

# **A IMPORTÂNCIA DO CAPITAL DE GIRO PARA AS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS**

Hugo de Menezes Taixo Filho<sup>1</sup>

Ridalvo Medeiros Alves de Oliveira<sup>2</sup>

## **RESUMO**

Nas áreas de atuação profissional do contabilista, está a financeira, que executa a contabilidade das empresas, auxiliando a seus administradores na luta para fazê-las permanecerem vivas e crescerem no mercado. Desta forma, são presenciadas diversas dificuldades dos empresários, e, com base nessas dificuldades, este trabalho pretende demonstrar, como a gestão e o planejamento financeiro como a falta de capital de investimento, e de capital de giro afetam as Micro e Pequenas empresas. Para conseguir informações que fossem as mais práticas e realistas, foram realizadas entrevistas em duas empresas de atividades e porte diferentes, sendo a primeira uma franqueada de escola de idiomas, e a segunda uma confecção têxtil, classificada como ME. As perguntas foram elaboradas de forma que o empresário falasse da sua trajetória, desde a abertura da empresa. Nas entrevistas as perguntas eram realizadas dentro de uma conversa espontânea, fazendo o empresário se abrir naturalmente. Ficou evidente que mesmo com poucas condições financeiras e com muita força de vontade e persistência, o empresário demonstra que tem desenvoltura para dar continuidade em seus negócios, em resolver seus problemas e fazer a empresa crescer. As dificuldades fazem com que estes empresários procurem soluções, consigam adaptar sua empresa à realidade do seu mercado de atuação e continuar na concorrência. Conclui-se que quando as vendas caíram, o empresário foi se reciclar fazendo cursos, criando promoções, mudou sua estratégia de recebimento e pagamento, e passou a utilizar ferramentas de controles. Assim o micro e pequeno empresário brasileiro vai vencendo as diversas barreiras.

**Palavras-Chave:** Empresas. Capital. Giro.

---

<sup>1</sup> Acadêmico do Curso de Especialização em finanças com ênfase em controladoria do Centro Universitário do Rio Grande do Norte. E-mail: humetaf@hotmail.com

<sup>2</sup> Professor Orientador do Curso de Especialização em finanças com ênfase em controladoria do Centro Universitário Rio Grande do Norte. E-mail: ridalvo@comperve.ufrn.br

## ABSTRACT

In the areas of professional accounting, there is the financial, who performs the accounting of companies, assisting their administrators in the struggle to make them stay alive and grow in the market. In this way, several difficulties of the entrepreneurs are observed, and, based on these difficulties, this work intends to demonstrate, as the management and the financial planning as the lack of capital of investment, and of working capital affect Micro and Small companies. To obtain information that was the most practical and realistic, interviews were conducted in two companies of different sizes and activities, the first being a franchise of language schools, and the second a textile manufacturing, classified as ME. The questions were elaborated so that the entrepreneur spoke of his trajectory, from the opening of the company. In the interviews the questions were asked within a spontaneous conversation, making the entrepreneur open up naturally. It became evident that even with a few financial conditions and with a lot of willpower and persistence, the entrepreneur shows that he has the ability to continue business, solve problems and grow his business. The difficulties cause these entrepreneurs to seek solutions, be able to adapt their company to the reality of their market and continue in the competition. It was concluded that when sales fell, the entrepreneur went to recycle taking courses, creating promotions, changed his strategy of receiving and payment, and started to use control tool. So the micro and small Brazilian entrepreneur overcomes the various barriers.

**Keywords:** Companies. Capital. Working.

## 1 INTRODUÇÃO

### 1.1 O cenário empresarial no Brasil

Abrir uma empresa no Brasil não é tarefa fácil. A burocracia com a documentação e com as repartições públicas de registro e de fiscalização fiscal é morosa, e tem seu custo financeiro e dispêndio de tempo considerável. Já no início começam as primeiras dificuldades para quem quer empreender, principalmente para as empresas do porte econômico de Micro Empresas e as Empresas de Pequeno Porte, que geralmente possuem orçamentos menores, para investir no negócio e com os gastos burocráticos.

Além das dificuldades iniciais para abrir uma empresa, as Microempresas e as Empresas de Pequeno Porte, vão enfrentar outros desafios, como a concorrência de empresas que já atuam no mercado, a escassez de mão de obra qualificada, a busca de clientes, os encargos de folha e impostos sobre o faturamento e sobre o lucro, e a limitação e necessidade de acesso de capital de giro mais barato.

Segundo o SEBRAE-MT (2014) 98% das empresas formalizadas do Brasil são classificadas como Microempresa e Empresa de Pequeno Porte, e nos anos de 2001 a 2011, representaram um crescimento do PIB de quatro vezes o seu valor, saindo de 144 bilhões em 2001, para 599 bilhões em 2011.

O SEBRAE-MT (2014) aponta a importância destas empresas classificadas neste porte para a economia do Brasil, por representar 27% do PIB nacional e 52% dos empregos com carteiras assinadas, sendo aproximado 8,9 milhões de micro e pequenas empresas no Brasil, fazendo com que 40% dos salários pagos no país sejam da economia movimentada pelo setor. De acordo com estudo do SEBRAE – SP o sucesso e o fracasso das empresas nos primeiros cinco anos encontraram os seguintes dados sobre as dificuldades que as empresas enfrentam: 22% informaram que a maior dificuldade é formar uma carteira de cliente, 14% informaram que era a falta de capital, e a 3º dificuldade era administração – burocracia e mão de obra. Sobre os motivos de encerramento, a pesquisa apontou que em o principal motivo foi a falta de capital – 19%, seguido de 14% que encontraram outra atividade, 9% a falta de clientes e 4º lugar a dificuldade de administração e planejamento.

