

CAPITAL DE GIRO E GESTÃO FINANCEIRA: Os principais desafios enfrentados por micro e pequenas empresas do ramo de confecções da cidade de Barreiras na obtenção de crédito subsidiado.

Deisiane de Matos da Cruz

Fernando Linhares

RESUMO

O desenvolvimento deste trabalho tem por finalidade demonstrar a aplicação da contabilidade gerencial em micro empresas do ramo de confecções da cidade de Barreiras, e perceber quais as principais dificuldades que as mesmas encontram para conseguir capital de giro para alavancagem financeira. Em busca do diferencial competitivo é crescente o número de micro empresas que querem um capital de giro para investir nas suas empresas, no entanto, encontram varias dificuldades para terem acesso ao crédito, e quando conseguem é indispensável que saibam aonde aplicar o recurso. Faz-se necessário, que estratégias sejam criadas e que os gestores tomem decisões de forma pró ativa, e que tragam o retorno esperado que a empresa precisa. A contabilidade nas empresas é uma ferramenta indispensável para que todas as operações sejam alimentadas diariamente, e para que a gestão seja feita de maneira eficaz. Na maioria das vezes a contabilidade é vista apenas como uma obrigatoriedade exigida por lei, e não como uma aliada para gerenciar e administrar a empresa, contudo, cabe ao contador demonstrar ao administrador que a contabilidade financeira pode se transformar em uma ferramenta gerencial, cujo principal objetivo é auxiliar os gestores no processo decisório.

1 INTRODUÇÃO

A presente pesquisa teve como objetivo analisar as dificuldades que as microempresas enfrentam para obterem crédito subsidiado, identificar as principais demandas de capital e propor alternativas para a obtenção de crédito, uma vez que permita alavancagem financeira.

Analizamos também qual a importância das microempresas para a sociedade, e de que forma elas contribuem para a economia e para o crescimento do País, identificar qual o tipo de ajuda financeira que recebem e quais as dificuldades que enfrentam para conseguir esse capital. Diante disso foi feita também uma pesquisa de campo, essa pesquisa que teve como objetivo principal conhecer esses desafios na sua totalidade, podendo ouvir e presenciar diversas opiniões para saber se existem variados tipos de dificuldades, ou se um único problema que enfrentam a todos.

Grande parte das empresas não chega a um ano de existência por falta de acompanhamento e uma correta gestão e aplicação inteligente dos recursos. Através de pesquisas bibliográficas foram demonstrados tipos de capital e como essa gestão poderá ser feita de maneira que dê certo. E uma das táticas para que dê certo é a habilidade que os gestores precisam ter para analisar e interpretar as condições de oferta e demanda com intuito de aumentar as vendas e conseqüentemente o seu faturamento.

REFERENCIAL TEÓRICO

A contabilidade nada mais é que um grande instrumento que auxilia os gestores. Ela coleta todos os dados econômicos e os transforma em relatórios para contribuir na tomada de decisões.

Além disso, é de suma importância para toda e qualquer empresa independente do seu porte e forma de tributação. Através da contabilidade a empresa sabe os valores de seus ativos, passivos, receitas, custos, despesas, enfim, toda sua produtividade e rentabilidade. O crescimento de uma empresa está diretamente associado a correta aplicação do capital, por isso o gestor tem que saber direcioná-lo e fazer um acompanhamento constante.

As decisões internas de uma empresa influenciam todo o resto, por isso a administração financeira é tão importante, as decisões tomadas no momento certo e da maneira certa podem maximizar a riqueza da empresa.

Segundo GROPELLI, 2005, p.11

“Ao tomar decisões de investimento, os administradores financeiros consideram os efeitos de alterações nas condições de demanda, ofertas e preços no desempenho da empresa. A compreensão da natureza desses fatores ajuda os administradores a tomarem as decisões operacionais mais vantajosas. Além disso, os administradores devem determinar o melhor momento para emitir ações, obrigações ou outros instrumentos financeiros”.

