

GESTÃO FINANCEIRA DAS MICROEMPRESAS

Eduardo Palmeira¹

profpalmeira@gmail.com

Gabriela Rocha²

gabrielasilvarocha@yahoo.com.br

Marcelo Brito³

brito.04@hotmail.com

RESUMO

O presente artigo traz alguns dados estatísticos sobre a situação das microempresas no Brasil, segundo o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – SEBRAE, e as principais ações que quando mal geridas deixam as empresas à margem do fracasso financeiro. Identificamos que o principal fator deste mal cenário é, na maioria dos casos, despreparo do empreendedor, que não conhece o mercado, não faz um bom planejamento, não impõe metas, contrata profissionais também desqualificados, não fiscaliza o andamento dos processos, não pesquisa as formas existentes de contrair crédito e acaba tomando decisões erradas sobre a vida financeira da empresa e, o mais comum, não separa as finanças profissionais das pessoais. Serão citadas algumas linhas de crédito, instituições e programas e incentivos do Governo que auxiliam micro e pequenas empresas desde sua abertura, basta que o gestor saiba fazer uso destes benefícios. As empresas familiares, que também se enquadram no regime de microempresas, tendem a ter mais problemas, pois, os vínculos familiares influenciam nas tomadas de decisões, por isso, o gestor precisa redobrar os cuidados com seus pareceres, sendo o mais neutro e coerente possível, zelando pela saúde financeira da empresa.

Palavras-chave: Microempresas, Gestão Financeira, Tomada de Decisões.

ABSTRACT

This article presents some statistic data concerning the situation in which Brazilian small enterprises can be found, according to the Brazilian Service of Support for Micro and Small Enterprises (Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas - SEBRAE), and main situations that, when badly managed, lead enterprises to financial failure. It has been identified as the main factor of this setting, in most cases, the inability of the entrepreneur that does not know the market, does not elaborate good planning, does not set goals, hires unqualified

¹ Professor do Centro de Ciências da Economia e Informática, Campus Bagé - Universidade da Região da Campanha – URCAMP e Economista da Universidade Federal do Pampa – UNIPAMPA. profpalmeira@gmail.com.

² Acadêmica do 6º semestre de Administração de Empresas do Centro de Ciências da Economia e Informática, da Universidade da Região da Campanha – Bagé. gabrielasilvarocha@yahoo.com.br

³ Acadêmico do 6º semestre de Administração de Empresas do Centro de Ciências da Economia e Informática, da Universidade da Região da Campanha – Bagé. brito.04@hotmail.com

professionals, does not accompany the evolution of actions, does not search ways to obtain credit, makes wrong financial decisions and, most commonly, does not separate professional finances from the personal ones. Some lines of credit, institutions and governmental programs will be mentioned, since they support small and large companies since their opening, as long as the administrator makes good use of them. Family businesses, that are also considered small enterprises, commonly have more problems, since family bonds influence on decisions, and for that reason the entrepreneur needs to be even more careful, by being neutral and coherent and protecting the financial health of the company.

Keywords: Small Enterprises, Financial Manager, Decisions.

INTRODUÇÃO

Podemos notar algumas melhorias econômicas do nosso país se analisarmos alguns dos últimos acontecimentos, como: o surgimento da nova classe C, programas de incentivos governamentais às micro e pequenas empresas, facilitações de crédito por parte de bancos, cooperativas e financeiras e a parcerias entre sistemas de apoio, como o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE), que se faz presente em todos os cantos do país, torna-se cada vez mais fácil empreender.

Estes benefícios acompanham o ciclo das empresas desde o nascimento, suportando as mais variadas necessidades que as mesmas tenham.

A única ação que estas instituições não podem tomar é a de agir pelo gestor, mas toda e qualquer atenção voltada em favorecimento da vida financeira desta empresa são válidos e, para isso, existem consultores e especialistas nos mais variados ramos, prontos para auxiliar.

Todas estas vantagens estão disponíveis para aqueles que se enquadram nos critérios necessários, que quando bem estudados e seguidos são seguros a quem os possibilita e beneficiadores aos que usufruem.

