quanto % ao mês?

A empresa faz algum tipo de aplicação financeira?

Qual?

Como realiza o controle de estoques (manual ou eletrônico)?

Em caso de controle manual, quem faz esse controle?

Tem conhecimento de Gestão do Capital de Giro?

Em caso positivo, a empresa utiliza algum método?

Estima as entradas e saídas de caixa mensalmente, ou seja, recebimentos por vendas à vista e a prazo, pagamentos a fornecedores, governo, colaboradores, pro labore, INSS, FGTS, água, luz e telefone, e diversos?

Utiliza fluxo de caixa?

Como foi elaborado e qual a periodicidade?

Por quem?

Utiliza fichas de custos?

Separa os custos em diretos (variáveis) e indiretos (fixos)?

Como foram elaboradas?

Por quem?

Como calcula seu preço de venda?

Empresa de Serviços

Dados Pessoais

Nome do Empreendedor:

Data de Nascimento:

Estado civil:

Grau de Instrução:

Há quanto tempo atua na área?

Dados Empresariais:

A empresa é optante do Simples Nacional?

Em caso negativo, por quê?

Optou por qual o sistema de tributação sobre lucros?

Há quanto tempo a empresa está em atividade?

Que tipo de serviços a empresa presta?

O local de funcionamento é próprio ou alugado?

Se alugado, qual o valor mensal do aluguel? R

Caso o imóvel seja próprio, existem valores a pagar decorrentes de financiamento?

R\$

Possui Sócio? Quantos?

É membro da família?

Qual o grau de instrução do (s) sócio (s)?

Qual a função exercida pelos sócios?

Sócio 1

Sócio 2

O que o motivou a abrir seu negócio?

Qual o número de colaboradores?

Qual o grau de instrução dos colaboradores? Fundamental? Médio? Técnico?
Superior?

A empresa investe em qualificação profissional para os colaboradores e/ou sócios?

Os colaboradores trabalham pelo Regime CLT?

Qual o valor total mensal da folha de pagamento? R\$

Qual o montante de encargos sociais Colaboradores? R\$

Sócios R\$

A Empresa oferece benefícios de assistência médica, vale refeição, vale transporte, outros?

Qual o custo mensal dos benefícios? R\$

O(s) sócio(s) aufer(e)m Pró-Labore? Qual o montante mensal? R\$

A empresa costuma investir em novas tecnologias? Quais?

Dados Financeiros:

A empresa possui alguma assessoria externa na área administrativa-financeira?

Caso Positivo, quem (escritório contabilidade/SEBRAE)?

Já necessitou recorrer a terceiros para superar déficit financeiro?

Se sim quem? Familiares? Bancos?

Como negociou esse empréstimo?

Qual o prazo para pagamento do empréstimo?

Teve juros de quanto % ao mês?

A empresa faz algum tipo de aplicação financeira?

Qual?

Costuma fazer algum controle entre os prazos de recebimento e pagamento?

Tem conhecimento de Gestão do Capital de Giro?

Em caso positivo, a empresa utiliza algum método?

Estima as entradas e saídas de caixa mensalmente, ou seja, recebimentos por vendas à vista e a prazo, pagamentos a fornecedores, governo, colaboradores, pro labore, INSS, FGTS, água, luz e telefone, e outros?

Utiliza fluxo de caixa?

Como foi elaborado e qual a periodicidade?

Por quem?

Utiliza fichas de custos?

Separa os custos em diretos (variáveis) e indiretos (fixos)?

Como foram elaboradas?

Por quem?

Como calcula seu preço de venda?

Empresa Industrial

Dados Pessoais

Nome do Empreendedor:

Data de Nascimento:

Estado civil:

Grau de Instrução:

Há quanto tempo atua na área industrial?

A MPE foi fundada pelo sócio atual ou outros?

Dados Empresariais:

A empresa é optante do Simples Nacional?

Em caso negativo, por quê?

Optou por qual o sistema de tributação sobre lucros?

O que a empresa produz?

Há quanto tempo a empresa está em atividade?

O local de funcionamento é próprio ou alugado?

Se alugado, qual o valor mensal do aluguel? R\$

Caso o imóvel seja próprio, existem valores a pagar decorrentes de financiamento?
R\$

Possui Sócio? Quantos?

É membro da família?

Qual o grau de instrução do (s) sócio (s)?

Qual a função exercida pelos sócios?

Sócio 1

Sócio 2

O que o motivou a abrir seu negócio?

Qual o número de colaboradores?

Qual o grau de instrução dos colaboradores? Fundamental: Médio:

Técnico: Superior:

A empresa investe em qualificação profissional para os colaboradores e/ou sócios?

Os colaboradores trabalham pelo Regime CLT?

Qual o valor total mensal da folha de pagamento R\$

Qual o montante de encargos sociais Colaboradores: R\$

Sócios R\$

A Empresa oferece benefícios de assistência médica, vale refeição, vale transporte, outros?