A venda de produtos com lucro depende significativamente da habilidade de os administradores analisar e interpretar as condições de demanda e oferta. As considerações de oferta estão relacionadas, especificamente, ao controle de custos de produção, no qual o elemento –chave é manter os custos baixos para que os preços possam ser ajustados em níveis competitivos. A meta é obter o maior lucro possível sob determinadas condições de oferta. Manter a operação a custos baixos capacitará a empresa a fixar preços competitivos para seus produtos e manter a sua participação no mercado ao mesmo tempo que obtém um retorno razoável.

Faz-se necessário entender a importância da tomada de decisões financeiras, tal compreensão gera uma base concreta para avaliar as decisões a serem tomadas. Essas decisões muitas das vezes refletem também na

remuneração dos administradores, principalmente daqueles de escalões mais altos, eles ganham incentivos por aumentar os valores das ações.

O termo gestão deriva do latim *gestione* e significa gerir, gerenciar, administração. Administrar é planejar, organizar, dirigir e controlar recursos, visando atingir determinado objetivo. Gerir é fazer as coisas acontecerem e conduzir a organização para seus objetivos. Portanto, Gestão é o ato de conduzir para a obtenção dos resultados desejados. (OLIVEIRA;PEREZ; SILVA,2002, p.136).

1.1 PLANEJAMENTO

É através do planejamento que os gestores esboçam todos os objetivos que serão realizados no processo de efetivação, de modo que proporcione sucesso para a empresa.

Com base no planejamento é possível identificar se os objetivos serão atingidos, e com acompanhamento constante comparar ao que foi planejado.

Planejamento é a mais básica de todas as funções gerenciais, e a habilidade com que esta função está sendo desempenhada determina o sucesso de todas as operações. Planejamento pode ser definido como o processo de reflexão que precede a ação e é dirigido para a tomada de decisão agora com vistas no futuro. (CATELLI, 2002, p. 43).

Existem três níveis de planejamento aos quais podem ser divididos: Planejamento estratégico, planejamento tático e planejamento operacional.

1.1.2 Planejamento estratégico

O planejamento estratégico tem como objetivo fazer com que a empresa tenha possibilidade de modelar o futuro ao invés de só tentar antecipá-lo, ou seja, estabelece quais os caminhos devem ser percorridos para alcançar os objetivos desejados.

O planejamento estratégico é o processo administrativo que proporciona sustentação metodológica para se estabelecer a melhor direção a ser seguida pela empresa, visando ao otimizado grau de interação com os fatores externos – não controláveis – e atuando de forma inovadora e diferenciada. (OLIVEIRA, 2007, p. 17).

Segundo Catelli (2002), a fase do planejamento estratégico tem como premissa fundamental assegurar o cumprimento da missão e da continuidade da empresa.

Elaborar um planejamento estratégico não é uma tarefa muito simples, pois exige sabedoria, sem a qual os seus resultados práticos podem vir a ser insípidos, com benefícios que não superam os custos de realização.

De fato, no planejamento estratégico temos um conjunto de decisões. Algumas delas podem ser complexas e outras mais simples, mas o fato é que são interdependentes. Essa característica talvez seja a principal complexidade associada à elaboração do planejamento, pois requer um ajustamento perfeito dessa cadeia sistêmica de decisões e a avaliação de suas conseqüências. (NASCIMENTO; REGINATO, 2007, p.128).

É um conjunto de diretrizes que visa nortear o desenvolvimento do planejamento operacional.

1.1.3 Planejamento tático

Refere-se a várias fases e processos realizados para alcançar os objetivos do planejamento estratégico ou de uma forma geral organizar num curto espaço de tempo, sobretudo com adaptação ou reação a alterações ou progressos imprevistos.

O planejamento tático tem por objetivo otimizar determinada área de resultado e não a empresa como um todo. Portanto, trabalha com decomposições dos objetivos, estratégias e políticas estabelecidos no planejamento estratégico. (OLIVEIRA, 2007, p.18).

Um dos principais desafios neste nível é promover a eficiência e eficácia entre os níveis estratégico e operacional.

De acordo com oliveira (2007), o planejamento tático é desenvolvido pelos níveis organizacionais intermediários, tendo como principal finalidade a utilização eficiente dos recursos disponíveis para consecução de objetivos previamente fixados, segundo uma estratégia predeterminada bem como as políticas orientativas para o processo decisório da empresa.

