

A estrutura de capital da micro e pequena empresa de Blumenau

Iara Regina dos Santos Parisotto

Contadora; professora da Furb;
mestre em Contabilidade-Controladoria de Gestão pela Furb;
especialista em Gerência da Qualidade nos Serviços Contábeis e
especialista em Gerência Contábil e Auditoria.
iaraparisotto@furb.br

Roberto da Rosa

Bacharel do curso de Ciências Contábeis da Furb.

RESUMO

O crescimento das micro e pequenas empresas na economia brasileira é indiscutível; um fator que preocupa, no entanto, é o alto nível de mortalidade dessas empresas. No ano de 2004, o SEBRAE apontou em pesquisa realizada, que 42% dos empresários responderam, como causas das dificuldades e razões para o fechamento das empresas, a falta de capital de giro. Tal fato motivou a realização dessa pesquisa, cujo objetivo foi de verificar como é formada a estrutura de capital da micro e pequena empresa blumenauense. Para atingir-se o objetivo proposto, foi realizada uma pesquisa descritiva, e os procedimentos foram: levantamento de dados, por meio de pesquisa de campo, bem como documental e bibliográfica. A amostra selecionada foi de 68 de um total de 16.258 micros e pequenas empresas blumenauenses (fonte: JUCESC, Florianópolis – SC), usando-se fórmula estatística de população finita, com 90% de confiança e 10% de desvio padrão. Os questionários foram aplicados pessoalmente. As conclusões foram que, na maioria das empresas pesquisadas, não

está presente a visão de estrutura de capital. Os empresários atuam de acordo com as possibilidades, no momento dos acontecimentos dos fatos, utilizando os recursos que têm com maior disponibilidade e facilidade de captação, o que nem sempre se mostra a melhor opção. As empresas pesquisadas mostram que os recursos de capital de giro são provenientes, em 46,7% dos casos, de capital de terceiros a uma taxa média de 3,4%, quando poderiam pagar para captar recursos para investimentos uma taxa média de 1,9%.

Palavras-chave: estrutura de capital. despesas financeiras. micros e pequenas empresas.

ABSTRACT

The growth of micro and small businesses in the Brazilian economy is unquestionable. However, a worrying factor is the high level of mortality rate of these businesses. In the year of 2004, SEBRAE (Brazilian Support Service to Micro and Small Businesses) presented the result of a survey in which 42% of the entrepreneurs pointed the lack of working capital as the cause of difficulties and closing down of the businesses. This fact motivated the present survey, with the objective of verifying how the structure of the working capital of micro and small businesses in Blumenauer is composed. To reach this objective, a descriptive survey was carried out, with the following procedures: data collection, through field, documental and bibliographic research. The sample selected consisted of 68 micro and small businesses, from a population of 16,258 micro and small businesses in Blumenau (source: JUCESC [Commercial Council of the State of Santa Catarina], Florianópolis - SC), by using the statistic formula of finite population, with 90% confidence and 10% standard deviation. The questionnaires were completed in person by the researcher. The conclusions were that, in most of the businesses surveyed, there is no capital structure focus. The entrepreneurs act according to the possibilities, as the facts present themselves, using the resources that are more easily available and attainable, which not always is the best possible solution. The businesses surveyed show that the resources of working capital originate, in 46.7% of the cases, from third party capital at an average rate of 3.4%, while an average rate of 1.9% might be paid to attract resources for investments.

Keywords: capital structure. finance charges. micro and small businesses.

1 APRESENTAÇÃO

O volume de indústrias, comércios e prestadores de serviços como micro e pequenas empresas cresceu consideravelmente. Junto a este crescimento, há também uma maior concentração de novos empregos nesse nicho de empresas.

Há uma facilitação em estruturar empresas deste porte pelo baixo nível de investimento, menor volume de funcionários, menor custo operacional quanto a assessorias e serviços especializados. Este fato faz com que cada vez mais haja novos empreendedores entrando no mercado, mas nem sempre, com o conhecimento necessário, seja na área específica ou nos assuntos de administração e organização de seu empreendimento.

As empresas dependem, para seu crescimento, de recursos para investimento em novas operações. Uma fonte de recursos essencial é a de financiamento do capital de giro, que assegura a manutenção e continuidade da empresa.

Há situações variáveis, de aumento ou diminuição de necessidades de recursos, muitas vezes decorrente da falta de planejamento, comum nesse segmento. Nestas situações, o empresário tem de decidir por usar recursos próprios, dos sócios ou de terceiros, conforme melhor atividade por taxas ou até pelo nível de endividamento atual.

A partir desse raciocínio, questiona-se: como é formada a estrutura de capital das micro e pequenas empresas de Blumenau?

A definição da estrutura de capital, próprio ou de terceiros, de uma forma acertada, traz vantagens financeiras para a empresa. Tendo uma estrutura ideal, a empresa estará sempre tomando recursos a menor custo e terá uma equalização, entre recursos próprios e de terceiros, que não aumente muito as obrigações mensais com empréstimos, e também

mantenham facilidade de busca de recursos quando necessários.

Para atingir-se o objetivo proposto, foi realizada uma pesquisa descritiva, e os procedimentos foram: levantamento de dados, por meio de pesquisa de campo, bem como documental e bibliográfica. A amostra selecionada foi de 68 de um total de 16.258 micro e pequenas empresas Blumenauenses (fonte: JUCESC, Florianópolis - SC), usando-se fórmula estatística de população finita, com 90% de confiança e 10% de desvio padrão. Os questionários foram aplicados pessoalmente.

2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

De uma forma genérica, pode-se definir capital como um montante de recursos que formam o patrimônio de uma pessoa física ou de organizações, provindos de fontes próprias (capital próprio) ou de um terceiro (capital de terceiros).

As empresas precisam avaliar seu custo financeiro sobre recursos provindos de terceiros, como bancos e outras instituições, e de sócios e investidores. Em relação à empresa, esses recursos representam uma dívida, uma obrigação de retorno desses recursos. À toda dívida há de serem pagos juros, e também a estas origens de recursos, há de serem gerados retornos, que é a remuneração sobre estes capitais.

As organizações empresariais, mediante seus administradores, têm de estar tomando decisões a todo momento, para manutenção da atividade da empresa de forma lucrativa e com perspectivas de continuidade. A tomada de capital para financiamento da atividade a longo prazo, independente da fonte, tem de ser feita avaliando-se sempre o retorno do empreendimento.

No caso de ampliação de demanda que gere uma necessidade de novo capital tem de tra-

zer retornos maiores que os custos de capitais investidos, para que se torne viável e rentável.

Todo tipo de organização inicia uma atividade com o intuito de obter resultados líquidos positivos ao final de cada ciclo operacional e de cada período de apuração. Seus administradores têm o dever de gerar um retorno sobre o capital investido na empresa, para cobrir o custo financeiro do capital próprio ou provindo de terceiros ou dos investidores.