Quando o assunto é perspectivas para o futuro, 63% das empresas afirmaram que irão expandir o negócio. Contudo quando se trata de insatisfação os fatores mais preponderantes são a falta de lucro/capital seguido da falta de apoio.

O capital de giro é de suma importância para a longevidade e a boa saúde financeira das empresas (Martins e Mol, 2008, p. 169).

De acordo com o SEBRAE-SP (2014) a falta de capital de giro é uns dos maiores problemas das empresas, principalmente a ME e EPP, ocasionando o fechamento de seus negócios, seja pela má administração, pelo alto custo de seus encargos ou pela dificuldade de se tomar financiamento junto as instituições financeiras. O fechamento dessas empresas proporciona vários outros problemas para a economia local e do país, como o desemprego, a diminuição de recolhimento de impostos, sem falar dos prejuízos e perdas dos investimentos aos empresários.

Diante desses pontos, esse trabalho tem por objetivo de estudar a importância do capital de giro para ME e EPP das empresas brasileiras, analisando esse problema na visão de dois empresários que diariamente trabalham com essa realidade, onde uma é uma Micro empresa - ME da atividade de confecção e o outro uma empresa de pequeno porte - EPP, cada um vai explorar sua visão dentro do seu campo de trabalho e visualizando a situação como um todo, além de relacionar as fontes de capital de giro, a administração desse capital, e os principais dificuldades enfrentadas.

## 1.2 Definição de Microempresa e uma Empresa de Pequeno Porte.

A Receita Federal através da lei complementar 123/2006, classifica como Micro Empresa aquelas que faturam até R\$ 360 mil reais ano, e Pequenas empresas aquelas que faturam até 3,6 milhões ano. O faturamento anual é determinante para o enquadramento da empresa como micro empresa e como empresa de pequeno porte, mas também, determina qual a faixa de tributação dessas empresas, caso ela venha a optar por ser tributado pelo Simples Nacional. A lei 123/2006 também legisla sobre as normas de tributação do Simples Nacional, que atualmente a partir de 2015 possui seis divisões por tipo de atividades e tributação, que segue da seguinte forma. São seis tabelas de tributação chamadas de anexos, onde cada grupo de atividade possui um anexo definido pela lei, de acordo com artigo 18 da Lei 123/2016, na seguinte estrutura: o Anexo 1, estão

classificadas todas as empresas de revenda de mercadorias; O Anexo 2 são as com venda de mercadorias industrializadas; O anexo 3 são algumas prestações de serviços; O Anexo 4 para a construção civil e terceirização de mão de obra; O Anexo 5 demais serviços determinado pela lei; e, o Anexo 6 os serviços de profissionais regulamentados.

A Lei 123/2006 no seu artigo 1º garante à micro e pequena empresa um tratamento diferenciado e favorecido, que diz:

Lei complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006 - CAPÍTULO I - Disposições Preliminares

Art. 1º Esta Lei Complementar estabelece normas gerais relativas ao tratamento diferenciado e favorecido a ser dispensado às microempresas e empresas de pequeno porte no âmbito dos Poderes da União, dos Estados, do Distrito Federal e dos Municípios, especialmente no que se refere: (efeitos: a partir de 15/12/2006).

Já o SEBRAE e o IBGE podem levar em considerações outros parâmetros que está classificado no quadro abaixo.

**Tabela 01** - Critério de classificação do porte das empresas por pessoas ocupadas.

PORTE	ATIVIDADE ECONÔMICA	
	SERVIÇOS e COMÉRCIO	INDÚSTRIA
Microempresa	Até 09 pessoas ocupadas	Até 19 pessoas ocupadas
Pequena Empresa	Até 10 a 49 pessoas ocupadas	Até 20 a 99 pessoas ocupadas
Média Empresa	Até 50 a 99 pessoas ocupadas	Até 100 a 499 pessoas ocupadas
Grande Empresa	Acima de 100 pessoas	Acima de 100 pessoas

Fonte: SEBRAE (2014)

**Tabela 02** – Empresas brasileiras por porte e nível de faturamento.

PORTE	%	FATURAMENTO ANUAL (R\$)
Grande	2,07	Acima de 48 milhões
Médio	14,8	Acima de 3,6 mil até 48 milhões
Pequeno	10,8	Acima de 360 mil a 3,6 milhões
Microempresa	41,9	Até 360 mil
MEI	21,5	Até 60 mil
Entidades pub. e privadas	9,01	Independente de faturamento
TOTAL	100	

Fonte: IBPT (2013)

## 2 PRESUPOSTOS TEÓRICOS

### 2.1 Capital de Giro

Para conhecer o que é Capital de Giro é preciso definir primeiro o que é Administração, finanças e capital.

Segundo Martins e Mól (2008) administração é uma palavra que vem do latim *administratio*, e significa ação de administrar, e que possui quatro funções, que são: Planejar, organizar, dirigir e controlar. A palavra finanças vem do francês *finance*, e significa movimento financeiro ou aquilo que é relativo ao dinheiro. Por sua vez, o capital de giro significa capital de trabalho, ou seja, o capital necessário para financiar a continuidade das operações da empresa, como recursos para financiar as vendas a prazo aos clientes, manter estoques, renovar e garantir a venda, e para pagamento aos fornecedores, pagamento de impostos, salários e demais custos e despesas operacionais.

