



CENTRO DE ESTUDOS SUPERIORES DE ITAITUBA- LTDA
FACULDADE DE ITAITUBA- FAI
CURSO DE BACHARELADO EM ADMINISTRAÇÃO DE EMPRESAS

RAIZA MARIA DAS NUPCIAS

**O MERCADO FINANCEIRO E AS MICROEMPRESAS: Uma análise
sobre as linhas de crédito e os indicadores para a aptidão de
microempreendedores individuais no Banco da Amazônia S/a.**

Itaituba
2016

RAIZA MARIA DAS NUPCIAS

**O MERCADO FINANCEIRO E AS MICROEMPRESAS: Uma análise
sobre as linhas de crédito e os indicadores para a aptidão de
microempreendedores individuais no Banco da Amazônia S/a.**

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado à Faculdade de
Itaituba para obtenção do título de Bacharel em Administração.

Orientador: Prof. Esp. Flávio Sousa do Nascimento.

Itaituba

2016

RAIZA MARIA DAS NUPCIAS

**O MERCADO FINANCEIRO E AS MICROEMPRESAS: Uma análise
sobre as linhas de crédito e os indicadores para a aptidão de
microempreendedores individuais no Banco da Amazônia S/a.**

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado à Faculdade de
Itaituba para obtenção do título de Bacharel em Administração.

Orientador: Prof. Esp. Flávio Sousa do Nascimento.

BANCA EXAMINADORA

Presidente: _____ Nota: _____

Prof. Vitor Hugo Jara Leite, Msc.

Avaliador: _____ Nota: _____

Prof. Flávio Sousa do Nascimento, Esp.

Avaliador: _____ Nota: _____

Resultado: _____ Média: _____

Data: ____ de Dezembro de 2016.

À Deus primeiramente por ter me mantido firme até o presente momento para ver a concretização desse sonho, a minha família por se a minha base e por ter me ensinado os valores da vida, me apoiando e me inspirando a cada dia.

RESUMO

A Presente monografia visa abordar as linhas de credito e os principais indicadores para a aptidão de microempreendedores no Banco da Amazônia, ao decorrer do trabalho será exposto algumas dificuldades que possivelmente serão encontradas para a obtenção das linhas de credito ao micro empreendedor individual. Desta forma o trabalho visa abordar o tema, O Mercado Financeiro e as Microempresas: Uma analise sobre as linhas de credito e os indicadores para a aptidão de microempreendedores individuais no Banco da Amazônia S/A. O desenvolvimento deste trabalho se faz através de uma abordagem qualitativa descritiva onde buscou ouvir a fala do titular da empresa individual, ou seja a própria gestora da empresa MARIA HELENITA DA SILVA OLIVEIRA 40257495215 na cidade de Itaituba – PA. Em relação a pesquisa realizou-se uma pesquisa bibliográfica, onde foram consultados os conceitos sobre mercado financeiro e as diversas formas que o MEI encontra para obtenção das linhas de credito, tal qual a pesquisa de campo. pode-se Evidenciar então que a Empreendedora teve sucesso com a aquisição das linhas de credito, se mostrando contentada com o financiamento e ratificando o interesse em possuir em breve um novo financiamento. Através dos resultados obtidos na pesquisa pode observar a importância que houve das linhas de créditos dentro das micro empresas individuais, em se tratando de empresas de pequeno porte, por ser um meio eficaz e eficiente. Desta forma este trabalho foi de grande relevância podendo em uma outra oportunidade continuar a falar sobre o tema.

Palavras- chave: Microempresas, linhas de crédito, financiamentos.

SUMARIO

1 INTRODUÇÃO	9
2 A ADMINISTRAÇÃO FINANCEIRA E O MERCADO FINANCEIRO	10
2.1 CONCEITOS INICIAIS DE ADMINISTRAÇÃO FINANCEIRA	11
2.1.1 O objetivo da administração financeira	12
2.1.1.1 As Funções da Administração Financeira	13
2.1.2.1 Objetivo da Empresa	13
2.1.3 O Administrador Financeiro	14
2.2 AS INSTITUIÇÕES E A OFERTA DE RECURSOS	15
2.2.1 O papel e função de agentes deficitários e superavitários.	16
3 O MERCADO FINANCEIRO E AS MICROEMPRESAS	18
3.1 A GESTÃO FINANCEIRA E AS MICROEMPRESAS	20
3.1.1 As demonstrações Financeiras	21
3.1.1.2 A Função da Demonstração do Resultado	22
3.1.1.3 A análise das Demonstrações Financeiras	23
3.1.2 A aplicação dos Índices Financeiros	25
3.1.3 O fluxo de caixa e o Planejamento Financeiro	26
3.1.3.2 Planejamento de longo prazo (estratégico)	28
3.1.3.3 Planejamento de curto prazo (operacional)	28
2.1.3.4 Planejamento de resultados: demonstrações projetadas	29
3.2 AS INSTITUIÇÕES FINANCEIRAS E O CAPITAL DE GIRO	29
3.2.1 Produtos e serviços bancários	36
3.2.2 O Banco da Amazônia	41
3.2.2.1 As linhas de Crédito e o Microempreendedor	42
3.2.2.2 Critérios e especificidades	45
4 O MERCADO FINANCEIRO E AS MICROEMPRESAS: UMA ANALISE SOBRE AS LINHAS DE CRÉDITO E OS INDICADORES PARA A APTIDÃO DE MICROEMPREENDEDORES INDIVIDUAIS NO BANCO DA AMAZONIA S/A.	46
4.1 CARACTERIZAÇÃO DA EMPRESA PESQUISADA	46
4.2 METODOLOGIA	47
4.3 ANÁLISE E DISCUSSÃO DOS DADOS PESQUISADOS	48
5 CONCLUSÃO	
REFERENCIAS	

1 INTRODUÇÃO

Toda e qualquer empresa sonha com investimento e melhoramentos na estrutura de sua organização. Desta forma conhecendo os conceitos históricos sobre o Mercado financeiro e as Microempresas se torna mais fácil alcançar essas melhorias.

Neste sentido após uma breve e necessária abordagem dos conceitos de Mercado financeiro e as Microempresas, a presente monografia visa abordar as linhas de credito e os principais indicadores para a aptidão de microempreendedores no Banco da Amazônia. Neste sentido, uma análise apuradora do tema permite constatar que microempreendedores individuais que adquiriram determinada linha de credito, teve grande proveito com a obtenção do mesmo.

O estudo foi realizado através de uma abordagem qualitativa descritiva onde buscou ouvir a fala do titular da empresa individual, ou seja o próprio gestor da empresa. Em relação a pesquisa realizou-se uma pesquisa bibliográfica, onde foram consultados os conceitos sobre mercado financeiro e as diversas formas que o MEI encontra para obtenção das linhas de credito, tal qual a pesquisa de campo.

Os dados coletados foram através questionário com totalidade de dezesseis questões, as respostas das mesmas foram obtidas pelo titular da empresa individual de uma organização em estudo, ao qual a entrevistada do sexo feminino, com intuito de verificar a sua opinião sobre o tema do estudo.

Tal relevância temática se configura nos dados coletados que permite perceber o quão importante e favorável são os indicadores que proporcionam uma segurança ao microempreendedor na hora de escolher a sua determinada linha de credito.

Este estudo está subdividido em três capítulos. No primeiro, a contextualização e objetivos da Administração financeira e Mercado financeiro. No segundo capítulo a contextualização ainda sobre Mercado financeiro e as Microempresas. No terceiro capítulo foi exposto um questionário e formulação dos dados coletados na pesquisa de campo, diante do tema em questão.

2 A ADMINISTRAÇÃO FINANCEIRA E O MERCADO FINANCEIRO

A administração financeira tem por meio maximizar a riqueza dos acionistas de toda a empresa. O principal responsável pela criação de valor e pela mitigação de riscos é o administrador financeiro, por tanto se envolve nos negócios como um todo. Tem por funções financeiras de forma organizada duas áreas que são: gerência financeira e controladoria.

Para Lemes *ett all* (2010), a gerencia financeira abrange todas as atividades que estão relacionadas a administração de caixa, credito e cobrança, riscos, cambio, investimentos, financiamentos, planejamento, controle financeiro, relacionamento com acionistas e investidores e relacionamento com bancos. A controladoria trabalha com as atividades de administração de custos e preço, auditoria interna, avaliação de desempenho, contabilidade, orçamento, controle patrimonial, planejamento tributários, relatórios gerenciais, e sistemas de informação financeira.

Lemes *ett all* (2010), afirma ainda que o administrador para maximizar as riquezas dos acionistas, ele deve tomar três grandes decisões dentro da organização que são de fundamental importância, sendo elas: decisão de investimento, decisão de financiamento e decisão de resultados. As decisões financeiras ocorrem com o decorrer do tempo.

Com relação as atividades normais da empresa, envolvendo recebimentos e pagamentos do cotidiano dia a dia, são determinas desembaraços financeiros de curto prazo, ainda distintos como administração do capital de giro. Porem as determinações financeiras de longo prazo são as relacionadas aos aquisições, e financiamentos e resultados, com prazos maiores que um ano.

Por sua vez as instituições financeiras desempenham um relevante papel na economia, pois como os recursos financeiros não estão distribuídos de maneira igual dentre os agentes econômicos, há uma certa obrigação da intermediação financeira, captando os excedentes dos agentes superavitários e alocando-os aos agentes deficitários.

O mercado financeiro é o conjunto de agentes que representam os poupadores e tomadores de recursos. Envolve também os intermediários financeiros, tendo como atividades principal a de capturar recursos, dos agentes superavitários a quem pagam, aplicar por meios de empréstimos esses recursos, aos agentes deficitários, dos quais recebem juros.

Lemes *et al* (2010), relata que deste modo as empresas atuam em um espaço econômico em que permanecem agentes com soluções financeiras em excesso e outros com falta de recursos.

Portanto os agentes superavitários consistir em aqueles aos quais com soluções financeiras excessivas ou seja pessoas físicas com rendimentos acima dos seus consumidos, organizações com ganhos superiores as suas chances de investimento, governo com arrecadamento maior do que suas demandas econômicas, políticas e sociais.

Os agentes deficitários são de certa forma aqueles com falta de recursos, pessoas físicas cujos rendimentos não cobrem suas despesas correntes, organizações com despesas e oportunidades de investimentos acima de suas receitas, governos cuja arrecadação fica aquém de suas necessidades de recursos. Quando há um caso em especial de falta de dinheiro, os intercessores financeiros procuram canalizar os recursos dos agentes superavitários e deficitários.

