

ANIZOR DE OLIVEIRA

**PERFIL DE CRÉDITO, TAXA DE JUROS E A INSOLVÊNCIA DAS MICRO
PEQUENAS EMPRESAS DE SERVIÇOS NO ESTADO DO PARANÁ NO
PERÍODO DE 2008**

Monografia de final de curso apresentado como requisito parcial à graduação no Curso de Ciência Econômicas, da Universidade Federal do Paraná.

Orientador: Professor Adilson Antonio Volpi

Curitiba
2009

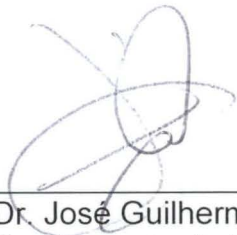
FOLHA DE APROVAÇÃO

PERFIL DE CRÉDITO, TAXA DE JUROS E A INSOLVÊNCIA DAS MICRO PEQUENAS EMPRESAS DE SERVIÇOS NO ESTADO DO PARANÁ NO PERÍODO DE 2008

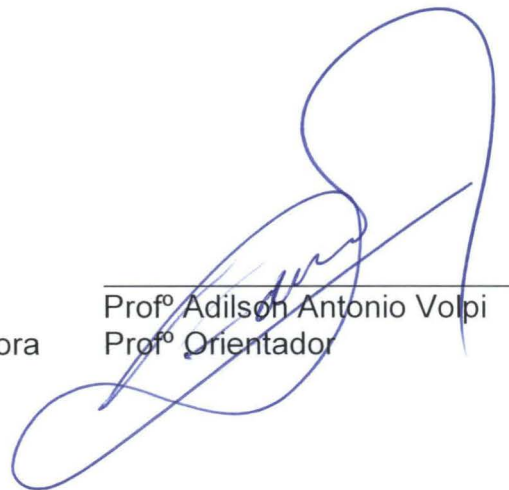
Por

ANIZOR DE OLIVEIRA

Esta dissertação foi apresentada as 14:00hs do dia 11 de dezembro de 2009, como requisito parcial a obtenção da graduação no curso de Ciências Economicas da Universidade Federal do Paraná. O candidato foi arguido pela Banca Examinadora composta pelos professores abaixo assinados. Após deliberação, a Banca Examinadora considerou este trabalho.....



Profº Dr. José Guilherme Silva Vieira
Profº. Componente da Banca Examinadora



Profº Adilson Antonio Volpi
Profº Orientador



Profº. Ms. Othon Juruá Rolin de Souza Reis
Profª Componente da Banca

Em Curitiba, 11 de dezembro de 2009

RESUMO

Os micro e pequenos empreendimentos têm sido uma das principais molas propulsoras do desenvolvimento econômico do Brasil, representando 97,5% do total de empresas constituídas no Brasil (SEBRAE, 2008). Isso principalmente devido às dificuldades da economia brasileira em absorver parte da população economicamente ativa nas relações formais de trabalho. Por outro lado, 35,9% dessas empresas decretam falência nos primeiros quatro anos de fundação (SEBRAE, 2007). O presente trabalho busca, através de um estudo de caso, avaliar se existe relação entre o perfil de crédito, a taxa de juros e a insolvência das empresas, limitando o estudo as micro e pequenas empresas do setor de serviços do Estado do Paraná e buscando isolar a variável inexperiência do empreendedor.

PALAVRAS CHAVE: Micro e pequenas empresas, serviços, insolvência, taxa de juros.

ABSTRACT

The micro and small enterprises have been one of the main drivers of the economic development in Brazil, representing 97.5% of all companies incorporated in Brazil (SEBRAE, 2008). This is mainly due to the difficulties of the Brazilian economy to absorb part of the economically active population in formal relations work. Furthermore, 35.9% of these companies went bankrupt in the first four years of foundation (SEBRAE, 2007). This case study sought to determine whether a relationship exists between the credit profile, interest rates and bankruptcy of enterprises, limiting the study of micro and small enterprises in the service sector of the State of Paraná and seeking to isolate the variable inexperience of the entrepreneur.

KEY-WORDS: Micro and small enterprises, services, bankrupt interest rates

TABELA DE FIGURAS

Figura 1 – Faturamento médio mensal em 2008	21
Figura 2- Total de emprestimo vs faturamento médio mensal- posição de alavancagem financeira em junho 2008	22
Figura 3- Operações de longo prazo vs Total de Empréstimos.....	23
Figura 4 – Operações de médio prazo vs total de empréstimos.....	24
Figura 5- Crédito com garantia de recebíveis versus total de empréstimos – posição junho 2008.....	25
Figura 6- Crédito de curtíssimo prazo vs total de empréstimos. Posição junho2008.....	26

Sumário

1 INTRODUÇÃO	8
2 REFERENCIAL TEÓRICO	9
2.1 CARACTERIZAÇÃO DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS.....	9
2.1.1 O Setor de Serviços	10
2.2 FATORES DE MORTALIDADE DAS MICROS E PEQUENAS EMPRESAS.....	13
2.3 A IMPORTÂNCIA DO CRÉDITO PARA A FIRMA.....	14
2.4 A FIRMA E OS SISTEMAS DE FINANCIAMENTO	15
2.5 POSSIBILIDADE DE FALÊNCIA DA FIRMA	17
3 METODOLOGIA.....	19
3.1 PARTICIPANTES:.....	19
3.2 PROCEDIMENTOS	19
3.3 LOCAL	20
4. RESULTADOS	21
4.1 VENDAS	21
4.2 ALAVANCAGEM FINANCEIRA.....	21
4.3 PERFIL DE CRÉDITO	22
4.3.1 Crédito de longo prazo – taxa de juros média de 1,24% am (BACEN). Posição de junho 2008.....	22
4.3.2 Capital de giro de médio prazo – taxa de juros média de 2,63% am (BACEN). Posição de junho 2008.....	23
4.3.3 Crédito rotativo c/ garantia de recebíveis – taxa de juros média de 1,61% am (BACEN). Posição junho 2008.....	24
4.3.4 Rotativo de curtíssimo prazo, com taxa de juros média de 9,10% am (BACEN). Posição junho 2008	25
CONCLUSÕES	27
ANEXO I – PLANILHA DE BASE DE CÁLCULO DO PERFIL DE CRÉDITO DOS GRUPOS INSOLENTE E SADIO	30

1 INTRODUÇÃO

Os micro e pequenos empreendimentos têm sido uma das principais molas propulsoras do desenvolvimento econômico do Brasil. Isso se deve principalmente às dificuldades da economia brasileira em absorver parte da população economicamente ativa nas relações formais de trabalho.