As empresas necessitam de valores novos, para expansão, ou para aumento de produção e vendas. Para cada ramo de atividade, para cada situação administrativa, encontram-se políticas diferenciadas para utilização de recursos internos, capitais próprios ou há a busca de recursos externos, os de capitais de terceiros.

2.1 CAPITAL PRÓPRIO

O capital próprio é definido como os “recursos dos sócios, dos acionistas (fonte interna de recursos) ou do patrimônio líquido”. (IUDICIBUS, 2001, p. 30)

Para as empresas, o capital próprio considera-se os recursos provindos de seus investidores, os valores adicionados ao capital total da empresa por injeção de novos recursos por parte dos que têm participação no capital total e também o direito a retorno sobre esses capitais investidos. As taxas estão relacionadas diretamente ao retorno esperado pelos sócios e investidores, que aplicam seus recursos na empresa, com intuito de ter uma rentabilidade superior, ou pelo menos de mesma proporção, a que tinham em outra de forma de aplicação utilizada anteriormente.

2.2 CAPITAL TERCEIROS

O capital de terceiros pode ser definido como o endividamento, o exigível da empresa

para com terceiros que não os sócios. (IUDICIBUS, 1998)

Segundo Ross, Westerfield, Jordam (2002, p. 324), “o custo de capital de terceiros é o retorno que os credores exigem em novos empréstimos”.

O custo do capital de terceiros está relacionado às taxas praticadas pelo mercado financeiro, visto que a busca destes recursos acontece junto a instituições e empresas que praticam taxas de acordo com o cenário econômico. A taxa praticada também está relacionada ao volume negociado e a finalidade, destino dos recursos.

Os recursos para investimentos, por se tratarem de longo prazo, e normalmente, com mais garantias constituídas, têm taxas mais baixas, ao contrário dos recursos para curto prazo, utilizados para financiamento do giro da empresa.

Os recursos tomados com fornecedores não apresentam uma regra quanto à definição de taxas. Normalmente grandes volumes trazem maiores vantagens financeiras, mas o medidor maior das taxas, verifica-se na troca do prazo pela compra à vista, em que se percebem realmente as taxas financeiras incluídas.

2.3 ESTRUTURA DE CAPITAL

A estrutura de capital nada mais é do que a das fontes de recursos do seu capital total.

Não existe uma relação padrão ideal de estrutura para as empresas. Cada tipo de atividade, de mercado, de estratégia dos administradores a utilizar estruturas diferentes.

Analisando-se financeiramente o capital que tiver a menor taxa de custo é o ideal para maior aplicação; mas há outros fatores a serem analisados que podem ser preponderantes na tomada de decisões.

Segundo Brigham, Houston (1999, p. 448),

o capital de terceiros apresenta algumas desvantagens, como:

Primeiro, quanto mais alto for o grau de endividamento, mais alta será a taxa de juros. Segundo, se uma empresa enfrenta tempos difíceis e o lucro operacional não é suficiente para cobrir a diferença e, se não puderem fazê-lo, a empresa irá à falência.

Observa-se também, a dinâmica desta análise da composição da estrutura de capital. A cada novo episódio no cenário econômico, ou no comportamento do mercado, há de ser reavaliada esta estrutura podendo ter, num determinado período, predominantemente, o capital próprio, e para o próximo uma inversão. Fatos que levam a estas oscilações poderiam ser citados, como a política de prazos para compra e vendas, o ramo que se está inserido e o custo de recursos a serem buscados de terceiros, que, como ocorreu no Brasil nos últimos anos, teve oscilações de mais de 10% na taxa de juros, interferindo diretamente em taxas de bancos, fornecedores e outros.

Há também a situação, em que a empresa não tem a faculdade da escolha, entre investir com capital próprio ou de terceiros. Verifica-se em micros e pequenas empresas, baixo nível de capital por parte dos sócios, que tomam como única alternativa, a busca de recursos externos para novos investimentos e operações, restando somente buscar a melhor taxa oferecida no mercado, como melhor forma de diminuição dos custos financeiros.

Segundo Brigham, Houston (1999, p. 449):

A política de estrutura de capital envolve uma troca (*trade-off*) entre risco e retorno: - A utilização de mais capital de terceiros aumenta o grau de risco do fluxo de lucros da empresa. - No entanto, um grau de endividamento mais alto geralmente leva a uma taxa de retorno esperada mais alta. O risco mais alto tende a diminuir o preço da ação, mas uma taxa de retorno esperada mais alta o faz aumentar.

Assim, a estrutura ótima de capital é o equilíbrio entre risco e retorno que maximiza o preço das ações de uma empresa.

A empresa toma a decisão por capital próprio ou de terceiros, com base no custo de cada um. Aquele que tiver a taxa mais atrativa é tomado em uma necessidade. A empresa também tem que controlar o endividamento, para não ultrapassar suas disponibilidades futuras de caixa.

2.4 FINANCIAMENTO DOS ATIVOS CIRCULANTES

O financiamento dos ativos circulantes é feito por meio de empréstimos de curto prazo, que são destinados a cobrir sazonalidades da empresa, por demanda aumentada em alguns períodos do ano. Isto ocorre, normalmente, com o pico de vendas em alguns meses, em que seus produtos são mais procurados, como no natal, e outras datas comemorativas.

Com a previsão do aumento da demanda, pode existir a necessidade de compra de estoques, para aproveitar a oportunidade de aumento nas vendas. É neste momento que é comum ocorrer a necessidade de financiamento, pois há um aumento do fluxo financeiro de saída, cujos recebimentos ocorrerão no futuro próximo. Utilizam-se os recursos de curto prazo, com perfil próprio para atender esta necessidade, sendo buscados normalmente junto a terceiros, como instituições financeiras ou outros intermediadores. Estes recursos são utilizados, para atender às necessidades de ativo circulante que podem ser:

Ativos Circulantes Permanentes que são os ativos que permanecem disponíveis na fase de recessão dos ciclos de negócios da empresa e os Ativos Circulantes Temporários que são os Ativos circulantes que oscilam de acordo com variações sazonais ou cíclicas dos negócios da

empresa. (BRIGHAM; HOUSTON, 1999, p.606)

Para o financiamento do ativo circulante, há total influência da empresa quanto à política a ser aplicada. Nesta decisão, influencia muito o método administrativo de cada empresa e também quanto ao ramo de negócio e o cenário do mercado atual. Para empresas com controles maiores de fluxo, utiliza-se a abordagem agressiva, na qual há um menor volume de recursos mantidos no ativo circulante, ficando somente o necessário conforme a. Na situação contrária, empresas que não conseguem ter um controle confiável do volume de recursos no ativo circulante, têm de mantê-los em um nível elevado para não deixar de cobrir as obrigações previstas e sazonais, a qual estaria aplicando a abordagem conservadora. E, em uma situação intermediária, estaria a abordagem moderada ou de casamento de prazos, em que mantém um volume de recursos médios.