2.1 CONCEITOS INICIAIS DE ADMINISTRAÇÃO FINANCEIRA

A administração financeira preocupa-se com as tarefas do profissional da área financeira dentro da empresa. O profissional financeiro deve gerenciar os assuntos financeiros de qualquer tipo de empresa seja ela financeira ou não financeira, grandes e pequenas empresas, privadas ou publicas, com ou sem fins lucrativos.

Segundo Gitman (2014), exercer os mas diversos afazeres financeiros é função do administrador financeiro, tais como planejamento, concessão de credito a clientes, avaliar investimentos e projetos e captação de fundos para financiar as operações da empresa. Nos últimos anos a mudança econômica e regulamentar, tem aumentado a importância e a complicação dos trabalhos do administrador financeiro.

Em consequências muitos empresários têm migrado da área financeira. Devido as tantas mudanças outra importante tendência recentente é a globalização das atividades empresariais.

As empresas fora do brasil tem aumentado as suas vendas, compras, e investimentos e as operações de captações de fundos em outros países; outas empresas estrangeiras tem incrementado suas atividades nos estados unidos. tais

mudanças vêm gerando uma necessidade de mais profissionais da área financeiras capazes de ajudar a empresa a gerir fluxos de caixas e diversas moedas, protegendo as empresas dos riscos. Ainda que essas alterações tornem a função de administração financeira mais abstrusa, podem induzir a uma carreira mais gratificante e satisfatória.

2.1.1 O objetivo da administração financeira

Assumindo que nos reduzimos aos negócios com fins lucrativos vantajosos, o objetivo da administração financeira é ganhar dinheiro ou agregar valor para os proprietários.

O chefe financeiro toma desembaraços pelos acionistas da empresa. Por isso o alvo para o chefe financeiro pode ser expresso como o alvo da administração financeira que é elevar ao máximo o valor unitário corrente das ações existentes.

Desta forma o alvo de elevar ao máximo o valor da ação impede problemas associados aos diferentes objetivos. Não há dúvida de critério nem dificuldades de curto prazo versus longo prazo, ou seja como o objetivo da administração financeira é elevar ao máximo o valor da ação, precisamos aprender a identificar os investimentos e combinações de financiamento que tem choque favorável sobre o valor da ação. (ROSS *ett all* 2013)

Dado o objetivo (maximizar o valor da ação), surge uma questão óbvia : qual é o objetivo apropriado quando a empresa não comercia suas ações? Para Ross *ett all* (2013), Sem duvidas, as companhias abertas não são o excepcional tipo de empresa, e as ações de muitas sociedades de companhia abertas não modificam de mãos, de modo que é difícil saber qual o valor por ação em determinado momento.

A importância total do capital próprio de uma sociedade por ações é idêntica à importância do patrimônio dos proprietários. Assim, um modo mais geral de declarar nosso objetivo é maximizar o valor de mercado do patrimônio dos proprietários. Tendo isso em mente, percebe-se então que não importa se a empresa é uma individual, uma sociedade ou companhia aberta. Para cada uma delas, as boas decisões financeiras aumentam o valor de mercado do patrimônio dos proprietários, e as decisões financeiras ruins diminuem.

Por ultimo, nosso objetivo não quer dizer que o administrador financeiro deve tomar medidas ilegais ou antiéticas na esperança de aumentar o valor patrimonial da empresa. Apenas defendendo que o administrador financeiro atenda melhor aos proprietários da empresa identificando bens e serviços que agregam valor, porque eles são desejados e valorizados no mercado.

2.1.1.1 As Funções da Administração Financeira

Todo e qualquer individuo que tenha responsabilidades dentro de uma empresa são forçados a interagir com o pessoal de finanças e procedimentos da área financeira para a realização de suas tarefas. Gitman (2014), relata que para que o profissional da área de finanças possa fazer previsões uteis e tomar decisões, deve estar disposto a ser capaz de comunicar pessoas de outros setores dentro da empresa. Esta função de administração financeira pode ser descrita, em termos amplos, levando em conta o seu papel dentro da organização, sua relação com a teoria econômica e com a contabilidade e as atividades básicas do administrador financeiro.

2.1.2.1 Objetivo da Empresa

As atividades exercidas pelo administrador financeiro devem ser realizadas de modo a atingir os objetivos dos acionistas. Na maioria dos casos, se ele for bem sucedido nesse esforço, também estará alcançando os seus próprios objetivos financeiros e profissionais. Os chefes da empresa são os acionistas, dessa forma, os administradores financeiros precisam aceitar os objetivos dos donos proprietários da empresa (GITMAN, 2014).

O objetivo econômico das empresas é elevar ao máximo o seu valor de mercado, pois dessa forma estará sendo acrescida a riqueza de seus proprietários (acionistas de sociedades por ações e sócios de sociedade por cotas).

Os proprietários de empresas privadas esperam que seu investimento produza um retorno compatível ao risco assumido, por conta da origem de derivativos econômicos e financeiros (lucro e caixa) adequados por longo prazo, ou indefinidamente, pois o investimento é feito em caráter permanente.

O lucro gerado e caixa é importante também para que uma empresa moderna cumpra as suas funções sociais por meio da geração e pagamento de impostos, treinamento e remuneração adequada dos empregados, investimentos em melhoria ambiental etc. De acordo com o ponto de vista dos acionistas, qualquer empresa pode ser vista como um sistema que provoca lucro e adiciona os recursos nela investidos.

A empresa por ser um sistema acessível e eficaz, representa por seus administradores (diretores e gerentes) e colaboradores de forma geral, que interatuam com os atuantes econômicos (clientes, fornecedores, governo etc.) do ambiente em que inserida, gera os resultados econômicos e financeiros e recompensa os acionistas pelo investimento realizado. (HOJI, 2014)

Para Gitman (2014), na maioria dos casos as pessoas fantasiam uma ideia de que objetivo das empresas é sempre maximizar o lucro. Para alcançar esse determinado objetivo, o administrador financeiro deveria somente escolher alternativas que tendem a contribuir com a ação de maneira a decidir o lucro geral da empresa.

A maximização da receita também desconsidera o risco. Como a maximização do lucro não permite atingir os objetivos dos proprietários da organização, ela não deve ser a finalidade da atuação do administrador financeiro. A alguma grande probabilidade de que os derivados efetivos sejam diferentes dos esperados.

Existe uma afinidade de contrapartida entre retorno fluxo de caixa e risco. Esses dois na verdade, são os determinantes básicos do preço da ação, o qual simula as riquezas dos acionistas na empresa. O fluxo de caixa e o risco comprometem o preço da ação de maneiras distintas: um fluxo de caixa maior está coligado a um custo maior da ação. Um preço mais baixo tende a risco maior, pois o risco mais alto tende a recompensar os acionistas.

2.1.3 O Administrador Financeiro

Uma qualidade admirável das grandes empresas é o fato de que, em geral, os acionistas que fazem o papel de administradores financeiros não estão absolutamente envolvidos na tomada de decisões dos interesses, principalmente nos interesses diários. Em vez disso, a empresa utiliza administradores que

importam os interesses dos proprietários e que tomam desembaraços em seu nome. (ROSS *ett all* 2013)

2.2 AS INSTITUIÇÕES E A OFERTA DE RECURSOS

Segundo a legislação brasileira, pode ser considerado instituições financeiras toda e qualquer pessoa jurídica, privadas ou públicas, que tenha como atividades a intermediação ou aplicação de recursos financeiros próprios ou mesmo de terceiros em moeda nacional ou estrangeira.

Pinheiro (2014), usa da seguinte argumentação que as empresas financeiras, também chamadas instituições financeiras adaptam serviços relacionados a transformação de ativos financeiros, troca de ativos financeiros em benefício de seus clientes, troca de ativos financeiros para suas próprias contas, assistência na criação de ativos financeiros de seus clientes e a venda desses ativos financeiros a outros participantes do mercado, proporcionar avisos de investimentos a outros participantes do mercado, administração de carteiras de outros participantes do mercado.

Do ponto de vista de Pinheiro (2014), as instituições bancárias reportar-se a um subsistema do sistema financeiro nacional que é caracterizado como subsistema monetário, a qual pode-se emitir moeda escritural. As instituições bancárias se caracteriza por captar depósitos a vista, sendo movimentado livremente por meio de cheques emitidos por depositantes.

Por outro lado essas instituições podem ser caracterizadas também por obter seu financiamento através da emissão de direitos financeiros contra si mesmos que são vendidas aos próprios participantes no mercado, com a arrecadação desses fundos, os intermediários financeiros podem reinvesti-los, geralmente na compra de ações ordinárias, obrigações e empréstimos. São investimentos financeiros diretos esses que intermediados por agentes financeiros, enquanto se denomina investimentos financeiros indiretos os que fazem os participantes no mercado financeiro ao adquirem os direitos emitidos por ditos intermediários financeiros.

Desta forma as instituições financeiras bancárias são tomadores de recursos próprios e ou de terceiros, trabalham com a captação de depósitos a vista e empresta capital a seus clientes visando um retorno maior com base nos juros.

2.2.1 O papel e função de agentes deficitários e superavitários.

No hiato de pagamentos e recebimentos Lemes *ett all* (2010), afirma que em um determinado espaço de tempo, inclusive na situação da falta de dinheiro, os intermediários financeiros procuram canalizar os recursos dos agentes superavitários para os agentes deficitários.

No entanto o mercado financeiro pode assumir varias formas, de acordo com o tipo de intermediação de recursos realizada. A forma de separação de produtos negociados nesse mercado pode ser entre produtos de investimento e de financiamento.

Os produtos de investimentos constituem instrumentos de captação de recursos das instituições financeiras e de aplicação dos agente superavitários. Produtos de financiamento constituem forma de aplicação de recursos dos intermediários financeiros e de captação de recursos para agentes deficitários.

2.3 FONTES DE CAPITAL

O capital de uma empresa está de certa forma todo investido no ativo, com o objetivo de gerar retornos adequados. Para fins de análise e tomadas de decisões sobre estruturas de capital, são avaliados somente os fundos permanentes e de longo prazo, pois as estruturas do capital, por serem de natureza estratégica, não são alteradas frequentemente.

Por sua vez pela carência do capital de longo prazo, o capital de curto prazo pode assumir importância significativa em algumas empresas. Sendo assim a melhor estrutura de capital para uma empresa é a que a afinidade entre o exigível em longo prazo e o patrimônio líquido cause o menor preço de capital. Porém ainda não existe teorias conclusivas sobre esta estrutura ótima de capital.

De acordo com a literatura financeira, existem duas principais correntes que são antagônicas quanto a existência de uma estrutura ótima de capital. A corrente que defendem a existência de uma estrutura ótima de capital aplica a abordagem convencional. A outra defende o raciocínio abordado por Franco Modigliani e Merton H. Miller, conhecido como Abordagem de MM, que rejeita a existência de uma estrutura ótima de capital (HOJI, 2014).