Neste contexto os pequenos negócios espalham-se exponencialmente, motivados mais pela necessidade de sobrevivência do que por oportunidades de mercado, e acabam como meio de absorção de mão de obra e distribuição de renda. Por outro lado, assim como a natividade dessas firmas apresenta números espantosos, as taxas de mortalidade igualmente são preocupantes. Por isso o encerramento das empresas de micro e pequeno porte no Brasil tem se revelado uma das grandes preocupações da sociedade brasileira.

O presente trabalho visa a analisar o impacto do custo do dinheiro na mortalidade de micro e pequenas empresas do setor de serviços, no estado do Paraná, no período de 2008, com objetivo de identificar se existe alguma correlação entre essas duas importantes variáveis.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 CARACTERIZAÇÃO DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS

As micro e pequenas empresas representam 97,5% do universo de empresas do Brasil, segundo dados do SEBRAE, 2008. O SEBRAE utiliza o critério de classificação de porte segundo o número de empregados da empresa, sendo:

- 1) micro e pequenas empresas na construção civil até 99 empregados;
- 2) até 49 empregados no comércio e serviços.

Já segundo o Simples Nacional e a Lei complementar nº 123 de 14 de dezembro de 2006, chamada Lei Geral das Micro e Pequenas Empresas, as MPEs são classificadas de acordo com a sua formação jurídica e seu faturamento anual. Neste caso são consideradas micro empresas o empresário individual (antiga firma individual) a que se refere o artigo 966 do código civil brasileiro, a sociedade empresaria (comercial) ou a sociedade simples (civil) que em cada ano tenha receita bruta até R\$ 240.000,00, assim como são consideradas empresas de pequeno porte o empresário individual, a sociedade empresaria ou a sociedade simples que obtenha anualmente receita bruta entre R\$ 240.000,00 e R\$ 2.400.000,00 (CARTILHA SIMPLES NACIONAL, 2008 p. 7; LEI GERAL DA MICRO E PEQUENA EMPRESA, 2006).

Tabela 1- Sumario da classificação das empresas quanto ao porte

Instituição	Classificação quanto ao porte da empresa			
	Microempresa		Pequena Empresa	
	Setor	Funcionarios	Setor	Funcionarios
SEBRAE	Industria e construção civil	Até 19 empregados	Industria e construção civil	De 20 a 99 empregados
	Comercio e serviços	Até 9 empregados	Comercio e serviços	De 10 a 49 empregados
Simples Nacional e Lei Geral das MPEs	Tipo Juridico	Faturamento	Tipo Juridico	Faturamento
	Empresario individual	Receita bruta anual	Empresario individual	Receita bruta anual superior
	Sociedade empresaria (comercial)	igual ou inferior a	Sociedade empresaria (comercial)	a R\$ 240.000,00 e inferior
	Sociedade simples(civil)	R\$ 240.000,00	Sociedade simples(civil)	a R\$ 2.400.000,00

Para efeitos deste trabalho, será considerada a classificação do simples, ou seja empresas com faturamento anual de até R\$ 2.400.000,00.

2.1.1 O Setor de Serviços

O setor de serviços apresenta crescimento expressivo e possui papel preponderante na economia brasileira na geração de emprego, no aumento do PIB e como suporte as atividades industriais. As mudanças macro ambientais são também responsáveis pelo avanço do setor de serviços, além da mudança no comportamento do consumidor brasileiro que busca cada vez mais diferenciação e segundo a Secretaria de Comercio e Serviços (2009) os serviços representam em torno de 80% do PIB das economias mais desenvolvidas do mundo e no Brasil já está acima do patamar de 60%. São mais de 945 mil empresas brasileiras, ativas no setor de serviços, que respondem por mais de 15.8 milhões de empregos.

Pode-se também ainda considerar que a evolução desse setor tem suas bases na terceirização de atividades do setor industrial, uma vez que o setor de serviços atua como um verdadeiro elo na cadeia de produção dos demais setores, e dentro de uma perspectiva sistêmica, é essencial ao funcionamento dos outros dois setores da economia brasileira.

O SEBRAE, através do termo de referência para atuação do Sistema SEBRAE no setor de serviços, classifica vinte e nove conjuntos de atividades como serviços:

1. Serviços Pessoais;
2. Serviços de informática;
3. Serviços de imunização, higienização e limpeza em prédios e condomínios;
4. Serviços de transporte terrestre, serviços de armazenagem e serviços de movimentação de cargas;
5. Serviços auxiliares de intermediação financeira, seguros, previdência complementar e outros serviços relacionados;
6. Serviços jurídicos, contábeis e de assessoria empresarial;
7. Serviços de publicidade;
8. Serviços de segurança, vigilância e investigação;
9. Serviços diretos prestados a empresas;
10. Serviços de arquitetura, engenharia e de assessoramento técnico especializado;

11. Serviços de entrega;
12. Serviços de saúde;
13. Serviços veterinários;
14. Serviços sociais;
15. Serviços voltados à educação;
16. Serviços de limpeza urbana, esgoto e atividades relacionadas;
17. Serviços voltados a atividades desportivas e outras relacionadas a laser;
18. Serviços de radio;
19. Serviços imobiliários;
20. Serviços de aluguel de maquinas, equipamentos e aluguel de itens diversos;
21. Serviços de seleção, agenciamento e locação de mão de obra;
22. Ensaio de materiais e de produtos e análises de qualidade;
23. Serviços de pesquisa e desenvolvimento;
24. Serviços voltados a bibliotecas, arquivos, museus e outras atividades culturais importantes;
25. Serviços de alojamento;
26. Serviços de alimentação;
27. Serviços prestados pelas agências de viagem;
28. Serviços voltados a atividades recreativas, culturais, artísticas e de espetáculos;
29. Serviços de aluguel de veículos.

Neste mesmo termo de referência, o SEBRAE resume as principais características comuns as empresas do setor de serviços:

- Atividades de produção e de consumo acontecem simultaneamente, sendo as vezes difícil distinguir entre a concepção e o consumo;
- Importância de fatores organizacionais, tais como gestão de recursos humanos, capacitação e treinamento, marketing, estratégias de vendas, estratégias de distribuição, gestão da inovação, customização e diferenciação de produtos, serviços, processos, definição de novas interfaces com os clientes, etc...

- Papel preponderante do fator humano na concepção, apresentação, organização e entrega dos serviços, sendo necessário, por vezes, substancial investimento em capacitação de todos os níveis da empresa;
- Serviços podem ser intensivos em informação e conhecimento (caso de consultorias, serviços de engenharia, atividades jurídicas, etc...) , intensivo em recursos humanos (caso dos segmentos de asseio, limpeza e conservação, vigilância e segurança, etc...) ou ainda intensivos em capital (caso de algumas atividades de infra-estrutura econômica: energia, saneamento, obras públicas, etc...)
- Natureza intangível de grande parte dos serviços prestados.