A primeira origem do capital de giro vem dos sócios, através do capital social integralizado, e deve ser suficiente para a empresa começar suas operações, suprindo a aquisição de estoque e dos imobilizados, saldo de caixa para pagamento de folha, pagamento das despesas e o financiamento das vendas a prazo. Quando da sua operação o capital será proveniente dos estoques vendidos e do recebimento dos clientes, na compra com pagamentos a longo prazo, e outra fonte mais utilizada é o capital de terceiro, adquiridos principalmente das fontes bancárias.

Assaf Neto (2012) destaca que o volume das vendas é o principal determinante para obtenção de capital de giro para a continuidade das operações da empresa, e o desdobramento desse volume de vendas vai refletir no saldo de caixa, contas a receber e no estoque, outros fatores também podem afetar o capital de giro como sazonalidade dos negócios, exemplo empresa voltada para a atividade direta ou entorno de produção agrícola, recessão do mercado como a queda dos valores das commodities que ocorre no Brasil em 2014 a 2016.

### 2.2 A importância da contabilidade, e a administração para o capital de giro.

As micro e pequenas empresas não se diferenciam das demais empresas de médio ou grande porte, na necessidade de informações para gerir seus negócios.

Muitas vezes devido a grandes dificuldades de capital na abertura das empresas, o custo com a contabilidade se torna inviável ter uma contabilidade própria, por essa razão as MPE optarem em terceirizar estes serviços. É a contabilidade que dará todas as informações que são necessárias da situação financeira e patrimonial das empresas. Moore, Longenecker e Petty (1997 p.515), ressalta que os administradores precisam ter informações financeiras precisas, significativas e oportunas, se quiserem tomar boas decisões. Os empresários precisam ter uma preocupação para contratar uma boa contabilidade, saber se o sistema contábil é compatível com sua empresa e seus negócios, que não só faça sua folha de pagamento e sua apuração de impostos, mas que preste informações gerenciais ao empresário. Assim, é necessário que o profissional contabilista ofereça ao cliente relatórios com informações sobre o caixa, as movimentações do estoque, a conta de clientes, o passivo com fornecedores, impostos e folha, que tenha informações periódicas mês a mês, para que se possa analisar a evolução dos números financeiros e patrimonial demonstrados pela contabilidade.

É um erro recorrente a constatação que empresários e administradores que por acharem que só por estarem dentro da empresa acompanhando as vendas, fazendo as compras, pagando as faturas, é suficiente para eles conhecerem os números e tomarem as decisões. Essas informações precisam estar reunidas em relatórios de controle, com os saldos das contas contábeis que demonstram cada situação financeira e patrimonial a cada período, devendo seguir um padrão contínuo para facilitar a análise desses dados.

É através da contabilidade que os administradores e os empresários, podem obter informações importantes para suas decisões. Entregando ao escritório de contábil toda documentação real das suas movimentações operacionais da empresa, o contador pode organizar esses dados e entregar as informações de várias formas, no qual o empresário pode verificar quais são as informações necessárias, e de que forma aquelas informações vão lhe atender, como exemplo entregar o Balancete mensal, o demonstrativo do resultado de cada período, um relatório ou uma planilha de comparativo mensal dos resultados das receitas e despesas, uma análise de índices financeiros tipo, o índice de liquidez corrente que é a análise através de índice do seu capital de giro a custo prazo, ou analisar o giro de movimentação do estoque, a rentabilidade do resultado, são variáveis

demonstrações e índices que a administração podem se utilizar através das informações gradas pela a contabilidade.

A empresa que investir e estiver preparada administrativamente, com informações precisas de sua contabilidade, terá todas as condições de gerenciar melhor seu capital de giro, saber o que está afetando o seu capital, se é nas vendas, se é a inadimplência, se são os estoques de produtos com pouca rotatividade, se é o prazo média para receber suas vendas a prazo ou de pagamento de seus fornecedores.

O Administrador precisa ter para cada empresa um conjunto de ferramentas para que ele possa gerenciar seu negócio. Muitas MPE não têm recursos suficientes para investir em gerenciamento, adquirir um sistema financeiro de controle, contratar uma assessoria, e uma consultoria administrativa financeira e de contabilidade, mas precisa definir quais os relatórios periódicos e essenciais a ser utilizados na sua empresa.

Assaf Neto (2012) ressalta a importância da elaboração do Fluxo de caixa como uma ferramenta importante, que possibilita a administração dos recursos financeiros, fazendo com que a empresa se prepare diante do capital de giro, sendo possível visualizar escassez de caixa e proporcionar uma ação para evitar ou contornar situações de risco para a empresa. De acordo com o autor, o fluxo de caixa é um instrumento que relaciona os ingressos e saídas de recursos monetários em um determinado intervalo de tempo, para que a empresa honre seus compromissos e tenha liquidez, gerando riquezas. Para Moore, Petty e Longenecker (1997) o fluxo de caixa está no coração da administração do capital de giro.

### **3 – METODOLOGIA**

Esta pesquisa pode ser caracterizada como uma pesquisa de campo, com abordagem qualitativa e do tipo exploratório, com o objetivo de verificar na prática qual a opinião dos micro e pequenos empresários, em relação ao capital de giro e as dificuldades gerenciais e operacionais do micro e pequeno empreendedor. Foi realizada uma entrevista com duas empresas, uma na atividade de confecção de fardamento e roupas, classificada como ME pelo seu faturamento, e a outra uma EPP, da atividade de escola de idiomas. Foi elaborada uma lista de perguntas na tentativa de explorar o máximo de informações de cada empresário relativo à sua



empresa e o tipo de atividade, desde os primeiros passos quando surgiu o pensamento de constituir uma empresa e se tornar empresário, passando pelo período inicial e ao período de continuidade com a empresa com conhecimento do mercado e consolidada. Um questionário com perguntas e com diálogo, fazendo o entrevistado se envolver com o assunto e falar abertamente ao ponto de resgatar mais informações e enriquecendo as respostas, com o ponto principal sobre o capital de giro, das dificuldades de obter e de administrar. As entrevistas foram realizadas na empresa de cada empresário, por questionamento verbal e as respostas registradas por escrito no computador. Após a finalização das duas entrevistas, foram analisadas cada uma, verificado pontos em comum, pontos relevantes e pontos particulares a cada empresa.