Nestes momentos uma boa gestão financeira faz a diferença, ser apenas empreendedor porque se tem uma empresa familiar ou porque se tem algum valor disponível para fazê-lo não garante o sucesso. É importante que haja um bom planejamento e que o mesmo seja seguido, saber tomar decisões de onde investir,

como arrecadar valores, quem contratar, quais as necessidades dos clientes e as imposições e retiradas.

Torna-se extremamente importante ressaltar que todas as tomadas de decisões dentro das empresas, por menores que sejam, influenciam diretamente nos fluxos, ainda mais quando se tratam de microempresas, onde valores menores podem ter grandes impactos.

2. GESTÃO FINANCEIRA DAS MICROEMPRESAS

Estudos publicados recentemente mostram que as microempresas cresceram, no Brasil, cerca de 23%, registrando no total 5,1 milhões de microempresas no total. Tivemos, então, um acréscimo de 293 mil aberturas de estabelecimentos e 475 milhões, apenas no estado de São Paulo, segundo o SEBRAE SP.

Devido a esta grande taxa de crescimento, as MEs estão se tornando as grandes responsáveis pelo aumento de carteiras assinada e utilização dos incentivos do Governo. Porém, essa alavancagem une-se a falta de planejamento e gestão empreendedora, que por consequência deixa nossa taxa de mortalidade empresarial em 27% já no primeiro ano de atividade; e apenas duas a cada cem sobrevivem após cinco anos.

Em uma matéria para o site Administradores, o consultor Sidney Shiroma, diretor da Fagus Consultoria, citou os dez principais erros cometidos pelas microempresas, que são:

1. Não possuir um plano de negócios, planejamento estratégico ou análise mercadológica;
2. Misturar as finanças da empresa com as pessoais;
3. Contratar qualquer familiar ou amigo, e não as pessoas mais adequadas para a empresa. É preciso estabelecer os pré-requisitos para cada função, e selecionar as pessoas com o melhor perfil necessário para a empresa;
4. Não estabelecer metas e prazos para as pessoas. Além de definir o que cada funcionário deve realizar, é preciso estabelecer um prazo para finalizar, pois tempo é dinheiro. As despesas têm data fixa para pagamento e o atraso de uma tarefa pode atrasar o recebimento de uma receita e prejudicar o fluxo de caixa da empresa;

5. Tomar decisões sem informações precisas, principalmente informações financeiras. É preciso ter um controle detalhado de todas as receitas, despesas fixas e variáveis, e investimentos para que se possam simular os impactos futuros de qualquer ação.
6. Contrair empréstimos para pagar as despesas operacionais, sem ter um plano de recuperação. Se a empresa não consegue pagar as despesas operacionais com as receitas da operação, é preciso rever o plano do negócio. Não confundir despesas operacionais com investimentos;
7. Não tomar as decisões no momento em que é preciso, principalmente quando envolvem demissões, mudanças de procedimentos, aumento de atividades e controles, suspensão de operações, aumento no investimento, entre outras. Prorrogar a decisão só aumenta o tamanho das mudanças e dos impactos;
8. Perder o comando, a comunicação e o respeito das pessoas. Todos têm a sua devida importância para o perfeito funcionamento do organismo, mas algumas pessoas são e precisam exercer o papel do cérebro (decisão, planejamento, comando) e outras, dos órgãos e membros do corpo (operação, execução, controle);
9. Ficar dependente de funcionários, fornecedores ou clientes. É preciso evitar esta dependência que traz riscos significativos para o negócio, elaborando planos de contingência para a falta ou desistência destes. É necessário ter pelo menos dois funcionários com conhecimento dos processos-chave, dois fornecedores distintos de matéria-prima ou produtos e dois clientes com a mesma proporção de receitas;
10. Acreditar que sabe tudo, que não precisa de ajuda e que nunca enfrentará dificuldades. É preciso ouvir e considerar as sugestões dos funcionários, clientes e fornecedores, se atualizar e se aperfeiçoar continuamente, e buscar ajuda profissional para agregar valor à operação da empresa.

Notamos que, todos os itens citados pelo consultor Shiroma, afetam de forma direta e indireta na vida financeira das empresas. Até mesmo nos itens com relação às pessoas, acabam interferindo, uma vez que qualquer decisão que seja tomada referente aquela pessoa e sua função podem trazer prejuízos.