Com base nesses conceitos o Termo de referência para atuação do Sistema SEBRAE no setor de serviços (Daros, 2008), resume o conceito de serviços como “Serviços é o processo de realização de um trabalho para satisfazer a necessidade de um consumidor cujo resultado poderá ser tangível ou intangível”.

E exatamente pelo seu alto caráter de intangibilidade e o fato que de forma geral um serviço é produzido e consumido no mesmo momento, as empresas de serviços têm como característica comum o uso intensivo de mão de obra, o que torna ainda maior o desafio da administração do capital de giro, pois ao contrário das empresas comerciais que tem grande parte do seu capital de giro em estoque e se o estoque não gira a mercadoria continua lá, no caso de serviços mesmo não havendo a venda, os recursos humanos contratados continuam a disposição e precisam ser remunerados.

Mesmo a decisão de reduzir os recursos para enfrentar fases de vendas menores requer capital para indenização de funcionários desligados e nos movimentos de recuperação de negócios capital adicional também é necessário para seleção, contratação e treinamento.

Também conforme estudo do SEBRAE SP (2008), enquanto a lucratividade média das empresas comerciais e industriais fica em torno de 5% a 10%, no setor de serviços a o lucro chega de 15% a 20% sobre o faturamento da empresa.

2.2 FATORES DE MORTALIDADE DAS MICROS E PEQUENAS EMPRESAS

Segundo Drucker (1984) “perpetuar a empresa é tarefa básica que cabe ao espírito empreendedor – e a capacidade de consegui-lo pode muito bem constituir o teste mais definitivo para a sua administração”.

Em pesquisa apresentada na obra de Chiavenato (2008, p. 15), as causas mais comuns de insucesso empresarial são:

- Causa 1: Inexperiência do empreendedor: 72%
- Causa 2: Fatores econômicos : 20%
- Causa 3: Vendas insuficientes : 11%
- Causa 4: Despesas excessivas: 8%
- Outras causas: 3%

De pesquisa sob o tema dificuldade no gerenciamento da empresa, realizada pelo SEBRAE em 2007, enumeramos abaixo as principais causas de encerramento das MPEs apresentadas por empresários de empresas ativas assim como de empresas extintas, para o fechamento destas no período de 2005. As principais causas apontadas foram:

- Causa 1: Falhas gerenciais: 68%
- Causa 2: Fatores econômicos: 62%
- Causa 3: Políticas públicas e arcabouços legais: 54%

Por isso para efeitos do presente trabalho, que tem foco nos fatores econômicos, vamos buscar isolar a variável inexperiência do empreendedor delimitando o estudo as empresas com mais de 4 anos de fundação e que estiveram sob o comando do mesmo empreendedor desde a data de fundação.

2.3 A IMPORTÂNCIA DO CRÉDITO PARA A FIRMA

Penrose (1959), define a firma como uma organização administrativa no mundo real, sempre crescente e dinâmica, cujo crescimento também depende das características pessoais do empreendedor, entre elas a aquela predisposição psicológica que pode levar os indivíduos a arriscarem-se com o objetivo e a esperança de obter algum lucro e a habilidade para buscar e obter fundos para financiamento do seu empreendimento. Enquanto os empréstimos são considerados um ponto de estrangulamento para vários autores, Penrose (1959) afirma que os “homens de negócios têm grande talento para obter os fundos que necessitam para o crescimento”.

Schumpeter (1982), também reforça da importância do crédito para a firma, quando fala da natureza e função do crédito, exatamente quando afirma que a função do crédito consiste em habilitar o empreendedor a retirar de utilizações anteriores os bens de produção que necessita. Ele define o sistema de crédito da seguinte forma:

O crédito é essencialmente a criação de poder de compra com o propósito de transferi-lo ao empresário, mas não simplesmente a transferência do poder de compra existente. A criação do poder de compra caracteriza, em princípio, o método pelo qual o desenvolvimento é levado a cabo num sistema com propriedade privada e divisão do trabalho. Através do crédito, os empresários obtêm acesso à corrente social dos bens, antes que tenham adquirido o direito normal a ela. Ele substitui temporariamente, por assim dizer, o próprio direito por uma fração deste. A concessão de crédito opera, neste sentido, como uma ordem para o sistema econômico se acomodar aos propósitos do empresário, como um comando sobre os bens de que necessita: significa confiar-lhe forças produtivas”. (SCHUMPETER, 1982, p. 74).

E para completar, na abordagem desenvolvida por Minsky (1975), fica clara a existência de um ponto máximo de crescimento em que os investimentos são possíveis de financiamento com capital próprio e a partir deste ponto, a tal necessária dinâmica do crescimento só será possível se a firma obter recursos externos para financiá-la.

2.4 A FIRMA E OS SISTEMAS DE FINANCIAMENTO

Wood, na obra *A Teoria dos Lucros* (1980), traz um estudo a respeito das possíveis fontes de financiamento para o crescimento da firma. Wood começa classificando as fontes de recursos quanto a sua origem: recursos internos e externos. Como a firma situa-se sempre dentro de um contexto econômico muito complexo onde todos os participantes atuam buscando aumentar sua participação no mercado e obtenção de lucros, quanto maior a sua exposição direta ao financiamento externo, maior também será a sua vulnerabilidade as oscilações do ambiente externo. O financiamento externo, portanto, submete a firma aos riscos que estão associados as suas perspectivas de lucros futuros.

Wood (1980) parte do fato de que o objetivo da firma é aumentar as suas vendas e para isso ela necessariamente tem que aumentar a sua capacidade de produção, o que vai demandar o correspondente investimento em ativos fixos e estoques. Então a firma necessita financiar esses investimentos, sendo a reinversão dos seus lucros a forma mais importante de financiamento.

Os empréstimos, portanto, seriam uma forma secundária de financiamento. Ainda segundo o mesmo autor, as facilidades que uma firma tem para obter crédito bancário irão variar em função do risco da atividade e também em função do total de débitos que já tem tomado no mercado.

Portanto, sabendo e levando-se em conta que quanto maior for o endividamento da firma, maiores serão as suas dificuldades para obter empréstimos, a firma determinara um limite máximo de endividamento que poderá fazer no longo prazo e esse patamar vai depender de dois fatores:

- 1) Das expectativas dos gestores pela firma em relação ao seu esperado fluxo de lucros futuros;
- 2) Das atitudes dos seus responsáveis frente aos riscos e as previsíveis desvantagens originadas dos empréstimos.