## **4 RESULTADOS**

### **4.1 A entrevista da empresa da atividade de Confecção.**

A empresa Ivano Freire de Freitas ME, de natureza jurídica de Empresário Individual, por nome de fantasia Tabeel Fardamentos, com atividade confecção de peças de vestuário, atua no mercado de Natal/RN, desde 11/2011, a média do faturamento em 2016, de janeiro a setembro foi de 15,6 mil reais mensais. Tudo começou quando trabalhava para uma empresa de confecção como motoboy, passando posteriormente a fazer camisetas, quando saiu, passou um ano e meio como autônomo fazendo camisetas e via a necessidade de legalizar seu negócio para atender a outro grupo de clientes, as empresas. No início começou sozinho, onde terceirizava sua mão de obra, depois de um ano contratou dois funcionários, chegando a ter cinco funcionários. Quando recebe pedidos maiores contrata mão de obra temporária. A única consulta que fez foi ao seu contador, que o orientou na abertura da empresa, e posteriormente aconselhou em melhorar a questão gerencial, na necessidade de novos produtos e mercados, e da necessidade de reciclagem, aconselhando-o a procurar o SEBRAE, momento em que o mesmo realizou o curso Na Medida, que trabalha quatro pontos importantes: o Planejamento estratégico, o financeiro, a gestão de pessoas e marketing. O curso ofereceu a ele novos parâmetros a serem aplicados a sua empresa.

Quando perguntado sobre o capital da empresa, falou que a empresa sempre esteve precisando de mais capital, é uma dificuldade constante, que para abrir o negócio precisava de um capital, três vezes superior aos 10 mil reais que integralizou oriundo das economias pessoais que possuía, que isso o impedia de crescer, porque como era uma empresa nova no mercado, não tinha crédito junto aos fornecedores para comprar em maior quantidade e a prazo, tendo que comprar a vista e quantidade menores, sem estoque, e o recebimentos das vendas era sempre depois da entrega, deixando a empresa totalmente descapitalizada. Ao recorrer aos bancos nunca era atendido, o máximo que conseguiu foi financiar o décimo terceiro salário dos funcionários. As exigências dos bancos para liberar um empréstimo para as MPE são muito grandes, e sempre está vinculado ao faturamento da empresa, mesmo demonstrado o crescimento e com mercado aquecido não se conseguia a liberação do dinheiro, sempre com muita burocracia e em um espaço de tempo inviável para quem está precisando de dinheiro rápido. Em sua opinião existe muita propaganda de linha de crédito para o micro empreendedor, mas na prática não funciona, pois as exigências para o crédito não são direcionadas para o micro empreendedor, e sim para empresas maiores, onde essas mesmo em situação difícil conseguem crédito.

Segundo o empresário “Os bancos não tem uma linha de crédito para a MPE, as exigências são para grandes empresas e as pequenas não tem como atingir”.

Nos primeiro anos em 2011 a 2013 a empresa reagiu bem, apresentando crescimento com estrutura de custos enxuta, receitas todas à vista, e mão de obra terceirizada, não necessitava de estoque elevado e tinha o controle das receitas e despesas, impulsionado pelo bom desempenho da economia naquele ano. O 4ª e o 5ª ano foram os mais difíceis, devido a queda das vendas, a expectativa de boas vendas com a Copa do Mundo que não aconteceu. Os clientes da área da construção, que geravam o maior volume de vendas pararam de comprar e começo um período de baixas vendas de 2014 a 2015. No final de 2015 a 2016 a empresa investiu em novos produtos, marca própria e procurou novos clientes como a área de hotelaria que mesmo nessa crise política e econômica continua aquecida.

Diante das dificuldades enfrentadas pela a empresa principalmente em 2014 e 2015, a empresa mudou sua forma de recebimento, passando a receber 50% no momento dos pedidos a vista e os outros 50% na entrega do produto, melhorando o fluxo de caixa e a empresa obtendo capital de giro para cumprir seus compromissos.

Outra forma de aumentar seu capital de giro foi investir na divulgação da empresa e seus produtos na internet e redes sociais, obtendo bons resultados. E em terceira atitude foi criar uma marca própria que foi lançada e está conquistando seu espaço, assim a empresa terá mais uma fonte de renda e condições de aumentar o seu fluxo financeiro. Outros esforços também foram tomados para que a empresa aumentasse suas vendas, como as camisetas promocionais, redução de prazo de entrega e melhoria na qualidade dos produtos. A empresa também conseguiu junto aos seus fornecedores prazo para pagamento, que nos primeiros 02 anos não era possível, assim aumentando seu prazo de pagamento e melhorando seu fluxo de caixa, com mais capital de giro disponível. O empresário pretende abrir um varejo utilizando sua marca própria, e novamente esbarra no pouco capital para investir nesse projeto.

Relata que em sua experiência ver que a empresa tem condições de dobrar seu faturamento, caso tivesse conseguido financiamentos desde o início da empresa, e ter obtido capital de giro suficiente para sanar as necessidades do negócio, como exemplo aborda a aquisição de máquinas, que poderiam aumentar sua produção, como também realizar serviços para outras empresas de confecção, e não pode investir por não ter conseguido financiamento junto ao banco.

