

A gestão do capital de giro das micro e pequenas empresas¹

Autores:
José de Arimatéia SOBRAL²
Rosane Carvalho CARDOSO³
Graziele Aline Feitosa SANCHES⁴

Data de submissão e aprovação do artigo: 01/10/2017

¹ - Este artigo foi escrito para cumprimento das exigências e requisito para aprovação da disciplina TCC II. A orientação da produção do artigo ficou sob-responsabilidade da Professora Esp. Grazielle Aline Feitosa Sanches.

² - Aluno do curso de Administração da Faculdade de Ciências e Tecnologia de Birigui (FATEB), desde 2014-2017.

³ - Aluna do curso de Administração da Faculdade de Ciências e Tecnologia de Birigui (FATEB), desde 2014-2017.

⁴ - Possui graduação em Bacharelado em Ciências Contábeis pela Faculdade de Ciências e Tecnologia de Birigui (FATEB) (2004) e Especialização em Gerência Contábil Financeira e Auditoria pelo Centro Universitário Católico Salesiano (UNISALESIANO) (2006). Atualmente é professora da Faculdade de Ciências e Tecnologia de Birigui e contadora do Escritório Sanches de Contabilidade.

A gestão do capital de giro das micro e pequenas empresas**RESUMO**

As micro e pequenas empresas têm sido tema de vários estudos acadêmicos. Através destes estudos observou-se que grande parte da economia brasileira e dos empregos são oriundos das micro e pequenas empresas, mas, apesar disto a sua mortalidade tem sido muito grande, tanto que algumas micro e pequenas empresas não tem conseguido sobreviver ao seu primeiro ano de vida. Através de pesquisa Bibliográfica, detectou-se que um dos fatores que levam as micro e pequenas empresas a morte precoce é a falta de capital de giro e a má formulação de capital de giro que a empresa irá necessitar. Com o objetivo de identificar e descrever a gestão do capital de giro dentro das micro e pequenas empresas verificou-se que a administração do capital de giro pode suprir as deficiências financeiras das empresas e levá-las ao equilíbrio financeiro.

Palavras-chave: 1 Necessidade de capital de giro, 2 estabilidade financeira, 3 índice de mortalidade e crescimento.

ABSTRACT**Working capital management of The Small Business**

The Small Business have been the subject of several academic studies. Through these studies it was observed that a large part of the Brazilian economy and jobs come from micro and small companies, but despite this their mortality has been very great, so much so that some micro and small companies have not managed to survive their first year of life. Through Bibliographic research, it was detected that one of the factors that lead micro and small businesses to early death is the lack of working capital and the bad working capital formulation that the company will need. In order to identify and describe the management of working capital within micro and small enterprises, it was found that the management of working capital can overcome the financial deficiencies of companies and bring them to financial equilibrium.

Key words: 1 Need for working capital, 2 financial stability, 3 mortality rate and growth.



APRESENTAÇÃO

A gestão financeira vigente em todas as empresas tem por objetivo buscar a estabilidade econômica e a sua permanência competitiva no mercado. Através dos processos de obtenção de recursos financeiros a empresa consegue atingir e manter seu nível de atividade. Ela é composta pelas bases da administração, planejamento, análise e controle, e através disso busca-se melhorar os resultados econômicos, capitalizar a empresa e aumentar seu patrimônio, sempre analisando sua situação atual através do planejamento de médio e longo prazo.

Dentro da gestão financeira existem várias formas de capitalizar uma empresa. Dentre elas esta o capital de giro, que é uma ferramenta indispensável para as decisões que serão executadas dentro da empresa. O capital de giro nada mais é do que os recursos necessários para custear as operações da empresa como vendas a prazo, compra de matérias primas de fornecedores, estoques, pagamento de salários e suas despesas operacionais.

O termo giro tem ligação com o processo de circulação e geração de lucro, que começa na aquisição de bens ou matérias primas para produção e irá terminar com o recebimento da venda de seus produtos ou serviços, gerando o retorno dos seus investimentos.

Nota-se a importância quanto às decisões financeiras que são realizadas diariamente pelas micro e pequenas empresas. Principalmente na busca de uma melhor gestão para o seu capital de giro. Assim identificou-se que as fontes de financiamento de capital de giro têm grande importância no sucesso das empresas, pois fornece meios de se estabelecer um equilíbrio financeiro, evitando assim possíveis problemas de insolvência e que a empresa não necessite buscar formas de se capitalizar que sejam caras e prejudiquem seus resultados.

Com o propósito de comprovar como as micro e pequenas empresas podem

se beneficiar da gestão de capital de giro, o presente artigo objetivou descrever as ferramentas a serem utilizadas na gestão de capital de giro. Identificou-se os seus benefícios e como o mesmo vêm sendo adotado pelas micro e pequenas empresas.

Através de pesquisa bibliográfica verificou-se que a administração de capital de giro pode suprir a deficiência das micro e pequenas empresas e auxiliá-las quanto ao seu equilíbrio financeiro. A administração de capital de giro vem para suprir possível deficiência das empresas e auxiliá-las quanto à melhor forma de se financiarem e conseqüentemente estabelecer um equilíbrio financeiro.



DESENVOLVIMENTO

Apesar de não se ter uma data exata de quando as micro e pequenas empresas passaram a existir no Brasil, os fatos que até aqui foram estudados apontam que sua existência esta ligada aos setores da agricultura, transporte, manufatura, comércio e serviços (SOUZA et al., 2007).

Ainda segundo os autores supracitados, ao se basear em documentos e relatos, pode-se dizer que a micro e pequena empresa surgiu no litoral do estado de São Paulo, nas cidades de São Vicente e Santos e por isso não devemos separar a história das micro e pequenas empresas da história do Brasil.

A regularização das micro e pequenas empresas acontece no dia 14 de dezembro de 2006, com a Lei complementar 123 que institui o estatuto nacional da microempresa e da empresa de pequeno porte, onde estabelece que elas terão um tratamento diferente das demais empresas em relação aos impostos, leis trabalhistas e ao acesso de crédito e de mercado entre outros (LEI COMPLEMENTAR 123, 2006).

Para se definir o tamanho de uma empresa, ou seja, se ela é micro ou pequena empresa é através de sua receita bruta e de seu faturamento. Existem duas definições para o tamanho de uma empresa: a federal e a estadual. Segundo a definição da Lei Geral da micro e pequena empresa (Lei Nº 123/2006 alterada pela LC nº 155/2016) será considerada micro empresa a organização que possuir receita bruta anual igual ou inferior a R\$ 900.000,00 (Novecentos mil reais), já pequena empresa será considerada aquela que tiver seu faturamento superior a R\$ 900.000,00 (Novecentos mil reais) e inferior a R\$ 4.800.000,00 (Quatro milhões e oitocentos mil reais) (Idem).

Outro critério que pode ser usado para se definir o porte da empresa é o

número de funcionários que ela possui. Nas indústrias, as microempresas vão ter até 20 colaboradores e as pequenas empresas chegam a 99 colaboradores, já no serviço e no comércio esse numero varia, pois será considerada microempresa aquela que tiver até 9 colaboradores e pequena empresa será aquela que tiver de 9 a 49 colaboradores (DOLABELA, 2002).