“O capital é um fundo de valores ou conjunto de bens, créditos e débitos colocados á disposição da empresa, com a finalidade de gerar resultados econômicos segundo estudiosos e doutrinadores da contabilidade”. (SÁ;SÁ, 1989, p.50).

As fundamentais fontes de financiamento são baratas, por gerar responsabilidades financeiras, como empréstimos e financiamentos bancários e parcelamentos de impostos vencidos. As duplicatas a pagar aos fornecedores de matérias e ocupações se consistir em financiadas, pregam responsabilidades financeiras, de uma forma ou outra. Pode acontecer que tenha o preço normal de classificação, com prazo de pagamento de 30 dias, mas pode obter um desconto se for pago a vista.

Nesses casos, deve ser considerado com “ preço normal” aquele de pagamento a vista, e “preço normal de tabela” aqueles de encargos financeiros incluídos. Existem varias fontes de financiamento provocadas espontaneamente pelas intervenções normais da empresa. As principais são: salários a pagar, encargos sociais e recolher, impostos a recolher e previsões para férias e 13º salario.

Existe ainda uma multiplicidade grande de operações financeiras no mercado financeiro que acata as obrigações de financiamento de curto prazo das empresas. (HOJI, 2014)

3 O MERCADO FINANCEIRO E AS MICROEMPRESAS

Segundo Lemes *ett all* (2010), as empresas agem em ambiente econômico em que possuem agentes com recursos financeiros em excesso e outros com faltas de recursos. O mercado financeiro é o anexo de agentes que representam os poupadores e os tomadores de recursos.

Inclui-se também os intermediários financeiros, que tem por atividade principal capacitar os recursos dos agentes superavitários, a quem remuneram, e aplicar os recursos através de empréstimos, aos agentes deficitários, dos quais recebem juros.

“Os agentes superavitários são aqueles com recursos excedentes: pessoas físicas com rendimentos acima dos seus gastos, organizações com ganhos superiores as suas oportunidades de investimentos, governos com arrecadação maior do que suas demandas econômicas, políticas e sociais. Os agentes deficitários são aqueles com falta de recursos: pessoas físicas cujos rendimentos não cobrem suas despesas correntes, organizações com despesas e oportunidades de investimentos acima de suas receitas, governo cuja arrecadação fica a quem de suas necessidades de recursos”. (LEMES JUNIOR *ETT ALL* 2010, p.18).

Para Gitman (2014), a área de finanças é ampla e dinâmica. Afeta absolutamente a vida de todas as pessoas e organizações. Podendo-se ser definido como a arte e a ciência da gestão do dinheiro. A área de finanças abrange todos os processos, as instituições, os mercados e os instrumentos associados a transferência de dinheiro entre pessoas, empresas, e órgãos governamentais.

A área de finanças permite que pessoas se beneficiem ao tomar melhores decisões financeiras pessoais. Essa área é fundamental para pessoas que trabalham em atividades financeiras, pois poderão interagir eficazmente com o pessoal, os processos e procedimentos financeiros.

São empresas pequenas também chamadas de empresas individuais, de simples constituição, onde tem apenas um sócio titular, que também é o gerente. No nosso país essas empresas emergem da informalidade, quando os negócios começam a aumentar. São pequenas industriais, comerciais, e prestadores de serviços, profissionais liberais e autônomos.

Geralmente o sócio proprietário dessa microempresa tem sua responsabilidade limitada; ou seja, seus bens respondem por todas as dívidas das empresas, no caso de inadimplência. No entanto o Serviço Brasileiro de apoio às pequenas e médias empresas (SEBRAE), é o órgão que também presta assistência

na condução das atividades da empresa, portanto a documentação exigida para abertura da empresa pode ser obtida junto ao SEBRAE. (LEMES *ETT ALL*, 2010)

De acordo com Lemes *ett all* (2010), o objetivo econômico das empresas é a maximização de seu valor de mercado, pois dessa forma estará sendo aumentada a riqueza de seus proprietários.

Os sócios proprietários de empresas privadas aguardam que seu investimento dê uma resposta compatível ao risco assumido, por conta da origem de resultados econômicos e financeiros (lucro e caixa) adequados por longo prazo, ou vagamente, pois o investimento é feito em caráter permanente.

O lucro gerado e caixa são respeitáveis também para que uma empresa atualizada exerça as suas funções sociais por meio da geração e pagamento de impostos, treinamento e remuneração apropriada dos empregados, investimentos em melhoria ambiental etc. De acordo com o ponto de vista dos acionistas, uma empresa pode ser observada como um princípio que gera lucro e acresce os recursos nela investidos.

A empresa por ser um sistema acessível e eficaz, representa por seus administradores (diretores e gerentes) e colaboradores de forma geral, que interatuam com os agentes econômicos (clientes, fornecedores, governo etc.) do ambiente em que implantada, gera os efeitos econômicos e financeiros e recompensa os acionistas pelo investimento realizado. (HOJI, 2014)

O mercado financeiro é onde acontece transações entre poupadores e tomadores de recursos financeiros. Sendo assim são muitas as instituições financeiras e as linhas de financiamento existentes no país. No entanto o mercado financeiro pode adotar diversas formas, segundo o tipo de intermediação de recursos realizada.

Nesses mercados são negociados produtos de investimento e financiamento. Sendo que produtos de investimentos estabelecem instrumento de captação de recursos das instituições financeiras e de aplicação dos agentes superavitários. Produtos de financiamento constituem formato de aplicação de recursos dos intermediários financeiros e de apreensão de recursos para agentes deficitários. (LEMES *ETT ALL*, 2010)

3.1 A GESTÃO FINANCEIRA E AS MICROEMPRESAS

De acordo com Ross et al (2013), a princípio as vantagens da sociedade por ações como uma forma de organização de empresas é que a propriedade pode ser transferida de forma mais fácil e rápida do que em outras formas de organização sendo possível angariar dinheiro com mais facilidade.

Esses dois proveitos são ampliadas expressivamente pela experiência de mercados financeiros, os mesmo desempenham papel importante nas finanças corporativas. Um mercado financeiro assim como qualquer outro mercado, é apenas uma forma de juntar vendedores e compradores. Sendo que nele, títulos de dívida e ações são vendidos e comprados.

Portanto, os mercados financeiros diferem nos detalhes. Algumas diferenças mais comuns dizem respeito aos tipos de títulos negociados, a como a negociação é conduzida e a quem são os compradores e os vendedores.

Os mercados financeiros funcionam da seguinte forma mercados primários e mercados secundários para os títulos de dívidas e ações. Mercado primário refere-se a venda original de títulos pelos governos e pelas empresas. Já o mercado secundário são os que nos quais esses títulos são comprados e vendidos depois da venda original.

Logicamente que as ações só são emitidas por empresas. No entanto os títulos da dívida são emitidos pelos governos e por empresas. As empresas se organizam como firma individual, sociedade limitada e sociedade anônima. A firma individual é a microempresa, onde o titular individual assume responsabilidade limitada.

As sociedades limitadas são pequenas e médias empresas, onde se tem uma limitada responsabilidade dos sócios. As sociedades anônimas são grandes empresas onde tem milhares de acionistas e possuem capital da empresa diluído entre eles. São de capital aberto ou fechado. O de capital aberto tem suas ações vendidas em bolsas de valores. As de capital fechado ajustam as suas ações no mercado de balcão.

A teoria financeira por seu acréscimo tem sucedido especialmente com base nas sociedades anônimas americanas e no mercado de capitais, onde se exigem transparência das práticas financeiras das empresas. As empresas pequenas são controladas pelo proprietário; de acordo com que crescem, a sua estrutura

organizacional fica ainda mais complexa, e não mais o proprietário conseguirá exercer o controle direto; é preciso dividir responsabilidades com outros profissionais, gerando conflitos entre acionistas e administradores. (LEMES *ETT ALL* 2010)

3.1.1 As demonstrações Financeiras

“A Lei nº 6.404/1976 estabeleceu que o Balanço patrimonial deve ter suas contas agrupadas da seguinte forma: ativo, subdividido em circulante, realizável e longo prazo e permanente, sendo este aberto em Investimentos, Imobilizado e Diferido. Por sua vez o passivo deve ser subdividido em circulante, exigível a longo prazo, resultado de exercícios futuros e patrimônios líquido, este detalhando capital social, reservas de capital, reservas de reavaliação, reservas de lucros e lucros ou prejuízos acumulados. Essa apresentação, sofreu aperfeiçoamentos na NPC nº27, aprovada pela deliberação CVM nº488/2005 que, em ultima análise, aproximou as praticas contábeis brasileiras as praticas internacionais”. (LEMES *ETT ALL* 2010, p.47)

Segundo Lemes *ett all* (2010), refere-se que essa deliberação manteve todas as exigências da Lei nº6.404 e apresentou diversas inovações que deverão contribuir para a qualidade da informação prestada aos interessados. Destacam-se as seguintes inovações: assimilação e apresentação dos ativos e passivos circulantes e não circulantes, além da exposição, em separado, das contas que representem ativos intangíveis.

Essa complementação deverá auxiliar no sentido de permitir Melhor estimativa econômico-financeira da companhia pelo publico investidor. As demonstrações financeiras constituem conjunto formal de informações diante as atividades financeiras das empresas e objetivam o resumo e a documentação das passagens econômicas e financeiras em um determinado período de tempo.

Perante as cláusulas e procedimento de contabilidade NPC 27, “Demonstração contábeis – Apresentação e Divulgações”, as contábeis é uma classe de representação Monetária estruturada da disposição patrimonial e financeira em uma definida data e das transações que forem atingidas por uma entidade no período findo nessa data.

Essa demonstração contábil tem por objetivo fornecer varias informações sobre o arranjo patrimonial e financeiro o resultado e o fluxo de uma entidade, que são uteis para uma vasta variedade de usuários na tomada de decisão. De certa forma ela também mostra os resultados do gerenciamento, pela administração dos

recursos que lhe são confiados. Para buscar atingir esse objetivo fornecem informações sobre os diversos aspectos de uma entidade sendo eles: ativos, passivos, patrimônio líquido, receitas, despesas, ganhos e perdas e fluxo financeiro. Essas informações, com outras notas explicativas, auxiliam os usuários a estimar resultados e fluxos financeiros futuros da entidade.