Ao perguntar quais os maiores problemas que impedem a sua empresa de crescer, ele respondeu, que em primeiro lugar é o capital de giro e de investimento, que limitam o crescimento da empresa, faz perder oportunidades, afeta a concorrência com empresas maiores, impede investimentos; outro problema para sua empresa é o ponto comercial e a concorrência, por não ter condições de alugar um ponto mais próximo do mercado consumidor ou ficar mais visível, perde na concorrência e nas vendas; em terceiro foi a qualificação dos funcionários, que também precisa de investimentos, para treinamento e qualificação; e em quarta opção é o problema de gerencia e controle, já que tem que operar em todos os setores da empresa.

#### 4.2 A entrevista da empresa da atividade de ensino de Idiomas

A empresa em questão é a Centro de Idiomas Ltda EPP, a empresa sempre foi de forma jurídica do tipo limitado com dois sócios, sua atividade principal é de serviços de ensino de idiomas e a atividade secundária a venda de livros didáticos usados pelos alunos, foi aberta em 07/1999, atua no mercado de Natal/RN, com

média de faturamento de 32 mil mensais considerando o período de janeiro de 2016 a setembro do mesmo ano.

A empresa utiliza o sistema de franquia de uma marca conhecida nacionalmente e de grande destaque no mercado nacional. A empresa deu início quando um amigo da família queria investir em no negócio de franquia de idiomas, e precisava de um sócio, assim o atual empresário Igor se aventurou a ser empresário, e está até os dias de hoje na atividade, como sócio administrado. O capital da empresa foi de 25 mil reais, uma parte para a aquisição da franquia, a outra parte para investir na empresa, na sua estrutura física, aluguel, contratação de funcionários, mesmo com o capital integralizado a empresa precisou de mais capital, financiado pelo os próprios sócios.

No início sem experiência, os sócios iniciaram as atividades de forma ousada e sem conhecimento administrativo, mas relatam que sempre tiveram o apoio técnico por parte da franquia, desde o início com os treinamentos iniciais e durante todo esse caminho a franquia tem dado um apoio aos franqueados, onde oferecem, os treinamentos em gestão escolar, financeiro, contratação, atendimento ao cliente, com todo o conhecimento e experiência da franquia, e até hoje tem acompanhamento e treinamento, e atualização da atividade.

Atualmente apenas um dos sócios continua trabalhando na empresa, tendo que desempenhar várias funções, como administrador, professor, vendedor e comercial, e treinador. Com uma equipe de quinze funcionários, que o ajudam na administração, nas vendas, onde a maior parte dos funcionários são professores.

Relatou que teve a orientação da franquia sobre o capital que deveria investir no início da empresa, e logo no primeiro semestre a empresa já estava se pagando, que na abertura houve a necessidade de ingressar com mais capital para prepara a estrutura do prédio, material, imobilizado e outros custos. A empresa sempre obteve lucro na sua atividade nos primeiros anos, a empresa reagiu bem e só cresceu. Com pouca concorrência pois a metodologia era inovadora em relação a outras escolas, com o método de conversação desde o primeiro dia de aula foi um ponto mercadológico importante. Assim não havia problemas financeiros.

Com a aproximação da Copa do Mundo, e Natal/RN sediando o evento, novas escolas de idiomas de outras franquias e também da mesma franquia foram abertas, gerando uma concorrência muito grande, e que já começaram praticando preços abaixo dos valores praticados pela a escola Centro de Idiomas. Outro

agravante foi que a localização da escola ficou no centro das obras, dificultando o acesso e bloqueando a avenida principal. Como a redução dos números de matrículas foram altos, em 2014 a empresa que amargava expressiva frustração nas vendas, teve que mudar a localização do ponto comercial, que tinha se tornado caro e de pouca acessibilidade e visibilidade. Com a queda nas matrículas, a empresa perdeu seu poder de capital de giro, assim começando uma nova fase difícil na questão financeira. Para piorar, no final de 2014 começa a crise na economia brasileira, se prolongando e agravando-se em 2016, ocasionando atrasos nos pagamentos dos funcionários públicos e recessão no comércio, afetando a escola devido ao crescimento da inadimplência. E foi nesse período de 2014 a 2016, que a empresa precisou procurar mais outras fontes de capital que não fosse da empresa ou do sócio.

Desde 2012 a empresa sempre recorreu aos bancos para pagar o décimo terceiros dos funcionários, geralmente foi atendido, até mesmo por ser um valor muito pequeno. Mas quando procurou o banco para conseguir capital para reformar um novo ponto comercial e para financiar a compra de estoque, no caso dos livros para o novo semestre, não conseguiu o recurso que precisava. Nesse período o empresário teve que voltar suas atenções na situação gerencial e financeira da empresa, como fazer para conciliar a inadimplência com os compromissos com fornecedores, com os funcionários e com impostos. Dessa forma está atualmente fazendo junto à franquia um curso de capacitação que envolve quatro pontos importantes para a atividade escolar, entre elas a de controle financeiro, e está colocando em prática a utilização do fluxo de caixa.

Antes de vivenciar todas essas dificuldades, não era prática utilizar a ferramenta do fluxo de caixa, mas agora para administrar melhor o seu capital de giro, está colocando em prática o uso da ferramenta. Para se adequar a nova realidade do seu capital, agora só compra os livros didáticos apenas quando é confirmado o pedido pelo aluno, não mais fazendo estoque. Mudou a sede da empresa para um local mais comercial, remanejou funcionários, renegociou prazos com fornecedores de materiais e serviços, tudo para equilibrar o seu financeiro. A empresa não está mais dando lucro, contudo o importante para o empresário nesse momento é equilibrar as contas de receita e despesas.