Segundo o Dieese (2009), no final da primeira década do século XXI existia no Brasil cerca de 6,4 milhões de estabelecimentos e desse total 99% são micro e pequenas empresas, o que as tornam responsáveis por gerar 52% dos empregos com carteira assinada no setor privado, ou seja, mais da metade dos empregos formais no Brasil são gerados pelas micro e pequenas empresas.

No ano de 2000, as micro e pequenas empresas centralizavam 4.117.602 (quatro milhões, seiscentos e dezessete mil e seiscentos e dois) estabelecimentos empresariais, aumentando no ano de 2004 para 5.028.318 (cinco milhões e vinte e oito mil, trezentos e dezoito) estabelecimentos, ou seja, este segmento cresceu cerca de 21%. Se formos comparar com o crescimento das médias e grandes empresas, no mesmo período de 2000 a 2004 seu crescimento foi de 19,5%, o que mostra o grande potencial de crescimento das micro e pequenas empresas que cresceram quase 3% a mais que as médias e grandes empresas (SEBRAE, 2006).

É importante destacar também a pesquisa realizada trimestralmente pelo ICPN (Índice de confiança nos pequenos negócios) que relata que junho/2016 é o quarto mês seguido em que as micro e pequenas empresas alcançam o melhor índice de confiança, o que indica que além dos pequenos negócios serem responsáveis por 52% dos empregos no país, seu grau de confiança tem aumentado cada vez mais (Idem).

As micro e pequenas empresas se tornaram também as principais geradoras de riqueza no país e são responsáveis por 53,4% do PIB no comércio, 22,5% na indústria e no setor de serviços chega a 36,3%. Esses dados demonstram que já não se pode pensar no desenvolvimento do Brasil sem as micro e pequenas empresas e que é de grande necessidade e importância que se apóie, incentive e

qualifique as empresas de pequeno porte, pois elas juntas representam muito e se tornam decisivas para a economia do Brasil (SEBRAE, 2014).

Mas apesar de todo este cenário positivo que as micro e pequenas empresas têm destaca-se seu principal problema que é o seu curto tempo de vida. Um levantamento feito pelo SEBRAE entre os anos de 2000 e 2002 aponta que 50% das micro e pequenas empresas têm fechado as portas com menos de dois anos de vida. A mesma instituição ainda levantou os principais motivos do curto tempo de vida das empresas que seriam a falta de capital de giro apontado como o principal problema por 24,1% dos entrevistados, os impostos elevados (16%), a falta de clientes (8%) e a concorrência (7%) (Idem).

Apontado como um dos principais responsáveis pela mortalidade das micro e pequenas empresas, existem vários conceitos e interpretações para capital de giro, segundo Di Augustini (1999) há uma conformidade de que o capital de giro esta agregado aos itens circulantes do balanço patrimonial e retrata a fração do capital aplicada no ciclo operacional empresarial.

Para Fleuri et. al.(1980), capital de giro é um conceito econômico-financeiro e não uma definição legal. Ele é uma fonte perene que a empresa utiliza com o objetivo de financiar sua necessidade de capital de giro e uma de suas particularidades é que ele se mantém constante a maior parte do tempo. Este conceito utilizado pelo autor supracitado compõe o Modelo de Fleuri (Modelo Dinâmico) que afirma que o capital de giro deve ser calculado através da diferença entre o passivo não circulante com o ativo não circulante, já que o capital de giro deve ser calculado a longo prazo e não pelas contas de curto prazo como nos orienta o modelo americano.

Já para Chiavenato (2005, p. 223) o capital de giro é apontado como a “(...) quantidade de dinheiro que a empresa utiliza para movimentar seus negócios. Envolve estoque, dinheiro em caixa e em bancos, financiamentos a clientes por meios de contas a receber, encargos e salários, aluguel, contas de luz, água, telefone, etc.”.

Para o Sebrae (2016), o capital de giro ou ativo circulante é um recurso de rápida renovação como dinheiro, créditos e estoques e mostra a liquidez disponível para a empresa. É fundamental no auxílio das decisões tomadas dentro da empresa, pois diz respeito ao seu ciclo operacional, abrangendo desde a compra da matéria prima até a venda dos produtos.

Gitman (2001, p.459) fala que “os ativos circulantes, comumente chamados de capital de giro ou capital circulante representa a porção de investimento que circula de uma forma para a outra na condução normal dos negócios”.

Segundo FESS (1966), o capital de giro de uma empresa irá necessitar de acompanhamento permanente por parte de seus gestores, já que irá sofrer continuamente impactos devido a várias mudanças enfrentados pela empresa. Algumas das mudanças e até problemas enfrentados pelo capital de giro se deve a diminuição das vendas da empresa, causando ao administrador financeiro o problema de continuar mantendo o capital de giro controlado mesmo com as vendas da empresa estando em baixa.

Neste contexto, segundo Santos (2001), devido às incertezas que regem uma empresa como diminuição nas vendas, ou insolvência de pagamentos por parte de clientes terem forte impacto no capital de giro é aconselhável que toda empresa possua uma reserva financeira que seja capaz de suprir estes eventuais problemas. Quanto maior for o valor desta reserva financeira que a empresa dispor, menor será a possibilidade de a empresa passar por crises financeiras e ter problemas com as liquidações de suas dívidas. Portanto, é suposto que a empresa buque pela gestão do capital de giro.

Segundo Braga (1995), a gestão do capital de giro é um processo contínuo e de decisões tomadas para que se preserve a liquidez da empresa, podendo afetar também a sua rentabilidade.

Já Assaf Neto e Silva (1995) dizem que a gestão do capital de giro está relacionada com as decisões financeiras de curto prazo das empresas, junto com a administração do ativo e passivo circulante. O autor ainda diz que uma empresa irá

possuir uma administração eficaz do capital de giro quando houver um alto giro do seu circulante, o que proporciona que seu fluxo de operações esteja sempre em movimento.

Destaca-se que a gestão do capital de giro de uma empresa deve ser realizada diariamente, para se controlar e garantir que a empresa tenha os recursos necessários para manter suas operações e assim evitar que aconteçam interrupções e que estas sejam muito caras para a empresa (ROSS et al., 1998).

Conforme Tófoli (2008), a gestão do capital de giro é a forma como se administra os passivos e ativos da empresa, pois quando o ativo circulante for maior que o passivo circulante, a empresa irá possuir capital de giro líquido positivo, e quando o passivo circulante for maior que o ativo circulante, seu resultado será negativo.

Como os componentes do capital de giro são aqueles que se encontram no ativo e passivo circulante, pode se dizer que o maior desafio do gestor financeiro será a administração dos pagamentos e recebimentos da empresa, de modo a estarem sempre em total sincronia (ASSAF NETO e SILVA, 2013).

Para Gitman (1987) a gestão do capital de giro é uma das áreas mais importantes da administração financeira, pois os ativos circulantes de uma empresa representam cerca de mais da metade do valor do ativo total e uma parte dos financiamentos que fazem parte do passivo circulante.