Nos artigos, publicações, revistas e livros (serão citados no decorrer do artigo), os quais utilizamos para formar as idéias do presente artigo, identificamos os principais motivos que levam ao empreendedorismo, como: vontade de administrar seu próprio negócio, insatisfação com funções antigas, alternativa de obtenção de renda, testar seus talentos e o risco propriamente dito.

No entanto, muitos dão início aos negócios e justamente por não terem se planejado começam a enfrentar problemas e a resolve-los conforme podem no dia a dia.

Existem casos de pessoas que ao serem demitidas ou estarem passando por necessidades acreditam que é momento de empreender e recomeçar, mas é exatamente pensando desta forma que acabam tomando decisões precipitadas e empregando mal o pouco dinheiro que tem.

Algumas aplicam o fundo de garantia, pequenas reservas, fazem financiamentos e muitas vezes por ignorância acabam não mantendo dinheiro em caixa para arcar com seus custos fixos e variáveis nos primeiros meses, que tendem a serem os piores quando não são planejados.

Este mau gerenciamento tende a levar o empreendedor à falência antes mesmo do sucesso, e muitos deles contraem dividas altas que perduram por muitos meses e até anos após o fechamento da ME. Por isso, ao se tentar empreender alguns pontos devem ser bem analisados, e devemos começar pela própria pessoa.

Para Vries (2001), no artigo “Rebeldes Criativos com Causa”, o empreendedor é aquele que tem capacidade de transformar uma idéia simples e mal elaborada em algo concreto.

Gersick, Davis e Lansberg (1997), no livro De Geração para Geração: Ciclos de Vida da Empresa Familiar, afirmam que cerca de 80% das empresas no mundo são familiares, sendo muitas delas micro e pequenas empresas muito bem sucedidas. E no Brasil, cerca de 90% dos grupos privados são administrados por membros de uma mesma família, porém, uma minoria sobrevive quando ocorrem perdas de entes familiares e se faz necessário que uma nova geração assuma o comando.

Segundo uma pesquisa feita, em maio de 2011, pelo consultor americano John L. Ward, publicada pela revista Pequenas Empresas & Grandes Negócios, cada vez mais os empresários em ação estão cobrando maturidade da geração que irá assumir posteriormente e cerca de 60% deles exigem experiência externa de no

mínimo um ano, de forma, que estes novos membros não ocupem o comando sem antes ter vivenciado o mundo empresarial. Este talvez seja o grande diferencial das empresas familiares que estão obtendo sucesso, não deixar que o vínculo fale mais alto que o bom gerenciamento.

Considerando estas características dos novos empreendedores, o país com a ajuda do Instituto Inovação, do SEBRAE, do IBGE e consultores, fez um levantamento das principais fontes de recursos para inovação, por Estado. Para a região Sul, principalmente para o Rio Grande do Sul foi destinado cerca de R\$70 milhões do Fundo Multisetorial de Participações/ Fundo CRP VII/CHP, mas voltado apenas para as empresas mais inovadoras.

Com isso, os furos de caixa, falta de capital de giro, preços errados, inadimplência, investimentos exagerados continuam fazendo com que 74% das empresas não sobrevivam, segundo o SEBRAE publicou na Pequenas Empresas & Grandes Negócios, conforme veremos abaixo:

- 21% das empresas fecham por falta de capital de giro no primeiro ano: para isso é necessário que o gestor consiga melhorar seus prazos junto aos fornecedores, tente criar uma estimativa do capital de giro, não utilize o caixa da empresa para pagar despesas pessoais, tente definir a retirada de pró-labore dos sócios e evite ao máximo o desperdício.

- 51% das empresas não fazem planejamento financeiro: neste caso, primeiramente metas devem ser estipuladas, as movimentações de recebimentos e gastos devem ser acompanhadas todos os dias, projetar os recebimentos e desembolsos é essencial para decidir sobre compras, investimentos e racionalização, identificar os momentos de caixas baixos para se planejar e sempre comparar o projetado com o executado.

- 58% das empresas não tem controle de custos: o ideal seria criar um sistema de remuneração variável com base em metas para redução de despesas, eliminar gastos desnecessários, cuidar os riscos jurídicos, de forma que se evitem multas, não cortar gastos com o que possa comprometer futuramente e organizar seus a pagar e a receber, comissões, estoques, insumos, mão de obra, impostos, logística e tudo mais que houver.