3.1.1.1 A função do Balanço Patrimonial

Para Lemes et al (2010), o Balanço Patrimonial é uma demonstração financeira estática e sintética que nos apresentam bens, direitos, e obrigações e o capital pertencente aos proprietários da empresa, em determinada data o encerramento do exercício social, Demonstrando situação econômica financeira da empresa. As empresas ao longo dos anos vem elaborando os Balanços Patrimoniais mensais, com a ajuda dos meios eletrônicos de processamento de dados que ainda não chegam ter o mesmo grau de detalhamento e precisão do Balanço Patrimonial anual.

De acordo com Ross et al (2013) o balanço patrimonial é um momentâneo da empresa. O mesmo é um modo adequado de organizar e sintetizar o seu ativo, ou seja, aquilo que possui, o que ela deve, ou seja, seu passivo e a contestação entre os dois que é o chamado (patrimônio líquido da empresa) em determinado momento.

3.1.1.2 A Função da Demonstração do Resultado

A Demonstração de resultados mostra como surge o lucro ou prejuízo final da empresa. Através de receitas brutas, delas vão se subtraindo as deduções das vendas, os abatimentos e os impostos, obtendo-se a receita líquida.

Depois disso são deduzidos os custos das atividades a fins da empresa que contribuem para a formação das receitas consideradas, obtendo-se o resultado ou lucro bruto. Após isso se deduzem as despesas operacionais, demonstrando o resultado ou lucro operacional; na sequência vem a subtração das despesas financeiras líquidas, já conduzidas as eventuais receitas financeiras, demonstrando o lucros antes do imposto de renda, calculando-se a provisão para impostos de renda e chegando-se ao lucro líquido ou prejuízo.

Parte desse lucro deverá ser distribuídos entre acionistas sob forma de dividendos, parte poderá ser distribuída conforme dispõe o estatuto social da empresa, e o saldo restante ficará na empresa como lucros retidos.

Tais resultados econômicos de um período específico, são expressados normalmente em um ano. Desta forma ao longo do ano, as empresas elaboram as Demonstrações de resultados mensais que não chegam a ter os mesmos graus de detalhadamente e precisão da DRE anual.

Sendo assim a DRE é elaborada a partir do regime de competência, ou seja, todas as receitas, os custos e as despesas são considerados a época de sua ocorrência, no caso o exercício competente, e não do seu efetivo recebimento ou pagamento, de entrada ou saída do caixa da empresa.

Isso significa que o valor das receitas, na primeira linha da DRE, é o total de vendas realizadas no período, com nota fiscal emitida, ou seja faturamento do período, mas não significa que todos esse valor foi efetivamente recebido pela empresa, pois muitas vendas podem ter sido realizadas a prazo, com vencimento no próximo período ou ainda algumas vendas já vencidas podem não ter sido recebidas, porque os clientes estão em atraso.

A demonstração de resultados do exercício (DRE) exhibe os valores que se refere a receitas, custos e despesas de um período considerado. (LEMES *ETT ALL* 2010)

“Custos compreendem os valores utilizados na administração da produção e na produção de bens e ou serviços”. “Despesas compreendem os demais valores utilizados na administração da empresa, inclusive encargos financeiros e nas vendas”. (LEMES *ETT ALL* 2010)

Para Ross *ETT ALL* (2013) a demonstração de resultados mede o atuação em um período, normalmente um trimestre ou um ano. A identificação da demonstração de resultados é:

Receitas – Despesas= Resultados.

3.1.1.3 A análise das Demonstrações Financeiras

Esta análise das Demonstrações Financeiras é um instrumento utilizado somente por acionistas, credores efetivos e potenciais e administradores da empresa para assim conhecer, através de índices financeiros grandezas

comparáveis obtidas através de valores monetários incondicionais, a melhora financeira e o arranjo da empresa.

Após obter índices financeiros, utilizando das Demonstrações Financeiras, principalmente o Balanço patrimonial e a Demonstração de Resultados do Exercício, os índices analisados por comparação com padrões históricos também chamados de temporais e setoriais, os mesmos recebem também as denominações de indústria e de cross-sectional.

Toda a análise através de padrões históricos, que fazem a comparação dos índices financeiros por determinados períodos, podem envolver dois tipos de análise, sendo eles:

- Análise históricas – onde é feito uma comparação da evolução desses índices de períodos anteriores com período em análise.
- Análise prospectivas – onde se comparam os resultados projetados em função de objetivos e hipóteses de trabalho que foram utilizados nesse processo de planejamento financeiro da empresa, com os resultados atuais e, até mesmo os que foram obtidos anteriormente, indicando evoluções passíveis de serem aceitas ou não.

As análises utilizando os padrões setoriais envolvem a comparação dos índices Financeiros da empresa com a média do seu campo de atividade. Esta análise indica se a empresa apresenta resultados compatíveis com os que foram obtidos pelas empresas que atuam no mesmo setor de atividade. Além dessa comparação histórica e setorial, os índices financeiros permitem a efetivação de análises chamadas horizontal e vertical, ambas tem um papel importantíssimo na comparação de períodos de tempos consecutivos. Portanto Análise Horizontal além de fazer a comparação, em períodos de tempos consecutivos, a evolução dos valores das contas que compõem as demonstrações financeiras em análise, por exemplo, a melhora dos valores das contas a receber nos últimos anos em valores constantes. Já a Análise vertical também faz essa comparação em momentos de tempos consecutivos, a melhora da composição percentual dos principais conjuntos de contas das demonstrações financeiras em análise como por exemplo, os índices de liquidez.

Pode-se perceber então através das Demonstrações Financeiras o fluxo dos recursos utilizados pelas empresas, podendo assim apontar as origens e

aplicações que forem mais importantes e destacar as possíveis ineficiências gerenciais. **(LEMES ETT ALL 2010: 65)**

3.1.2 A aplicação dos Índices Financeiros

De acordo com Silva (2008), a estrutura de capital de uma empresa se deve as fontes de financiamento empregados, são fundos aplicados pelos sócios tendendo retorno sobre o valor investido. Tal retorno acontece por meio de dividendos ou distribuições e valorização dos lucros da empresa. São fontes que causam retorno e riscos, por isso devendo ser analisados com muita atenção.

Para Matarazzo (2010), o grupo de índices sanciona grandes segmentos para a linha de desembaraços financeiros na parte de aproveitamento e obtenção de recursos. No entanto na ideia do mesmo autor idealiza que são quatro tipos de índices: participação de capitais de terceiros, composição do endividamento, imobilização do patrimônio líquido e imobilização dos recursos não correntes. Na participação de capitais de terceiro faz-se a simulação do quão a empresa adotou de capitais de terceiros para cada R\$100,00 de capital próprio que será investido. Quanto menor for a participação de capitais de terceiros melhor para empresa.

Para Iudícibus (2009), essa participação de capitais de terceiros expressa o quanto é o endividamento da empresa em relação aos fundos totais ou seja o ativo total financiado com recursos de terceiros. Com a margem de porcentagem de percentual muito grande automaticamente acresce as despesas financeiras, acabando então com o rendimento da organização. Tudo depende da taxa de endividamento comparada com a taxa de retorno recebida pelo giro nos ativos de terceiros. Essa composição do endividamento é o percentual de obrigações totais em relação as obrigações de curto prazo. Quanto menor esse índice de endividamento, melhor para empresa.

De acordo com Junior;Begalli (2009), no Brasil as empresas encaram diversas dificuldades na hora de capturar recursos a longo prazo, então a aplicação desses recursos devem ser feitos em ativos, de rápida recuperação. Afirmar ainda que tudo quanto menor for o índice de imobilização do patrimônio líquido, melhor é para a empresa.

Hoji (2010) afirma que esses índices refere-se as parcelas de recursos próprios investidos no ativo permanente. Portanto a imobilização dos recursos não

correntes refere-se qual o percentual de recursos não correntes que a empresa aplica no ativo permanente.

Matarazzo (2010) explica portanto que não é necessário financiar com recursos próprios o imobilizado, sendo possível utilizar os recursos de longo prazo desde que seja compatível com o prazo de estabilidade do imobilizado ou que seja um prazo suficiente para a organização devolver os recursos para resgatar as dívidas de longo prazo. Sendo então necessário se fazer uma comparação das aplicações fixas com recursos correntes destinados ao ativo circulante.

3.1.3 O fluxo de caixa e o Planejamento Financeiro

Fluxo de caixa é a diferenciação entre a quantidade de dinheiro que entrou e a quantidade de dinheiro que saiu.

De acordo com Ross Etti All (2013), nenhuma demonstração contábil unificada apresenta essas informações da forma que desejáramos.

O planejamento financeiro institui como os objetivos financeiros devem ser alcançados. Sendo assim, um plano financeiro é uma declaração do que deve ser feito no futuro. Muitas deliberações exigem um longo período entre o momento da decisão e os primeiros resultados, precisam de muito tempo para a execução. As decisões tem que ser tomadas muito antes de serem postas em execução.

De acordo com Andrade (2010) planejamento constitui uma atividade inerente ao ser humano. Isso é cada um de nós desenvolvemos diariamente um processo de planejamento.

Existem empresários, principalmente entre as pequenas empresas, que acreditam que o planejamento constitui uma atividade mais complexa, com um elevado custo de implementação, mas acessível apenas as grandes empresas; a realidade entretanto é bem diferente.

O desenvolvimento desse processo de planejamento envolve uma série de atividades que são desencadeadas a toda a organização. Desde o mais alto nível hierárquico, até os níveis hierarquicamente inferiores, todos têm uma parcela de participação, embora de forma diferenciada.

Essa diferenciação ocorre em função do fato da organização apresentar níveis distintos de responsabilidade e participação no processo decisório os chamados níveis institucionais, intermediário, e o operacional. O nível institucional,

também conhecido como estratégico, é aquele que se localiza no ponto mais alto da hierarquia. São exatamente neste nível que se encontram os principais dirigentes e, conseqüentemente, onde são feitas as principais tomadas de decisões.

Assim estas decisões estão orientadas para a organização como um todo e para alternativos caminhos futuros que a mesma deve seguir. Sendo assim tudo o que se decide neste nível, serve como parâmetro ou orientação para as decisões que devem ser tomadas no nível intermediário.

O nível intermediário, também chamado por gerencial ou tático, é aquele que esta subordinada hierarquicamente ao institucional, onde são formuladas as estratégias funcionais. Este segundo nível estão os gerentes de divisões ou departamentos, cujas decisões estão restritas as suas áreas específicas não abrangendo, portanto, a organização como um todo. As decisões quem forem tomadas neste nível tem como fonte aquelas que são originadas do nível institucional.

Com relação ao nível operacional, ou técnico, se refere aquele hierarquicamente subordinado ao intermediário, incluindo as pessoas que tem como principal responsabilidade a execução das tarefas. Todas as decisões tomadas neste nível dizem respeito á programação das atividades mais básicas da organização, tais como a elaboração da folha de pagamento, o atendimento ao cliente, a efetivação das vendas etc.