Outra ação que pretende fazer para melhorar seu capital de giro é aumentar os esforços no setor comercial, aumentar a quantidade de matrículas e matrículas

gerando sobras de recursos financeiros. As vendas quando caem afetam diretamente o caixa, e no momento que a empresa precisa comprar os livros perde o desconto para quem compra em menor prazo. Assim é importante ter capital de giro para honrar o contrato e obter o desconto na compra dos livros, também facilitar o pagamento em maior número de parcelas na venda do livro ao aluno.

Para o empresário Igor, conseguir dinheiro nos bancos ficou muito difícil para sua empresa, já que suas receitas anuais ainda estão baixas, fazendo com que ele não consiga o valor necessário com juros baixos para investir na empresa, principalmente no momento próximo as matrículas, onde a empresa precisa mais de capital de giro para financiar a setor comercial e a venda de livros aos alunos que compra a prazo, já que compra em seis vezes ao fornecedor e vende em até dez meses ao aluno, nesse momento recorre ao seu cartão de crédito pessoal para financiar a empresa. De acordo com o empresário:

Se tivesse capital compraria os livros a vista com maior desconto, quando o aluno confirma-se a venda, e não usaria o seu cartão pessoal, e repassaria ao aluno com um prazo maior de 10 meses, assim o aluno teria mais facilidade e fecharia mais contratos.

Ao perguntar quais os maiores problemas que impedem a sua empresa de crescer, ele responde que é a falta de um setor comercial para vender seu serviço, em segundo a falta de capital de giro necessário para financiar seu negócio, e em terceiro a crise política e econômica que afetou a situação financeira dos alunos, e em quarto foi o ponto comercial, que atualmente foi resolvido, mais que gerou muito custo e perda financeira, e em quinto a mão de obra especializada. O dinheiro acaba sendo ponto chave e que está envolvido nos outros problemas, como o setor comercial, já que é caro manter uma equipe, principalmente quando sua atividade está passando por varias dificuldades, seja ela de concorrência, de crise econômica, do ponto comercial e de equipe de vendas, e a situação do caixa acaba afetando a empresa como um todo, e a saída é enxugar as despesas e tentar aumentar as vendas, pois são as vendas que vão gerar o combustível para empresa sair da situação difícil que se encontra e voltar a ter capital de giro para financiar seu negócio.

### 4.3 Análise comparativa de duas empresas

A intenção desse trabalho de pesquisa foi de verificar entre empresas do porte de MPE, quais são as dificuldades enfrentadas para abrir, para manter e fazer uma empresa crescer, principalmente a dificuldade financeira e de capital de giro. Assim foi realizado uma pesquisa entre duas empresas, uma no ramo de Ensino de Idiomas e a outra de Confecção de roupas, a primeira uma EPP –Empresa de Pequeno porte, e a segunda uma ME – Microempresa, no qual será realizado um comparativo entres as duas empresas.

Foi visto que as dificuldades são bem comuns, como baixo capital de giro, a falta de um departamento comercial, vendas, mão de obra, ponto comercial, concorrência, inadimplência, crise econômica, administração e controle. A empresa Tabeel Fardamentos que é mais recente no mercado estando em atividade desde 2011, sempre passou por aperto financeiro, apesar de ver oportunidades, a empresa não possuía e nem conseguia capital de giro suficiente para aproveitar as oportunidades para conquistar novos clientes. Portanto, sempre teve uma frustração nas suas tentativas de conseguir junto aos bancos créditos para investir na empresa, e teve que se contentar com os recursos de suas vendas, e caminhando de forma lenta. Já a empresa Centro de Idiomas, desde a abertura da empresa tinha capital suficiente de seus sócios para investir na empresa, e no inicio das atividades a empresa com quatro meses já estava se pagando o seu processo operacional, gerando lucro para seus sócios, e é importante fazer referência que a Centro de idiomas é uma franquia, onde tem um sistema administrativo, financeiro, e padrões definidos, que facilitaram e deram diretrizes ao empresário para que este pudesse ter melhores resultados. Mas, conforme abordado anteriormente, a empresa centro de Idiomas a partir de 2012 também passa a ter uma situação financeira bem difícil, passando a ter os mesmo problemas de capital de giro, a condição de não poder investir na sua empresa para tentar aumentar as vendas, recorrendo aos bancos sem grande sucesso, precisando enxugar e trabalhar com recursos próprios.

Vimos que as duas empresas tem problemas na administração no que se refere à concentração de função no papel do único sócio, embora a Centro de Idiomas tenha uma equipe melhor definida, mas todas as decisões passam pelos empresários. As duas empresas tiveram que melhorar e modificar suas rotinas para diminuir as despesas, e para equilibrar o fluxo de caixa, a Tabeel passou a receber

50% de suas vendas antecipadamente, no momento da confirmação do pedido pelo cliente, e o restante na entrega das mercadorias, bem como conseguiu melhores prazos de pagamento a seus fornecedores, que no início era comprado à vista, criou promoções, criou uma marca própria para fazer vendas paralelas no varejo, sem depender de pedidos para confecção, e investiu em um curso de especialização no SEBRAE, voltado para sua empresa e para melhorar sua administração. O empresário da Centro de Idiomas também correu atrás de soluções, está fazendo em 2016 um curso de administração, marketing, e de financeiro, colocando em prática o uso do fluxo de caixa. Alterou seu ponto comercial para outro local mais em evidência e com maior fluxo de pessoas, e está investindo em uma equipe de vendas. O empresário ainda está tomando outras ações como o trabalho de recuperação de créditos em aberto, redução e redirecionamento de atividades entre seus funcionários, negociou o contrato com a empresa de telefonia, reduzindo seu custo com telefone, assim cada empresa realizou vários esforços para resolver seus problemas.