Wood (1980) revela que:

Portanto, a longo prazo, a quantidade de financiamento externo que a empresa obtém através de empréstimos é determinada pelo seu índice de endividamento escolhido e pela extensão do aumento de valor do seu total de ativos que depende, por sua vez: a) da quantidade de investimentos que a empresa empreende; b) de suas aquisições de ativos financeiros; c) da depreciação dos seus ativos pelo uso e obsolescência e d) do total de reavaliação do seu ativo em decorrência da inflação, ou seja, do aumento de preços dos tipos de ativos em questão. Entretanto, a curto prazo, o nível de empréstimo da firma vai flutuar ao redor da tendência de longo prazo, em resposta aos déficits e superávits temporários da conta de capital (WOOD, 1980, p. 45).

Já na teoria desenvolvida por Minsky (1975) que busca explicar os determinantes da instabilidade financeira, ele faz uma abordagem sobre a composição de portfólio buscando demonstrar que a incerteza participa tanto nas decisões das famílias, firmas e instituições financeiras, quanto nas perspectivas tomadas pelas firmas, pelos proprietários de ativos de capital, e pelos banqueiros na fixação dos retornos esperados das suas aplicações.

Segundo Minsky, havendo uma elevação demasiada da taxa de juros reais (mesmo quando comparada com os preços) e o retorno líquido do capital não crescendo na mesma proporção, verifica-se um agravamento da fragilidade financeira, pois altera-se a relação entre o custo da dívida e o retorno esperado. A capacidade do devedor efetuar os pagamentos decorrentes dos contratos está relacionada com o volume de vendas, grau de endividamento, prazo da dívida, taxa de juros, correção cambial e correção monetária.

Assim, numa economia com tomadores e emprestadores, em que os primeiros tomam crédito para investimentos em função das suas próprias expectativas de retorno dos ativos são incertas, enquanto os pagamentos dos passivos contratados tornam-se certos, o tomador do crédito sofre sanções, correndo o risco de falência, quer pelo critério de liquidez ou de solvência.

2.5 POSSIBILIDADE DE FALÊNCIA DA FIRMA

De acordo com Wood (1980), o risco de quem empresta é consideravelmente objetivo, enquanto o risco de quem toma emprestado decorre da possibilidade de uma queda inesperada nos lucros que se tornam insuficientes para o pagamento dos juros. Em outras palavras, falência e perda de controle da firma. O risco do tomador, portanto, decorre da possibilidade de que o investimento realizado não gere as receitas esperadas, ou seja, não origine caixa suficiente para a remuneração dos seu capital investido e para o correspondente pagamento dos juros devidos ao agente prestador.

Na medida em que o grau de endividamento da empresa cresce, vai aumentar também o risco do agente prestador e por consequência a taxa de juros vai subir ainda mais podendo chegar ao ponto em que o agente prestador restringe o crédito e se a firma tem como fonte única ou ainda principal de financiamento os recursos externos, fica sem poder manter-se operando para gerar fluxo de caixa suficiente para saldar seus compromissos e dessa forma afetando diretamente a capacidade de sobrevivência da firma.

No Brasil, que apresenta uma das maiores taxas de juros do mundo, a reprodução dessas condições coloca as micro e pequenas empresas brasileiras em uma zona de risco ainda maior rumo ao insucesso empresarial

2.6 CONCEITOS DE FALÊNCIA

Falência significa “processo de execução coletiva, decretado por sentença judicial, contra o empresário devedor com o objetivo de satisfazer o crédito dos credores” (DICIONÁRIO HOUAISS, 2001). No art. 1º da Lei 7.661 de 21 de junho de 1945, há uma descrição de falência, em que “considera-se falido o comerciante que, sem relevante razão do direito, não paga no vencimento obrigação líquida, constante do título que legitime a ação executiva”. Na falência, normalmente, a empresa para de funcionar e uma pessoa é designada pelo juiz para arrecadar o patrimônio disponível, verificar os créditos, liquidar os ativos e pagar o passivo em sistema de rateio.

No Art. 94 da Lei nº 11.101 de 09 de fevereiro de 2005 há citação expondo que será decretada a falência do devedor que sem relevante razão de direito, não paga, no vencimento, obrigação líquida materializada em título ou títulos executivos protestados cuja soma ultrapasse a 40 (quarenta) salários-mínimos na data do pedido de falência.

Para efeitos deste trabalho, vamos considerar o conceito de pré-falência, que é quando a empresa encontra-se insolvente (falta de condições econômicas e financeiras para manter suas atividades) e portanto sujeita a uma das situações acima e, ou seja, exposta ao processo de falência, o qual depende única e exclusivamente de que o credor dos direitos vencidos e não pagos requerer judicialmente a liquidação dos ativos da empresa.

A Tabela 2, abaixo, tem o objetivo de trazer para esse trabalho uma noção da quantidade de empresas que entram em processo de falência anualmente no Brasil, contemplando o período de 2000 a 2007.

Tabela 2 - Falências no Brasil por Tipo de Empresa: 2000 a 2005

Anos	Firma Individual	LTDAs	S/As	cooperativas	Outros	Total
2000	54.402	44.771	655	88	50	99.966
2001	46.288	35.346	336	74	40	82.084
2002	80.129	56.029	388	126	61	136.733
2003	68.586	53.175	837	120	96	122.814
2004	76.007	56.163	142	126	55	132.493
2005	67.179	52.018	144	125	60	119.526
Total	392.591	297.502	2.502	659	362	693.616

Fonte: SEBRAE, adaptado de DNRC (2007)

3 METODOLOGIA

3.1 PARTICIPANTES:

De um total de 73 micro e pequenas empresas paranaenses do setor de serviços que ficaram insolventes no 2º semestre de 2009, cujos dados foram extraídos da base de dados de um agente financeiro atuante no mercado paranaense, foram selecionadas as 50 micro e pequenas empresas do setor de serviços do Estado do Paraná, com data de fundação anterior ao ano de 2004, com faturamento anual de até R\$ 2.400.000 e que atingiram estado de pré-falência em 2009. Para efeitos deste trabalho esse grupo será denominado de grupo INSOLVENTE.

Dessa mesma base de dados, a partir de um universo total de outras 4117 micro e pequenas empresas do setor de serviços do Estado do Paraná, com data de fundação anterior ao ano de 2004, com faturamento de até R\$ 2.400.000 e que se apresentam saudáveis financeiramente durante o ano de 2009. Foram selecionadas aleatoriamente os dados de outras 50 empresas para compor uma amostra do mesmo tamanho que será chamada de grupo SADIO e será comparada com o grupo INSOLVENTE através de algumas variáveis.

3.2 PROCEDIMENTOS

Após a seleção das empresas e coleta dos dados cadastrais que interessam a esse trabalho, cada empresa do grupo INSOLVENTE ganhou um código e as informações de CNPJ e denominação foram excluídas para garantir o sigilo de cada uma das empresas participantes. Do grupo considerado sadio, não tivemos acesso aos dados individuais dessa empresas, mas sim ao total das variáveis consideradas do grupo das 50 empresas sadias que compuseram a amostra.