Qual o custo mensal dos benefícios? R\$

O(s) sócio(s) auferem(m) Pró-Labore? Qual o montante mensal? R\$

A empresa costuma fazer investimentos em novas tecnologias?

Quais

As entregas são realizadas por empresa terceirizada?

Quanto representa o custo de transporte em relação às vendas mensais?

A empresa possui clientes fora do Estado de São Paulo?

Dados Financeiros:

A empresa possui alguma assessoria externa na área administrativa-financeira?

Caso Positivo, quem (escritório contabilidade/SEBRAE)?

Já necessitou recorrer a terceiros para superar déficit financeiro?

Se sim quem? Familiares? Bancos?

Como negociou esse empréstimo?

Qual o prazo para pagamento do empréstimo?

Teve juros de quanto por cento ao mês?

A empresa faz algum tipo de aplicação financeira?

Qual?

Como realiza o controle de estoques (manual ou eletrônico)?

Em caso de controle manual, quem faz esse controle?

Qual o prazo de estocagem da compra da matéria prima e embalagem até a venda do produto acabado?

Como lida com as perdas?

Quantos dias tem para pagar os fornecedores e o governo?

Quantos dias para o recebimento de clientes?

Do montante de vendas mensais, qual é a parcela a vista e a parcela a prazo? À vista a prazo.

Tem conhecimento de Gestão do Capital de Giro?

Em caso positivo, a empresa utiliza algum método?

Estima as entradas e saídas de caixa mensalmente, ou seja, recebimentos por vendas à vista e a prazo, pagamentos a fornecedores, governo, colaboradores, pro labore, INSS, FGTS, água, luz e telefone, e outros?

Utiliza fluxo de caixa?

Como foi elaborado e qual a periodicidade?

Utiliza fichas de custos?

Calcula o custo de produção dos produtos?

Separa os custos de produção em diretos (variáveis) e indiretos (fixos)?

Como foram elaboradas?

Por quem?

Como calcula seu preço de venda?

ANEXO 1- Fluxo de Caixa Fornecido pela Empresa Serviços C

FLUXO DE CAIXA EMPRESA SERVIÇOS 3		
mar/15		
SALDO INICIAL DE CAIXA (1)		800,00
ENTRADAS		
Dias do Mês	Descrição Receitas/Despesas	Valor
12	Palestra economia- Cliente I	500,00
13	34 Vídeos- Rec. Custos - Cliente III	53,000,00
20	gravação para Cliente II	150,00
27	Projeto B- Rec. Custos- Cliente IV- Início 30/03	4,700,00
TOTAL DAS ENTRADAS DE CAIXA (2)		58,350,00
SAÍDAS		
2	Pró labore 1/2, para sócio 1	1,080,00
2	BV Brasalpla para Estela CH	500,00
2	Juros	51,59
2	IOF	8,03
3	Fornecedor (Marcos Brasalpla) CH	300,00
4	Prestação e Condomínio	1,320,00
4	Luz	90,00
4	Telefone	50,00
4	Despesas de copa no mês	50,00
5	DB CEST PJ	21,50
6	JR Contabilidade	251,07
9	Pró labore restante sócio 1	1,420,00
16	Estudio 1ª Parcela	3,000,00
16	Cenário 1ª parcela	2,500,00
16	Equipamentos Alugados 1ª parcela	3,500,00
19	Pró labore Sócio 2	1,500,00
19	INSS (GPS)	160,00
20	Simples	130,00
20	CDC (empréstimo)	776,68
20	BNI café (CH) FEV	120,00
23	Pedágios	107,80
30	Adiantamento Equipe 34 Vídeos	16,000,00
30	Alimentação	750,00
30	Combustível	500,00
TOTAL DAS SAÍDAS DE CAIXA (3)		34,186,67
SALDO FINAL DE CAIXA (1+2-3+4)		24,963,33

ANEXO 3- Laudo da Revisão**Análise de Linguagem Utilizada em Texto Dissertativo**

Atesto que o trabalho dissertativo monográfico, constando de 100 (cem) páginas, escrito por Olga Graciela Diaz Domingues, orientanda do Prof. Dr. Wanderlei Lima de Paulo, no programa de Mestrado em Administração da Faculdade Campo Limpo Paulista- FACCAMP, intitulado *GESTÃO DO CAPITAL DE GIRO E FORMAÇÃO DO PREÇO DE VENDA PRATICADO PELAS MPEs* foi submetido a revisão gramatical, sob meus cuidados.

LAUDO CONCLUSIVO: Texto escrito Conforme a Norma Culta da língua portuguesa.

Maria Déborah de Sá Barreto Callou
Especialista no Ensino da Língua Portuguesa
CPF 699.734.583-20

06 de junho de 2015