- 43% dos empreendedores iniciam seus negócios sem um critério de cálculo para o preço de vendas: para isso é necessário que se calcule os preços com referência nos custos fixos e variáveis mais a margem de lucro desejada e verificar

se não está em equilíbrio com o restante do mercado, saber definir a margem de lucro também é muito importante pois a mesma é uma das principais formadoras de capital de giro, pesquisar periodicamente preços da concorrência e principalmente avaliar a inadimplência, de forma, que essa margem também possa diminuir este risco.

- 26% dos empreendedores iniciam seus negócios sem saber o investimento necessário: neste caso, é importante identificar o perfil do consumidor, os pontos fortes e fracos dos concorrentes, não utilizar mais que dois terços dos recursos que se tem logo de entrada e calcular um prazo de retorno, onde se a rentabilidade projetada for menor que 2% em relação ao investimento inicial, o projeto deverá ser reavaliado.

- 23% das empresas fecham em cinco anos pela inadimplência dos clientes: o ideal seria parcelar as vendas por meio de cartão de crédito ou débito, solicitar apresentação de documento ou comprovante de residência, no caso de pagamentos em cheque ou basicamente pesquisar junto aos órgãos de proteção ao crédito, como Serasa, SPC e telecheque.

Uma pesquisa realizada, em 2010, pela IOB, uma consultoria especializada em informações tributárias e fiscais, aponta que 43% de 446 micro e pequenas empresas fecharam em 2005 porque não agüentaram as altas tributações. Ela também explica que nesta situação o importante é que o gestor busque auxílio de quem entende do assunto, mas ele também tome parte sobre as decisões de tributação. O principal é que o empreendedor conheça todos os impostos que são fixos para todas as empresas, como Imposto de Renda, Contribuição Social sobre o Lucro Líquido, e aqueles mais específicos que variam conforme o ramo da sua empresa. Depois de saber todos os impostos que terá que pagar, será possível verificar se estes valores serão pesados ou não e que tipo de modificações deverão ser feitas em plano de negócio, de modo que a carga tributária não impeça seu crescimento.

Além destes fatores, que muitas vezes ocorrem por falta de conhecimento e despreparo por parte do empreendedor também é importante dentro do seu negócio ele consiga avaliar quem são seus ativos e passivos, e entre eles quem são os externos e internos, conforme a figura abaixo, retirada do livro Fundamentos do

Sucesso Empresarial, de John Kay, que identifica a participação no sucesso do empreendimento:

<i>Participação no Sucesso do Empreendimento</i>			
<i>Alta</i>	<i>Alta</i>	<i>Moderada</i>	<i>Baixa</i>
<i>Categorias de Envolvidos</i>			
<i>Envolvidos Ativos Externos</i>	<i>Envolvidos Ativos Internos</i>	<i>Envolvidos Passivos Internos</i>	<i>Envolvidos Passivos Externos</i>
Cientes	Sócios	Assessores	Órgãos Normativos
Fontes de financiamento	Chefes (Diretoria)	Empregados na produção (sem qualificação e não-sindicalizados)	Governo Municipal
Compradores do mercado e do canal de distribuição	Subordinados diretos		Fornecedores de tecnologia
Fornecedores	Empregados		Jornalistas e analistas de investimentos
Outras empresas (por ex., concorrentes, joint-ventures, sócios comerciais, licenciadores, importadores, exportadores)	Trabalho organizado		Grupos representantes de interesses dos consumidores
↓ Influência decrescente nas ações e decisões do empreendimento	Trabalho voluntário (auxílio voluntário, parentes-funcionários)		

Figura *Envolvidos e Sua Influência Potencial sobre as Atividades e Decisões do Novo Empreendimento*

Saber até que ponto a participação destes envoltimentos é vantajosa para a empresa é de extrema importância, uma vez que alguns têm influências diretas e outros nem tanto torna mais fácil a compreensão de seus papéis e as informações agregadas são utilizadas nas tomadas de decisões.