2.4.1 Fontes espontâneas de financiamento a curto prazo

2.4.1.1 Duplicatas a pagar

Poder-se-ia também denominar financiamento com fornecedores. As duplicatas a pagar são uma das formas mais comuns de financiamento sem garantias. Não existem documentos de crédito, contratos. Quando, em um determinado período, a empresa precisa aumentar sua produção, há também uma necessidade de compra de. Estes desembolsos são feitos antes do início das vendas, gerando uma necessidade de financiamento para capital de giro. As empresas conseguem prazos de 30 a 120 dias com fornecedores, que acabam por ser uma ótima fonte de financiamento, com valores financeiros, de acréscimos para estes prazos a serem negociados.

2.4.1.2 Financiamentos bancários

Os empréstimos a curto prazo, oferecidos por bancos, podem ser com a utilização de ga-

rantias ou não. Normalmente são utilizados os empréstimos sem garantias, ou os que utilizam como garantia documentos de auto-liquidez, como duplicatas e outros títulos de crédito.

Quanto às taxas, podem ser definidas de duas maneiras:

Empréstimo com taxa fixa: Financiamento com uma taxa de juros determinada com um incremento estabelecido acima da taxa preferencial e que permanece fixa até seu vencimento; e *Empréstimos com taxa de juros flutuante:* Financiamento com uma taxa de juros inicialmente colocada com um incremento acima da taxa preferencial e que "flutua", ou varia, acima da preferencial, de acordo com a variação da preferencial até seu vencimento. (GITMAN, 2001, p. 472)

A taxa preferencial é aquela aplicada pelos bancos como a melhor disponível para oferecer em empréstimo. A esta taxa, os bancos incluem um incremento, que considera uma margem de ganho, cobertura de inadimplência.

2.4.2 Vantagens e desvantagens do financiamento de curto prazo

Os financiamentos de curto prazo apresentam um risco maior que os de longo prazo, mas para sua finalidade, que é de cobrir necessidades repentinas de capital de giro, atendendo as sazonalidades das empresas, há algumas vantagens a serem observadas:

- a) rapidez - um empréstimo de longo prazo traz vários empecilhos para agilização do processo de liberação do crédito. Para os de longo prazo, há de ser feita análise de períodos futuros da empresa, exigindo formulação de contratos com maiores detalhes. Os de curto prazo podem ser efetuados de forma mais ágil visto não haver estas exigências para sua liberação;
- b) flexibilidade - os empréstimos de curto prazo têm menores custos de liberação em relação aos de longo prazo, além de pos-

sibilitam amortizações ou liquidações sem custos maiores para a empresa e não mantêm restrições quanto à atividade da empresa, que se encontra para os de longo prazo, como ter que manter um equipamento na empresa, ou comprovar aumento de empregos, e outros;

- c) custo da dívida de longo prazo em relação à de curto prazo - os empréstimos de curto prazo, por apresentarem menos exigências burocráticas, e também não serem necessárias formalização de muitas garantias, são mais simples em relação a sua utilização. Mas estes fatores fazem com que aumente o risco para o financiador, que acaba por cobrar uma taxa mais alta no de curto prazo.

2.5 A IMPORTÂNCIA DA FORMAÇÃO DO PREÇO DE VENDA

Há uma série de índices financeiros e cálculos para a avaliação de resultados das empresas. Estes normalmente, são aplicados a grandes empresas, com obrigações de prestação de informações a sócios, acionistas diretores e outros terceiros, sendo efetuadas análises quanto ao patrimônio, ao comportamento operacional, à rentabilidade e à lucratividade. As empresas de grande porte têm uma preocupação e também uma disponibilidade de recursos para um núcleo de controle gerencial na própria empresa ou um serviço terceirizado.

Nas micro e pequenas, em sua grande maioria, não há uma disponibilidade financeira, ou até não existe uma cultura de priorização do controle gerencial. Então, observa-se a inexistência de relatórios gerenciais, demonstrações com apontamentos da situação financeira e patrimonial, controle de custos e formação de preço de venda, deste nicho de empresas.

Quanto aos fatores de análise de empresas deste segmento, Assef (2003, p.6) afirma para

analisar o resultado de produtos e serviços isoladamente, normalmente são utilizados os conceitos de *mark-up* ou fator de marcação, ou ainda de remarcação e a margem de contribuição".

Markup é um índice aplicado sobre o custo de um bem ou serviço para a formação do preço de venda. Esse índice é tal que cobre os impostos e taxas aplicadas sobre as vendas, as despesas administrativas fixas, as despesas de vendas fixas, os custos indiretos fixos de fabricação e o lucro. (COGAN, 1999, p. 133)

A empresa tem com a formação do preço de venda, uma ação estratégica para manter sua empresa sustentável e em continuidade, ou seja, a geração de lucros, tanto para o crescimento da empresa, quanto para retorno a seus investidores.

Segundo Assef (2003, p. 15):

A correta formação de preços de venda é questão fundamental para a sobrevivência e o crescimento auto-sustentado das empresas, independente de seus portes e de suas áreas de atuação. Somente através de uma política eficiente de preços, as empresas poderão atingir seus objetivos de lucro, crescimento a longo prazo, desenvolvimento de seus funcionários, atendimento qualificado a clientes, etc.

2.6 CRITÉRIOS DE TAMANHO DE EMPRESA

A adoção de critérios para a definição de tamanho de empresa constitui importante fator de apoio às micros e pequenas empresas, permitindo que as firmas classificadas dentro dos limites estabelecidos possam usufruir os benefícios e incentivos previstos nas legislações que dispõem sobre o tratamento diferenciado ao segmento e que buscam alcançar objetivos prioritários de política, como o aumento das exportações, a geração de emprego e renda, a diminuição da informalidade dos pequenos negócios, entre outras. No Estatuto da micro e pequena empresa, de acordo com o

SEBRAE, 2004, o critério adotado para conceituar micro e pequena empresa é a receita bruta anual, cujos valores atualizados são:

- a) Microempresa: receita bruta anual igual ou inferior a R\$ 433.755,14 (quatrocentos e trinta e três mil, setecentos e cinquenta e cinco reais e quatorze centavos);
- b) Empresa de Pequeno Porte: receita bruta anual superior a R\$ 433.755,14 e igual ou inferior a R\$ 2.133.222,00 (dois milhões, cento e trinta e três mil, duzentos e vinte e dois reais).

A União, assim com a maioria dos Estados e alguns Municípios adotaram regimes simplificados de tributação para as MPE, com o objeti-

vo principal de diminuir a carga tributária e incentivar a formalização das empresas, com fundamento no artigo 179 da Constituição Federal.

É importante ressaltar, no entanto, que cada ente competente vem utilizando, cada um em sua esfera, critérios diferentes, sem observar, por exemplo, os valores de faturamento constantes no estatuto.