1.1.4 Planejamento operacional

O planejamento operacional é basicamente formado com planos em curto prazo, geralmente elaborados em períodos mais curtos, de 3 a 6 meses, definindo seus métodos para que as organizações alcancem seus objetivos. É basicamente o controle e avaliação de desempenho das operações executadas.

De forma mais específica, ele é a representação quantitativa das diretrizes emanadas do planejamento estratégico e embasado nas premissas operacionais que redundaram da opção escolhida na fase do pré planejamento operacional como a melhor alternativa de viabilizar operacionalmente aquelas diretrizes. (NASCIMENTO;REGINATO,2007,p.139).

2.0 CAPITAL FIXO.

O Capital Fixo consiste no capital físico que não é consumido durante um ciclo de produção, como: Edifícios, máquinas e equipamentos, que são correspondentes a esse ativo fixo de uma determinada empresa.

O Capital Fixo mede o quanto as empresas aumentam os seus bens de capital, ou seja, são aqueles bens que servem para produzir outros bens. Quando se fala em empréstimos ou financiamentos para capital fixo, estamos falando justamente desses bens que irão auxiliar o desenvolvimento e crescimento das empresas. E diferente do financiamento para capital de giro, no Capital Fixo é concedido um prazo maior para pagamento desse financiamento.

O Capital de Giro tem como principal função, financiar a continuidade das operações das empresas, seja para aquisição, para estoque, ou despesas operacionais. Capital de giro significa capital de trabalho, além de financiar a continuidade das empresas, também financia seus clientes (nas vendas a prazo), financia o estoque para que tenham demanda suficiente, financia matéria prima ou mercadoria para revenda, pagamentos de salários, impostos, e demais custos e despesas operacionais. O capital de Giro está relacionado com as contas financeiras que giram e movimentam o dia a dia da empresa, dessa forma, todas as empresas que vendem a prazo, necessitam de recursos para financiar seus clientes. Quando a empresa compra matéria prima e

mercadorias a prazo, isso significa que são os fornecedores que financiam parte do seu estoque. Quando as empresas tem prazos para pagar as despesas (impostos, energia, salários e outros gastos) significa que parte ou o total dessas despesas é financiadas pelos fornecedores de serviço.

O capital de giro é um montante necessário para que as empresas possam desenvolver suas atividades, ou seja, girar. A quantidade do capital de giro dependerá de diversos fatores, como o setor que atua, o tamanho da empresa e etc. Ele representa os bens que a empresa possui e que podem ser transformados em capital dentro de um curto prazo, como por exemplo, contas a receber, dinheiro em caixa, mercadorias e etc.

E é importante que esse capital seja controlado de maneira eficaz, pois se a empresa mantiver um bom controle e saber quanto ela tem de capital, então ela poderá: quitar as contas em um curto prazo e obter um caixa positivo, apreciar o melhor momento para comprar e os prazos que poderá assumir, manter contas do ativo e do passivo em equilíbrio, dentre outros. Os riscos operacionais aumentam uma vez que se trabalha com um baixo capital de giro, assim a empresa fica mais vulnerável a um caixa negativo e compromete todo o andamento da empresa. Uma má administração do capital de giro pode deixar a empresa deficiente, pois acabam recorrendo a bancos para cobrir seu déficit, conseqüentemente a maioria por falta de administração adequada não conseguem honrar com suas obrigações e acabam fechando as portas, e infelizmente ocorrem constantemente, muitas empresas não chegam a um ano de vida.

O bom funcionamento de toda e qualquer empresa está diretamente ligada a sua saúde financeira. É importante que suas finanças estejam em dias, assim, seus financiamentos a médio e longo prazo não ficará prejudicado e evitarão novos empréstimos a bancos e até mesmo um possível fechamento da empresa. Contudo, nem todos sabem o peso que o capital de giro tem sobre essa equação e quão importante é aplicar o recurso de forma inteligente. O capital de giro tem como finalidade suprir as empresas de recursos financeiros na proporção da necessidade da mesma para realizar suas atividades, ou seja, comprar e vender suas mercadorias. O capital de giro é constituído pelos valores que possui em caixa, por mercadorias em estoque, contas a receber,

pode ser fornecido pelos sócios, lucro acumulado, capital próprio e até mesmo por capital de terceiros como fornecedores e bancos.