Segundo Stumpf, muitas análises devem ser feitas pelo gestor antes e durante as ações da empresa. É necessário que o empreendedor consiga identificar em qual momento do ciclo de vida a empresa se encontra, saber avaliar sua real situação, examinar as estratégias, o ambiente e definir novas ações conforme a verificação dos lucros e perdas.

Concordamos com suas colocações, mas principalmente quando se trata da importância de um envolvimento de todos, de uma nova cultura, onde as atitudes são muito bem pensadas e calculadas, para que não hajam erros futuros e a empresa possa deslançar, aproveitando ao máximo suas oportunidades, mantendo seus pontos fortes, estudando melhorias para os pontos fracos e sendo cauteloso com as ameaças.

Observando estes pontos e muitos outros o governo já começou a estudar programas de melhorias e incentivos às micro e pequenas empresas, uma vez que as mesmas estão tendo um papel ativo na economia brasileira.

“...as microempresas são criadoras de oportunidades de emprego e renda e é necessário espalhar o desenvolvimento produtivo para regiões menos favorecidas”, (extraído do discurso do ex-Presidente Luiz Inácio Lula da Silva, no lançamento da Política de Desenvolvimento Produtivo 12/5/2008, no RJ)”.

Mesmo notando que o discurso acima ocorreu em 2008 e muitas das estatísticas citadas durante o artigo são mais recentes, também entendemos que uma mudança brusca de pensamentos e estratégias não ocorre da noite para o dia, e acreditamos que algumas melhorias já foram aplicadas quanto a estes processos.

De acordo com o site governamental do desenvolvimento econômico, com a nova Lei Geral da Micro e Pequena Empresa sancionada os pagamentos de impostos ficaram mais simplificados, o acesso a tecnologia, exportação, formalização, obtenção de crédito e venda para o governo também.

O MDIC (Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior), já vem com três focos dentro do Destaque Estratégico para aplicação junto às micro e pequenas empresas, que são: promover a sustentabilidade, ampliar a participação na geração de empregos e renda e promover atividades coletivas.

Este PDP (Programa de Destaque Estratégicos), visa tratar das questões fundamentais para o desenvolvimento do País, onde estão:

I. Ampliação das exportações - A ampliação e a diversificação das exportações brasileiras são decisivas para preservar a robustez do balanço de pagamentos brasileiro – especialmente em um contexto de crescimento acelerado das importações. Entre as medidas previstas pela Política com esse objetivo,

incluem-se o encaminhamento, ao Congresso Nacional, de Medida Provisória que regulamenta as Zonas de Processamento de Exportações - ZPEs, a ampliação do financiamento do BNDES às exportações dos setores intensivos em mão-de-obra, por meio do Novo Revitaliza, e o aperfeiçoamento dos Programas de Financiamento às Exportações (PROEX Equalização e PROEX Financiamento).

II. Fortalecimento das micro e pequenas empresas - As MPEs representam 96% das empresas industriais e 20% do PIB (em 2005), além de ter uma participação expressiva na geração de emprego e renda no País. Para fortalecer a inserção doméstica e internacional desse conjunto de empresas, foi desenhado um programa específico com metas e ações articuladas, que tem, entre suas principais iniciativas, a regulamentação da Lei Geral das MPEs, o fortalecimento de atividades coletivas e o fomento de atividades inovativas.

III. Regionalização - A importância atribuída à descentralização espacial da produção e do emprego qualificado resultou no programa de regionalização, que tem por objetivo garantir que as ações no âmbito da PDP beneficiem as regiões menos desenvolvidas do País. O foco das ações que compõem este programa, que estará articulado à Política Nacional de Arranjos Produtivos Locais, é a promoção de atividades produtivas no entorno de projetos industriais e de infra-estrutura. Uma de suas metas é ampliar a participação dos financiamentos do BNDES à Região Nordeste até 2010.

IV. Integração produtiva com a América Latina - O objetivo do programa é aumentar a articulação das cadeias produtivas e elevar o comércio com essa região, buscando ampliar a escala e a produtividade da indústria doméstica. Neste contexto, a integração das infra-estruturas logísticas e energéticas na América do Sul mostra-se como grande desafio e oportunidade.