- Valor total do crédito tomado no mercado em todas as modalidades de crédito pessoa jurídica, em todas as instituições bancárias atuantes no Brasil, posição de junho 2008.
- Valor do crédito tomado de curtíssimo prazo, na modalidade denominada de cheque especial pessoa jurídica ou conta garantida, posição de junho 2008;
- Valor do crédito tomado para capital de giro sem garantia e com prazo de pagamento em até 18 meses, posição de junho 2008;
- Valor do crédito para capital de giro com garantia de recebíveis, podendo ser cheque pré-datado, cartões de crédito, duplicatas ou contratos de serviços, posição de junho 2008;
- Valor do crédito de longo prazo, incluindo operações de BNDES, crédito imobiliário ou leasing de máquinas e equipamentos, posição de junho 2008.

3.3 LOCAL

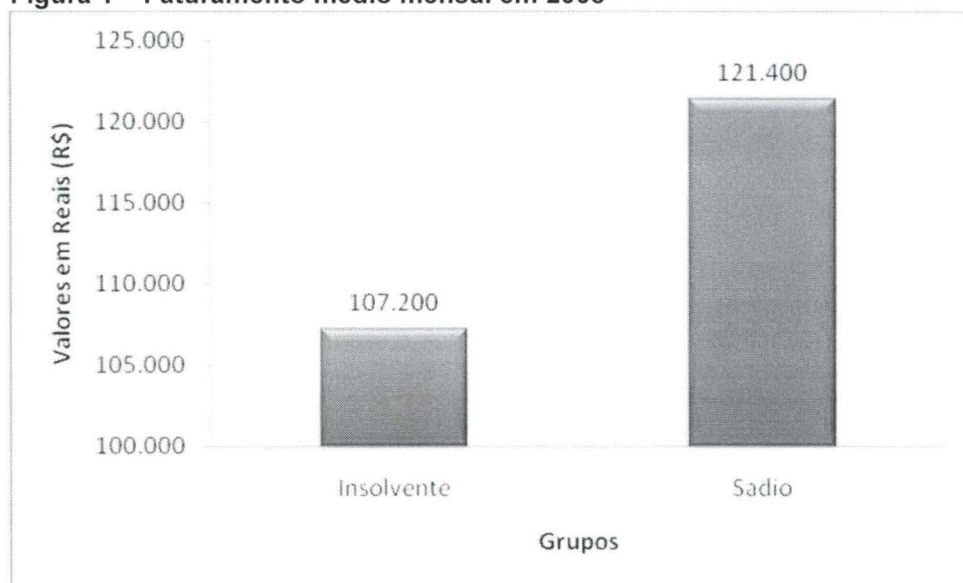
A coleta das variáveis analisadas foi feita no Banco Central do Brasil, no através do sistema de informações de crédito, de uso exclusivo do sistema bancário .

4. RESULTADOS

4.1 VENDAS

O Grupo INSOLVENTE apresentou um faturamento médio mensal de R\$ 107.200 contra um faturamento médio de 121.400,00 do grupo SADIO. A diferença de 13% no faturamento entre os dois grupos não é relevante para inferir que essa variável tenha qualquer impacto no desempenho financeiro, embora faz sentido que empresas em dificuldade financeira também tenham um desempenho de vendas inferior as empresas em situação estável.

Figura 1 – Faturamento médio mensal em 2008



Fonte: Elaborado pelo autor, com base na planilha com os dados dos grupos insolvente e sadio (ANEXO 1).

4.2 ALAVANCAGEN FINANCEIRA

O grupo INSOLVENTE apresenta um volume de empréstimos tomados no mercado financeiro equivalente ao 186,3% do seu faturamento mensal enquanto o grupo SADIO apresenta um volume de empréstimos tomados de 18,85%. Isso significa que as empresas do grupo INSOLVENTE é 10 vezes mais alavancado financeiramente do que o grupo A e que podemos assumir intuitivamente que o mix entre capital interno e capital externo é muito diferente entre os dois grupos, com o grupo INSOLVENTE tendo um peso maior do

capital externo da sua estrutura de financiamento enquanto o grupo SADIO deve apresentar um peso maior de capital interno na sua estrutura de financiamento, com impacto direto no nível de risco financeiro dos dois grupos.

Figura 2- Total de empréstimo vs faturamento médio mensal- posição de alavancagem financeira em junho 2008



Fonte: Elaborado pelo autor, com base na planilha com os dados dos grupos insolvente grupo sadio (anexo 1).

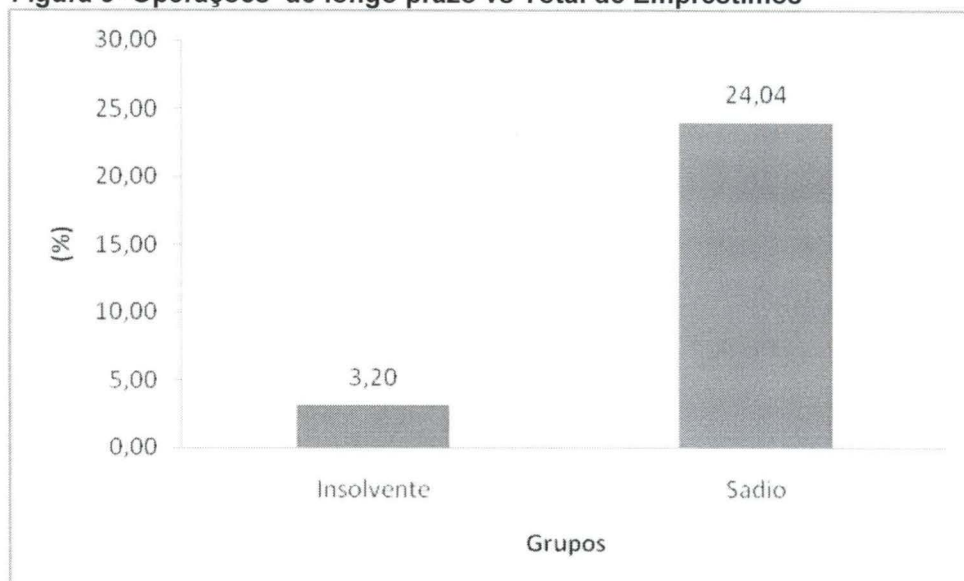
4.3 PERFIL DE CRÉDITO

4.3.1 Crédito de longo prazo – taxa de juros média de 1,24% am (BACEN). Posição de junho 2008.

Outra diferença bastante significativa entre os dois grupos é o perfil de crédito. O peso dos ativos de longo prazo e portanto com menor spread de mercado é de 3,2% no portfólio de crédito do grupo INSOLVENTE enquanto que no grupo SADIO o peso é de 24,04%. Ou seja, no mix de recursos externos tomados pelo grupo INSOLVENTE o peso das modalidades de longo prazo, que tem como referência as operações do BNDES ou as operações de crédito imobiliário ou ainda leasing de equipamentos, não é significativo enquanto que nas empresas do grupo SADIO tem um peso relevante. Isso tem um grau de importância muito grande na medida que essa modalidade de

crédito ajusta-se melhor ao fluxo de caixa das empresas pelo perfil de longo prazo e ainda apresenta o menor spread do mercado e portanto a menor taxa final.