3.1.3.1 Processo de planejamento financeiro

De acordo com Gitman (2004), o planejamento financeiro é um aspecto importantíssimo das atividades da organização pois oferece orientação para o direcionamento, à coordenação e o controle das tomadas providencias de decisões pela organização para que atinja seus objetivos. Dois elementos fundamentais nesse processo de planejamento financeiro são o planejamento de caixa e o planejamento de resultados.

Ambos são comumente requisitados por fornecedores atuais e futuros de recursos financeiros. O primeiro envolve a elaboração do orçamento de caixa. O segundo exige a elaboração de demonstrações projetadas. Os dois são uteis para fins de planejamento financeiro interno. Tal processo de planejamento financeiro começa com a elaboração de planos financeiros de longo prazo, ou seja

estratégicos. Tais planos orientam a formulação de planos e orçamentos de curto prazo, ou operacionais, que, em geral significam a implantação dos objetivos estratégicos de longo prazo da empresa.

3.1.3.2 Planejamento de longo prazo (estratégico)

Conforme Gitman (2004), defende que os planejamentos financeiros de longo prazo representam um componente essencial de uma estratégia integrada e, juntamente com os planos de marketing, ajudam a empresa ir em direção as suas metas estratégicas.

Esses planos incluem gastos propostos com ativos permanentes, atividades de pesquisa e desenvolvimento, e programas de desenvolvimento de produtos e marketing, fontes básicas de financiamentos e estrutura de capital. Também estariam incluídos nesse plano: linhas de produtos ou negócios já existentes, cancelamento de projetos, resgate ou extinção de dívidas a pagar, quaisquer aquisições planejadas.

Todos os planos tendem a ser apoiados por uma série de orçamentos ou planos de resultados anuais. Os planos financeiros de longo prazo visam as medidas financeiras planejadas da empresa e o impacto esperado dessas medidas para períodos dois a dez anos. Na elaboração de planos estratégicos de cinco anos é comum, revisto assim que todas as novas informações importantes se tornam disponíveis.

De uma forma geral, as empresas que estão sujeitas a elevada incerteza operacional, ciclos de produção relativamente mais curtos ou ambos tendem a adotar horizontes de planejamentos mais curtos.

3.1.3.3 Planejamento de curto prazo (operacional)

Segundo Gitman (2004), o processo de planejamento financeiro de curto prazo começa com a previsão de vendas. A partir de então são formulados planos de produção que levam tempos necessários para a preparação de equipamento e incluem estimativas da matéria prima exigidas.

Com base nos planos de produção, a empresa pode estimar as necessidades da mão-de-obra, os gastos gerais de produção e as despesas operacionais. Uma

vez feitas essas estimativas será possível preparar a demonstração projetada de resultados juntamente com orçamento de caixa. De acordo com esses elementos básicos, demonstração projetada de resultados, orçamento de caixa, plano de gastos com ativos permanentes, planos de financiamento de longo prazo e balanço patrimonial do período corrente, podemos então confeccionar o balanço patrimonial projetado.

2.1.3.4 Planejamento de resultados: demonstrações projetadas

O planejamento de resultados apoia-se nos conceitos do regime de competência para a projeção do lucro e a posição financeira geral da empresa. Credores, acionistas, e administradores da empresa focam nas demonstrações projetadas, ou seja, as projeções da demonstração do resultado do exercício e do balanço patrimonial. (GITMAN,2004)

3.2 AS INSTITUIÇÕES FINANCEIRAS E O CAPITAL DE GIRO

As instituições financeiras bancárias englobam os Bancos Comerciais, Bancos Múltiplos e Caixas Econômicas.

Os bancos comerciais são instituições financeiras constituídas obrigatoriamente sob forma de sociedades anônimas. Destacam operações de crédito caracteristicamente de curto prazo, atendendo desta forma as necessidades de recursos para capital de giro das empresas.

A característica dos bancos comerciais é a sua capacidade de criação de moeda escritural, a qual é estabelecida com base nos depósitos a vista captada no mercado. Nos últimos anos houve um grande incentivo do governo para com os bancos comerciais para que esses processem fusões e incorporações, diminuindo consideravelmente o número de sedes bancárias e promovendo um relevante incremento na quantidade de agências.

Em verdade Assaf Neto, (2014) afirma que essa convergência de contratação dos bancos comerciais pode ser entendida também as demais instituições do Sistema Financeiro Nacional, formando conglomerados financeiros com atuação nos vários segmentos do mercado. Geralmente as principais justificativas são apresentadas para essa política de concentração são a de reduzir, via economia de

escala o custo final do dinheiro, e elevar eficiência administrativa e produtividade das instituições, capacitando-as a atuar em contextos de maior competitividade.

Os bancos comerciais têm uma prestação de serviços como importante atividade, podendo realizar pagamentos em cheque, transferências de fundos e ordens de pagamento, cobranças diversas, recebimentos de impostos e tarifas publicas, aluguel e cofres e custódia de valores, serviços de câmbio etc.

Principais operações ativas desenvolvidas pelos bancos comerciais absorver-se na concessão de créditos através de descontos d títulos, credito pessoa, credito rural, adiantamentos sob caução de títulos comerciais, cheques especiais etc. Os diversos recursos dessas instituições são provenientes, principalmente, dos depósitos a prazo e a vista, operações de redesconto bancário e assistência financeira e operações de câmbio.

De maneira geral, o banco vem apresentando uma rápida evolução em sua estrutura de funcionamento procurando adaptar suas operações e produtos a um mercado cada vez mais exigente e globalizado. Recentemente, vêm trabalhando da forma mais especializada, segmentado informalmente sua participação no mercado com base no volume de negócios dos clientes e na forma de atendimento.

Através do volume de negócios, os bancos são classificados em bancos de varejo ou bancos de negócios dos clientes e ou bancos de atacado. Os bancos de varejo afeiçoam operar sob uma mesma denominação social com diversas modalidades e tipos de produtos financeiros, também abrangendo um numero grande de clientes. As principais fontes de recursos dos bancos de varejo são os depósitos a prazo e, principalmente, os depósitos a vista, captados em sua extensa rede de agencias.

Os bancos de negócios, de outra forma, estão voltados preferencialmente para operações financeiras de maior porte e complexidade, trabalhando assim com números mais reduzidos de clientes, porém de um poder aquisitivo mais alto. Essas operações desses bancos são mais estruturadas e voltadas para atender necessidades mais especificas dos clientes. Estas instituições mantêm um contingente menor e, geralmente, mais especializado de funcionários. Dessa mesma forma, esses bancos podem atuar com uma rede menor de agências e buscam tratamento diferenciado em seus negócios.

Em relação ao tipo de atendimento dispensado, as instituições financeiras costumam atuar como private banck, onde atendem a pessoas físicas de

elevadíssima renda e ou patrimônio; personal bank, em que dão atendimento a pessoas físicas de alta renda e, muitas vezes, pequenas e médias empresas; corporate bank, voltadas preferencialmente para empresas pessoas jurídicas de grande porte.

Os bancos múltiplos passaram a existir como reflexo da própria evolução dos bancos comerciais e crescimento de mercado. A tendência de se formarem conglomerados financeiros no mercado, era também uma consequência do interesse dos bancos em promover sinergia em suas operações, permitindo que uma instituição completasse sua atividade de intermediação. A convivência dessa intermediação financeira com outras operações ativas dos bancos apresentava-se como estratégica as prestações de crescimento.

Nesse ambiente a segregação formal das atividades bancaria presente na época atribuía algumas restrições ao funcionamento do setor financeiro. Então era comum observar grandes disponibilidades de recursos em algumas instituições de défits em outras do mesmo grupo, provocando custos que poderiam ser evitados se fossem autorizados repasses entre as empresas.

De maneira natural, é que seguiu o perfil dos bancos múltiplos. O mercado inicialmente adotou de forma espontânea o conjunto de operações financeiras, reunindo-as em torno de uma única unidade decisória. Posteriormente, as autoridades monetárias passaram a reconhecer essa estrutura, regulamentando o funcionamento dos bancos múltiplos.

O projeto do banco múltiplo prevê sua formação com base nas carteiras de quatro instituições: banco comercial, banco de investimento e desenvolvimento, sociedade de crédito, financiamento e investimento e sociedade de crédito imobiliário. Para que uma determinada instituição seja configurada como um banco múltiplo, ela deve operar pelo menos duas das carteiras apresentadas, uma delas necessariamente de banco comercial ou de banco de investimento. (ASSAF NETO, 2014)

As instituições financeiras não bancárias são as que não apresentam capacidade de emitir moeda ou meios de pagamentos, como os bancos comerciais.

Os bancos de investimento são os grandes municiadores de crédito de médio e longo prazo no mercado, suprimindo os agentes carentes de recursos para investimento em capital de giro e capital fixo. Como agentes financiadores dessas empresas, essas instituições efetuam, principalmente, operações de maior escala,

como repasses de recursos oficiais de crédito, repasses de recursos captados no exterior, ações e debêntures, lease back e financiamento de bens de produção a profissionais autônomos. Recentemente uma operação realizada pelos bancos de investimento é a securitização de recebíveis que consiste, em essência, na transformação de valores a receber e créditos das empresas em títulos negociáveis no mercado. Geralmente os bancos de investimentos podem dedicar-se também à prestação de vários tipos de serviços, tais como: avais, fianças, custódia administração de carteiras de títulos e valores mobiliários etc. Os bancos de investimento além de ter reservas próprias e dos resultados de suas operações operam em grande parte, com recursos de terceiros proveniente da colocação de certificados de depósitos bancários (CDB), vendas de cotas de fundos de investimento, empréstimos contratados no país e no exterior etc.

Os bancos de desenvolvimento instituem-se em instituições públicas de âmbito estadual, que visam promover o desenvolvimento econômico e social da região onde atuam. Perante esse objetivo, os bancos de desenvolvimento apoiam formalmente o setor privado da economia, através principalmente de operações de empréstimos e financiamentos, arrendamento mercantil, garantias, entre outras. Portanto esses bancos são regidos pelas normas legais vigentes a todas as demais instituições do Sistema Financeiro Nacional, e sua constituição e funcionamento depende de autorização do Banco Central.

As sociedades de crédito, financiamento e investimento, também conhecidas por financeiras, dedicam-se basicamente ao financiamento de bens duráveis as pessoas físicas por meio do mecanismo denominado crédito direto ao consumidor – CDC. Também podem as financeiras realizar repasses de recursos governamentais, financiar profissionais autônomos legalmente habilitados e conceder crédito pessoal. Além dos vários recursos próprios gerados em suas operações, a principal fonte de recursos dessas instituições consiste no aceite e na colocação de letras de câmbio no mercado.