A gestão do capital de giro é vista como um índice de liquidez e tem uma boa participação no desempenho da empresa e é por isso que a comparação de capital de giro de uma empresa com a rotação de um motor de um carro, pois quanto mais giro tem o motor do carro maior será a sua potência e quanto menos giros, menor a sua potência, ou seja, quanto mais capital (dinheiro) estiver girando dentro da empresa, maior será sua potência e quanto menos capital, menor será sua potência (ADEMPE, 1997).

Gitman (2004) ainda diz que o principal objetivo da administração financeira

de curto prazo, ou seja, da gestão do capital de giro é conduzir os seus ativos circulantes (caixa, estoque, contas a receber e investimentos a curto prazo) e também os passivos circulantes (contas a pagar, despesas a pagar, instituições financeiras a pagar a curto prazo) de forma que se consiga alcançar um equilíbrio entre lucratividade e risco e que esse equilíbrio contribua para o crescimento da empresa. Desta forma, a estratégia de gestão do capital de giro pressupõe indicadores de atividades, que legitimam a boa prática da gestão.

Através da gestão do capital de giro é possível também apurar em quanto tempo, em média, a empresa está recebendo suas vendas a prazo, quitando seus fornecedores e renovando seu estoque, este tempo entre a compra de matéria prima e o pagamento aos fornecedores, as vendas de mercadorias a prazo e o recebimento e o período de renovação de estoque é de grande importância para a gestão do capital de giro, e por isso recebem o nome de prazo médio de recebimento (PMR), prazo médio de renovação de estoque (PMRE) e prazo médio de pagamento (PMP) (MATARAZZO,1998).

É por meio dos índices de recebimento, pagamento e renovação de estoque que se forma o Ciclo Operacional e o Ciclo Financeiro ou Ciclo de Caixa, que são fundamentais na formulação da estratégia e avaliação da empresa, pois a má gestão dos prazos médios afeta inteiramente a liquidez e o resultado da empresa (TÓFOLI, 1945).

Segundo Aranha (2011) na gestão de estoque deve ser analisado o custo de capital, de instalação, de serviço e o risco de estocagem, e o gestor financeiro deve saber calcular cada um deles e interpretá-los para saber qual o impacto que estes índices terão na rentabilidade e liquidez da empresa, ele deve compreender que o prazo médio de renovação de estoque mostrará a quantidade de dias que os estoques da empresa serão vendidos, renovados e que permanecerão estocados, para que através deste índice se torne possível identificar quais os custos que esta ação trará para a empresa, por isso, quanto menos tempo e maior o giro de estoques, melhor para a empresa.

Ainda segundo o autor supracitado, este índice é calculado da seguinte maneira:

$$\text{PMRE} = \frac{\text{ESTOQUE}}{\text{CMV}} \times \text{DP}$$

Onde: Estoque = Estoque médio (estoque inicial - estoque final /2)

CMV = Custo das mercadorias vendidas

DP = Dias do período considerado (360 dias)

Ainda de acordo com o autor supracitado o prazo médio de recebimento de venda irá mostrar em quanto tempo a empresa demora em receber pelos seus produtos vendidos, destacando que o melhor é receber no menor tempo, e se possível antes do pagamento de suas contas.

O autor ainda salienta que a conta duplicatas a receber, é de grande importância no ativo circulante, pois é nele que irá constar o custo oriundo da produção e da venda dos produtos, impostos cobrados sobre as vendas e ainda o lucro bruto.

O índice do prazo médio de recebimento de vendas é obtido através da seguinte fórmula:

$$\text{PMR} = \frac{\text{DUPLICATAS A RECEBER}}{\text{VENDAS}} \times \text{DP}$$

Onde DP= Dias do período considerado (360)

O prazo médio de pagamentos, nada mais é que o tempo, em média, que a empresa irá demorar para pagar aos seus fornecedores a matéria prima e insumos que foram adquiridos para sua produção e quanto maior este tempo de pagamento, melhor para a empresa (IDEM).

A fórmula para o cálculo deste índice é a seguinte:

$$\text{PMP} = \text{FORNECEDORES} \times \text{DP}$$

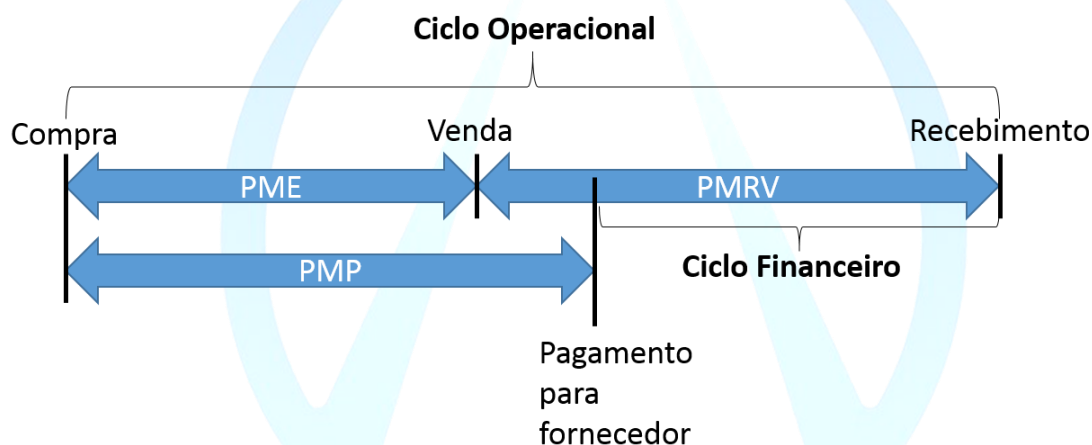
CMV

Onde: CMV = Custo das mercadorias vendidas

DP= Dias do período considerado (360)

Ainda de acordo com o autor supracitado, o ciclo financeiro irá indicar o tempo em que a empresa irá demorar em pagar seus fornecedores pela compra de matéria prima, até o momento que ela irá receber pelas suas vendas, o que irá indicar se a empresa necessitará de investimento (capital de giro) extra ou não (Figura 1).

Figura 1. Ciclo operacional



Aranha (2011) ainda diz que o ciclo operacional se refere ao tempo, em média, que os recursos estarão investidos nas operações da empresa sem que o recebimento tenha entrado em caixa, pois uma boa parte deste capital é financiado pelos investidores que concedem prazo de pagamento a empresa, pela compra de matéria prima para sua produção.

Segundo Martins et. al., (2014), as empresas irão enfrentar alguns desafios durante a sua existência e um deles é conseguir manter um equilíbrio financeiro, para que as suas responsabilidades, seja com fornecedores, clientes ou colaboradores, se cumpram causando o menor impacto possível na sua rentabilidade, e para isso existem três índices indispensáveis: o capital circulante líquido (CCL), a necessidade de capital de giro (NCG) e o saldo em tesouraria (ST).