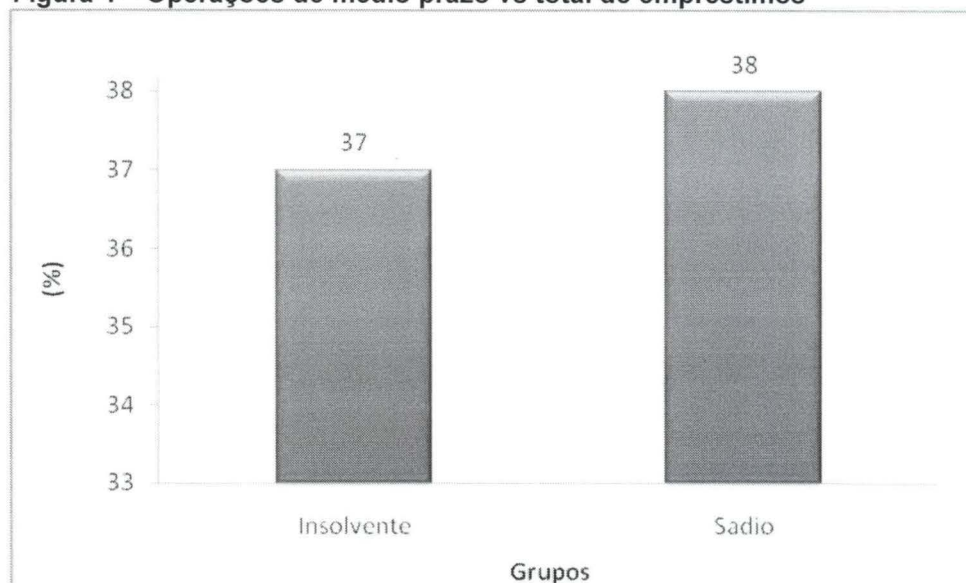
Figura 3- Operações de longo prazo vs Total de Empréstimos



Fonte: Elaborado pelo autor, com base na planilha com os dados dos grupos insolvente sadio (anexo 1).

4.3.2 Capital de giro de médio prazo – taxa de juros média de 2,63% am (BACEN). Posição de junho 2008

Na modalidade de capital de giro de médio prazo ambos os grupos situam-se no mesmo patamar. O peso dessa modalidade do mix de crédito das empresas do grupo INSOLVENTE é de 37% enquanto no grupo SADIO é de 38%. Essas operações podem ou não exigir garantias reais, mas em 80% dos casos as operações são realizadas sem garantias reais e garantidas apenas pelo aval dos próprios sócios.(BANCO CENTRAL)

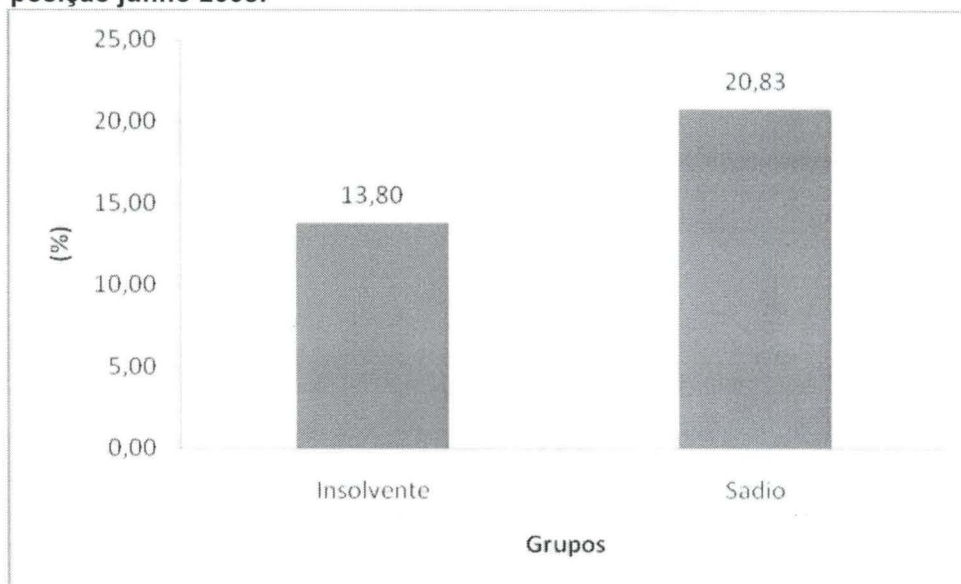
Figura 4 – Operações de médio prazo vs total de empréstimos

Fonte: Elaborado pelo autor, com base na planilha com os dados dos grupos insolvente sadio (anexo 1).

4.3.3 Crédito rotativo c/ garantia de recebíveis – taxa de juros média de 1,61% am (BACEN). Posição junho 2008.

Já na modalidade de crédito rotativo de curto prazo, porém lastreado em recebíveis como cheques pré-datados, cartões de crédito, duplicatas e contratos de serviços, novamente mais uma diferença importante pode ser observada entre os dois grupos. Enquanto que no grupo INSOLVENTE o peso desta modalidade de operação é de 13,8%, no grupo SADIO a proporção é de 20,83%. De novo indica que o grupo A tem relativamente menor volume de crédito tomado em operação de baixo custo do que o grupo A.

Figura 5- Crédito com garantia de recebíveis versus total de empréstimos – posição junho 2008.



Fonte: Elaborado pelo autor, com base na planilha com os dados dos grupos insolvente e sadio (anexo 1).