O setor empresarial mudou bastante nos últimos anos, havendo um crescimento explosivo no mercado, de micros e pequenas empresas, que, atualmente no Brasil, já representam a maioria em relação ao total de empresas, conforme pode ser observado a seguir:

	Micro		Pequena		Média		Grande		Total	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%
Indústria	535.143	90,8	44.175	7,5	8.102	1,4	1.622	0,3	589.042	100,0
Comércio	2.213.328	95,5	97.849	4,2	4.676	0,2	2.776	0,1	2.318.629	100,0
Serviços	1.604.135	92,8	102.905	6,0	10.132	0,6	10.302	0,6	1.727.474	100,0
Total	4.352.606	93,9	244.929	5,3	22.910	0,5	14.700	0,3	4.635.145	100,0

Figura 1 - Número de Empresas no Brasil, por Porte e Setor de Atividade - 2001

Fonte: Sebrae (2004)

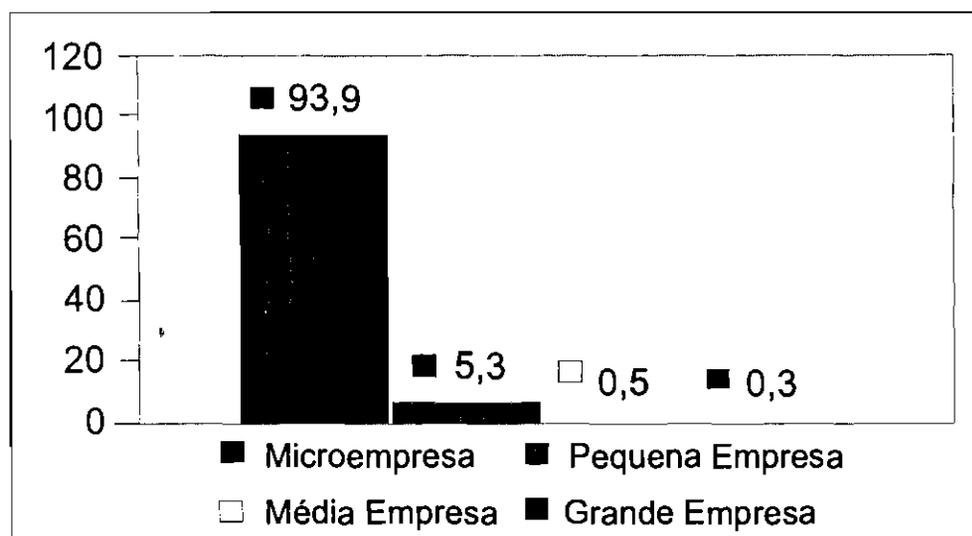


Figura 2 - Número de Empresas no Brasil (percentual)

Fonte: Sebrae (2004)

Setor de atividade	Micro		Pequena		Média		Grande		Total	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%
Indústria	535.143	90,8	44.175	7,5	8.102	1,4	1.622	0,3	589.042	100
Indústria	1.845.644	24,1	1.755.165	22,9	1.614.144	21,0	2.451.844	32,0	7.666.797	100
Comércio	4.337.486	58,6	1.645.363	22,2	314.917	4,3	1.104.928	14,9	7.402.694	100
Serviços	2.986.149	27,7	1.932.571	17,9	696.183	6,5	5.172.913	47,9	10.787.816	100
Total	9.169.279	35,5	5.333.099	20,6	2.625.244	10,1	8.729.685	33,8	25.857.307	100

Figura 3 - Números de pessoas ocupadas, por porte de empresa e setor de atividade - 2001
Fonte: Sebrae (2004)

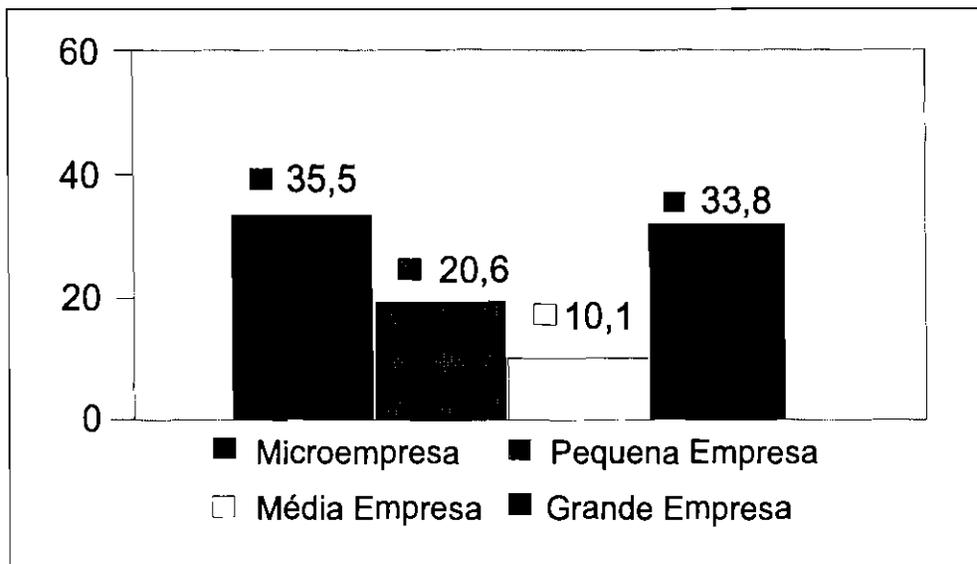


Figura 4 - Números de pessoas ocupadas (percentual)

Fonte: Sebrae (2004)

O governo, desde a Constituição de 1988, vem estabelecendo, pelo menos por escrito, condições e vantagens para o desenvolvimento do empreendedorismo no Brasil com incentivo a criações de micro e pequenas empresas. A legislação já foi criada há 16 anos, porém a forte motivação ao crescimento deste porte de empresas veio por meio do imposto único criado em 1996, reduzindo a carga tributária, principalmente na área traba-

lhista, mas também a simplificação para os empresários de calcular a representatividade dos impostos em seus custos operacionais.

Com estes fatores motivacionais, há um grande número de criação de empresas; todavia, como não há uma forma de ajuda técnica e administrativa aos novos empresários, ainda é grande a taxa de mortalidade de empresas recém criadas.

2.7 TEMPO DE ATIVIDADE E MORTALIDADE DAS EMPRESAS

Segundo pesquisa realizada no primeiro trimestre de 2004, pelo SEBRAE, há uma grande

taxa de mortalidade de micros e pequenas empresas no Brasil em seus primeiros anos de atividade, assim identificados por região e no Brasil:

TAXA DE MORTALIDADE POR REGIÃO E BRASIL (2000 - 2002) - %

Ano de Constituição	Regiões					Brasil
	Sudeste	Sul	Nordeste	Norte	Centro Oeste	
2002	48,9	52,9	46,7	47,5	49,4	49,4
2001	56,7	60,1	53,4	51,6	54,6	56,4
2000	61,1	58,9	62,7	53,4	53,9	59,9

Figura 5 - Taxa de Mortalidade por Região e Brasil

Fonte: elaborada pelo autor

3 ANÁLISE E INTERPRETAÇÃO DA PESQUISA

Este estudo foi realizado com micros e pequenas empresas da cidade de Blumenau, e a amostra foi selecionada a partir dos dados fornecidos pela Junta Comercial do Estado de Santa Catarina - JUCESC, cuja informação diz que existem, em Blumenau, 1.210 empresas de pequeno porte e 15.048 microempresas.