2.1 CAPITAL CIRCULANTE LIQUÍDO

O Capital circulante líquido é igual Ativo circulante, ou seja, é a soma das contas a receber, estoques e despesas pagas e o Passivo Circulante, que são os fornecedores, contas a pagar e outros. Se o Ativo Circulante for maior que o Passivo Circulante, tem-se o Capital Circulante Líquido, se o Ativo for menor que o Passivo Circulante, tem-se um Capital Circulante Líquido negativo. Existem algumas transações que não afetam o Capital Circulante Líquido, como por exemplo, a compra de um Ativo permanente, ou seja, o investimento em imóveis ou investimentos variados propriamente ditos, que podem ser pagos em longo prazo.

Uma das formas mais comuns de se mensurar o risco de insolvência técnica é por meio do montante de Capital Circulante Líquido CCL possuído pela empresa, menos risco ela apresenta. Em outras palavras, quanto mais CCL, mais líquida será e, portanto, menor será a probabilidade de insolvência técnica.

As operações envolvendo Circulante (ativo+ passivo) não interferem no CCL, operações entre contas do Circulante e não Circulante modificam o CCL.

FATOS QUE AUMENTAM O CCL:

- Lucro das Atividades Operacionais
- Obtenção de empréstimos de Longo Prazo (LP)
- Vendas de bens do Ativo Imobilizado
- Integralização do Capital Social (CS)
- Integralização de Capital Social com bens do Ativo Circulante (AC)

FATOS QUE DIMINUEM O CCL

- Prejuízo
- Pagamentos de dividendos
- Compra de itens Imobilizados
- Pagamento do empréstimo de Longo Prazo
- Pagamento de uma ação trabalhista

FATOS QUE NÃO MODIFICAM O CCL

- Compra de mercadorias á vista ou a prazo
- Obtenção de empréstimos em Curto Prazo (CP)
- Integralização de Capital Social com Ativo não Circulante.

FÓRMULA- $CCL = \text{Ativo Circulante} - \text{Passivo Circulante}$

Sendo:

Ativo Circulante = Ativo de curto prazo da empresa

Passivo Circulante= Passivo de curto prazo da empresa

Unidade de Medida _ Em unidades Monetárias

Intervalo de Medida – Este índice pode assumir valores positivos e negativos. Como sua unidade de medida é em valores absolutos, os resultados podem ser expressivos para empresas de grande porte.

Como calcular- O índice pode ser calculado a partir do balanço patrimonial.

NECESSIDADE DE CAPITAL DE GIRO (NCG)

A Necessidade de Capital de Giro NCG é a fixação do ciclo de caixa da empresa. Quando o ciclo de caixa é longo, a necessidade é maior e vice versa.

Assim a redução do ciclo de caixa em resumo, significa receber mais cedo e pagar mais tarde, e isso deve ser uma meta da administração financeira.

Para calcular a NCG, o primeiro passo é conhecer bem os prazos médios de pagamentos e recebimentos da empresa.

O PRAZO MÉDIO DE PAGAMENTO AO FORNECEDOR PMPF- É o tempo entre a data de compra e o pagamento ao fornecedor. Por exemplo: Se uma empresa compra matérias para revenda e paga ao fornecedor em duas vezes (1+1), seu prazo médio de pagamento será de 50% á vista e 50% em trinta dias.

PRAZO MÉDIO DE RECEBIMENTO DAS VENDAS PMRV- É O prazo entre a venda e o recebimento do dinheiro. Por Exemplo: se uma empresa vende parcelado em 3x sem entrada, seu prazo médio de recebimento vai ser de 33% em 30 dias, 33% em 60 dias e 34% em 90 dias. Se os prazos médios de pagamentos que a empresa tem com seus fornecedores, for maior que os prazos de recebimentos que dá a seus clientes, provavelmente não terá grandes necessidades de capital de giro. É o que chamamos de empresas financiadas pelos clientes. Já se a situação for ao contrário, com os prazos de recebimentos maiores que os prazos de pagamentos, então a empresa está pagando seus fornecedores antes de receber de seus clientes, e precisará então de um valor maior de Capital de Giro, seja dele mesmo, de sócios, investidores ou de terceiros (Bancos ou outras fontes de financiamentos).

