

Financiamento do capital de giro das micro e pequenas sob a ótica do conhecimento dos empreendedores no município de monlevade/mg

Mariano Yoshitake (UNICID) - kimimarinamariano@gmail.com

Ronara Cristina Bozi dos Reis (Unifei Itabira) - rcbreis@ig.com.br

Marinette Santana Fraga (IES/Funcec) - marinettefraga@yahoo.com.br

Pâmela Espíndola Oliveira (FUNCEC) - pamspindola@yahoo.com.br

Resumo:

O objetivo deste trabalho é identificar e investigar a necessidade de capital de giro, e como ela é superada nas micro e pequenas empresas de João Monlevade/MG. A importância social e econômica destas empresas, no Brasil, vem sendo destacada na economia nacional, não somente pelo aumento das quantidades de estabelecimentos e desconcentração geográfica, mas também pela sua capacidade de gerar empregos. Um dos problemas verificados na gestão, destas entidades, é em relação ao capital de giro; conjunto de recursos exigidos para financiar o ciclo operacional das organizações e fundamental para a sobrevivência no mercado competitivo. Quando há uma necessidade de capital de giro acima da capacidade de gerar benefícios futuros, a continuidade empresarial ficará comprometida. Realizou-se uma pesquisa bibliográfica e de campo, evidenciando as técnicas de pesquisa e os instrumentos de coleta de dados e informações. A partir dos resultados, observou-se que há falta de conhecimento básico do conceito e necessidade de capital de giro pelos gestores das micro e pequenas empresas (MPE's). Um percentual relevante alegou que, se caso necessitassem de empréstimos ou financiamentos, não os fariam, devido às altas taxas de juros cobradas pelas instituições financeiras e também por não confiarem na política econômica do governo. Como conclusão, tem-se que as dificuldades de obtenção de créditos aumentam quando o financiamento é para o capital de giro. Sem instrumentos de análise de risco adequados para avaliar o potencial de pagamento das MPE's, os bancos optam por estratégias conservadoras, emprestando pouco e a custos elevados.

Palavras-chave: *Capital de Giro. Micro e Pequenas Empresas. Créditos.*

Área temática: *Gestão de Custos para Micros, Pequenas e Médias Empresas*

Financiamento do capital de giro das micro e pequenas sob a ótica do conhecimento dos empreendedores no município de monlevade/mg

Resumo

O objetivo deste trabalho é identificar e investigar a necessidade de capital de giro, e como ela é superada nas micro e pequenas empresas de João Monlevade/MG. A importância social e econômica destas empresas, no Brasil, vem sendo destacada na economia nacional, não somente pelo aumento das quantidades de estabelecimentos e desconcentração geográfica, mas também pela sua capacidade de gerar empregos. Um dos problemas verificados na gestão, destas entidades, é em relação ao capital de giro; conjunto de recursos exigidos para financiar o ciclo operacional das organizações e fundamental para a sobrevivência no mercado competitivo. Quando há uma necessidade de capital de giro acima da capacidade de gerar benefícios futuros, a continuidade empresarial ficará comprometida. Realizou-se uma pesquisa bibliográfica e de campo, evidenciando as técnicas de pesquisa e os instrumentos de coleta de dados e informações. A partir dos resultados, observou-se que há falta de conhecimento básico do conceito e necessidade de capital de giro pelos gestores das micro e pequenas empresas (MPE's). Um percentual relevante alegou que, se caso necessitassem de empréstimos ou financiamentos, não os fariam, devido às altas taxas de juros cobradas pelas instituições financeiras e também por não confiarem na política econômica do governo. Como conclusão, tem-se que as dificuldades de obtenção de créditos aumentam quando o financiamento é para o capital de giro. Sem instrumentos de análise de risco adequados para avaliar o potencial de pagamento das MPE's, os bancos optam por estratégias conservadoras, emprestando pouco e a custos elevados.

Palavras-chave: Capital de Giro. Micro e Pequenas Empresas. Créditos.

Área temática: 12 - Gestão de Custos para Micros, Pequenas e Médias Empresas

1 Introdução

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

No cenário empresarial brasileiro, as micros e pequenas empresas participam, segundo o Sebrae (2004), de 98% dos 4,6 milhões de estabelecimentos formais na indústria, comércio e serviços, empregam 45% da força de trabalho que possuem carteira assinada e respondem por 20% do Produto Interno Bruto do Brasil. A pesquisa do Sebrae (2004) mostra que 49,4% das micro e pequenas empresas, entre os anos de 2002 e 2004, deixaram de existir no Brasil em razão da inadequação da gestão do capital de giro.

Dentre os citados obstáculos, destacam-se as dificuldades que o mercado de crédito impõe à sobrevivência das micro e pequenas empresas, especialmente, no que diz respeito ao financiamento de capital de giro. De acordo com Hoji (2004, p. 117), é de suma importância o estudo do capital de giro para que a administração financeira do empreendimento alcance as condições favoráveis, a fim de conseguir recuperar todos os custos e despesas (inclusive as financeiras), incorridos durante o ciclo operacional e obter o lucro desejado por meio da venda do produto ou prestação de serviço.

Segundo Raupp (2002), outro aspecto que merece especial atenção é a necessidade de inovações tecnológicas e organizacionais na gestão das pequenas empresas, quando o micro ou pequeno empresário busca recursos para sua empresa, encontram na burocracia grandes dificuldades, dentre elas, as altas taxas de juros. Os lucros obtidos nas vendas de seus produtos não cobrem estes juros.