Constatou-se uma grande variação de tem-

po de atividade, nas empresas pesquisadas, ficando a média em torno dos 10 anos, número bom para o porte dessas empresas que, em nível de região e de país, apresentam taxas de mortalidade elevadas.

3.1 ATIVIDADE EMPRESARIAL

As empresas pesquisadas são compostas pelos seguintes setores de atividade:

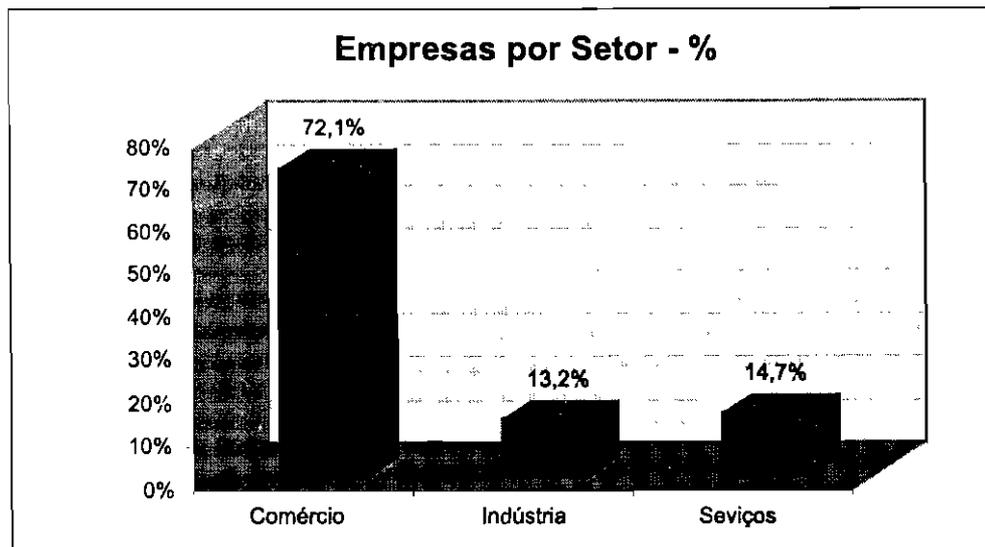


Figura 6 - Empresas por Setor de Atividade

Fonte: elaborada pelo autor

Pode se observar que a maioria das empresas pesquisadas pertence ao setor comercial, cujo giro de produtos é alto e, por isso, a necessidade de capital de giro desse tipo de negócio pode ser diferente dos demais ramos.

3.2 NÚMERO DE EMPREGADOS

Na pesquisa, foi verificado que o número de empregos gerados pelas micro e pequenas empresas em Blumenau é expressivo; a maioria (57,4%) das empresas apresentou um acréscimo de funcionários, desde a fundação. Outra parte (38,2%) permaneceu com o quadro estável.

3.3 ATIVIDADE PROFISSIONAL DOS FUNDADORES

Um estudo do SEBRAE (2004) constatou que

49% dos empresários, segundo suas próprias opiniões, determinam como fator condicionante para o sucesso empresarial, o *bom conhecimento do mercado onde atuam*, aliado a boas estratégias de vendas.

O empresário deve ter conhecimentos sobre a melhor forma de colocar os produtos à venda, envolvendo diversos quesitos, como a definição de preços, comercialização compatível com o perfil de mercado, estratégias de promoções das mercadorias e serviços, *marketing*, entre outros.

Procurou-se avaliar, pesquisa, qual o conhecimento do empresário, sobre o negócio que iria atuar antes de sua fundação.

O resultado foi um tanto quanto alarmante, pois 60% dos empresários, não atuavam, ou tinham qualquer conhecimento, na área em que estavam iniciando seu negócio, como se pode observar a seguir.