EXEMPLOS:

$NCG = \text{Valor das Contas a Receber} + \text{Valor em Estoque} - \text{Valor das contas a Pagar}$.

Exemplo: Contas a Receber: R\$ 35.000,00 + Estoques R\$ 50.000,00 – Contas a Pagar R\$ 45.000,000 = Necessidade de Capital de Giro: R\$ 40.000,00.

$NCG = \text{ciclo Financeiro} \times \text{valor das vendas por dia} + \text{PM recebimentos} - \text{PM Estoques} - \text{PM Pagamentos}$
30 dias + 45 dias – 35 dias = ciclo financeiro: 40 dias.

Não basta apenas calcular a Necessidade de Capital de Giro NCG, é preciso analisá-la, levando em consideração não só os resultados, mas também a estratégia geral da empresa.

FORMAS DE CAPITAL DE GIRO

Existem vários meios de se conseguir Capital de Giro, seja ele por parte de sócios, investidores, ou até mesmo capital de terceiros, como por exemplo os bancos. Analisaremos alguns que disponibilizam esse recurso e veremos diferenças entre eles sobre o mesmo assunto.

Quais as vantagens que eles oferecem para os clientes, para os microempresários que precisam desse crédito para alavancarem seus negócios.

Segundo o Banco do Nordeste, eles oferecem:

- Capital de Giro – soluções financeiras para o dia a dia das empresas
- Financiamentos – menores taxas e maiores prazos do mercado para o empreendimento.
- Crédito comercial- Antecipação de recursos para aumentar o saldo em caixa.
- Investimentos – Aplicações e rentabilidade para empresas.
- Seguridade e serviços – A segurança do Banco ao lado da empresa
- Fórum permanente MPE – Contribui para a melhoria ao atendimento das MPE's.

CONDIÇÕES DE FINANCIAMENTO

Prazo de carência compatível com a atividade financiada, podendo chegar a até 36 meses, incluindo 06 meses de carência.

Classificação da empresas por porte segundo a Receita Operacional Bruta Anual.

MICROEMPRESAS ATÉ 360.000,00

PEQUENA EMPRESA ACIMA DE 360.000,00A ATÉ 3.600.000,00

ANTECIPAÇÃO DE RECURSOS PARA AUMENTAR O SALDO EM CAIXA.

CRÉDITO COMERCIAL

PRODUTOS	FINALIDADE	VALOR	PRAZO	GARANTIAS
Desconto de Duplicatas e Cheques pré-datados	Antecipar recebimentos sobre as vendas realizadas com cheques pré-datados e títulos	A partir de R\$ 500,00.	Até 180 dias	Fiança
MPE ANTECIPAÇÃO DE RECURSOS	Antecipar recursos de valores a receber	De acordo com o fluxo mensal da entrada previsto	ATE 18 MESES	Aval ou fiança/ penhor de títulos/ fundo de liquidez.

CRÉDITO PARA FACILITAR

PRODUTOS	FINALIDADE	VALOR	PRAZO	GARANTIAS
CHEQUE MPE ESPECIAL	Suprir a empresa de recursos para pagamentos diversos	De R\$ 1.000,00 até R\$ 50.000,00	Até 12 meses	Nota promissória com aval
CONTA	Suprir a empresa de	A partir de	Até 365 dias	Aval ou fiança/

GARANTIDA	recursos para pagamentos diversos	R\$50.000,00		penhor de títulos/ fundo de liquidez, recebíveis .
-----------	-----------------------------------	--------------	--	--

Para solicitar o crédito pode-se fazer uma solicitação ou até mesmo uma simulação via internet, não é mais necessário toda formalização, é claro, isso é o cliente que irá decidir qual o meio mais acessível a ele. Essa solicitação eletrônica surgiu com o intuito de facilitar a vida do cliente, seja ele micro, médio ou de grande porte. Existem exceções ainda para os clientes do Agro amigo, Crédiamigo e Pronaf, uma vez que os mesmos precisam ter um acompanhamento presencial primeiramente para só assim poderem adquirir um crédito. Dentre as formas de financiamentos que os clientes podem solicitar, estão:

- Aquisição de matérias primas
- Insumos
- Bens de formação de estoque (giro insumos)
- Aquisição isolada de máquinas
- Móveis e Utensílios
- Micro empreendedor Individual
- Financiamento especial para estocagem
- Dentre outros

O Programa de financiamento para Microempresas tem como principal objetivo fomentar o seu desenvolvimento, comercialização de produtos e serviços, contribuindo para o fortalecimento e crescimento da competitividade dos segmentos econômicos.

O capital de giro (industrias, usinas e outras empresas beneficiadoras para aquisição diretamente de produtos financiados pelo banco, ao amparo de termos de parceria de produção para fins de industrialização ou beneficiamento. 18,20% a.a

Finalidade: Investimento do capital de giro associado, com o porte de micro e pequeno empresário, integrado com 11,18% a.a, com bônus de 9,5030.

BÔNUS DE ADIMPLÊNCIA. Sobre os juros incidirão bônus de adimplência de 15% concedido exclusivamente se o mutuário pagar as prestações (Juros e principal) até as datas dos respectivos vencimentos.

TARIFAS: Conforme a regulamentação vigente.

GARANTIAS: As garantias serão, cumulativas ou alternativamente:

- Fiança ou aval

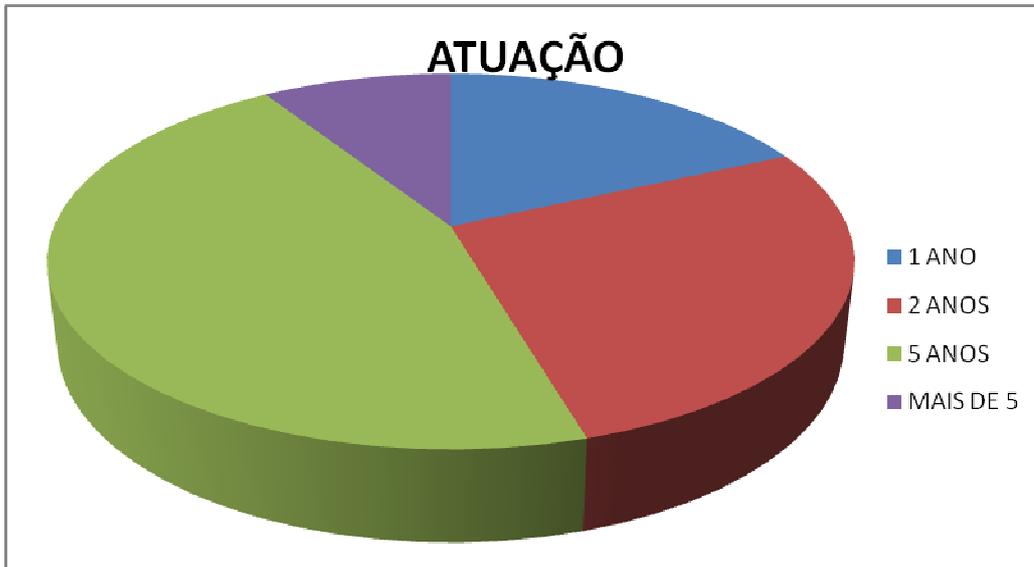
- Alienação fiduciária
- Penhor
- Hipoteca
- CAPITAL DE GIRO ASSOCIADO:

Máximo de 100% para empresas de pequeno porte e para microempresas, sendo tal percentual aplicado sobre o valor do investimento fixo projetado pelo banco neste programa.