Essas letras são emitidas pelo mutuário do financiamento, ou seja, o devedor do contrato, e aceitas pelas instituições financeiras. Os investidores ao adquirir esses papéis, tem na verdade duas garantias: do emissor (financiado) e da financeira, que aceitou a letra de câmbio. Portanto para facilitação dessa operação de crédito direto para com o consumidor, o financiamento costuma constituir um procurador junto a financeira com o objetivo de emissão a letra de câmbio. Outras

formas de atuação das sociedades financeiras, é o crédito com interveniência. Esta é uma modalidade onde a instituição adquire os créditos comerciais de uma loja. Por ser credor do contrato de crédito firmado, a empresa comercial emite as letras de câmbio correspondentes e a financeira então aceita. Esse crédito então é liberado à loja líquido dos encargos financeiros cobrados, os quais são repassados ao cliente no preço de venda cobrado das mercadorias.

No caso de interveniência, a financeira trabalha com garantia do estabelecimento comercial que vendeu as mercadorias (sacador) e do cliente comprador, cuja participação na operação ocorre por meio de um contrato de adesão assinado por ocasião da compra. Além dessas garantias ainda há a alienação fiduciária dos bens negociados.

No entanto as sociedades financeiras podem ser classificadas como:

- Independentes, que é quando atuam sem nenhuma vinculação com outras instituições do mercado financeiro;
- Ligadas a conglomerados financeiros;
- Ligadas a grandes estabelecimentos comerciais;
- Ligadas a grandes grupos industriais, como montadoras de veículos, por exemplo.

Empresas conhecidas por promotoras de vendas não são instituições financeiras. Buscam unicamente cadastrar clientes para operações de financiamento, mediante, geralmente, postos avançados de atendimento, abrangendo uma comissão por esses serviços.

As sociedades de arrendamento mercantil têm por objetivo a realização de operações de arrendamento mercantil (leasing) de bens nacionais, adquiridos de terceiros e destinados ao uso de empresas arrendatárias. Os recursos que lastreiam essas operações são alçados principalmente por meio de emissão de debêntures e empréstimos no país e exterior. Essas instituições também praticam operações de cessões de crédito, ou seja consistem na negociação das contra prestações dos contratos de arrendamento realizados com outras instituições financeiras.

Dentre os principais tipos de leasing são:

- Leasing operacional: assemelha-se muito a um aluguel, é realizado geralmente pelas próprias empresas fabricantes dos bens;
- Leasing financeiro – realizado por algumas instituições financeiras, como bancos múltiplos e sociedades de arrendamento mercantil. A arrendadora

apanha o bem selecionado de um fornecedor e o entrega para o uso de arrendatário. Ao final do prazo, a arrendatária poderá ou não exercer seu direito de compra do bem por um valor residual garantido, estabelecido previamente.

- Lease bank: acontece quando uma empresa vende um determinado bem de sua propriedade e o aluga imediatamente sem perder sua posse. Na verdade, o bem não é removido fisicamente, passando a empresa de proprietária do ativo para arrendatária do mesmo. Essa modalidade é exigida principalmente por empresas que necessitam de reforço de capital de giro.

As cooperativas de crédito são instituições voltadas a proporcionar créditos e prestar determinados serviços financeiros e seus associados. A cooperativa de crédito de acordo com a legislação em vigor, é coincidente a uma instituição financeira, tendo seu funcionamento regulado e autorizado pelo banco central.

As cooperativas podem ser compostas basicamente de funcionários de uma mesma empresa ou grupo de empresas, de profissionais de determinado segmento de atividade, e de empresários.

Os recursos são captados dos associados através de depósitos a vista e a prazo, e empréstimos, repasses e refinanciamentos de outras instituições financeiras. Podendo ainda receber doações. O crédito concedido pode se realizar mediante empréstimos, descontos de títulos e financiamentos.

Podendo assim as cooperativas ser classificadas nas seguintes categorias:

- Cooperativas singulares, que são formadas por no mínimo 20 associados, e se caracterizam pelas operações de crédito e serviços prestados diretamente aos seus cooperados.

- Cooperativas centrais, formadas por cooperativas de créditos singulares, e tem como objetivo incentivar a prestação de serviços recíprocos entre os filiados, e oferecer orientações de suas atividades.

- Confederações, constituídas pelas cooperativas centrais, visam nortear e assessorar as diversas atividades de suas filiadas.

São instituições muito importantes para o desenvolvimento econômico e social de um país, capaz de manter milhares de associados e promover um volume bastante considerável de transações financeiras na economia, principalmente com relação a operações de crédito e serviços.

O mercado de cooperativas de crédito apesar de classificada como uma instituição financeira de mercado apresentam algumas características diferenciadoras:

- Não possui finalidades lucrativas e não estão ainda sujeitas a falência;
- Está preferencialmente voltadas aos seus associados, oferecendo condições mais vantajosas nos empréstimos (menores taxas e encargos), melhores condições para aplicação financeira, cobranças de menores taxas de serviços e menores exigências para a concessão de crédito que as praticadas normalmente por outras instituições financeiras de mercado;
- Os depósitos a vista são captados de seus associados e não estão sujeitos a recolhimentos compulsórios no Banco Central. Com isso as cooperativas de crédito podem dispor do total dos recursos levantados para empréstimos, cobrando taxas mais reduzidas; o cliente é, um associado da cooperativa, permitindo com isso que possa usufruir de algumas vantagens; com relação a captação de recursos, as cooperativas de créditos podem receber depósitos somente de seus associados, e levantar empréstimos e linhas de repasses em instituição financeira no país e exterior.

Apesar de reconhecer a capacidade de criação de moeda escritural das cooperativas de crédito pela captação de depósitos a vista decidiu-se então incluir esta instituição não bancária. Diversas características próprias das cooperativas de crédito, principalmente a sua limitação em captar depósitos a vista unicamente de seus associados, justificam essa classificação. Nada impede que sejam as cooperativas de créditos entendidas como instituições financeiras bancárias, desde que sob diferente avaliação. (ASSAF NETO, 2014)

De acordo com Hoji (2014) o capital de giro, também conhecido como capital circulante e corresponde aos recursos aplicados em ativos circulantes, que constantemente se transformam dentro do ciclo operacional. O capital de giro fica circulando dentro da empresa e, sofre transformação a cada vez em seu estado patrimonial, produz reflexo na contabilidade.

Até finalmente se transformar (novamente) em dinheiro, o valor inicial do capital de giro vai sofrendo acréscimo a cada transformação, de modo que, quando o capital retornar ao “estado dinheiro”, ao completar o ciclo operacional, deverá estar maior do que o valor inicial. O estudo do capital de giro é importante para a administração financeira, pois a empresa para poder recuperar todos os custos e

despesas (inclusive financeiras) incorridos durante o ciclo operacional e obter o lucro desejado, por meio da venda do produto ou prestação de serviços.

Para ASSAF NETO (2014), o financiamento de capital de giro que são realizados por bancos comerciais múltiplos e bancos de investimentos tende acolher as necessidades de recursos do ativo circulante (capital de giro) das empresas. Tais operações são realizadas dentro de um prazo de resgate de 6 a 24 meses, e os pagamentos podem ser realizados de uma vez (ao final do prazo) ou em prestações mensais, trimestrais etc., portanto as garantias são exigidas normalmente avais, duplicatas ou hipoteca de ativos reais. As instituições financeiras utilizam-se de recursos próprios e ou provenientes de depósitos a prazo fixo captados mediante a emissão de CDB - Certificado de Depósito Bancários e Recibos de Depósitos Bancários -RDB para a realização dessas operações. Tal financiamento de capital de giro das empresas pode também ser feitos por meio da colocação de outros papeis no mercado.

Sociedades anônimas podem emitir um título denominado comercial paper, destinados a subscrição publica, onde os recursos são canalizados para financiar as suas necessidades corrente de capital de giro. Não oferece garantias de liquidação, sendo entendido como uma promessa de pagamento vinculada ao desempenho financeiro do emitente do título.

Esse comercial paper é uma espécie de nota promissória de baixa maturidade, não se estendendo o prazo de resgate para mais de nove meses. Tem como característica relevante a possibilidade de se eliminar a intermediação financeira bancaria, pois os tomadores de recursos podem negociar a emissão diretamente com os investidores ou seja bancos, fundos de pensão etc., desta forma é representado um instrumento bastante ágil de captação disponível para financiamento de capital de giro, reduzindo o custo financeiros para os tomadores.

3.2.1 Produtos e serviços bancários

Todas e quaisquer instituições financeiras possui uma grande variedade de produtos e serviços bancários que possam atender as necessidades dos seus clientes. Os clientes estão cada vez mais exigentes, por tanto as instituições financeiras estão cada vez mais aperfeiçoando e adaptando a sua prestação de serviços e os produtos disponibilizados.

Na opinião de Tavares (2014) o hot Money, conta garantida e o desconto de nota promissória, são os principais produtos oferecidos pelas instituições financeiras para o equilíbrio rápido do fluxo de caixa das organizações. O hot Money é operações de empréstimos de curto prazo, para atender a necessidade da empresa de forma rápida, devendo ser liquidados por recursos provenientes da atividade operacional da empresa como vendas e recebimentos. A taxa de juros do hot Money é pactuada diariamente, portanto o Imposto sobre Operações Financeiras (IOF) incide a cada repactuação, sendo calculada diariamente.

A conta garantida é um contrato em que a instituição financeira disponibiliza um determinado limite de crédito para ser movimentado livremente junto a sua conta corrente da empresa, geralmente de curto prazo para suprir os déficits de caixa, ou seja, um crédito rotativo.

É, portanto um empréstimo de curto prazo, sua liquidação deve ser feita pelas entradas de caixa originadas na atividade operacional. Os juros são calculados em cima do saldo devedor ao final de cada mês. Podendo então as taxas ser pré-fixadas ou pós-fixadas em índices de preços. A formalização para obtenção desse limite de crédito deve ser feita através de contratos, constituída a garantia específica. Podendo ser aceitos como garantia os avais de sócios, os direitos sobre recebíveis, duplicatas, o penhor mercantil ou alienação fiduciária.

A Nota Promissória (NP), é um título de crédito que não precisa ter como origem uma operação comercial, e, portanto uma empresa pode emitir nota promissória podendo utilizar os recursos livremente, já que o título não guarda vínculo com a atividade operacional. De forma geral ao descontarem as notas promissórias, os bancos solicitam o aval dos sócios ou responsáveis pela empresa.