O Modelo de Fleuriet (Modelo Dinâmico) criado Fleuriet et. al (1980) também ressalta a importância da análise dos índices de CCL, NCG e ST, para que a empresa possa identificar qual a sua real necessidade de capital de giro e adequá-la ao seu equilíbrio financeiro. Para isso é necessário reorganizar o Balanço Patrimonial de forma “gerencial” e classificá-lo novamente em Ativo e Passivo Cíclico (Operacional), Ativo e Passivo Erráticos (Financeira) e Ativo e Passivo Permanente (Estratégica). É através desta nova classificação que iremos chegar a três novas variáveis, NCG (Necessidade de capital de giro), a CDG (Capital de giro) e T (Saldo de Tesouraria). É por intermédio destas variáveis que teremos as informações quanto à falta de entrada e saídas de caixa, a necessidade de capital de giro e suas fontes de cobertura (VIEIRA, 2008).

Para o autor supracitado, capital circulante líquido não representa somente a folga financeira de uma empresa, mas tem o objetivo de captar fundos para capacitar a necessidade de capital de giro.

Já Assaf Neto (2010, p. 159) define o capital circulante como sendo “(...) o conceito básico de equilíbrio financeiro fica evidenciado ao ser demonstrado que toda aplicação de recurso no ativo deve ser financiada com fundos levantados a um prazo de recuperação proporcional á aplicação efetuada”.

Ou seja, o autor supracitado diz que as fontes de curto prazo (passivo circulante) devem financiar os investimentos em curto prazo (ativo circulante) e por isso o conceito de capital circulante líquido é definido como a diferença do ativo circulante com o passivo circulante, ou ainda a soma do passivo não circulante com o patrimônio líquido subtraindo o ativo não circulante (MARTINS, et. al., 2014).

Quando o resultado do capital circulante líquido for positivo significa que a empresa possui mais aplicações do que fontes de financiamento a curto prazo, ou seja, o passivo circulante esta financiando somente uma parte do ativo circulante, a outra parte esta sendo financiada por passivos de longo prazo ou pelo patrimônio líquido, mas vale lembrar que esta análise deve ser feita junto com a análise do ciclo operacional financeiro da empresa (Idem).

De acordo com Martins et. al., (2014), a necessidade de capital de giro é demonstrada pela parte do ativo operacional que é financiada pelos passivos financeiros de curto prazo ou pelos passivos não circulantes, ou seja, a necessidade de capital de giro é definida pela subtração do ativo circulante com o passivo circulante.

Já Santi Filho e Olinquevith (2009, p18) dizem que a necessidade do capital de giro “constitui a principal determinante da situação financeira das empresas. Seu valor revela o nível de recursos necessários para manter o giro dos negócios”, desse modo pode-se definir a necessidade de capital de giro como a diferença entre o ativo cíclico do passivo cíclico e esta necessidade irá ocorrer sempre que as contas do ativo cíclico forem maiores que as contas do passivo cíclico.

E segundo Matarazzo (1995), além da necessidade de capital de giro ser fundamental para a análise da empresa, ela também será de grande importância quanto às decisões a serem tomadas sobre financiamento, crescimento e lucratividade da empresa. Ainda segundo o autor, “a necessidade de capital de giro é a chave para a administração financeira de uma empresa.”

E de acordo com o autor supracitado, pode-se definir a necessidade de capital de giro da seguinte forma:

ACO<PCO: É a situação normal na maioria das empresas. Há uma NCG para qual a empresa deve encontrar formas adequadas de financiamento;
ACO=PCO: Neste caso a NCG é igual a zero e, portanto a empresa não tem necessidade de financiamento para giro;
ACO>PCO: A empresa tem mais financiamentos operacionais do que investimentos operacionais. Sobram recursos das atividades operacionais, os quais poderão ser usados para aplicação no mercado financeiro ou para expansão de planta fixa.
(MATARAZZO.1998, P. 344)

Matarazzo (1998) ainda diz que existem três formas de se financiar a necessidade de capital de giro, que é o capital circulante próprio, empréstimos e financiamentos de longo ou de curto prazo com bancos e desconto de duplicatas.

Para se identificar qual o valor da necessidade de capital de giro podemos utilizar o método de Fleuriet et. al (2003), que utiliza da seguinte fórmula para se obter o valor necessário para que a empresa possa financiar sua necessidade em

capital de giro:

NCG = ATIVO CÍCLICO – PASSIVO CÍCLICO

Vieira (1999) orienta que antes de realizar o cálculo para identificar qual a necessidade de capital de giro a empresa deverá reorganizar seu balanço patrimonial no grupo circulante, de maneira que se transforme em financeiro (errático) e operacional (cíclico).

O Ativo Circulante delimita-se pelas contas financeiras (erráticas): disponível; aplicações financeiras; adiantamentos a fornecedores e investimentos temporários. E pelas contas operacionais (cíclicas): contas a receber de clientes; estoques; despesas antecipadas; e adiantamentos a empregados. Já o Passivo Circulante delimita-se pelas Contas Financeiras (erráticas): duplicatas descontadas; empréstimos e financiamentos; dividendos a pagar; IR e Cont. Social a pagar; e debêntures. E as Contas Operacionais (Cíclicas): fornecedores; contas a pagar; salários e encargos sociais a pagar; e obrigações fiscais (Idem).

Portanto, observa-se que o ativo e passivo circulante receberam uma nova divisão, em contas financeiras (erráticas) que não possuem nenhum vínculo com o ciclo operacional e em contas operacionais (cíclicas), que se relaciona com as atividades operacionais da empresa (Idem).

É por este motivo que Assaf Neto e Silva (2000) afirmam que a necessidade de capital de giro esta ligada ao ciclo financeiro das empresas e, que quando este for curto, a necessidade da empresa também será pequena.

Para Fleuriet (1980) existem duas definições para saldo de tesouraria, uma definição por dentro diz que ele é encontrado através da diferença entre ativo circulante financeiro (errático) e passivo circulante financeiro (errático) que quando positivo ira demonstrar que a empresa possui recursos suficientes para suprir suas necessidades de curto prazo e, a definição de saldo de tesouraria por fora que diz que além dele ser a diferença entre passivo e ativo errático ele é também a diferença entre capital de giro e necessidade de capital de giro, o que torna possível visualizar

as mudanças a partir do CDG e da NCG.

De acordo com Marques e Braga (1995), se obtêm o saldo de tesouraria através da diferença entre o ativo financeiro com o passivo financeiro, demonstrando a política financeira da empresa, quando este saldo é positivo significa que a empresa conseguirá arcar com sua liquidez de curtíssimo prazo e se negativo, demonstrará que a empresa poderá enfrentar dificuldades financeiras.

O saldo de tesouraria é considerado igual ao capital circulante líquido deduzido da necessidade de capital de giro, como mostra a figura abaixo, que também ilustra a composição da necessidade de capital de giro, capital circulante líquido e saldo de tesouraria, e a relação entre elas (Idem).

É correto afirmar que as variações na composição do capital circulante líquido, necessidade de capital de giro e saldo em tesouraria podem determinar a estrutura financeira da empresa em determinado período de tempo (Idem).

O capital de giro é definido por alguns autores como os recursos necessários para custear as operações da empresa como vendas a prazo, compra de matéria prima de fornecedores, estoques, pagamento de salários e suas despesas operacionais (ASSAF NETO e SILVA, 2002), ou ainda como a quantia de dinheiro que a empresa tem para suprir o seu negócio (CHIAVENATO, 2005).