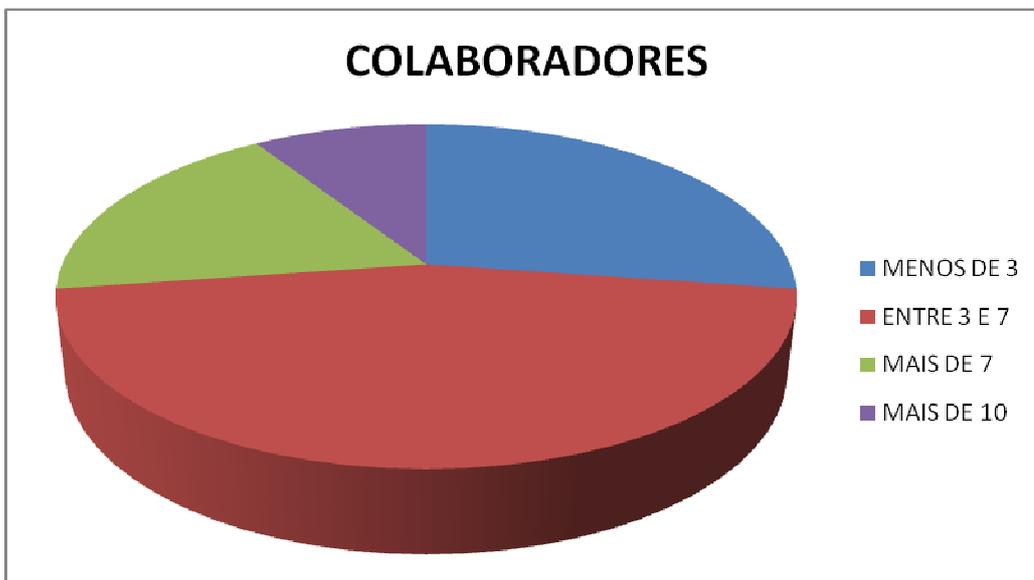
CAPITULO III

Como identificar as principais demandas de capital das microempresas do ramo de confecções da cidade de Barreiras?

A presente pesquisa foi realizada através de questionários que fizemos com alguns gestores de micro empresas da cidade de Barreiras. Diante dessa pesquisa fizemos uma análise para descobrir quais as principais dificuldades que os mesmos enfrentam para dar continuidade ao seu negócio. Dentre as perguntas, foram abordados vários assuntos que puderam nos ajudar a estudar a situação em questão. Foram perguntas claras, objetivas e de fácil entendimento. Más, se tratando da pergunta em questão, iremos identificar quais as principais demandas de capital dessas empresas, e para isso, foi preciso conhecer cada uma um pouco mais de perto, conhecer da história, das dificuldades, Iremos demonstrar em forma de gráficos, os dados que recolhemos de cada uma, e analisar seus pontos em comum.



Diante da análise, é possível perceber que a maioria das empresas entrevistadas possui na faixa de 2 (dois) a 5 (cinco) anos de mercado, contudo, os desafios enfrentados são iguais ou maiores a uma empresa iniciante.



O segundo gráfico nos apresenta a quantidade de funcionários que as empresas possuem, boa parte delas possuem menos de 3 (colaboradores) que algumas dessas equipes são formadas por seus próprios gestores, empresários, que contratam uma ou duas pessoas para darem suporte nas demandas. Outras com um tempo maior de mercado, e com uma maior

expansão, contratam um número maior de colaboradores, como vemos o exemplo no gráfico. O maioria delas, possuem entre 3 (três) e 7 (sete) funcionários.



No gráfico a cima é possível perceber como os empresários fazem a contabilidade de suas respectivas empresas. A grande maioria opta por fazer contabilidade terceirizada, más, apenas a contabilidade dos seus números, e não a contabilidade gerencial, ou mesmo uma consultoria.



Com base nas pesquisas, foi possível identificar que praticamente todas as empresas fazem uma administração pessoal, familiar, muita das vezes, essa administração é feita por pessoas que não tem conhecimento administrativo algum, por quem não tem noções de onde investir, aplicar o recurso, quais as prioridades e necessidades da empresa. Contudo, isso apenas aumenta o índice de mortalidade de muitas empresas.

CONCLUSÃO

O desenvolvimento do presente estudo possibilitou uma análise de como as microempresas do ramo de confecções, ainda enfrentam grandes dificuldades para darem continuidade aos seus negócios. Foi possível compreender e avaliar aonde cada uma dessas empresas busca capital de giro (apoio financeiro), para suprir suas necessidades e ter o retorno desejado.