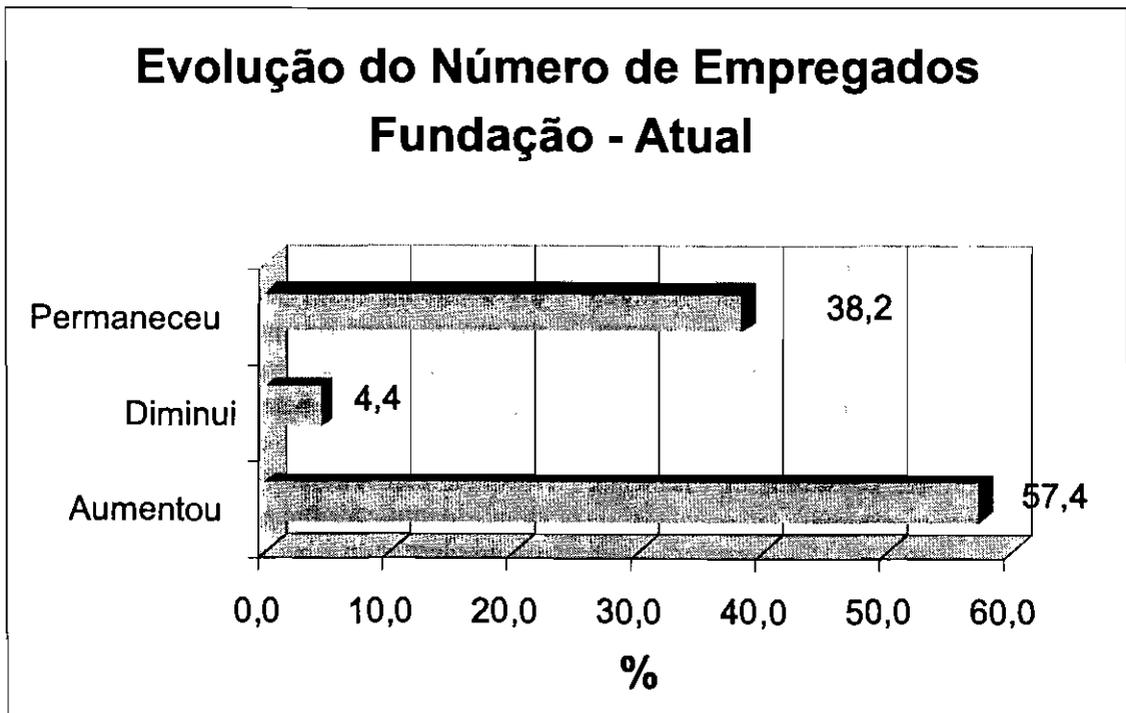


Figura 7 - Evolução do número de empregados em relação ao ano de fundação

Fonte: elaborada pelo autor

Atividade Profissional do Empresário antes da Fundação

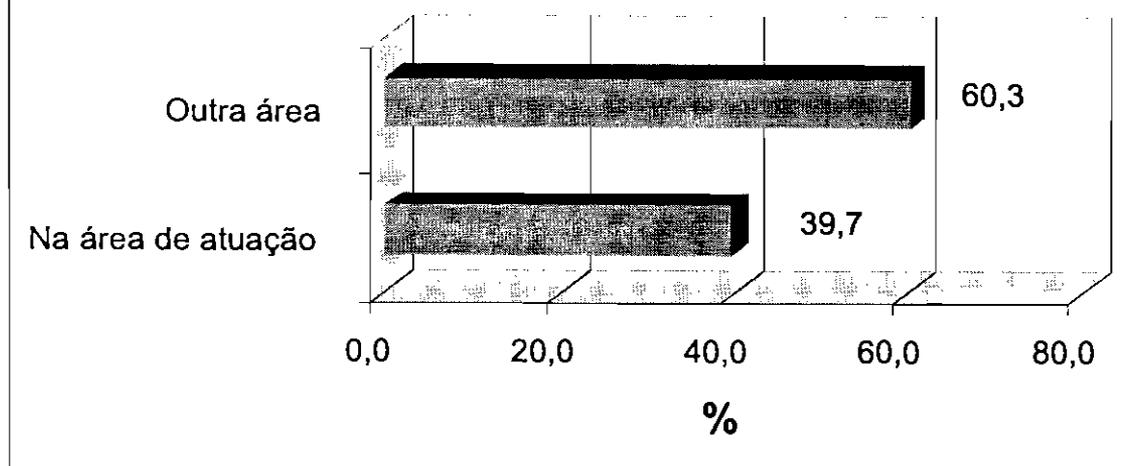


Figura 8 - Atividade profissional do empresário antes da fundação

Fonte: elaborada pelo autor

Na cidade de Blumenau, apenas 39,7% dos novos empreendedores iniciaram sua empresa com conhecimento na área de atuação. Quase dois terços tinham outras atividades e decidiram se “aventurar” em um novo negócio, sem os fatores considerados essenciais para o sucesso empresarial.

3.4 COMPOSIÇÃO DO CAPITAL DA EMPRESA - ENDIVIDAMENTO

O proprietário de micro ou pequena empresa toma as decisões quanto à busca de recursos para financiar suas operações, alavancar novos negócios e expansões; mas nem sem-

pre o administrador tem a opção da escolha. Em muitos casos, não possui recursos próprios, para novos investimentos ou até mesmo para realizar suas operações (capital de giro). Nestes momentos, a empresa tem de buscar recursos com outros financiadores, normalmente instituições financeiras e fornecedores, impossibilitando o ganho de melhores taxas.

A pesquisa mostrou que o grau de endividamento para capital de giro tem um valor expressivo, com quase 50% dos recursos utilizados pela empresa nesta necessidade. Para investimentos, e recursos para financiamento da estrutura da empresa, a utilização dos recursos próprios chegam a quase 90%.

3.5 TAXAS DE EMPRÉSTIMOS E FINANCIAMENTOS

Os financiadores para as micro e pequena empresas são as instituições financeiras (bancos e *factorings*), fornecedores ou outros investidores, como uma pessoa conhecida do proprietário.

As taxas financeiras variam muito com a dinâmica do mercado, principalmente as taxas de curto prazo, utilizadas para financiamento do capital de giro, as quais, por serem de maior facilidade de acesso, com menor burocracia e sem garantias formalizadas em sua maioria, tornam-se mais altas.

Taxas mensais praticadas pelos financiadores - Capital de Giro

Financiadores	Taxa - %
Bancos Privados	3,1
Bancos Públicos	2,8
Factoring	4,7
Fornecedores	3,5
Taxa média	3,4

Figura 10 - Taxas financeiras - Capital de Giro

Fonte: elaborada pelo autor

As taxas para capital de giro ficaram em média 3,4% mensais, com variação de 2,8% para a mais baixa, em bancos públicos, e 4,7% a mais alta para *factorings*. As taxas apresentadas representam um número alto, uma vez que é difícil aplicá-las na venda a prazo. As taxas médias praticadas para venda a prazo, nas empresas pesquisadas, é de 3,1%.

Ao comparar-se simplesmente a taxa média de financiamento do capital de giro captado e aquela aplicada pelas empresas na venda a prazo, tem-se um desvio negativo. Se a empresa tivesse prazos iguais para compra e venda, manteria uma despesa financeira de 0,3%

não incluídos no preço de venda.

Em muitas empresas, as negociações com fornecedores não possibilitam compras com prazos muito longos. Já para as vendas, em uma promoção de fim de ano ou outra situação, acabam por prolongar os prazos para recebimento, com intuito de garantir a venda. Essa diferença de prazo de pagamento e recebimento agrava ainda mais a despesa financeira, não considerada no preço de venda.

As taxas para financiamentos de longo prazo, estão a seguir descritas.

Taxas mensais praticadas pelos financiadores - Investimentos

Financiadores	Taxa - %
Bancos Privados	1,7
Bancos Públicos	3,0
Factoring	4,5
Outros Investidores	1,8
Taxa média	1,9

Figura 11 - Taxas financeiras - Investimentos

Fonte: elaborada pelo autor

A taxa média mensal ficou em 1,9%, muito inferior à de capital de giro. Este é um argumento muito forte para utilizar maior volume de recursos de terceiros para investimentos. Desta forma, é possível manter maior volume de recursos em giro, diminuindo o endividamento em curto prazo.

3.6 FÓRMULA DE PREÇO DE VENDA

Observou-se que os métodos de formação de preços de venda, aplicadas pelas micro e pequenas empresas são as que se baseiam no custo, e no cálculo do markup.

Os métodos baseados nos custos, partem do custo total mais uma margem de lucro estabelecida pelos administradores.

O método de *mark-up* é utilizado de duas formas. A primeira será denominada de **mark-up multiplicador**, em que se toma o custo de compra do produto ou mercadoria e estabelece-se um fator multiplicador sobre este custo para determinar o preço de venda, supondo-se que este fator multiplicador estaria cobrindo outros custos e margem de lucro, a exemplo do preço de compra da mercadoria + 50%.

A segunda será denominada de **mark-up componentes**, em que o administrador tem mensurado os percentuais aproximados de despesas, impostos, margem de lucro desejada, de uma forma geral, sem divisão por linha de produção ou tipo de produto, e acrescenta este percentual ao custo de compra.

Exemplo: comissões = 2% + impostos = 20% + despesas = 5% + lucro desejado = 10%, total = 37%. Então, é calculado o preço de venda, partindo-se do preço de compra da mercadoria + 37%.

A pesquisa deixou claro que só utilizam

corretamente o *mark-up*, os empresários que formam os preços de vendas partindo dos custos totais.