A gestão do capital de giro é um processo contínuo de decisões a serem tomadas para que se preserve a liquidez da empresa, podendo afetar também a sua rentabilidade (BRAGA, 1995). Segundo Ross et al. (1998), a gestão do capital de giro de uma empresa deve ser realizada diariamente, para se controlar e garantir que a empresa tenha os recursos necessários para manter suas operações e assim evitar que aconteçam interrupções e que estas sejam muito caras para a empresa.

É a partir destes conceitos e gestão capital de giro que podemos ressaltar os benefícios que as micro e pequenas empresas têm através de sua correta gestão, pois a gestão do capital de giro irá assessorar a empresa através de uma técnica sólida e eficaz, para que a empresa possa investir seus recursos em outros

investimentos ou até em outras áreas da própria empresa (FERREIRA, et al., 2011).

Alguns dos benefícios que a gestão do capital de giro pode gerar para a empresa estão relacionados com o controle dos custos financeiros, a diminuição do volume de depósitos e a diminuição dos custos de quebra, pois podemos definir o capital de giro como um investimento que a empresa faz na incapacidade dos seus processos e procedimentos (CHING, 2010).

Um dos benefícios competitivos gerado pela gestão do capital de giro esta relacionado às políticas de investimento que a empresa ira adotar, pois investimento pode ser definido como os métodos para a criação de riqueza das empresas, tendo em vista que seu retorno seja lucrativo e rentável (MARQUEZAM e BRONDANI, 2006).

De acordo com Amaral et. al (2001) para se existir investimentos inteligentes e benéficos as empresas precisam gerar orçamento de capital e assim diagnosticar os projetos mais vantajosos, mas sempre analisando seus riscos e retornos. Ainda segundo o autor supracitado a incumbência de um bom investimento é gerar valor superior ao seu custo.

Além da necessidade de capital de giro ser considerado o fundamento da gestão financeira de uma empresa, ele é também o principal instrumento de estudo das técnicas de financiamento da empresa, envolvendo seus benefícios, crescimento e lucratividade (XAVIER, et al., 2008).

Para isso Schrickel (1997) e Assaf Neto e Martins (1993) dizem que a verificação de crédito envolve a maestria de se tomar uma decisão em uma situação de dúvidas e constantes mudanças e de notícias cada vez mais rápidas.

Esta maestria depende da eficiência de se verificar de maneira lógica sua integração para se chegar a uma conclusão objetiva e fácil de ser implantada, consentindo assim que se invista em capital de giro de maneira segura, apesar dos riscos que a empresa está sujeita, pretendendo fazer com que o retorno dos ativos correntes estejam sempre acima dos custos de seu financiamento e sabendo que

estes são de grande importância, principalmente em sua teoria, para que as decisões relacionadas a investimentos em capital de giro sejam apropriadas para a atual situação da empresa (SOUZA e MENEZES, 1997).

Oliveira (1985) diz que o planejamento é de suma importância quando relacionado ao controle, seja de estoque, de caixa ou dos ciclos operacionais da empresa, pois necessita de uma elaboração correta e uma impecável sincronia entre as contas da empresa, deixando seus ciclos mais ágeis e uma excelente gestão dos recursos da empresa, proporcionando assim tomadas de decisões assertivas quando aparecerem oportunidades já prognosticadas e articuladas, fazendo com que a necessidade de capital de giro de terceiros diminua cada vez mais.

O gestor deverá dedicar grande parte de seu tempo na gerência das atividades da empresa, do capital de giro e também nas tomadas de decisões que serão necessárias no seu dia a dia (GIRALDI, 2008).

O capital de giro se baseia no fluxo de caixa das empresas e quando este fato passa despercebido o número de mortalidade das micro e pequenas empresas tende a aumentar, pois os gestores passam a se preocupar em entender apenas das funções técnicas e acabam esquecendo-se da importância da gestão e das decisões que são tomadas dentro da empresa (RIBEIRO, 1996).

É devido ao número crescente de mortalidade das micro e pequenas empresas que Vieira (2008) diz que é de grande importância que os gestores saibam o quanto à empresa necessitará financiar de capital de giro, se ela também irá precisar de recursos bancários de curto prazo ou se vai optar por estabelecer uma folga financeira, para que esta decisão possa gerar lucro para os proprietários, pois as decisões de investimento em capital de giro estão entre as mais difíceis dentro do cenário empresarial.

É responsabilidade dos gestores, independente da função ou nível que ele ocupa dentro da empresa, preservar um conjunto lógico de decisões com suas finalidades bem especificadas, para que a empresa cresça e gere lucro (Idem).

Segundo o SEBRAE (2014) quando sabemos quais são as deficiências e riscos que podem ocorrer no dia a dia e durante a existência de uma empresa é possível se planejar melhor, averiguar sua disponibilidade econômica e ter mais cuidado ao tomar decisões que envolvam a empresa.

De acordo com a revista Exame (2013) as cinco principais deficiências das micros e pequenas empresas estão relacionadas com a falta de planejamento, o privilégio concedido a parentes, a mistura das finanças da empresa com finanças particulares dos donos, a falta de experiência e ao mau atendimento.

Outra deficiência que as micro e pequenas empresas enfrentam esta relacionada à falta de experiência no ramo de negócio escolhido, o que pode levá-las ao fracasso, muitas vezes até antes do tempo (CHER, 1991).

Os fatores internos e externos fazem parte das deficiências enfrentadas pelas micro e pequenas empresas e são definidos da seguinte forma:

Os motivos externos dizem respeito ao que ocorre no meio ambiente da empresa, que está fora do seu controle e que lhe dificulta a sobrevivência. Os motivos internos dizem respeito aos pontos fracos das pequenas empresas que também contribuem para reduzir sua sobrevivência (MATTAR, 1988. s/n).

Dentre os motivos externos destacados pelo autor supracitado, o que tem maior ênfase, segundo o próprio autor, é o “efeito sanduíche”, onde as micro e pequenas empresas têm de comprar sua matéria prima de grandes fornecedores, que impõe o preço dos seus produtos e o fato de se vender o que foi produzido para clientes de grande porte, que também definem o valor que querem pagar por estes produtos.

Existem também várias deficiências que nem sempre são discernidas pelos gestores, como: baixa qualidade dos produtos, uma quantidade muito alta de reclamações feitas pelos clientes, custo elevado, atrasos nas entregas dos produtos e colaboradores insatisfeitos (CAMPOS, 1992).

Já Salomon (1986) destaca que existem três deficiências que os pequenos empresários enfrentam, além da inexistência da economia de escala, que são:

análise mal feita da escolha do ramo em que a empresa ira atuar, recursos insuficientes para manter as operações da empresa e gestores com muito pouca capacitação para gerir a empresa. O autor supracitado ainda diz que grande parte dos pequenos empresários escolhe o ramo de atuação de seus negócios pela facilidade que determinados setores oferecem, e não pela oportunidade de obter grandes lucros.

Para Resnik (1990) a boa gestão e eficiência de entender, administrar e controlar a empresa tem como base a cautela e precaução do gestor nos fatores decisivos para o sucesso e sobrevivência da empresa, pois uma gestão eficaz deve ser realizada antes que a empresa cometa erros que levem a sua mortalidade.