V. Integração com a África - O objetivo do programa é aprofundar as relações históricas do Brasil com o continente africano. O aumento da corrente de comércio, a presença de grandes empresas brasileiras em vários países africanos e a crescente participação de micro e pequenas empresas no comércio de bens indicam oportunidades de integração de cadeias produtivas, de desenvolvimento de fornecedores africanos e de cooperação técnica para capacitar empresários e trabalhadores da África através de nossas instituições e programas.

VI. Produção Sustentável - Uma política voltada para expansão da capacidade produtiva e dos investimentos em inovação não poderia deixar de considerar o meio ambiente e a produção sustentável. O pressuposto é que o desenvolvimento produtivo deve ser combinado com a redução de impactos ambientais e com a exploração de oportunidades criadas pelas tecnologias limpas.

Os seis itens acima foram transcritos tal e qual se encontravam no site oficial de desenvolvimento, do governo.

Falando um pouco mais sobre as linhas de créditos agora, a revista Pequenas Empresas & Grandes Negócios, fez um estudo, em 2010, das melhores opções das linhas de crédito mais de acordo com as fases do negócio, após a afirmação de André Dantas, analista da Unidade de Acesso a Serviços Financeiros do SEBRAE Nacional, que disse: “A expectativa é de crescimento de 25% no crédito para as empresas em 2010”. E “com o aumento da concorrência entre os bancos, as taxas de juros ficam melhores e os prazos de pagamentos se tornam mais longos”, disse José Luiz Rossi, professor de macroeconomia e finanças da Insper. Veja abaixo os resultados das linhas de crédito encontrados junto aos maiores bancos do país, pela pesquisa da PEGN:

- **Para empresas estreantes:** existem linhas de crédito para investimentos na infraestrutura do negócio, as linhas do Proger Urbano (Programa de Geração de Renda, ligado ao Ministério do Trabalho e Emprego), estão disponível em bancos conveniados, dá apoio para investimentos com ou sem capital de giro associado, com juros de até 5,33% ao ano, mais taxas de juros de longo prazo, prazo de 96 meses, carência de 36 meses e teto financiado de até 400 mil reais. A recomendação de alguns especialistas se a empresa tem um pouco de capital de giro e precisa investir na infraestrutura é justamente que aproveite o programa, pois tem juros baixíssimos e a pessoa ainda manterá o seu capital de giro para outros fins. Já empresas que já estão em funcionamento podem aderir às linhas de antecipação de recebíveis, usando ativos como garantia.

- **Para empresas com pelo menos um ano de atividade:** as ofertas bancárias para estas empresas adquirirem equipamentos, por exemplo, aumentam, podendo ser utilizados repasses do BNDES (Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social), leasing e crédito direto. Ainda neste caso de equipamentos, máquinas e carros, os próprios bens podem servir de garantia nos financiamentos

com bancos privados. Existem também os fundos denominados aval, como o Fundo Aval às Micro e Pequenas Empresas (FAMPE), do SEBRAE, o BNDS FGI (Fundo Garantidor para Investimentos) e o Fundo Garantidor de Operações, do próprio Banco do Brasil.

- **Para empresas já consolidadas no mercado:** o ideal é que quando a necessidade for pequena se evitem linhas como as de contas garantidas, porque apesar da facilidade os juros podem chegar a 80% a.a. Neste caso o desconto de duplicatas e antecipações de cartões de crédito são os mais aconselháveis.

- **Para franquias:** os bancos estão oferecendo vantagens especiais a quem quer abrir uma franquia. Taxas de juros, prazos de pagamentos, dinheiro para custear instalação do negócio, ampliação de unidade e até mesmo a taxa de franquia. Mas, estas facilidades não são para todos, apenas para negócios que o banco considere rentável, e para isso a franquia é deve ser primeiramente avaliada e aprovada.

Veja abaixo algumas linhas e programas que alguns bancos destinam as franquias:

- Banco do Brasil: criou o BB Franquia que atende mais de 21 mil empresas franqueadas e disponibiliza linhas de crédito para taxas de franquia, implantação de novas unidades, ampliações ou reformas e capital de giro.
- BNDES: criou as linhas BNDES Automático e Finem, onde podem ser financiados os gastos com instalações, obras, aquisição de equipamentos, treinamentos, publicidade, taxa de franquia e parte do capital de giro.
- Caixa Econômica Federal: tem o programa Caixa Franquias onde é desenvolvida uma análise de risco. Para a instalação de franquias de redes parceiras financia de 30% à 60% do plano de negócios, com valor máximo de R\$10 milhões e taxa de juros, em até 60 meses.
- Itaú Unibanco: oferece financiamento para estruturação da franquia, capital de giro e pagamento de royalties. Oferece até 50% do total do investimento e utiliza como garantia os recebíveis do negócio e patrimônio dos sócios.