Há empresários que não utilizam nenhuma fórmula de cálculo para o preço de venda. Estipulam o preço por outros fatores, como:

- preços idênticos ao da concorrência, sem verificar a qualidade do produto e atendimento;
- enquanto o preço alto continua vendendo, ele é mantido, do contrário altera-se o preço.

Fórmula de Cálculo de Preço de Venda	
Utilizam fórmula	75,0%
Não utilizam	25,0%

Figura 12. Utilização de fórmula de cálculo de preço de venda

Fonte: elaborada pelo autor

Em seguida, verifica-se que dos 75% que utilizam as fórmulas mencionadas anteriormente, assim distribuídos:

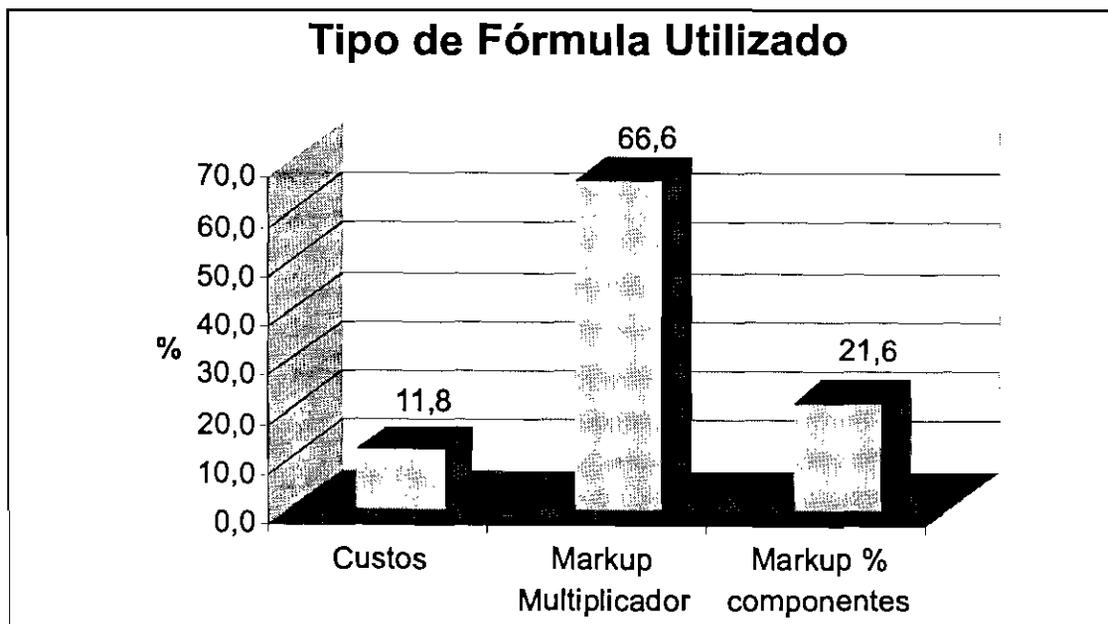


Figura 13 - Tipos de fórmula de cálculo utilizadas

Fonte: elaborada pelo autor

Este resultado expressa o problema dos empreendedores sem conhecimento na área de atuação e na área administrativa, gerencial. Nas micro e pequenas empresas, 88,2% não mensuram seus custos para a formação do preço de venda; utilizam dados aproximados com algum histórico. Não conseguem mensurar os resultados dos produtos nem definir quanto e

se estão gerando lucro para a empresa.

Nestas situações, o empresário deveria procurar auxílio do contador; porém apenas 19,61% responderam que são auxiliados pelo contador para formação do preço de venda, alguns ainda deixaram claro que nunca haviam pensado no seu próprio contador para lhes auxiliar nessa situação.

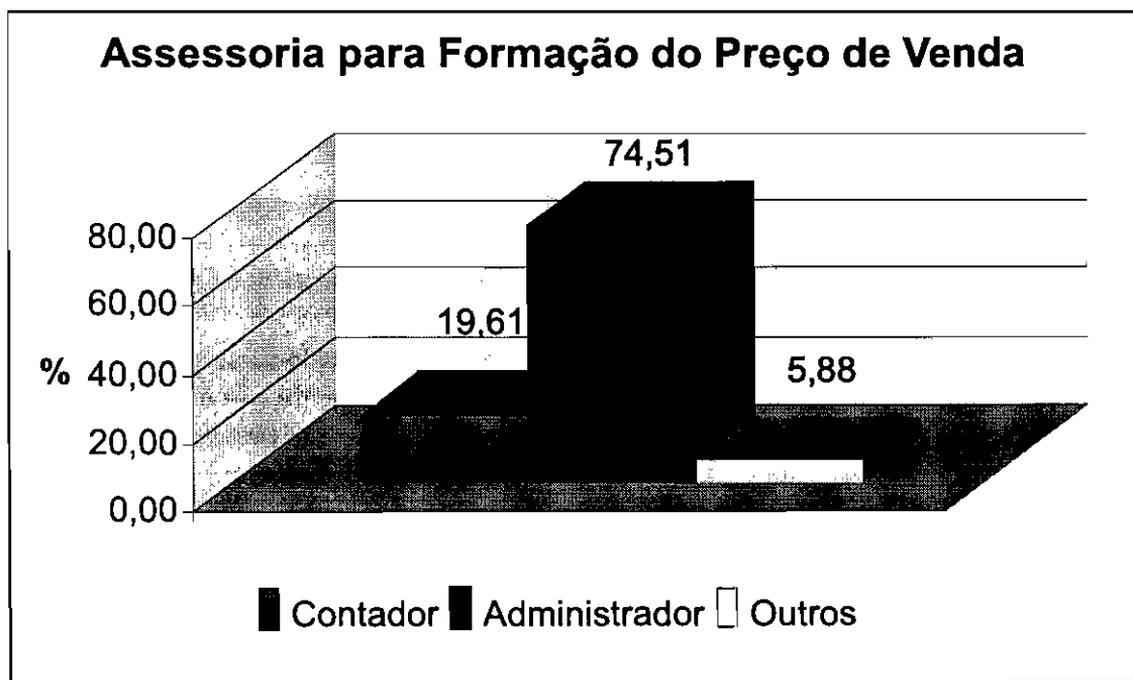


Figura 14 - Utilização de assessoria para formação de preço de venda

Fonte: elaborada pelo autor

São 74,51% dos empresários que não contam com auxílio de profissional especializado, para formação de seu preço de venda, o qual se baseia no conhecimento empírico do gestor ou dono do negócio.

O item "outros" demonstra o volume de empresários que utiliza os serviços de profissionais especializados para formação do preço de venda.

3.7 CONCORRÊNCIA

Apesar de 58,8% das empresas considerarem a concorrência de mercado alta, ela não foi fator decisivo para o problema de formação de preço de venda. A grande concorrência apontada pelos empresários entrevistados, foi a de empresas de grande porte, que conseguem vender alguns produtos a preços abaixo do custo de suas empresas.