Assim, ele verifica que o micro e o pequeno empresário necessitam de tempo e de dinheiro, para atender a todas as exigências, mesmo que o valor do financiamento seja mínimo, e, mesmo assim, não conseguem muitas vezes, alcançar seus objetivos, o que acaba levando o micro ou pequeno empresário à falência.

Este trabalho tem como objetivo geral: identificar como é superada a necessidade de capital de giro nas micro e pequenas empresas de João Monlevade/MG. Especificamente, procurou-se: investigar quais são as dificuldades encontradas pelas micro e pequenas empresas instaladas no município de João Monlevade para financiar seu capital de giro; verificar como as microempresas e empresas de pequeno porte superam a necessidade de capital de giro para seu funcionamento e desenvolvimento no município de João Monlevade/MG. Desta forma, vislumbra-se o questionamento concernente à situação problema: “Como estas micro e pequenas empresas superam a necessidade de capital de giro?”.

2 Metodologia

Realizou-se uma pesquisa bibliográfica e de campo, com indicação da população e da amostra referentes ao objeto de estudo, bem como das técnicas de pesquisa e instrumentos de coleta de dados e informações. Segundo Gil (*apud* BEUREN, 2004, p.87), “a pesquisa bibliográfica é desenvolvida mediante material já elaborado, principalmente livros e artigos científicos. Apesar de praticamente todos os outros tipos de estudo exigirem trabalhos dessa natureza, há pesquisas exclusivamente desenvolvidas por meio de fontes bibliográficas”. Quanto ao aspecto empírico-analítica, do trabalho desenvolvido, tem-se o levantamento através de questionário e entrevistas, composto de seis questões fechadas e quatro questões abertas.

3 Estrutura legal das micro e pequenas empresas

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

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

Cabe ressaltar que o novo Estatuto passou a prever tratamento favorecido às MPes (Micro e Pequenas Empresas) e EPPs (Empresas de Pequeno Porte), nos campos previdenciário, trabalhista, creditício e desenvolvimento empresarial, não abrangido

anteriormente, pela Lei do SIMPLES. Assim, o Estatuto tem por objetivo facilitar a constituição e o funcionamento da microempresa e da empresa de pequeno porte, assegurando o fortalecimento de sua participação no processo de desenvolvimento econômico e social. Nos campos previdenciário e trabalhista, apoio creditício e desenvolvimento empresarial, a Lei Complementar nº. 123/2006, prevê que o Poder Executivo deverá estabelecer mecanismos que facilitem o desenvolvimento das microempresas e empresas de pequeno porte.

4 Gestão do Capital de giro

A gestão do capital de giro é uma seqüência de ações de planejamento e controle de recursos que compõem o processo de maximizar o valor gerado pelas variáveis componentes dos ativos e passivos circulantes de uma empresa. As principais variáveis ou contas contábeis que compõem os ativos circulantes de uma empresa são disponível (caixa e bancos), clientes e estoques; já os elementos dos passivos circulantes são: fornecedores, tributos a pagar, salários a pagar, empréstimos de curto prazo.

Na opinião de Assaf Neto e Silva (1997) e Meta (1978), as variáveis que compõem o ativo e passivo circulante não se comportam de maneira sincronizada, pois se isso ocorresse, seria desnecessário o investimento em capital de giro. Daí, afirmam os citados autores, a necessidade de um profundo conhecimento dessas variáveis, para uma melhor administração deste capital. Segundo Helfert (2000), o gestor precisa prever adequadamente e no tempo correto os impactos no fluxo de caixa decorrentes de suas próprias decisões gerenciais. A margem de segurança entre os ativos e passivos circulantes forma a necessidade de capital de giro e constituem as variações imprevistas nos fluxos de caixa. O problema do gestor, portanto, é administrar o capital de giro até o ponto em que não traga restrições às vendas e a lucratividade da empresa.

Brigham e Houston (1999), Weston e Brigham, (2000), Assaf Neto e Silva (1997), Mehta (1978), afirmam que quanto maior o investimento em capital de giro, menor o risco de faltas, conseqüentemente, menor o risco operacional; quanto maior o investimento em capital de giro, maior o custo de manutenção. Esse dilema leva a política de administração do capital de giro à política de minimização do tempo entre desembolsos e recebimentos.

Na conceituação de Padoveze (2004, p.112): “Capital de Giro é a terminologia utilizada para designar os valores investidos no Ativo Circulante”. O citado autor define capital de giro próprio, como a diferença entre os valores do capital de giro positivo, excluídos dos valores do capital de giro negativo. Assim, tem-se a seguinte fórmula (Padoveze 2004, p. 114): $\text{Capital de Giro Próprio} = \text{Ativo Circulante} (-) \text{Passivo Circulante}$. A fórmula de Capital de Giro Próprio, segundo Padoveze (2004, p.114), é adotada igualmente por Neto (2000, p. 151), que ainda enuncia o conceito de Capital Circulante Líquido, o qual se configura como sendo o volume de recursos em longo prazo, ou seja, permanentes da empresa investidos no ativo circulante, que, conseqüentemente, deverão gerar as condições necessárias à manutenção das atividades da empresa, bem como seu crescimento.