É possível observar que as tomadas de decisões foram bastante parecidas, quando os problemas começaram a aumentar, os dois empresários não ficaram vendo o barco passar, se movimentaram para mudar suas rotinas, sua forma de trabalhar, procuraram soluções, e as implantaram. A empresa Tabeel já estava acostumada com escassez de recursos, sempre veio fazendo algumas mudanças e procurando alternativas desde o início, já a Centro de Idiomas só passou a dar mais atenção, exemplo é o uso do fluxo de caixa, quando houve um problema financeiro mais sério.

Um ponto que chamou bastante a atenção nas entrevistas foi o fato, que os dois empresários se sentiam incomodados, com a questão de obter crédito junto aos bancos devido às exigências que os gerentes de cada banco fazem, classificam como fora do normal para as MPE. O governo quando criou o SIMPLES fala em tratamento diferenciado e com menos burocracia, mas o que vemos é que eles pedem muitos documentos, índices, cadastro, contratação de serviço, e no final não fazem a liberação do crédito, e quando é liberado dificilmente é o valor que você precisa. O empresário da Tabeel comentou que “Eles não acreditam e não nos dá credibilidade, o nosso histórico de bom pagador, nosso projeto, não é suficiente, e os prazos e juros para pagar os empréstimos não atende a empresas como a minha, que é uma Microempresa”.



As duas empresas consideram as instituições financeiras uma importante fonte de recursos, mesmo com todas as dificuldades, mas mesmo não conseguindo o que almejam, consegue apenas pequenos valores para pagar o décimo terceiro no final do ano, ou pequeno financiamento para fluxo de caixa, mas a maior fonte é da administração financeira das fontes de recursos da empresa, melhoramento o seu contas a receber e a pagar, aumentar as vendas, procurar novos produtos, utilizar-se da tecnologia para redução de custo e na divulgação da empresa. A organização administrativa e financeira da empresa faz com que o empresário possa equilibrar e tomar decisões necessárias para equilibrar as contas e enxergar novas saídas.

É importante constatar que mesmo as empresas serem de pequeno porte, elas procuram e conseguem realizar procedimentos que as empresas de maior porte fazem, mas tudo de acordo com suas capacidades financeiras, de estrutura, e no seu tempo.

Outro ponto interessante e pode ser considerado apenas como momentâneo, não comum, é o fato que todas as duas empresas esperavam ter um bom retorno com a Copa do Mundo, mas se frustraram com os resultados. As duas passaram o pior período das suas histórias, o aumento nas vendas não aconteceu, no caso da empresa Tabeel houve queda nas vendas devido a retração da construção civil, que é um importante cliente. E para a Centro de idiomas, a Copa foi fundamental para sua má fase, pois aumentou a concorrência, devido a muitas empresas terem sido abertas para explorar o clima da Copa do Mundo com a vinda de estrangeiros, quedas nas matrículas devido as obras do estádio que dificultaram o acesso a escola, o aumento do aluguel devido a exploração imobiliária provocado pela valorização imobiliária nesta localização.

Por fim a crise política e econômica que o Brasil passa, que afetou todo o mercado, o desemprego, o fechamento de empresas, salários atrasados, a retração da economia afetou todas as empresas, e passou a ser mais um desafio, como uma incerteza, mas que as duas empresas estão realizando mudanças, como promoções, novos produtos e uma marca própria de camisetas, mudanças de ponto comercial, a procura de novos clientes de atividades que não está sendo afetado pela a crise econômica, fazendo cursos de reciclagem, e melhorando seus controles. A crise fez os empresários procurarem novas fontes, novas formas, a procurar soluções para solucionar a queda nas vendas e a diminuição de capital de giro.

## 5 CONCLUSÃO

As duas entrevistas realizadas demonstraram alguns e principais problemas passados pelas as empresas brasileiras de porte de Micro Empresa – ME e de empresas de Pequeno Porte – EPP, desde o momento de sua abertura e durante a sua trajetória no mercado nacional. As dificuldades são semelhantes e tem o grau de problema maior ou menor que depende de cada empresa, ou até podemos dizer que depende da desenvoltura de cada empresário, na condução da administração da sua empresa. Foi visto que aquelas que têm uma melhor organização administrativa e uma assessoria, que é o caso da escola de idiomas que tem orientações da franquia, consegue ter parâmetros melhores e mais rápidos para resolver seus problemas e adaptar o seu negócio às exigências de mercado. Consegue fazer mudanças para sanar problemas com maior rapidez, e tem maior sucesso. É muito importante que o empresário esteja atento as necessidades de mudanças e de adaptação da empresa às realidades na qual a empresa está inserida.

O capital de giro e de investimentos foi, em todas as etapas, essencial para o bom desempenho das atividades, sendo um fator limitador, mas importantíssimo para que a empresa possa ter uma estrutura competitiva e permanecer no mercado. As MPE por não ter uma departamentalização usam de toda criatividade possível para suprir essas necessidades.