Segundo Lakatos (1997) as pequenas empresas tem uma grande contribuição no desenvolvimento global do produto nacional; com alta absorção de mão-de-obra a baixo custo, atuação complementar aos empreendimentos de grande porte, e atuando de maneira muito estratégica no comércio exterior, possibilitando a diversificação na pauta de exportações e tornando a economia menos suscetível às variações que ocorrem na conjuntura comercial a nível mundial, gerando assim uma classe empresarial genuinamente nacional aumentando assim a participação da economia privada na economia do país.

Porter (1999) contribui com a ideia complementar de que as pequenas empresas buscam equilíbrio quando conseguem ser diferentes, de modo que os seus consumidores percebam suas ações como algo diferenciado. Seu planejamento estratégico deve buscar por meio de planos de ações contemplarem valores que possam tornar essa empresa diferenciada dos seus concorrentes, criando assim uma vantagem competitiva.

Segundo Prahalad (1998), para pequena empresa a sua competitividade está no curto prazo relacionada a seus atributos de preços, e seu desempenho em produtos existentes, mas, o longo prazo, a competitividade deriva da capacidade de formar a custos baixo e tempo mínimo, competências que possam gerar as micros e pequenas empresas condições de criarem produtos inovadores e que não possam

ser copiados facilmente pelos concorrentes.

Para Meirelles et al. (2000), aquela mística de que apenas boas ideias seriam o suficiente para garantir e assegurar o sucesso das organizações não vem se confirmando como verdadeira por alguns motivos. O primeiro é causado pelas incertezas dos empresários na hora de tomar algumas decisões baseadas muitas das vezes em algumas projeções não fundamentadas nos ideias em que acreditam, a segunda é provocada pelo fato das mudanças ambientais serem tantas que os recursos disponibilizados pelas organizações muitas vezes se revelam insuficientes para adequar a empresa à nova realidade.

Para Cassaroto Filho e Pires (1998), a grande dificuldade das micros e pequenas empresas está na falta de competência para lidar com as etapas que envolvem sua cadeia de valores, além da própria capacidade de gestão de todas suas etapas, conseqüentemente é muito improvável que economicamente essa organização consiga dominar todas as funções da cadeia produtiva, tal situação acaba por prejudicar o desenvolvimento estratégico da empresa.

Contudo, Gimenes et al. (1999) abrem o diálogo sobre a utilização das estratégias que as pequenas empresas vem praticando, e faz uma alerta para o fato de que tanto as grandes empresas como também as pequenas vem se baseando em uma literatura muito fragmentada do processo de formação de estratégias, sendo que, na maioria dos casos as empresas utilizam conceitos poucos abrangentes no estudo do conteúdo das estratégias que irão praticar na busca por competitividade frente aos seu concorrentes.

Minzberg (2001) define as pequenas empresas que não possuem um pessoal de staff e onde as decisões estratégicas estão centralizadas no executivo principal ou proprietário como “organizações empreendedoras”. Tais empresas possuem estruturas muito simples o que permite as pessoas terem acesso direto ao chefe ou líder uma vez que pelo fato dos empreendedores serem na maioria das vezes os fundadores de suas empresas tendem a dominar todas as etapas decisórias da organização influenciando o processo de formação das estratégias nas

micro e pequenas empresas.



RESULTADOS

O surgimento das micro e pequenas empresas no Brasil não tem uma data definida, mas esta ligada ao surgimento da agricultura, transporte, manufatura e comércio. Acredita-se que elas surgiram no interior de São Paulo.

A regularização das micro e pequenas empresas aconteceu no dia 14 de dezembro de 2006 através da Lei Complementar 123, que dita às normas e regras que regem as micro empresas e empresas de pequeno porte e estabelece a apuração e recolhimento de impostos, mediante regime único de arrecadação, ao cumprimento de obrigações trabalhistas e previdenciárias, inclusive obrigações acessórias, ao acesso a crédito e ao mercado e cadastro nacional único especificando o tratamento diferenciado a favor do seu cumprimento.

A definição de tamanho, ou seja, do porte de uma empresa é feita através de seu faturamento e da quantidade de funcionários que ela possui. Segundo a Lei complementar 155/2016, é considerado micro empresa aquela que possuir faturamento igual ou inferior a R\$ 900.000,00 (Novecentos mil reais) e que tenha até 20 funcionários no setor industriário e até 09 funcionários no comércio e no serviço. A pequena empresa é aquela que tiver seu faturamento maior que R\$ 900.000,00 (Novecentos mil reais) e menor que R\$ 4.800.00,00 (Quatro milhões e oitocentos mil reais) e até 99 colaboradores no setor industriário e de 09 a 49 funcionários no comércio e no serviço.

Verificou-se que das 6,4 milhões de empresas existentes no Brasil, 99% delas são micro e pequenas empresas, gerando assim 52% dos empregos com carteira assinada. As micro e pequenas empresas são responsáveis por 53,4% do PIB (Produto Interno Bruto) no comércio, 22,5% na indústria e 36,3% no setor de serviços, o que faz delas as grandes geradoras de desenvolvimento para o país e as principais geradoras de riqueza.

Uma das preocupações relativas as micro e pequenas empresas quanto é que seu índice de mortalidade é muito elevado, pois dentro de dois anos de vida metade das micro e pequenas empresas que iniciaram suas atividades fecham as portas.

Os principais motivos apontados como os responsáveis por esta taxa de mortalidade é a falta de capital de giro, os altos impostos, a falta de clientes e a concorrência.

Sabe-se que a gestão do capital de giro é a administração dos ativos e passivos de uma empresa, e que quando seu ativo circulante for maior que o passivo circulante seu capital de giro será positivo. A gestão do capital de giro de uma empresa deve ser um processo contínuo de decisões para se preservar a sua liquidez e não afetar sua rentabilidade.

Um dos principais objetivos da gestão do capital de giro é fazer com que o ativo e passivo circulante consigam estabelecer um equilíbrio entre sua lucratividade e o risco e, ainda contribuir para seu crescimento. E, por ser visto como um índice de liquidez, a gestão do capital de giro tem uma boa participação no desempenho da empresa.

É através da gestão capital de giro que as empresas devem buscar alcançar seus objetivos como o equilíbrio financeiro, uma boa administração de seus recursos de curto e longo prazo e da sua necessidade de capital de giro.

Sabe-se que um dos principais motivos do alto índice de mortalidade das micro e pequenas empresas está ligado a má gestão do capital de giro, pois as empresas não possuem o conhecimento necessário para administrar e identificar seus recursos e a falta dele, isto é, a necessidade de capital de giro.

A gestão do capital de giro é algo que deve ser realizada diariamente, para que se consiga controlar e garantir que a empresa tenha os recursos necessários para manter suas atividades, evitando assim a paralisação de seu processo produtivo.

Outro fator importante para a gestão do capital de giro é que a empresa saiba identificar qual é o seu prazo médio de pagamento (PMP), seu prazo médio de recebimento (PMR) e qual o seu prazo médio de renovação de estoque (PMRE), pois é por meio destes índices que se forma o ciclo operacional e financeiro denominado Ciclo de caixa, que são importantes na formulação da estratégia e avaliação da empresa, já que a sua má gestão irá afetar a liquidez e os resultados da empresa.