De acordo com Gonçalves (2008), podem-se tomar como definições simplistas de capital de giro, aquelas que o consideram simplesmente como a soma dos itens do Ativo Circulante. Os autores que sustentam esta definição enfatizam o aspecto de curto prazo dos recursos disponíveis para a sustentação das atividades operacionais das empresas.

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

De acordo com Hoji (2004, p.117), o capital de giro (ou capital circulante como também é denominado), corresponde aos recursos aplicados em ativos circulantes, que passam por constantes transformações em seu estado patrimonial, sofrendo acréscimos a cada transformação, dentro do ciclo operacional. O Capital de Giro Líquido (CGL) é calculado pela diferença entre ativos circulantes (AC) e passivos circulantes (PC)”, representa a parcela dos ativos circulantes financiada com recursos a longo prazo.

Segundo Gonçalves (2008), a expressão giro refere-se aos recursos a curto prazo da empresa, normalmente definidos como aqueles capazes de serem convertidos em dinheiro no prazo máximo de um ano (ciclo operacional) e que o capital de giro demonstra, em sentido amplo, o valor total dos recursos demandados pela empresa para financiar seu ciclo operacional, o qual reúne as necessidades circulantes identificadas desde a aquisição da matéria-prima até o recebimento das vendas.

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

Caso a gerência da empresa não se preocupe com as questões financeiras cotidianas, que envolvem administração do fluxo de caixa, acompanhamento do prazo para pagamento de compras e recebimento das vendas, giro dos estoques, entre outros, conseqüentemente, seus planos de longo prazo podem não se concretizar. Uma administração inadequada do capital de giro pode resultar em graves problemas financeiros, podendo levar a empresa a uma situação de insolvência.

Nesse sentido, de acordo com Castelo (2008), pode-se dizer que a administração do capital de giro envolve dois aspectos fundamentais. O primeiro aspecto a ser considerado é o sincronismo entre entradas e saídas monetárias. Quanto mais previsíveis forem as entradas e saídas de caixa, menor será a necessidade de capital de giro.

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

Assim, define-se Necessidade de CGL, como o capital necessário à manutenção da liquidez empresarial em um determinado ambiente econômico, no qual normalmente ocorrem incertezas, imprevistos, e sazonalidade. O volume de CGL está ligado ao risco e a lucratividade da empresa, a relação é: quanto maior o CGL, menor o risco e a lucratividade e, quanto menor o CGL, maior o risco e a lucratividade. Desta forma, verifica-se que o objetivo primordial da administração do capital de giro é gerenciar adequadamente as contas de ativo e passivo circulante, a fim de alcançar equilíbrio entre lucratividade e risco.

De acordo com Santos (2008), em média, 30 a 40% do total dos ativos de uma empresa é representado pelo capital de giro. Em relação ao capital fixo, que representa em média, 60 a 70% do total dos ativos, o capital de giro denota uma menor participação sobre o total dos ativos da empresa.

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

Segundo Crepaldi (2002, p. 49), um sério problema encontrado no universo das empresas brasileiras está na ausência de um controle apropriado de custos, e, principalmente, no caso das pequenas empresas, a dificuldade encontrada pelas mesmas para identificar o

produto que seja capaz de gerar lucros ou prejuízos, o que acarreta um excesso de mercadorias em estoque. Ele diz ainda que, a existência desses fatores e das mudanças que estão ocorrendo no mercado devido à globalização, diminui as chances de uma empresa permanecer no mercado.

Segundo Raupp (2002, p. 19), primeiramente, é importante que sejam feitas algumas considerações sobre aspectos gerais para as micro e pequenas empresas sintam-se consolidadas no mercado. No entanto, existem inegáveis discrepâncias quanto ao seu objetivo e o real comprometimento de seus dirigentes quanto à ousadia de criar o novo, de enxergar o que ainda ninguém viu, e ter a capacidade de correr riscos.

5 Financiamento das Micro e Pequenas Empresas

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

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

De acordo com Neto (2000, p. 40), a origem dos recursos de uma empresa pode ser proveniente tanto de seus proprietários, como de seus credores, inclusive de acionistas, que investem seus recursos na empresa, na expectativa de obter determinado retorno pelo investimento do capital aplicado. Esse percentual de retorno sobre o capital investido, que é requerido pelos acionistas, reflete o custo dos recursos próprios da empresa.

Os capitais de terceiros podem ser classificados como crédito comercial e crédito financeiro. O crédito comercial é decorrente de negociações entre a empresa e seus fornecedores, tem como origem as fontes externas, como por exemplo, os crédito de fornecedores, crédito de impostos e obrigações sociais e outros créditos operacionais”.

Hoji (2004, p. 207) afirma que as fontes de financiamento de uma determinada empresa a curto prazo, estão constituídas pelos seus passivos circulantes, sendo que algumas destas fontes são geradas pelas próprias operações (impostos a recolher, duplicatas a pagar a fornecedores, etc.), enquanto outras fontes originam-se de atividades financeiras, tais como financiamentos e empréstimos bancários.

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

Vendor e desconto de duplicatas ocupam as últimas posições no crédito empresarial. Define-se Vendor, como uma modalidade de empréstimo pelo qual o vendedor de bens, recebe à vista pelas vendas que realizou a prazo; ou seja, é uma forma de crédito que permite aos fornecedores financiar a venda de seus produtos aos compradores utilizando recursos do banco, conforme definição do Banco de Desenvolvimento do Espírito Santo.