- HSBC: tem um departamento dedicado à franquias. Os franqueados das redes parceiras recebem as melhores taxas e tarifas e o banco ainda oferece suporte para expansão internacional da franquia.

Alguns aspectos positivos e negativos foram identificados no decorrer do artigo, mas todos eles são aplicáveis as finanças de uma micro empresa, basta que o empreendedor consiga verificar em qual o cenário, interno e externo, sua empresa se encontra e saber onde procurar auxílio para resolver suas necessidades, lembrando que para aqueles com mais dificuldade existe, por exemplo, o SEBRAE que dá um respaldo direto as micro e pequenas empresas do país inteiro.

3. CONSIDERAÇÕES FINAIS:

Entendemos que atualmente está mais fácil gerir financeiramente uma micro empresa, devido as interferências externas como bancos e governo, que efetivamente se propõe a auxiliar nas mais variadas situações e necessidades. Porém, também concordamos com os autores que apesar dessa facilidade em conseguir recursos, o importante não é conseguí-los, mas sim saber utilizar da melhor forma, de forma que venha gerar crescimento a empresa e não acumulo de obrigações.

Cuidar da vida financeira de uma empresa não é tarefa fácil, uma vez que entendemos que a maioria, se não todas, as decisões que são tomadas influenciam direta ou indiretamente na mesma.

Não quer dizer que uma pessoa que não entenda de gestão não possa gerir uma empresa, porque se ela souber onde se aconselhar, quem procurar, sempre haverão possibilidades de crescer, da mesma forma que um especialista pode optar por fazer algum investimento e o cenário mudar bruscamente, deixando-o negativado.

De uma forma geral, aprendemos com estes estudos que ao surgir a intenção de empreender, esta deve ser muito bem trabalhada. Plano de negócio de ser feito, estratégias devem ser formuladas, concorrência e mercado alvo devem ser identificados, bons fornecedores devem ser conseguidos, metas devem ser estipuladas, a parte tributária deve estar compreendida pelos gestores, cálculos de custos, investimentos de curto e longo prazo, capacitação das pessoas, enfim, todos

os fatores que englobam as finanças da empresa no dia a dia devem ser previamente estudados e avaliados, para que decisões sobre eles possam ser tomadas com segurança.

REFERÊNCIAS:

- STUMPF, Stephen A., O Desafio do Crescimento Empresarial: Como desenvolver o seu negócio de forma lucrativa, Editora Campus.
- SOUZA, Jader, Gestão Empresarial: Administrando Empresas Vencedoras, Editora Saraiva.
- KAY, John, Fundamentos do Sucesso Empresarial: Como as Estratégias de Negócios Agregam Valores, Editora Campus.
- Revista Pequenas Empresas & Grandes Negócios, Editora Globo, edição junho/2011, pag. 18 e 19.
- Revista Pequenas Empresas & Grandes Negócios, Editora Globo, edição outubro/2010, pag. 52 à 67.
- Revista Pequenas Empresas & Grandes Negócios, Editora Globo, edição maio/2010 pag. 86 à 96.
- Revista Pequenas Empresas & Grandes Negócios, Editora Globo, edição março/2011, pag. 66.
- Disponível em: <http://www.desenvolvimento.gov.br>, acessado em 07 de junho de 2011.
- Disponível em: <http://franquiaempresa.com/2011/05/ultimos-dados-do-sebrae-sobre-microempresas.html>, acessado em 03 de junho de 2011.
- Disponível em: <http://www.administradores.com.br/informe-se/informativo/os-10-principais-erros-cometidos-pelas-pequenas-e-medias-empresas/32269/>, acessado em 03 de junho de 2011.
- Disponível em: <http://analgesi.co.cc/html/t8066.html>, acessado em 03 de junho de 2011.