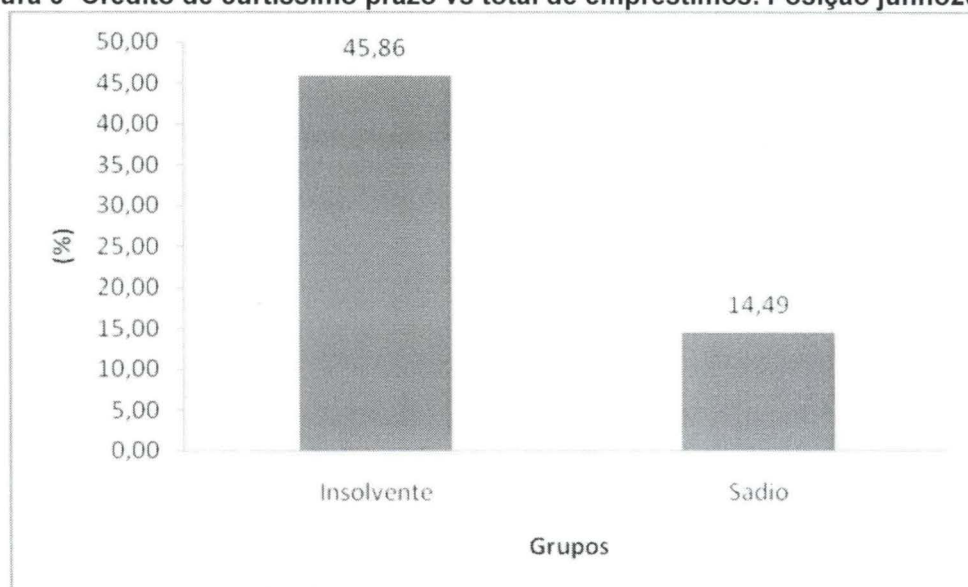
4.3.4 Rotativo de curtíssimo prazo, com taxa de juros média de 9,10% am (BACEN). Posição junho 2008

E por último a diferença mais importante entre os dois grupos é o uso das linhas de crédito de curtíssimo prazo, o chamado crédito especial para pessoa jurídica, que tem o maior custo do mercado, cuja taxa de juros mensal gira em torno de 9,10% (BACEN, junho 2008).

No grupo INSOLVENTE, 45,86% do volume tomado de crédito está nesta modalidade, o que significa o que representa 85,4% do seu faturamento mensal. Assumindo uma taxa de juros de 9,10 am %, as empresas do grupo INSOLVENTE pagam mensalmente 7,77% do seu faturamento somente com os juros dessa modalidade de crédito.

Nas empresas do grupo SADIO a situação é muito diferente e essa modalidade de crédito representa apenas 14,49% do seu portfólio de crédito e portanto apenas 2,7% do seu faturamento. Ou seja, os juros pagos nesta modalidade representam 0,25% do seu faturamento mensal.

Figura 6- Crédito de curtíssimo prazo vs total de empréstimos. Posição junho2008.



Fonte: Elaborado pelo autor, com base na planilha com os dados dos grupos insolvente e sadio (anexo 1)

CONCLUSÃO

Os resultados apresentados demonstram no ano anterior a entrada das empresas do grupo INSOLVENTE em processo falimentar, existia uma diferença muito grande na estrutura de financiamento dessas empresas em relação as do grupo SADIO..

Ficou evidenciado que alavancagem financeira do grupo INSOLVENTE era 10 vezes maior do que a do grupo SADIO, ou seja, um grau de endividamento comparado ao faturamento 10 vezes maior.

Ficou evidenciado também que além de um endividamento maior, existia uma diferença bastante significativa no perfil de crédito. Enquanto as empresas do grupo SADIO apresentavam concentração de ativos nas modalidades de longo prazo e com garantia, ou seja, as de menor taxa de juros do mercado, as empresas do grupo INSOLVENTE estavam concentradas nas operações de curtíssimo prazo e que apresentam a maior taxa de juros do mercado, podendo chegar a cinco vezes a taxa de juros de uma modalidade com garantia real. Com isso, 7,77% do faturamento bruto das empresas do grupo INSOLVENTE esta comprometido para pagamento de juros apenas dessa modalidade. Considerando uma lucratividade entre 15% e 20% (SEBRAE SP, 2008) sobre faturamento, essa análise demonstra que sómente o pagamento de juros dessa modalidade de crédito consome entre 38% e 52% do lucro da empresa.

As empresas do grupo que sucumbiram ao processo falimentar caíram na armadilha na qual os empresários abusam na alavancagem financeira acima da média para cobrir sua necessidade de capital de giro, e o que é pior, baseada em empréstimos de curtíssimo prazo.

Existem evidências da ocorrência da fragilidade financeira abordada por Minsky (1975), quando altera-se a relação entre o custo da dívida e o retorno esperado, comprometendo a capacidade de pagamento do devedor que esta diretamente relacionada ao grau de endividamento, prazo da divida e taxa de juros. Como os pagamentos dos ativos contratados tornam-se certos enquanto as expectativas de retornos dos ativos são incertas, o empresário fica sujeito ao risco de falência, seja pelo critério de solvência ou liquidez.

Portanto atingimos nossos objetivos na medida que a análise da amostra traz claras evidências que existe sim uma relação direta entre o perfil de crédito, a taxa de juros e a insolvência das empresas, uma vez que as empresas analisadas que não conseguiram manter o seu negócio vivo apresentavam como padrão uma alavancagem financeira muito acima da média e baseada em modalidades de crédito até 5 vezes maior do que nas modalidades de longo prazo e com garantias reais.

Por fim, verifica-se também a existência de uma oportunidade de aprofundamento deste estudo, uma vez o perfil de crédito das empresas do grupo insolvente é de um ano antes da efetiva insolvência (junho 2008), o que poderia resultar em um outro trabalho complementar baseado no histórico de crédito dos anos anteriores para verificar se a mudança no perfil de crédito no período de 2008 já foi ou não consequência de problemas financeiros enfrentados pela empresa nos períodos anteriores. Isso limitaria o seu acesso às linhas de crédito mais baratas, como Wood (1980) afirma que quanto maior o endividamento da firma, maior as dificuldades para obter novo crédito bancário, sendo neste caso a empresa empurrada para linhas de crédito de maior risco, e portanto muito mais caras e nocivas a manutenção do negócio.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

BACEN – Banco Central do Brasil – **Sistema de informação de crédito**, 2008.

Brasil, **Decreto Lei 7661** de 21/06/1945. Disponível em <http://www.planalto.gov.br>. Acesso em 03/09/2009

Brasil, **Lei 11.101**, de 09/02/05. Disponível em <http://www.planalto.gov.br>. Acesso em 03/09/2009

Brasil, Lei Geral da Micro e Pequena Empresa. 2006. Disponível em <http://leigeral.sp.sebrae.com.br/publicacoes>. Acesso em 03/09/2009.

Chiavenato, Idalberto. **Empreendedorismo: Dando asas ao espírito empreendedor**. São Paulo. Saraiva, 2008.

DARÓS, Márcia da Mota. **Termo de referência para atuação do Sistema SEBRAE no setor de serviços**. Brasília : SEBRAE, 2008.

Dicionário Houaiss da Língua Portuguesa. Rio de Janeiro. Objetiva, 2001

Drucker, Peter F. **Introdução a administração**. São Paulo. Pioneira, 1984.

IBGE – Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística – **Pesquisas e estudos de microempresas**, 2005.

Minsky, H. P. **John Maynard Keynes**. Columbia University Press, 1975.

Penrose, E. T. **Teoria do crescimento da firma**. Campinas, Editora da Unicamp, 2006.