De um modo geral, os microempresários demonstraram interesse em trabalhar com recursos de terceiros, buscarem meios e mudarem a realidade de suas empresas, mas, ainda possuem algumas dificuldades, como, conseguirem taxas acessíveis, menos burocracia quando se trata de faturamento fiscal, excesso de documentos. A maioria dos microempresários utiliza de recursos próprios, dos sócios, se desfaz de algum bem, tudo isso para conseguirem montar ou expandir seu negócio.

No momento da pesquisa foi possível perceber que a mesma foi de grande valia, pois os microempresários demonstraram interesse pelo tema, uma vez que, aborda a sua realidade diária, e é um problema comum entre eles, que na maioria das vezes não se consegue resolver, e isso acaba sendo uma das principais causas de mortalidade das microempresas no País.

Diante das informações e das falas dos microempresários podemos dizer que os objetivos da nossa pesquisa foram alcançados, Os questionários que foram aplicados conseguiram nos trazer um ambiente de informações, uma troca de ideias coletivas, troca de dúvidas e curiosidade sobre o tema abordado.

REFERÊNCIAS

NASCIMENTO, Auster Moreira; REGINATO, Luciane. **CONTROLADORIA: Um enfoque na eficácia organizacional**. São Paulo: Atlas S.A., 2009.

Controladoria: uma abordagem de gestão econômica – GECON. CATTELI, Armando; GUERREIRO Reinaldo; PEREIRA Carlos Alberto. Controladoria: In: CATELLI, Armando. (Coord). São Paulo: Atlas, 2002.

BANCO DO NORDESTE. Disponível em: www.bnb.gov.br Acesso em: 30/08/2016 as 12:59.

EGESTOR: Entenda a Importância das Micro e Pequenas Empresas no Brasil. Publicado em: 02 de Julho de 2014. Disponível em: <http://blog.egestor.com.br/post/919/entenda-a-importancia-das-micro-e-pequenas-empresas-para-o-brasil/> Acesso: 31/09/2016 as 14:43.

R7. Fontes de Financiamento de Empresa e Uso de Capital de terceiros. OLIVEIRA JR. Jose Alves. Disponível em: <http://www.coladaweb.com/administracao/fontes-de-financiamento-de-empresa-e-uso-de-capital-de-terceiros> Acesso em: 29/09/2016 as 23:50.

Instituto Avançado de Ensino Superior de Barreiras (IAESB): Monografias Contábeis. Disponível em: www.iaesb.org.br Acesso em: 27/10/2016 as 16:45.

FABRETTI, Laudio Camargo. **Contabilidade tributária**. 8 ed. São Paulo: Atlas, 2003.

FABRETTI, Láudio Camargo. **Prática tributária da micro, pequena e média empresa**. 2 ed. São Paulo: Atlas, 2003.

OLIVEIRA, Luís Martins; PEREZ Jr. Jose Hernandez; SILVA, Carlos Alberto dos Santos.

Controladoria Estratégica. 2 ed. São Paulo: Atlas, 2002.

SEBRAE: Micro e pequenas empresas geram 27% do PIB do Brasil.

Publicado em: 24/07/2014. Disponível em:

[http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/mt/noticias/micro-e-pequenas-empresas-geram-27-do-pib-do-](http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/mt/noticias/micro-e-pequenas-empresas-geram-27-do-pib-do-brasil)

[brasil,ad0fc70646467410VgnVCM2000003c74010aRCRD](http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/mt/noticias/micro-e-pequenas-empresas-geram-27-do-pib-do-brasil) Acesso as 31/09/2016.

A Importância Da Contabilidade Gerencial Para Micro E Pequena Empresa. HENRIQUE, Marco Antônio. Publicado em: 14/08/2015. Disponível

em: <http://monografias.brasilecola.uol.com.br/administração-financas> Acesso

em: 21/10/2016.

GROPPELLI, A.A.; NIKBAKHT, E. **Administração financeira**. 2 Ed. São Paulo : Atlas,2004. , Luís Martins; PEREZ Jr. Jose Hernandez; SILVA, Carlos Alberto dos Santos. as,2004