Comprar é uma linha de crédito rotativa, para que a empresa possa adquirir produtos e serviços de fornecedores, negociando melhores condições de preço. Assim, o fornecedor recebe à vista, e a empresa pode planejar melhor seu fluxo de caixa, e ainda, escolhe o prazo mais adequado para efetuar o pagamento ao banco. De forma análoga ao Vendor, o prazo-limite para quitação é de 180 dias.

O Crédito Rotativo é uma linha de crédito que permite o financiamento de uma parte do saldo da fatura resultante das operações comerciais efetuadas pela empresa. É um limite de crédito adicional disponibilizado aos usuários do cartão, que lhes permite inclusive, o saque de dinheiro em espécie. Uma vez utilizado o limite proposto, a empresa pagará à administradora de cartões os juros mensais, que variam de 10% a 15% ao mês, e são proporcionais ao período no qual tenha feito uso do limite de crédito.

O desconto de duplicatas, como é mais conhecido, trata-se de uma prática comercial usual, onde um determinado montante de títulos corresponde a um valor a ser recebido em um período futuro (DESCONTO, 1996). Os detentores destes títulos frequentemente os negociam com investidores ou instituições financeiras que, por sua vez, concordam em aguardar para receber o valor estipulado no título na data do pagamento, o qual se denomina valor de resgate. Os bancos normalmente compram esses títulos por meio de um valor calculado a partir do valor de resgate do título, do qual é deduzido um desconto, calculado em termos percentuais.

O Hot Money é um empréstimo de curtíssimo prazo (gira em torno de um e dez dias), utilizado para cobrir eventuais dificuldades no fluxo de caixa da empresa, normalmente oferecido apenas às grandes companhias (GUIA FINANCEIRO, 2007). Conforme informações de sites de instituições bancárias, o Hot Money é uma forma de adequar o fluxo de caixa em curto prazo, sem criar a necessidade de um financiamento mais complexo.

A Conta Garantida é um produto que envolve a abertura de uma linha de crédito rotativo, garantida por recebíveis e direitos creditórios suficientes que assegurem o pagamento dos montantes sacados. Os saques nas contas garantidas são efetuados mediante solicitação expressa dos clientes, sempre vinculados à existência de garantias adequadas. A maioria das instituições bancárias cobra taxas de juros mensais em torno de 6,8% ao mês - juros simples e prefixados debitados mensalmente em conta corrente somente sobre o saldo médio devedor na data escolhida pelo cliente – e o IOC é debitado diretamente em conta corrente.

O Leasing, ou arrendamento mercantil, é uma operação em que o proprietário (arrendador/empresa de arrendamento mercantil) de um bem móvel ou imóvel, cede a terceiro(s) (arrendatário/ cliente), o uso desse bem por prazo determinado, recebendo em troca uma contraprestação, semelhante a um aluguel. Esta operação se assemelha a um financiamento que utilize o bem como garantia e que pode ser amortizado num determinado número de prestações periódicas, acrescidas do valor residual garantido e do valor devido pela opção de compra.

Ao final do contrato de arrendamento, o arrendatário pode optar por comprar o bem pelo valor previamente contratado; renovar o contrato por um novo prazo, tendo como principal o valor residual; ou ainda, devolver o bem ao arrendador.

O Factoring é uma atividade comercial mista, que une prestação de serviços à compra de ativos financeiros. Também pode ser definido como sendo um mecanismo de fomento mercantil, que possibilita à empresa fomentada vender seus créditos, gerados por suas vendas a prazo, a uma empresa de Factoring.

O resultado desse tipo de negociação é o recebimento imediato desses créditos futuros, aumentando o poder de negociação da empresa; por exemplo, nas compras à vista de matéria-prima, a empresa não se descapitaliza.

O principal objetivo de uma empresa de factoring é o fomento mercantil, estimulando e assessorando especialmente o pequeno e médio empresário no seu dia-a-dia. Dentre as principais vantagens do factoring pode-se destacar: a empresa recebe à vista suas vendas feitas à prazo, melhorando o fluxo de caixa para movimentar os negócios; assessoria administrativa; cobrança de títulos ou direitos de créditos; agilidade e rapidez nas decisões; intermediação entre a empresa e seu fornecedor. O factoring possibilita a compra de matéria-

prima à vista, gerando vantagens e competitividade; análise de risco e assessoria na concessão de créditos a clientes.

6 Simulações

Cabe ressaltar a importância de alguns sites bancários no processo decisório acerca da modalidade de empréstimo ou financiamento. Algumas destas instituições bancárias mantêm links destinados à simulação de financiamento para Capital de Giro, que deveriam ser consultados por todos os empresários.

Utilizando-se desses simuladores de crédito, foram realizadas algumas pesquisas, com o objetivo de verificar as taxas exigidas pelos bancos na contratação do financiamento para Capital de Giro, veja, abaixo, uma síntese dos dados pesquisados:

- Realizados todos os procedimentos exigidos pelo banco, verificou-se o seguinte: a citada microempresa pagaria, apenas no primeiro mês de financiamento, o valor de R\$ 51.185,94 (Cinquenta e um mil, cento e oitenta e cinco reais e noventa e quatro centavos), ou seja, 2,37% de juros. No segundo mês, pagaria mais que o dobro de juros sobre o financiamento: 4,85%; e finalmente, no prazo máximo de 24 meses, o microempresário arcaria com 67,96% apenas de juros, sobre o principal, sem informações sobre outras taxas ou encargos. Isto significa que, no prazo de apenas 2 anos, o micro ou pequeno empresário teria que pagar o equivalente a mais de cinco vezes o valor da atual taxa Selic (13,64% ao ano).
- No Banco do Brasil, a situação ficaria bastante similar à do Banco Bradesco, com juros variáveis de 2,57% ao mês, e 24,82% cobrados em um prazo máximo de 18 meses de financiamento. As instituições bancárias que ofereceram uma situação mais razoável para os micros e pequenos empresários, cobraram uma taxa de juros de aproximadamente 2% ao mês sobre o valor da operação, ou seja, as prestações são mensais, calculadas pela tabela PRICE e debitadas em conta.
- O financiamento para Capital de Giro da Caixa Econômica Federal (inclusive do BNDES), é uma linha de crédito destinada às micro ou pequenas empresas com faturamento anual de até R\$ 7.000.000,00 (Sete milhões de reais), que necessitam de capital de giro. O prazo máximo do financiamento é de até 24 meses para pagar, e o limite de crédito é definido de acordo com a capacidade de pagamento da empresa. O valor máximo de concessão é de R\$ 100.000,00 (Cem mil reais). Assim, os prazos de pagamento são negociados, concedendo à empresa certa flexibilidade em adequar as condições do empréstimo à sua capacidade de pagamento.

Foi pesquisado, também o apoio do Sistema BNDES às Micro, Pequenas e Médias Empresas. Historicamente, o BNDES tem voltado sua ação para o apoio a projetos estruturantes, com grandes impactos econômicos, notadamente nos setores de infra-estrutura e indústria. Resumidamente, pode-se alinhar, entre outras, as seguintes ações de apoio do sistema BNDES às micro, pequenas e médias empresas:

- Programa FIPEME - Financiamento à Pequena e Média Empresa, incorporado na segunda metade dos anos 70 pelo POC - Programa de Operações Conjuntas, que estruturou uma ampla rede de agentes financeiros, a qual lhe confere capilaridade e agilidade;
- PROMICRO - Programa de Apoio à Microempresa (década de 80), pelo qual foram concedidas condições financeiras beneficiadas e um spread maior para os agentes financeiros, além de facilidades de processamento;
- PMPE - Programa de Apoio à Micro e Pequena Empresa (1996) para incorporar facilidades de processamento dentro do BNDES e os mesmos benefícios do Promicro.

Em agosto de 1997, devido as políticas operacionais, os benefícios especiais do PMPE passaram a ser o maior valor do capital de giro considerado no investimento, o spread básico reduzido, um nível de participação mais elevado, a possibilidade de aquisição de equipamentos de qualquer natureza e um processamento simplificado mais ágil. Na mesma ocasião, o spread de risco e os prazos de carência e amortização ficaram a critério do agente financeiro. Essa alteração propiciou às MPMEs melhores condições de negociação, pois, por razões de mercado, muitas vezes suas operações só se viabilizariam a um spread de risco superior ao teto anteriormente fixado. Assim, a intenção de tornar a operação mais barata para essas empresas acabava conduzindo à sua não realização. Com um spread de risco flexível, muitas operações passaram a ser viáveis, do ponto de vista das empresas e dos agentes financeiros.

- Fundo de Aval, em 1998, (FGPC - Fundo de Garantia para a Promoção da Competitividade), com a intenção de compensar o risco existente nas operações com as MPEs, uma das razões alegadas para a baixa aplicação por parte dos agentes neste tipo de empresa. O FGPC, entretanto, enfrentou dificuldades na sua implementação. A partir de julho de 1999, o FGPC incorporou diversos aperfeiçoamentos, dos quais se destacam a elevação da participação máxima do aval nos financiamentos garantidos, o aumento do limite máximo de spread de risco do agente financeiro (de 2,5% a.a. para 4% a.a.), a redução do volume de informações requeridas na administração da carteira e, principalmente, a possibilidade de eliminação da exigência de garantias reais, a critério do agente, nas operações de até R\$ 500 mil, parte avalizada pelo Fundo de Aval, para as micro ou pequenas empresas;
- "Novas Ações BNDES/FINAME de Apoio às Micro, Pequenas e Médias Empresas". Destacaram-se como principais alterações a adoção do critério MERCOSUL de classificação de porte de empresas, aumentando consideravelmente o número de empresas enquadradas nestes segmentos e a elevação do nível de participação dos recursos BNDES/FINAME nos financiamentos;
- Instituição, em julho de 1999 do Programa de Incentivo, conhecido como Programa de Milhagem. No programa o agente recebe recursos adicionais do BNDES para cada R\$ 1 milhão repassado às micro e pequenas empresas, por meio dos programas FINAME, BNDES Automático, BNDES-exim Pré- Embarque e Pré- Embarque Especial. A aplicação é livre, no que se refere a sua finalidade, desde que os recursos sejam direcionados para este mesmo segmento de empresas;
- BNDES/FINAME: foi celebrado entre FINAME e CNI, o "Termo de Cooperação Institucional" com o principal objetivo de ter o apoio da CNI na divulgação permanente das políticas e formas de atuação do BNDES/FINAME.