Schumpeter, J.A. **Teoria do Desenvolvimento Econômico**. São Paulo, Abril Cultural, 1982.

SEBRAE- **Pesquisa sobre mortalidade empresarial**, 1999 e 2004.

SEBRAE – Anuário do trabalho da micro e pequena empresa. Brasília, 2007.

SEBRAE – Onde estão as micro e pequenas empresas no Brasil. São Paulo, 2006.

Secretaria da Receita Federal. Cartilha Simples Nacional. Disponível em: <http://www8.receita.fazenda.gov.br/SimplesNacional/cartilha>. Acesso em 20/08/2009

Secretaria do Comércio e Serviços. Disponível em <http://www2.desenvolvimento.gov.br/sitio/scs/scs/ImportanciaServicos>. Acesso em 20/08/2009

Wood, A. **Uma teoria dos lucros**. Rio de Janeiro, Paz e Terra, 1980.

**ANEXO I – PLANILHA DE BASE DE CÁLCULO DO PERFIL DE CRÉDITO
DOS GRUPOS INSOVENTE E SADIO**

Anexo 1: Planilha de base de cálculo do perfil de crédito dos grupos insolvente e sadio

CNPJ Básico	Fundação	3001 - curtíssimo prazo	3003 - médio prazo	3100 - Empréstimo recebíveis	3200 - Longo prazo	3200 - Outros não identificados	Valor Bacen	Vir Renda/Faturamento Médio Mensal 2008	uf
Exclido EmprS1	1/9/1994	152566	52594	163457	0	0	368617	18996	PR
Exclido EmprS2	25/6/1996	88631	57647	72445	0	0	218723	59458	PR
Exclido EmprS3	1/6/1996	77865	155153	14940	0	0	247958	122783	PR
Exclido EmprS4	18/4/1997	66345	135583	0	0	0	201928	120116	PR
Exclido EmprS5	27/4/1998	72166	77034	0	0	0	149200	51282	PR
Exclido EmprS6	14/5/1998	81443	45367	4556	0	0	131366	118729	PR
Exclido EmprS7	11/12/1998	47412	31433	18567	0	0	97412	67460	PR
Exclido EmprS8	11/12/1998	98121	88950	12444	0	0	199515	143702	PR
Exclido EmprS9	11/1/1999	77588	59402	0	0	0	136990	80733	PR
Exclido EmprS10	27/7/1999	132345	91529	55856	0	0	279730	186038	PR
Exclido EmprS11	27/12/1999	26705	0	0	0	0	26705	160283	PR
Exclido EmprS12	3/2/2000	65344	26309	0	0	0	91653	122583	PR
Exclido EmprS13	29/5/2000	34578	45304	0	0	0	79882	54083	PR
Exclido EmprS14	10/6/2000	143121	144744	158123	0	0	445988	141214	PR
Exclido EmprS15	26/7/2000	144765	56355	17459	0	0	218579	67727	PR
Exclido EmprS16	25/9/2000	97654	44761	0	0	0	142415	58265	PR
Exclido EmprS17	20/12/2000	137890	60841	0	0	0	198731	88868	PR
Exclido EmprS18	7/3/2001	118345	104962	78237	0	0	301544	81584	PR
Exclido EmprS19	28/3/2001	153200	94377	51234	0	0	298811	124167	PR
Exclido EmprS20	20/4/2001	136891	140147	11654	0	0	288692	113275	PR
Exclido EmprS21	29/6/2001	169074	39164	97982	0	0	306220	98886	PR
Exclido EmprS22	10/7/2001	87690	30143	60722	0	0	178555	92066	PR
Exclido EmprS23	29/10/2001	121309	48978	0	0	0	170287	69679	PR
Exclido EmprS24	28/2/2003	137455	125492	23456	0	0	286403	94417	PR
Exclido EmprS25	14/8/2003	122456	99901	44431	0	0	266788	82508	PR
Exclido EmprS26	25/8/2003	121456	101834	23376	0	0	246666	16704	PR
Exclido EmprS27	2/9/2003	67890	46942	6434	0	0	121267	84801	PR
Exclido EmprS28	29/9/2003	50911	66777	0	0	0	117688	109380	PR
Exclido EmprS29	5/11/2003	140712	78960	0	0	0	219672	112119	PR
Exclido EmprS30	12/11/2003	98777	58274	12111	0	0	169162	86083	PR
Exclido EmprS31	6/4/2004	109654	13456	0	0	0	123110	117785	PR
Exclido EmprS32	6/4/2004	125761	100117	9437	0	0	235315	91625	PR
Exclido EmprS33	7/7/2004	102373	31891	20048	0	0	154312	68933	PR
Exclido EmprS34	1/4/1993	12897	18103	0	104178	0	135178	121320	PR
Exclido EmprS35	21/7/1993	101987	217067	0	0	0	319054	176037	PR
Exclido EmprS36	21/7/1993	127840	50000	18344	0	0	196184	138182	PR
Exclido EmprS37	25/8/1993	121345	36019	0	0	0	157364	77891	PR
Exclido EmprS38	20/10/1993	76540	41222	0	0	0	117762	64076	PR
Exclido EmprS39	3/11/1993	8289	127702	37728	77767	0	251485	66702	PR
Exclido EmprS40	22/7/1976	121478	145883	82345	0	0	349706	312072	PR
Exclido EmprS41	24/8/1978	141566	113511	31648	0	0	286725	226199	PR
Exclido EmprS42	19/8/1985	147512	700	0	0	0	148212	78267	PR
Exclido EmprS43	8/10/1985	711	52692	0	137791	0	191194	80050	PR
Exclido EmprS44	7/5/1987	23456	38706	84916	0	0	147078	190115	PR
Exclido EmprS45	13/9/1989	89983	91430	0	0	0	181413	51497	PR
Exclido EmprS46	14/5/1990	43212	127259	44567	0	0	215038	65150	PR
Exclido EmprS47	2/10/1990	39032	74453	0	0	0	113485	118133	PR
Exclido EmprS48	1/11/1990	15078	91073	123543	0	0	229694	161450	PR
Exclido EmprS49	23/4/1991	92123	36501	0	0	0	128624	71192	PR
Exclido EmprS50	17/10/1991	7604	89551	0	0	0	97155	85371	PR
Total G50 INSOLVENTE		4579146	3706294	1380061	319735	0	9985236	5360035	
Média G50 INSOLVENTE		91583	74126	27601	6395	0	199705	107201	
Total G50 SADIO	Anterior 2004	165.967	435.362	238.588	275.351	30.100	1.145.389	6.070.121	
Média G50 SADIO		3.319	8.707	4.772	5.507	602	22.908	121402,42	

Posição de junho 2008

Fonte: BACEN, sistemas de informações SISBACEN