As dificuldades são semelhantes, desde a administração financeira e gerencial, da escolha do ponto comercial, da falta de mão de obra qualificada, dos impostos e da burocracia, de como aumentar as vendas, de conseguir mais capital de giro e de investimentos. Seja ou não por causa da crise econômica, todas elas tem os mesmos problemas, e mesmas dificuldades. Mas o que prevaleceu foi o problema de falta de dinheiro, vender para ter recursos, pagar as contas, vender mais para crescer, reduzir custos, criar algumas regras para ter um fluxo de caixa saudável e equilibrado, receber em menor prazo, pagar em maior prazo, diminuir os estoques, mudar o ponto comercial, terceirizar mão de obra, criar promoções e novos produtos, fazer curso de especialização, focar em gestão, utilizar de fermentas como um fluxo de caixa, são essas e outras medidas que as duas empresas aqui pesquisadas fizeram para não ver o seus negócios ir a falência. São procedimentos que qualquer empresa, independente do seu porte, devem fazer, que

aliados à força de vontade e persistência, conseguem permanecer no mercado e ir crescendo a cada dia.

Conforme colocado pelos dois empresários, a falta de crédito bancário, ou de linhas de crédito, direcionada para as MPE, com exigências que atendam a essas empresas é muito importante para o empresário e para o desenvolvimento da comunidade local e do país. O financiamento das atividades mercantis e o capital de giro produzem em contrapartida vendas, empregos, impostos, onde toda a sociedade tende a ganhar, e quando os bancos são muito rígidos, ou cria regras muito pessimistas e burocracia desnecessárias, eles reduzem as condições de crescimento das empresas.

Nos dois casos o capital de giro é fator determinante para as empresas manterem-se vivas, e todas as duas fizeram várias ações de melhorar a situação financeira e equilibrar suas contas. Dados de empresas como o SEBRAE, o IBGE mostra a importância da MPE para o mercado brasileiro, e falta ao governo criar uma política de financiamento voltado exclusivamente para a MPE, com regras pré-estabelecidas, com prazo de carência, juros compatíveis, e credibilidade de acordo com o histórico de cada empresa, assim os empresários vão poder planejar melhor com regras claras, como ocorreu com o agronegócio.

## REFERÊNCIAS

ARAÚJO FILHO, Gabriel Martins de; MÓL, Anderson Luiz Rezende. **Administração financeira e orçamentária**. Brasília: Sistema MEC/UAB, 2008.

ASSAF NETO, A.; SILVA, C.A.T. **Administração do capital de giro**. São Paulo: Atlas, 2002.

BRASIL. Ministério do Planejamento, Orçamento e Gestão. Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. **Contagem Populacional**. Disponível em: <<http://www.ibge.gov.br/home/estatistica/economia/microempresa/>>. Acesso em: 10 out. 2016.

BRASIL. Secretaria da Receita Federal. Porta do Simples. **Simples Nacional**. Disponível em: <<https://www8.receita.fazenda.gov.br/SimplesNacional/>>. Acesso em: 11 out. 2016.

EXAME. **Cinco motivos que levam os empreendedores ao fracasso**. Disponível em: <<http://exame.abril.com.br/pme/noticias/5-motivos-que-levam-os-empreendedores-ao-fracasso>>. Acesso em: 10 out. 2016.

GUIA DO EMPREENDEDOR. **Sobrevivência das empresas brasileiras aumenta e é maior em cinco anos.** Disponível em:

<<http://www.guiaempreendedor.com/sobrevivencia-das-empresas-brasileiras-aumenta-e-e-maior-em-cinco-anos>>. Acesso em: 2 out. 2016.

IBRACON - Instituto dos Auditores Independentes do Brasil. **Índice de mortalidade de pequenas empresas caiu pela metade nesse ano.** Disponível em:

<<http://www.ibracon.com.br/ibracon/Portugues/detNoticia.php?cod=2336>>. Acesso em: 5 out. 2016.

LONGENECKER, J. G.; MOORE, C. W.; PETTY, J. W. **Administração de pequenas empresas:** ênfase na gerência empresarial. 1 ed. São Paulo: Makron Books, 1997.

SEBRAE – Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas. **O que é e como funciona o capital de giro?** Disponível em:

<<http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/o-que-e-e-como-funciona-o-capital-de-giro,a4c8e8da69133410VgnVCM1000003b74010aRCRD>>. Acesso em: 2 out. 2016.

SEBRAE – Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas. **Participação das Micro e Pequenas Empresas na Economia Brasileira.** Disponível em:

<<https://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/Estudos%20e%20Pesquisas/Participacao%20das%20micro%20e%20pequenas%20empresas.pdf>>. Acesso em: 3 out. 2016.

SEBRAE-DF – Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas. **O que é e como funciona o capital de giro.** Disponível em:

<<http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/o-que-e-e-como-funciona-o-Capital-de-giro,a4c8e8da69133410VgnVCM1000003b74010aRCRD>>. Acesso em: 3 out. 2016.

SEBRAE-MT – Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas. **Micro e Pequenas empresas geram 27% do PIB do Brasil.** Disponível em:

<<http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/mt/noticias/micro-e-pequenas-empresas-geram-27-do-pib-do-brasil>>. Acesso em: 3 out. 2016.

SEBRAE-SP – Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas. **Causa Mortis.** Disponível em:

<[http://www.sebraesp.com.br/arquivos\\_site/biblioteca/EstudosPesquisas/mortalidade/causa\\_mortis\\_2014](http://www.sebraesp.com.br/arquivos_site/biblioteca/EstudosPesquisas/mortalidade/causa_mortis_2014)>. Acesso em: 3 out. 2016.

SEBRAE-SP – Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas. **Falta de gestão profissional ameaça micro e pequenas empresas.** Disponível em:

<<http://agenciabrasil.ebc.com.br/economia/noticia/2014-02/falta-de-gestao-profissional-ameaca-micro-e-pequenas-empresas-dizem>>. Acesso em: 2 out. 2016.