As micro e pequenas empresas estão cientes de que enfrentarão alguns desafios durante a sua existência, como o equilíbrio financeiro. Para isso, elas podem contar com o novo conceito, o *Modelo Fleuriet* que tem um olhar diferente sobre as demonstrações financeiras de uma empresa. Este modelo é uma abordagem não só da análise do desempenho econômico-financeiro da empresa, mas também uma forma inteligente de administrar uma empresa com foco na sustentabilidade financeira e econômica de curto e longo prazo. É através da análise do capital circulante líquido que se verifica a necessidade de capital de giro e o saldo em tesouraria.

O capital circulante líquido, além de mostrar qual a folga financeira que determinada empresa possui, também irá conseguir recursos para financiar sua necessidade de capital. Seu valor é encontrado através da diferença entre ativo circulante e passivo circulante.

Através do *Método Fleuriet* verifica-se a necessidade de capital de giro das empresas. Antes de se calcular qual a necessidade de capital de giro é necessário que se reorganize o balanço patrimonial da empresa em financeiro (errático) e operacional (Cíclico) e então subtrair o ativo cíclico do passivo cíclico para encontrar o valor da necessidade de capital de giro da empresa.

Já o saldo de tesouraria será obtido através da diferença entre ativo financeiro e passivo financeiro, quando o seu resultado for positivo a empresa em questão conseguira arcar com sua liquidez em curto prazo, e se negativo, a empresa poderá ter dificuldades financeiras.

São as variações nos índices de capital circulante líquido, necessidade de capital de giro e saldo em tesouraria que poderão determinar a estrutura financeira

das empresas em certo período de tempo e, por isso, a importância de que as micro e pequenas empresas saibam como identificar e tenham recursos que as possibilitem controlar diariamente estes índices para preservar a sua saúde financeira e aumentar seu tempo de vida.

Quando uma empresa é capaz de identificar quais são as dificuldades, deficiências e riscos que podem acontecer durante a sua existência, esta empresa conseguira planejar melhor e se estruturar de forma que quando os problemas e dificuldades apareçam, ela seja capaz de resolvê-los de maneira a causar o mínimo de impacto negativo possível.

O objetivo de se identificar as discrepâncias das micro e pequenas empresas está relacionado ao fato de que estas possam conhecer melhor o funcionamento de suas empresas, que consigam pensar em soluções rápidas para suprir suas deficiências, uma vez que já se conhece de onde surgem os problemas, ficando mais fácil elaborar soluções para que eles se resolvam.

Algumas das principais dificuldades sofridas pelas micro e pequenas empresas é a falta de planejamento, o privilégio que dado à parentes, misturar as finanças da empresa com as dos donos, a falta de experiência e o mau atendimento a seus clientes.

É importante que os gestores saibam também que existem fatores internos e externos que influenciam no bom funcionamento da empresa. Os fatores internos ligados aos pontos fracos das empresas como má administração, falta de comunicação e falta de profissionais capacitados entre outros precisam ser melhorados logo que identificados e, os fatores externos é tudo o que vai acontecer fora da empresa e que esta fora de seu controle, mas que também irá causar impactos em sua estrutura, como a economia e política de seu país, as leis e o pagamento de impostos entre outras dificuldades.

Uma gestão eficaz é aquela que identifica as possíveis discrepâncias que podem surgir no decorrer de sua existência e resolve-las antes que estas a levem a sua mortalidade. É também através da maestria e da capacidade do gestor em

tomar decisões referentes ao capital de giro e, em situações de dúvidas e de constantes mudanças que acontecem em seu ambiente organizacional, que empresas conseguem se firmar no mercado, ganhando cada vez mais espaço em seu ramo de atuação e se estabelecendo como uma empresa de confiança, passando credibilidade para seus clientes e possíveis investidores.

É importante também que os gestores estejam preparados e que dediquem parte de seu tempo na gerencia das atividades da empresa, na administração do capital de giro e nas tomadas de decisões que serão necessárias no dia a dia da empresa.

As decisões de investimentos de capital de giro estão entre as mais difíceis de serem tomadas e por isso os gestores devem estar preparados e cientes do valor necessário para financiar o capital de giro de sua empresa, se ela necessitara de investimentos bancários ou se optará por ter uma folga financeira.

Um dos recursos que pode ser usado pelo gestor e que irá auxiliá-lo quanto às tomadas de decisões é o planejamento, pois, este é de suma importância para o controle de estoque, de caixa e dos ciclos operacionais da empresa.

Vale lembrar que o planejamento deverá ser feito de forma correta e será necessário que este esteja em total sincronia com as contas da empresa, proporcionando assim que as tomadas de decisões sejam assertivas e que o gestor aproveite as oportunidades já pré-estabelecidas, como por exemplo, decisões de financiamentos, novos investimentos para a empresa ou aquisição de bens que contribuirão para que a necessidade de capital de giro diminua.

Vale lembrar também que é responsabilidade do gestor, independente da sua função ou do nível que ele ocupa na empresa preservar um conjunto lógico de tomada de decisões e que suas finalidades estejam sempre especificadas, levando a empresa a crescer e que gerar lucro.

CONCLUSÃO

Com o intuito de identificar como as micro e pequenas empresas podem se beneficiar da gestão do capital de giro e como uma boa administração dos seus recursos pode auxiliar nas tomadas de decisões fazendo com que ela consiga alcançar um equilíbrio financeiro, identificou-se que tais benefícios pressupõem que seus gestores estejam preparados e saibam identificar qual a sua real necessidade de capital de giro e as melhores formas de se capitalizar, de modo a causar o mínimo de impacto em suas finanças.

Desse modo, se conclui que administração do capital de giro pode suprir a deficiência das micro e pequenas empresas e auxiliá-las quanto ao seu equilíbrio financeiro, o que confirma a hipótese do trabalho. Porém, para que as micro e pequenas empresas consigam colocar em prática a gestão do capital de giro, elas necessitam de profissionais capacitados, de uma rigorosa atenção e controle dos seus recursos e de tecnologias que contribuam para o controle diário das ações realizadas pela empresa.



REFERÊNCIAS

ASSAF NETO, Alexandre. **Administração de Capital de Giro**. 3 ed. São Paulo: Atlas, 2010.

ASSAF NETO, Alexandre & MARTIN E. **Administração financeira**. São Paulo: Atlas, 1993.

ASSAF NETO, Alexandre. **Estrutura e análise de balanços: um enfoque econômico – financeiro**. 9. Ed. São Paulo: Atlas, 2010.

ADEMPE (Associação dos empresários da pequena e media empresa do Brasil). **Socorro: tenho uma Empresa! – Como Organizar e Dirigir Uma Empresa**. São Paulo, 1997.

BRAGA, R. **Análise avançada do capital de giro**. Caderno de estudos FIPECAFI, n.3, set/1991.

BRASIL. LEI COMPLEMENTAR nº123 de 14 de dezembro de 2006.

BRASIL. LEI nº 123/2006 alterada pela 147 de 07 de agosto de 2014.

CAMPOS, Vicente Falconi. **TQC – Controle da Qualidade Total**. Rio de Janeiro: Bloch Editores, 1992.