A seguir, outras ações multiplicadoras na divulgação das linhas de financiamento do BNDES/FINAME às micro, pequenas e médias empresas:

- Convênio de Cooperação Institucional- SEBRAE/BNDES/FINAME - o convênio visa proporcionar garantias complementares, por intermédio do Fundo de Aval do SEBRAE - FAMPE, às micro e pequenas empresas nos financiamentos concedidos pelo Sistema BNDES, por meio dos agentes financeiros.
- Termo de Cooperação Institucional com as Federações das Indústrias Estaduais - objetiva a divulgação permanente e atualizada das políticas e formas de atuação do BNDES/FINAME. As Federações disponibilizam local, em suas instalações, denominado "Posto Avançado BNDES/FINAME" para atendimento a seus associados. Todas as Federações Estaduais das Indústrias estão sendo convidadas a celebrarem com a FINAME o Termo de Cooperação Institucional, nos moldes do termo da CNI.

- Capacitação dos Postos Avançados de Atendimento das linhas e programas do BNDES/FINAME - treinamento ministrado pela FINAME aos profissionais indicados pelas Federações das Indústrias Estaduais, visando ampliar a base de conhecimentos sobre linhas e programas de crédito do BNDES/FINAME.
- Criação de Caixa Postal Micro, Pequena e Média Empresa. - adicionalmente às consultas e acessos ao site do BNDES na Internet, foi implementada, em 16/07/99, a caixa postal mpme@bndes.gov.br visando o atendimento eletrônico "on-line" aos clientes potenciais das linhas de financiamento do BNDES/FINAME.
- Programa Brasil Empreendedor, em outubro de 1999, o BNDES/FINAME, na condição de um dos agentes do Programa, intensificou seu compromisso de apoio ao desenvolvimento das micro e pequenas empresas. O Programa conta com a dotação de R\$ 8 bilhões, dos quais R\$ 2,7 bilhões repassados pelo BNDES/FINAME. Um dos principais objetivos do Brasil empreendedor é promover, através dos financiamentos concedidos, a geração e a manutenção de 3 milhões de postos de trabalho em todo o país e, melhorar, por meio de treinamento coordenado pelo SEBRAE, a capacitação de microempreendedores. Entre as medidas adotadas pelo Programa Brasil Empreendedor destaca-se a instituição do estatuto da micro e pequena empresa; a renegociação de dívidas fiscais e previdenciárias, uma vez quitado o FGTS; a redução de IOF em operações de crédito com bancos oficiais; as novas regras para inclusão de devedores no CADIN; e o estímulo a operações de crédito com bancos oficiais.

7 Pesquisa de campo: organização e coleta de dados

A pesquisa de campo foi elaborada na cidade de João Monlevade, no estado de Minas Gerais. De acordo com pesquisas divulgadas pelo Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE), até o ano de 2002, o Brasil possuía 4.605.607 micro e pequenas empresas, passando a registrar uma participação de 93,6% no total de empresas no país.

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

O município estudado, João Monlevade tem um comércio ativo e diversificado, uma boa poupança interna, e o setor de serviços é destaque regional. Apesar da topografia desfavorável, possui uma ótima localização geo-econômica que facilita o escoamento da produção industrial.

A economia local tem como destaque as atividades da Arcelor Mittal, porém a cidade também se projeta como importante pólo regional, comercial e prestador de serviços. A qualidade da infra-estrutura urbana e a localização geográfica estratégica (às margens de rodovia federal de fluxo intenso e relativa proximidade da capital mineira) potencializam a sua capacidade de crescimento.

Apesar da proximidade do município em relação à capital mineira e facilidade de acesso, encontram-se exemplos dinâmicos na atividade comercial local, principalmente quanto ao comércio de gêneros alimentícios. Há uma grande competitividade do comércio no

contexto microrregional, em termos de qualidade e preços. O segmento varejista é o mais tradicional.

O município possui *status* de pólo microrregional em prestação de serviços, merecendo destaque os de saúde e educação, dispondo, inclusive, de cursos de nível superior. Encontram-se disponíveis serviços de manutenção e montagem industrial.

O patrimônio histórico e paisagístico apresenta potencial para exploração turística, o que pode viabilizar o desenvolvimento do setor de prestação de serviços como suporte ao turismo. O setor hoteleiro é expressivo, embora voltado principalmente para hospedagem de representantes comerciais.

João Monlevade possui 573 empresas aproximadamente, sendo que 481 são microempresas, 62 são empresas de pequeno porte e 30 se enquadram em outras, conforme informação adquirida na Câmara de Dirigentes Lojistas de João Monlevade (CDL – João Monlevade) em 26 de setembro de 2008.

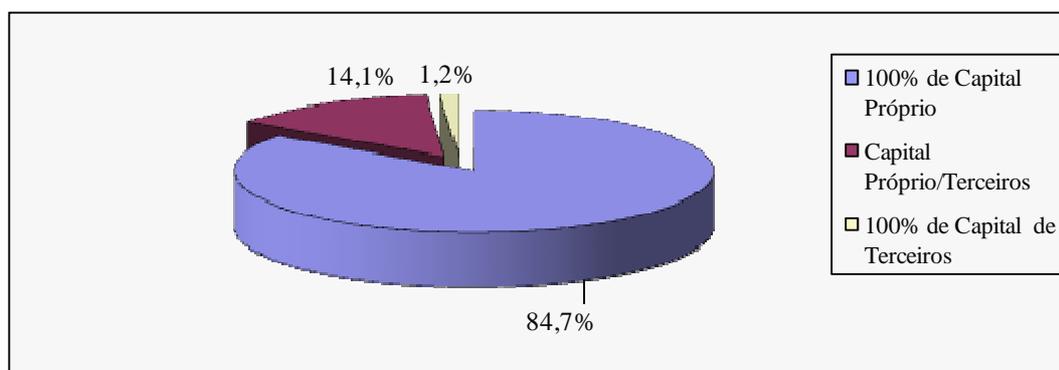
8 Análise das Entrevistas e dos dados coletados