A instituição financeira bancária presta inúmeros serviços as pessoas físicas e jurídica além da concessão de crédito. Para maior parte desses serviços prestados é cobrado uma tarifa, as quais passam a constituir uma importante fonte de receita dessas instituições.

De acordo com Tavares (2014), são exemplos de tais serviços: a disponibilização de caixas eletrônicos para a movimentação da conta, pagamentos eletrônicos, a saldos extratos, facilidades e as operações pela internet, emissão de documento de crédito (DOC), transferência eletrônica disponível (TED), cobrança bancária, emissão de cartões, etc.

Em síntese os produtos e serviços oferecidos pelas instituições financeiras bancários para pessoas jurídicas na opinião de Tavares (2014), podem atender três tipos de necessidades das empresas que são: empréstimos para equilíbrio do fluxo de caixa, para capital de giro e para investimentos.

De fato os produtos de crédito bancário deve estar adequado a necessidade da empresa tomadora do crédito. Desta forma as instituições financeiras também dispõem de um vasto leque de produtos dedicados ao financiamento do capital de giro das empresas. Esses produtos destinados ao financiamento do capital de giro são em grande parte destinados a investimentos na empresa ou seja a compra de matéria-prima, da formação e manutenção de estoques ou das vendas ou antecipação recebíveis.

Na opinião de Assaf Neto (2014), são vários e importantes serviços prestados pelo sistema bancário, na qual tais serviços vem melhorando e ampliando muito nos últimos anos. Tais atividades estimulam o crescimento de varias instituições, seja por meio de cobrança de tarifa ou entre outras formas de receitas e até mesmo pelo ganho de diversas operações que podem obter através do floating.

Floating é uma determinada retenção temporária através de recursos de terceiros de instituições, que proporcionam ganhos financeiros provenientes da aplicação de valores ate a data de entrega aos seus proprietários.

Os serviços prestados são normalmente cobrado através de tarifas bancarias na conta corrente dos clientes, exceto em alguns casos previstos pela resolução do Banco Central (BACEN). Os valores são fixos em cada agencia para cada prestação de serviço, assim como a periodicidades de pagamento.

Em alguns casos os clientes especiais que oferecem retorno para o banco, possui a inserção parcial ou total da tarifa cobrada. É permitido ainda que os bancos possuam tarifas unificadas, através da oferta de um pacote globalizado dos diversos serviços prestados pelo banco.

O banco central isenta a cobrança de tarifa em alguns serviços como extrato mensal de movimentação da conta corrente, fornecimento do cartão magnético, talonário de cheques no mínimo dez folhas, manutenção da caderneta de poupança, e devolução de cheques.

O cheque é definido como uma ordem de pagamento a vista por tanto a sua emissão envolve quatro partes, que são, emitente, beneficiário, sacado, depositário.

A transferência do cheque de um beneficiário para outro é realizada mediante a indicação de outro favorecido do cheque do seu verso. Os cheques devem conter o nome do beneficiário; cheques nominais devem conter o nome do favorecido preenchido. Normalmente todo cheque superior ao valor de R\$100,00 no Brasil deve ser nominal. Quando tais cheque são cruzados entende-se que não pode ser descontado no caixa da agencia bancaria, devendo ser liquidado somente através de deposito em conta corrente do favorecido.

Pode ser definido como cheque administrativo, quando o cheque for emitido pelo próprio banco, devendo ser sacado em caixa. Esse cheque administrativo tem sua emissão feita pelo banco, em nome do cliente que adquire, ou de uma pessoa ou empresa que venha ser indicada pelo adquirente. O cheque é considerado cheque especial quando concede ao seu titular um limite de credito para saque, utilizável quando não apresentar fundos em sua conta. Esse cheque especial é concedido mediante a assinatura de um contrato de abertura de credito, em que são definidos o limite de credito, prazo do contato, taxa de juros cobrada sobre o saldo devedor etc.

O cartão de credito disponibiliza a seu usuário um limite de credito para a aquisição de bens e serviços. Geralmente as despesas realizadas no período de um mês são consolidadas em uma única fatura para pagamento em determinada data. A quitação da divida, na data do vencimento pode ser feita a vista ou através de uma linha de financiamento disponibilizada pela instituição financeira.

O cartão de debito é utilizado para saques em espécie a debito de conta corrente ou conta poupança e para pagamentos de transações diversas realizadas. Para o uso o cartão de debito exige que possua saldo bancário na conta ou limite de credito disponibilizado.

São instrumentos de transferência de fundos o TED e DOC, o Documento de Credito (DOC) é uma forma de transferência de recursos entre contas mantidas por seus depositantes. É um credito reconhecido na conta do favorecido no dia útil seguinte a sua emissão.

A Transferência Eletrônica Disponível (TED) é uma nova forma de transferir recursos entre as instituições financeiras, permitindo assim a confirmação do credito no mesmo dia em questão de minutos. Essa maior agilidade do TED é devido a implantação do Sistema de Pagamentos Brasileiro (SPB). A principal vantagem da TED com relação o DOC na transferência de recursos é explicada pelo tempo em

que os recursos são efetivados e disponibilizados na conta do favorecido. O DOC, por transitar pelo serviço de compensação de cheques, demanda um dia útil para ser compensado, enquanto o TED permite a confirmação no mesmo dia na conta do favorecido.

Com relação aos títulos de crédito, Duplicata e Fatura é um título de crédito representativo de uma suposta transação de compra e venda mercantil, ou prestação de serviços. A emissão do título origina-se de um contrato de compra e venda a prazo. É denominado fatura o documento que substancia a venda a prazo. Portanto uma fatura pode incorporar uma ou mais notas fiscais, porém não é permitida a emissão de uma duplicata representativa de várias faturas. É importante ressaltar que fatura é somente um documento que comprova a operação comercial realizada, já a duplicata é um título de crédito. A fatura pode discriminar as mercadorias ou serviços, e as demais informações das notas fiscais emitidas pelas transações realizadas, como: valor, número da nota fiscal etc.

Na duplicata são identificadas as figuras do sacador e do sacado. Ou seja vendedor ou credor da operação e o devedor ou comprador. No entanto a duplicata é emitida pelo sacador contra o sacado. O aceite de uma duplicata é feito pelo devedor através de assinatura, atesta a exatidão do título e a obrigação de efetuar o pagamento.

A letra de câmbio portanto é uma ordem de pagamento emitida pelo credor contra o devedor. O favorecido da letra de câmbio pode ser o próprio sacador, ou um terceiro indicado pelo sacador. Assim, na letra de câmbio o sacador é o emitente, ou seja aquele que ordena o pagamento; o sacado o devedor; e beneficiário é o favorecido, ou seja aquele a quem a ordem de pagamento é definida.

A nota promissória é então também um título de crédito que representa uma promessa de pagamento feita pelo próprio devedor em favor de um credor. Desta forma nota promissória equivale a uma promessa unilateral de pagamento de pagamento, que deverá ocorrer a vista ou a prazo, envolvendo um certo montante. Por ser emitido pelo devedor, este título não costuma ser utilizado em operações comerciais de venda. A dívida é expresso na nota promissória e é considerada líquida e certa, não discutindo, portanto sua origem e formação. Como diversos outros títulos de crédito, a nota promissória pode ser transferida a terceiros mediante um endosso.

“Os fluxos de caixas dos bancos, talvez de forma mais acentuada que nos outros tipos de corporações, são bastante dinâmicos, exigindo um acompanhamento mais rígido de suas aleatórias superávits/déficits e descasamentos. Os fundamentais descasamentos de caixa que podem incidir nos bancos são de prazo, moeda e disponibilidade”. (ASSAF NETO 2014:81)

3.2.2 O Banco da Amazônia

A história do Banco da Amazônia está relacionado com o desenvolvimento econômico da região amazônica nas últimas seis décadas. Mas o surgimento da instituição demonstra o seu importante papel também na economia mundial.

Aos anos 40 em plena 2ª Guerra Mundial nasce o objetivo de financiar a produção da borracha destinada aos países aliados, naquela época os japoneses dominavam as principais fontes produtoras, situadas na Ásia, e a Amazônia era o único lugar no mundo livre em condições de fornecer a goma elástica. A partir do acordo de Washington firmado entre Brasil e Estados Unidos, o Decreto – lei nº4.451, de 9 de julho de 1942, cria-se então o Banco da Borracha, com participação acionária dos dois países e o desafio de reconstruir os seringais nativos da região, cuja economia estava estagnada nos 30 anos posteriores ao fim da era da Borracha.

Após a guerra, nos anos 50, a Borracha oriental volta ao mercado Mundial e mais em conta supera a borracha nativa da Amazônia. Através da lei nº 1.184, de 30 de agosto do ano de 1950, o governo federal transformou o banco de crédito da borracha em banco de crédito da Amazônia S.A, estendendo o financiamento para outras atividades produtivas e assumindo contornos pioneiros de banco regional misto, a partir da implementação do primeiro plano de valorização econômica da Amazônia e dos novos polos de crescimento propiciados pelo governo Juscelino Kubitschek com a abertura da rodovia Belém- Brasília.

A partir de 1966, assume o papel de agente financeiro da política do Governo Federal para o desenvolvimento da Amazônia legal já utilizando o nome Banco da Amazônia de acordo com a lei nº 5.122. de 28 de setembro de 1966, tornando-se depositário dos recursos provenientes dos incentivos fiscais.

Em 1970 o banco passa ser uma sociedade de capital aberto, tendo o tesouro nacional 51% das ações e o público 49%. 1974 foi alcançado a agente financeiro do fundo de investimento da Amazônia (Finam), administração pela superintendência do desenvolvimento da Amazônia (Sudam), atuando então na exportação da

fronteira agrícola e no avanço da industrialização regional. Aos anos 80 e 90, como gestor do fundo constitucional de financiamento do norte (FNO), criado em 1989, possibilita aos mini, micro e pequenos produtores e empresários da região o acesso a uma fonte permanente e estável de financiamentos de longo prazo, com diferentes encargos, resultando no crescimento de postos de trabalho e da geração de renda. No século 21 a atuação é voltada para o desenvolvimento sustentável da Amazônia legal, através da definição de critérios rigorosos na análise do crédito. Modernização tecnológica, expansão da rede de atendimentos e foco no cliente, tanto quanto pessoa física ou jurídica. Novas fontes de recursos, nova marca. São, portanto algumas mudanças em curso no Banco da Amazônia, que, a partir de 2002, deixou de usar a antiga sigla BASA para reforçar seu importante papel para o crescimento econômico da região baseado na sustentabilidade. Para então diversificar suas fontes de financiamento de longo prazo, inclusive com recursos internacionais. Também amplia sua responsabilidade socioambiental, através de programas corporativos, bem como no patrocínio a ações culturais, esportivas e sociais. (BANCO AMAZONIA)

3.2.2.1 As linhas de Crédito e o Microempreendedor

Financiamentos são operações com destinação específica, vinculados a comprovação da aplicação de recursos. No entanto o Banco da Amazônia trabalha com duas linhas de crédito específicas ao Microempreendedor individual (MEI), que são Capital de Giro e Investimento.