CASSAROTO FILHO, N.; PIRES, L. H. **Redes de pequenas e médias empresas e o desenvolvimento local**. São Paulo: Atlas, 1998.

CHÉR, Rogério. **A gerência das pequenas e médias empresas: o que saber para administrá-las**. São Paulo: Maltese, 1991.

CHING, Hong Yug. **Gestão de caixa e de capital de giro**. Curitiba: Jurua, 2010.

DI AGUSTINI, C. A. **Capital de giro: análise das alternativas e fontes de financiamento**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 1999.

DIEESE. Departamento Intersindical de Estatísticas e Estudos Socioeconômicos. **Anuário do trabalho na micro e pequena empresa**, 2009. Disponível em http://www.dieese.org.br/xserve/sebrae/Texto_Descriptivo_Anuario_2009.pdf, Acessado em 28/11/2016.

DOLABELA, Fernando. **O segredo de Luísa**. São Paulo: Cultura editores associados, 2002.

EXAME. **Cinco principais erros das empresas familiares**, 2013. Disponível em:

<http://exame.abril.com.br/pme/5-principais-erros-das-pequenas-empresas-familiares> > acessado em 16/04/2017.

Fauze Najib. **Pesquisa de marketing**. São Paulo: Atlas, 2001

FESS, P. E. **The Capital Concept**. In: **The Accounting Review**, April, 1966, pp.226-70.

FLEURIET, Michel; KEHDY, Ricardo; BLANC, Georges. **A dinâmica Financeira das empresas Brasileiras: um novo método de análise, orçamento e planejamento financeiro**. Belo Horizonte: Fundação Dom Cabral, 1978, 2º Ed. 1980.

GIMENEZ, F. A. P.; PELISSON, C.; HAYASHI JR., P.; KRÜGER, E. **Estratégia em pequenas empresas: uma aplicação do modelo de Miles e Snow**. Revista de Administração Contemporânea, v. 3, n. 2, p. 53-74, mai./ago. 1999.

GITMAN, Lawrence J. **Princípios de administração financeira**. São Paulo: Harbra, 1997.

LAKATOS, E. M. **Sociologia da Administração**. São Paulo: Atlas, Cap. 8, 1997.

MARQUEZAN, Luiz Henrique Figueira; BRONDANI, Gilberto. Análise de investimentos. **Revista Eletrônica de Contabilidade**, Curso de Ciências Contábeis UFSM, São Leopoldo, v. 3, n. 1, 2006. Disponível em: <<http://cascavel.ufsm.br/revistas/ojs2.2.2/index.php/contabilidade/article/view/21>>. Acesso em: 09/04/17.

MATTAR, Fauze Najib. **Os motivos que levam as pequenas empresas a morte**. Disponível em: < <http://www.fauze.com.br/htm/Artigos.aspx?ano=1988>>. Acesso em 09/04/17.

MARTINS, Eliseu (org); ASSAF NETO, A. **Administração financeira: as finanças das empresas sob condições inflacionárias**. São Paulo: Atlas, 1986.

MARTINS, Eliseu; MIRANDA, Gilberto José; DINIZ, Josediton Alves. **Análise didática das demonstrações contábeis**. São Paulo: Atlas, 2014.

MATARAZZO, Dante Carmini - **Análise Financeira de Balanços - 5.ed.-São Paulo: Atlas, 1998.**

MINTZBERG, H. **A organização empreendedora**. In: MINTZBERG, H.; QUINN, J. B. O processo da estratégia. Porto Alegre: Bookman, 2001.

MONTGOMERY, C. A. **Estratégia: a busca da vantagem competitiva**. Rio de Janeiro: Campus, 1998.

OLIVEIRA, Ernâni Tadeu. **Crescer em Equilíbrio: Alguns Efeitos a Serem Considerados Para os Índices de Crescimento e Endividamento**, Revista de

Administração, Volume 20, Jan/Mar, 1985.

PORTER, M. E. **Competição: estratégias competitivas essenciais**. Rio de Janeiro: Campus, 1999.

PRAHALAD, C. K. **A competência essencial da corporação**. In: MEIRELLES, A. de M. et al. Uma abordagem para estratégia utilizando analogias. In: ENCONTRO NACIONAL DA ASSOCIAÇÃO DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO, 24., Florianópolis, 2000. Anais. Florianópolis: ANPAD, 2000.

RESNIK, P. **A bíblia da pequena empresa: como iniciar com segurança sua empresa e ser muito bem sucedido**. Makroon books, SP, 1990.

RIBEIRO, Karen Cristina de Sousa. **A administração do ativo circulante – um estudo descritivo em empresas do ramo da construção civil da cidade de Uberlândia-MG**, 1996. Dissertação (Mestrado)-Administração. Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade. São Paulo: FEA-USP, 1996.

SANTOS, Edno Oliveira dos. **Administração financeira da pequena e média empresa**. São Paulo : Atlas, 2001.

SCHRICKEL, W. K. **Análise de Crédito - Concessão e Gerência de Empréstimos**. 3ª Edição, São Paulo: Atlas, 1997.

SEBRAE. **O que é e como funciona o capital de giro**, 2016. Disponível em <https://www.sebrae.com.br/sites/portalsebrae/artigos/o-que-e-e-como-frunciona-o-capital-de-giro,a4c8e8da69133410VgnVCM1000003b74010aRCRD>, Acessado em 10/11/2016.

SEBRAE. **Porque as empresas fracassam?**, 2014. Disponível em: <http://blog.pr.sebrae.com.br/empreendedorismo/por-que-as-empresas-fracassam>, acessado em 16/04/2017.

SEVERINO, A J. **Metodologia do Trabalho Científico**. São Paulo: Cortez, 2000.

SOLOMON, Steven. **A grande importância da pequena empresa: a pequena empresa nos Estados Unidos, no Brasil e no mundo**. Rio de Janeiro: Nórdica, 1986.

SOUZA, Jose Henrique; MACHADO, Lindinalva Candida; OLIVEIRA, Cilene A. Silva. **As origens da pequena empresa no Brasil**. Revista da micro e pequena empresa, Campo Limpo Paulista: Volume 1. Número 5, 2007.

TÓFOLI, Irso. **Administração Financeira empresarial: uma tratativa prática**. 1 ed. Campinas: Arte Brasil Editora/Unisaesiano – Centro Universitário Católico Auxilium, 2008.

VIEIRA, Marcos Villela. **Administração estratégica do capital de giro**. São Paulo: Atlas, 2008.

VIEIRA, Délio Vargas. **Análise gerencial das demonstrações financeiras**. Caderno de estudos – Pós graduação em controladoria com ênfase nas áreas tributárias e de custos. Rio de Janeiro: Universidade Estácio de Sá, 1999.

XAVIER, Joel et al. Capital de giro: interpretando as dificuldades enfrentadas pelos empreendedores frente ao mito empresarial. **Revistas Eletrônicas da Toledo Presidente Prudente**, Presidente Prudente, SP, v. 3, n. 3, 2008. Disponível em: <<http://intertemas.unitoledo.br/revista/index.php/Negocios/article/view/864>>. Acesso em: 9/04/17.