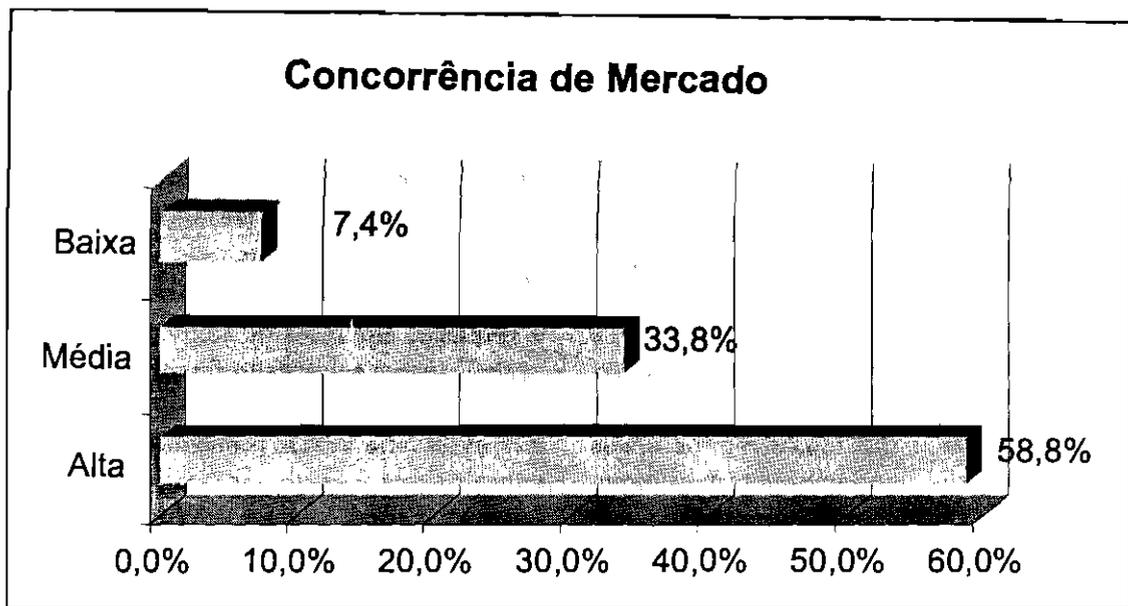


Figura 15 - Concorrência de Mercado

Fonte: elaborada pelo autor

4 CONCLUSÕES

O objetivo geral deste trabalho de pesquisa consistiu em verificar como é formada a estrutura de capital da micro e pequena empresa blumenauense.

A avaliação da estrutura e do custo de capital é de máxima importância para que uma empresa atinja seu principal objetivo: o lucro. Ao planejar a estrutura de seu capital, a empresa tende a melhorar sua liquidez, até mesmo em momentos de sazonalidade na necessidade de recursos. Nas empresas pesquisadas, não está presente, para a maioria dos administradores, a visão de estrutura de capital. Eles atuam de acordo com as possibilidades, no momento, utilizando os recursos que têm com maior disponibilidade e facilidade de captação, que nem sempre se mostra a melhor opção.

Nas empresas pesquisadas apresenta-se maior endividamento para os recursos de giro

(46,7%) e maior concentração de capital próprio para os investimentos (87,9%). Estas fontes apresentam grande diferença de custo, sendo a de giro com a taxa média mensal de 3,4% e a de investimentos de 1,9%. Os empresários podem buscar maior volume de capital de terceiros para investimentos, visto o menor custo financeiro e as possibilidades de maiores prazos.

O alto endividamento em capital de giro, a má utilização de fórmulas de cálculo e a falta de assessoria para a formulação do preço de venda são realmente os grandes causadores da má formação de estrutura do capital dessas empresas.

Quanto à utilização da fórmula de cálculo do preço de venda, foi constatado na pesquisa que 25% dos empresários não a utilizam, e, destes 75% que a utilizam, 66,6% aplicam o *mark-up* multiplicador. Somente 19,61% dos empresários têm a assessoria de seu contador para a formulação do preço de venda. Esta

falta de gerenciamento acaba por fazer com que a empresa tenha maiores despesas financeiras, 3,4% para o giro, considerando para vendas a prazo 3,1% média mensal.

Fica evidente, na pesquisa, a falta de conhecimento dos empresários na área de atuação. Foi constatado que 60,3% dos empresários iniciaram sua empresa nessa situação. O conhecimento de mercado, de clientela e a capacidade administrativa podem trazer as vantagens para o sucesso de uma empresa. A pesquisa mostrou que temos muitos novos empreendedores, mas também muitos "aventureiros". Eles iniciam com ótimas idéias, que realmente inspiram grandes sucessos, mas que não se concretizam por falta de recursos em curto prazo, por baixa clientela e por não te-

rem um planejamento administrativo. Constatou-se que os empresários com conhecimento da área de atuação (39,7%) têm menor endividamento, com uma média de 42,6% para giro e 8,1% para investimentos, em comparação aos sem conhecimento, que têm 49,9% para giro e 16,1% para investimentos.

Ficou claro que os empresários de micros e pequenas empresas de Blumenau não conseguem inserir seus custos financeiros no preço de venda. As dificuldades administrativas e de assessoria trazem problemas de fluxo financeiro, que acabam por fazer com que paguem altas taxas, sem ter um controle de sua estrutura de capital. Todos esses fatores podem afetar a sustentabilidade e continuidade dessas empresas.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ASSEF, Roberto. **Guia prático de administração financeira: pequenas e médias empresas**. Rio de Janeiro: Campus, 2003.
- BRIGHAM, Engene F.; HOUSTON, Joel F.. **Fundamentos da moderna administração financeira**. Rio de Janeiro: Campus, 1999.
- COGAN, Samuel. **Custos e preços - formação e análise**. São Paulo: Pioneira, 1999.
- GITMAN, Laurence J. **Princípios de administração financeira essencial**. 2. ed. Porto Alegre: Bookman, 2001.
- JUCESC. **Relatório de Pesquisa**. Florianópolis, 2004. Disponível em: <<http://www.jucesc.sc.gov.br>>. Acesso em 05 set. 2004.
- IUDÍCIBUS, Sergio de; MARION, José Carlos. **Dicionário de termos de contabilidade**. São Paulo: Atlas, 2001.
- IUDÍCIBUS, Sergio de; MARTINS, Eliseu; GELBECKE, Ernesto Rubens. **Manual de contabilidade das sociedades por ações**. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2003.
- ROSS, Stephen A; WESTERFIELD, Randolph W; JORDAN, Bradford D. **Princípios de administração financeira**. 2. ed. São Paulo : Atlas, 2002. 523 p, il. Tradução de: Essentials of corporate finance.
- SEBRAE. **Relatório de Pesquisa**. Brasília, ago 2004. Disponível em: <<http://www.sebrae.com.br>>. Acesso em 04 out. 2004.