Apresentam-se a seguir a análise das principais descobertas realizadas durante esta pesquisa, cujos resultados foram obtidos a partir dos questionários respondidos pelos empresários do município de João Monlevade. Essa pesquisa tem como base a resposta de 63 empresas que equivalem a 11% da amostra. Considerou-se o número total de empresas na cidade, eliminando-se as respostas das 30 que não enquadravam como MPEs. Os resultados obtidos foram:

- **Escolaridade do proprietário:** de acordo com as respostas dos questionários constatou-se na primeira questão que, na maior parte das micro e pequenas empresas do município de João Monlevade, a escolaridade do proprietário é de nível médio.
- **Ramo de atividade da empresa:** na segunda questão, foi perguntado quanto ao ramo de atividade da empresa, e as respostas foram bastante variadas, especialmente pelo fato de esta questão ser aberta. Ainda assim, vale comentar que cerca de 43% das empresas englobam o ramo de armarinho e bijuterias e comércio de confecções e moda (inclusive artigos de cama, mesa e banho); 12% compõem bares, padarias, restaurantes e lanchonetes; 9% são empresas do ramo de material elétrico e de construção; 8% são pequenos supermercados, mercearias e utilidades do lar; 5% compõem livrarias e papelarias; 5% são lojas de calçados; 4,5% é comércio de insumos agrícolas e veterinários; 4% são compostos por pequenas joalherias, relojarias e óticas; 3,5% são pequenas lojas de foto, imagem, telefonia celular e artigos de informática; 3% compõem oficinas automotivas, eletrônicas e de som, acessórios e comércio de veículos; e 2,5% são salões de beleza e estética.
- **Percepção dos entrevistados**
 - a) **Conceito de capital de giro:** o questionamento proposto na terceira questão refere-se ao conceito de capital de giro. Perguntou-se também aos empresários se era do conhecimento deles, a necessidade de capital de giro para obter uma administração equilibrada de seus negócios e como ele é utilizado; quarta e quinta questões respectivamente. As respostas obtidas nos questionários que retornaram, foram respectivamente: 62% desses empresários não sabem ao certo o significado de capital de giro para o seu empreendimento; e 38% afirmaram saber o conceito de capital de giro, contudo, erraram ainda que parcialmente em suas respostas.
 - b) **Conhecimento sobre a necessidade de capital de giro da empresa:** já sobre a necessidade de capital de giro para a própria empresa, 88% dizem saber, e 12% dizem não saber. Uma resposta de um dos empresários que chamou a atenção, apesar de ser diplomado em Administração de Empresas a nível superior, respondeu que calcula a necessidade de capital de giro necessária à manutenção

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

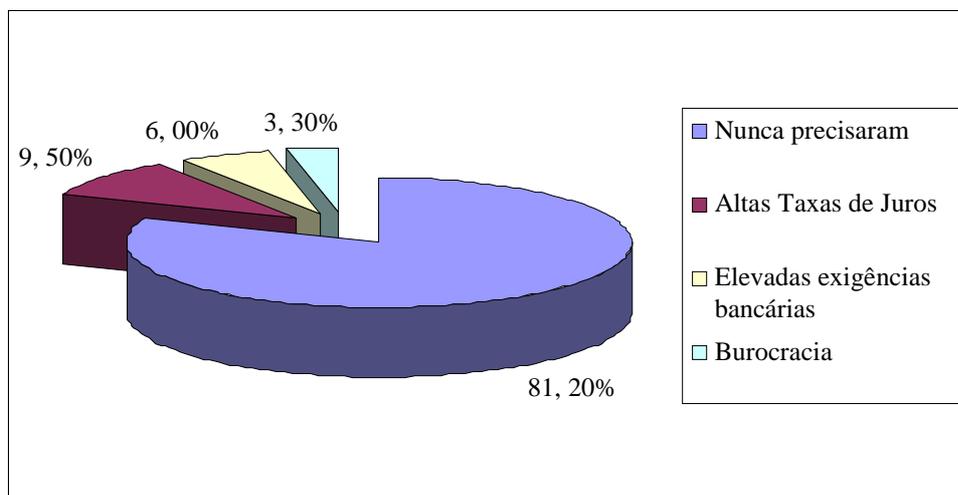
- **Tipo de capital no início das atividades:** Na sexta questão, os empresários informaram quanto ao tipo de capital com o qual deram início às atividades de seus empreendimentos, e obteve-se o seguinte resultado: 84,7% utilizaram capital próprio; 14,1% fizeram uso de capital próprio e de terceiros, sendo que os empresários não responderam qual foi o percentual de cada um dos capitais utilizados; e apenas 1,2% fizeram uso de capital de terceiros. Veja, abaixo, a figura representando o gráfico com os respectivos resultados:



Fonte: autores deste trabalho

Figura 1 – Constituição do capital social das micro e pequenas empresas

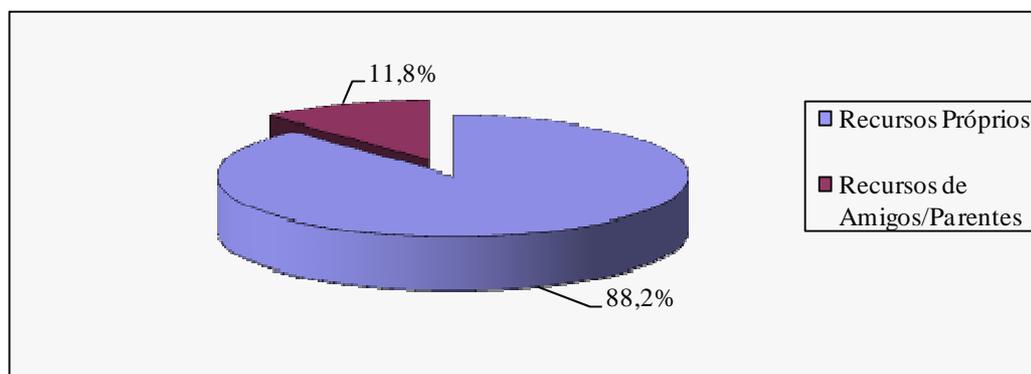
- **Necessidade de recursos de terceiros:** na sétima questão, foi questionado se atualmente, a empresa estava necessitando de recursos de terceiros, como financiamentos e empréstimos, para dar continuidade às suas atividades. Dentre os questionários respondidos, 90% dos empresários responderam que não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



Fonte: autores deste trabalho

Figura 2 – Hipótese de ocorrer necessidade de capital de giro

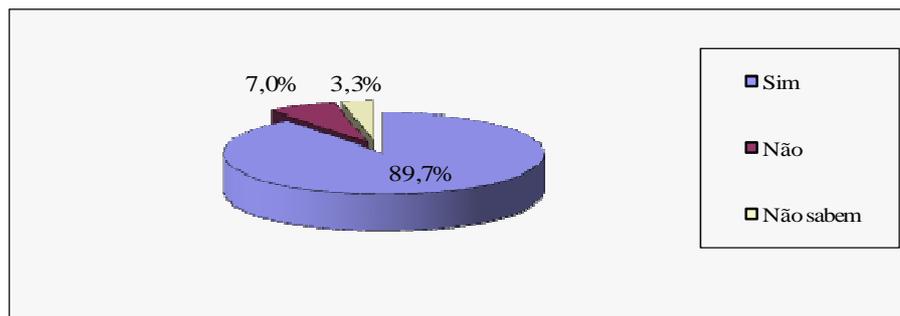
- **Principais fontes de capital de giro dos negócios:** na questão de número nove, os empresários foram indagados quanto às principais fontes de capital de giro de seus negócios. 88,2% dos empresários responderam que se utiliza de recursos próprios para financiar seu capital de giro; e 11,8% responderam que se utilizam ou já se utilizaram de recursos de amigos e parentes, veja:



Fonte: autores deste trabalho

Figura 3 – Principais fontes de financiamento de capital de giro da empresa

- **Dificuldades na obtenção de financiamento:** perguntou-se na décima e última questão, se, as dificuldades para alcançar financiamento aumentam quando se revela que o financiamento solicitado será utilizado para suprir a necessidade de capital de giro. De acordo com os empresários respondentes, 89,7% afirmaram acreditar que as dificuldades aumentam em função de esclarecer que o financiamento solicitado será empregado para abastecer o capital de giro de recursos; 7% julgaram que as dificuldades para alcançar um financiamento não aumentam quando se revela que esse recurso será utilizado para suprir a necessidade de capital de giro da empresa; e 3,3% disseram não saber se as dificuldades para conseguir financiamento para o capital de giro da empresa aumentam ou não quando se esclarece a sua finalidade. A figura, abaixo, demonstra os resultados, observe:



Fonte: autores deste trabalho

Figura 4 – Financiamentos para suprir a necessidade de capital de giro

9 Considerações finais

Neste capítulo, divulga-se a síntese dos principais resultados alcançados, bem como algumas sugestões para pesquisas que venham a ser realizadas futuramente, com relação ao tema proposto, com a finalidade de esclarecer e aperfeiçoar o nível das informações aqui analisadas. A partir do trabalho realizado, pôde-se observar que a grande maioria das micro e pequenas empresas dos diversos segmentos pesquisados, não detêm conhecimentos básicos sobre necessidade de capital de giro, ou até mesmo sobre o próprio conceito de capital de giro.

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

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

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

Verificou-se nitidamente que a assimetria de informação existente no mercado de concessão de crédito para as MPE's, é um dos grandes fatores impeditivos para sua expansão. Sem instrumentos de análise de risco adequados para avaliar o potencial de pagamento das MPE's, os bancos optam por estratégias conservadoras, emprestando pouco e a custos elevados para este segmento. Iniciativas que busquem reduzir esta assimetria de informação entre as partes tomadoras e ofertantes de recursos são fundamentais para que se alcance um equilíbrio mais justo e um crescimento econômico maior neste mercado. As dificuldades observadas no crédito privado nacional apontam a para novas pesquisas de como vêm sendo utilizados os recursos dos programas especiais no apoio aos segmentos empresariais de menor porte, além da discussão de ações para o seu aprimoramento.

Referências

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

GIRO Caixa Disponível em: http://www.caixa.gov.br/pj_comercial/linha_credito/capital_giro/index.asp. Acesso em: 09/05/2008.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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