Portanto trabalha com o programa de Fundo Constitucional do Norte (FNO), que é um programa de financiamento que visa o desenvolvimento da Região Norte, através de Microempreendedores individuais – MEI, para especializarem as suas atividades econômicas em áreas urbanas, propiciando o bem estar as suas famílias e empregados. Tem como objetivo contribuir com a região Norte através de Financiamentos aos MEI.

Assim todo Microempreendedor com receita bruta, de até 60.000,00 (sessenta mil reais), e exerça uma atividade aprovada, possua um único estabelecimento, não sendo sócio titular de outra empresa e que tenha no máximo 01 empregado pode participar do programa FNO – MEI.

Todo e qualquer bem durável que seja para uso exclusivo da microempresa, ou seja investimento fixo como: construção e ou reformas de instalações físicas ou aquisição de bens de capital, podem ser financiados. Consideram-se bens de capitais também as máquinas e equipamentos utilizados nos processos produtivos de outros bens e serviços, embora não sejam diretamente incorporados ao produto final. Desta forma, não sofrem transformação tal como os insumos. Esses bens serão caracterizados ou não como bens de capital de acordo com o seu uso. Exemplo: Uma máquina de lavar roupas destinadas ao uso da família é um bem de consumo durável, enquanto se for utilizada por uma lavadeira é um bem de capital.

Pode-se ainda financiar Capital de Giro, para aquisição de matéria-prima, insumos, bens ou produtos para a formalização de estoques. Com relação a investimentos fixo ou misto pode-se financiar até R\$ 8.000,00 para primeira operação. Os financiamentos subsequentes terão acréscimo de até 35% sobre o maior valor recebido em financiamentos anteriores limitado a R\$20.000,00, desde que o financiamento anterior tenha sido liquidado.

As condições do crédito para o capital de giro é até R\$2.800,00 para primeira operação, podendo chegar a R\$5.000,00. Também os financiamentos subsequentes terão acréscimo de até 35% sobre o maior valor recebido em financiamentos anteriores limitado a R\$5.000,00, desde que o financiamento anterior tenha sido liquidado.

Há várias condições para obtenção do financiamento, o cliente pode ter até duas operações, sendo uma de investimento fixo, e uma de capital de giro isolado. Devidamente pleiteadas pelo cliente no intervalo de 15 dias de uma para outra.

O cliente também pode ter duas operações, sendo uma de Investimento Misto e um de capital de giro isolado, sendo que a operação de capital de giro isolado somente poderá ser contratada após o prazo de seis meses e com quitação integral das parcelas do investimento misto cujo prazo de vencimento esteja inserido nesse período, observando os limites de financiamento.

O microempreendedor individual participante do programa Amazônia Florescer, na condição de pessoa física, mediante a sua formalização como MEI e observado seu histórico creditício e capacidade de pagamento, podendo acessar o primeiro crédito na linha FNO-MEI com acréscimo de até 35% do maior valor recebido no programa Amazônia Florescer, limitado a R\$20.000,00.

As taxas de juros para investimento são:

- ❖ 14,12%a.a.

- ❖ 1,18%a.m.

Capital de giro:

- ❖ 18,20%a.a.

- ❖ 1,52%a.m.

Bônus de Adimplência 15%

- ❖ Investimento Fixo ou Misto= 12% a.a

- ❖ Capital de giro= 15,47% a.a

Portanto esclarecendo mais sobre o (MEI) micro empreendedor individual é a pessoa que trabalha por conta própria e que se legaliza sendo pequeno empresário. O seu faturamento anual tem que ser avaliado em até R\$ 60.000,00 por ano e não podendo ser sócio titular em outra empresa.

A lei complementar nº 128, de 19/12/2008, criou condições especiais onde todo e qualquer trabalhador informal, empregado contratado que receba salário mínimo ou piso da categoria possa se tornar um MEI legalizado. A mesma lei oferece vantagens, dentre elas esta o registro no Cadastro Nacional de pessoas Jurídicas (CNPJ), o que facilita o processo de abertura de conta bancária, concessão de empréstimos e a emissão de notas fiscais.

O MEI será enquadrado no Simples Nacional onde ficará isento dos tributos federais (Imposto de Renda, PIS, Cofins, IPI e CSLL). Assim pagará apenas o valor fixo mensal de R\$45,00 (comércio indústria), R\$49,00 (prestação de serviços) ou R\$ 50,00 (comércio e serviços), que será destinado à Previdência Social e ao ICMS ou ao ISS. São quantias atualizadas anualmente, de acordo com o salário mínimo. Com essas contribuições o Microempreendedor individual tem acesso a benefícios como, auxílio maternidade, auxílio doença, aposentadoria, etc. A formalização do MEI é gratuita e pode ser feito no próprio portal, no link (FORMALIZAÇÃO- INSCRIÇÃO).

Das obrigações e responsabilidade do MEI, são exigidos a obtenção do alvará, Relatório Mensal das Receitas Brutas, Declaração anual simplificada, Custo para contratação de um empregado. (PORTAL DO EMPREENDEDOR)

Em série a descrição dos Benefícios para o MEI, que são: Cobertura previdenciária, Menor custo com funcionários, Para se formalizar não é preciso pagar nada mais que o boleto mensal sem burocracia, Sair da ilegalidade é fácil, prático e rápido, Acesso a serviços bancários, inclusive crédito podendo abrir conta empresarial e até pedir financiamento compras e vendas em conjunto, obtendo

vantagens em poder comprar e vender juntamente com outras empresas menos tributos, cobrança unificada e barata, emissão de alvará pela internet, possibilidade de vender para o governo, conta com a prestação de serviço técnico gratuito do SEBRAE, possibilidade de crescimento como empreendedor, e por fim segurança jurídica.

3.2.2.2 Critérios e especificidades

O Banco da Amazônia, solicita para obtenção do financiamento que o Microempreendedor individual faça o processo de abertura de conta corrente na agência do Banco da Amazônia, e que apresente a seguinte documentação:

- ❖ Certificado da condição de Microempreendedor Individual CCMEI
- ❖ CNDT- Certificado negativa de Débitos trabalhistas
- ❖ Relatório Mensal de Receitas Brutas (O banco fornece o modelo).
- ❖ Cópia RG, CPF e Comprovante de Residência do empreendedor, Documentação pessoal do Cônjuge e Avalista.
- ❖ Declaração anual do Microempreendedor Individual DASN- SIMEI.
- ❖ Alvará de funcionamento.

As vantagens na aplicação de metas visa contribuir para o desenvolvimento da região, pontuação no acordo de trabalho (NSISARD), alavancagem de pacote de tarifas (R\$96,00 anual), venda de outros produtos e serviços. O Banco da Amazônia tem como expectativa que a gestão do MEI fortaleça o segmento do Microempreendedor Individual e Microcrédito, para que mais forte, seja um instrumento de inclusão social, redução da pobreza, geração de renda e emprego. No âmbito do Banco, com a meta cumprida, possam ser divulgadores e propulsores deste mercado, desenvolvendo a região com números cada vez mais expressivos.

4 O MERCADO FINANCEIRO E AS MICROEMPRESAS: UMA ANÁLISE SOBRE AS LINHAS DE CRÉDITO E OS INDICADORES PARA A APTIDÃO DE MICROEMPREENDEDORES INDIVIDUAIS NO BANCO DA AMAZONIA S/A.

4.1 CARACTERIZAÇÃO DA EMPRESA PESQUISADA

A empresa foi constituída em 16 de Abril de 2010 dando início as suas atividades. A gestão da empresa é feita pela proprietária titular da empresa individual a Senhora Maria Helenita da Silva Oliveira, casada com o Senhor Cicero De Oliveira .

A empresa possui em sua Razão Social o nome de Maria Helenita da Silva Oliveira 40257495215, e tem por nome fantasia o de Hair Studio Vision Star. A empresa atua no ramo de atividades de cabelos, maquiagens, e unhas, um mercado muito competitivo, portanto a empresaria aperfeiçoou ainda mais a qualificação na prestação dos seus serviços, o espaço físico e melhorou o preço no atendimento, para assim se sobressair na concorrência e fidelizar os seus clientes.

A empresa Hair Studio Vision Star, antes tinha os seus serviços voltados somente para o atendimento dos clientes que queriam melhorar a beleza dos seus cabelos. Hoje a mesma empresa disponibiliza diversas prestações de serviços, como serviços de maquiagens, unhas e as vendas de produtos de beleza.

A empresa atualmente não trabalha com nenhum tipo de recurso tecnológico, as suas receitas e despesas são registradas somente em livros caixas. Dessa forma a empresa teve uma grande evolução, na questão de metas concluídas, e os objetivos da empresa todos alcançados.

O seu espaço físico é estruturado da seguinte forma:

- ❖ Setor de atendimento veiculado ao caixa.
- ❖ Setor de estética capilar, veiculado ao estúdio de maquiagens.

A empresa possui um faturamento Anual de 56.341,00. E o seu ponto físico está localizado na Rua Edivaldo Macedo Nº 324 Bairro Bela vista na cidade de Itaituba-Pá.

4.2 METODOLOGIA

Para o desenvolvimento de uma pesquisa é primordial se saber de que forma ela ocorrerá, no entanto se traçam métodos e objetivos para então alcançar os dados coletados e se fazer uma breve análise desses resultados.

Uma vez que terminada uma pesquisa com resultados positivos, tem-se como resultados provisórios, como afirma MOURA CASTRO (2006, P.37)

“Uma vez terminada a busca ou caçada aos erros a teoria é aceita e tomada como estabelecida [...] Ela será considerada apenas verdade provisória, boa mas sujeita a ser imediatamente abandonada quando alguém aparecer com uma outra teoria que explique alguns fatos adicionais. A verdade absoluta nem sequer interessa ao cientista, ele está perfeitamente contente com o conjunto de hipóteses de trabalho que sejam boas apenas em certos momentos e para certos objetivos. [...]” (MOURA CASTRO 2006, p.37)

De acordo com a opinião do autor podemos dizer que a busca por teoria é primordial, desta forma nem sempre os resultados devem ser positivos, as vezes sim provisoriamente, até alguém surgir com uma outra teoria que explique os fatos de forma mais clara e evidente. Portanto o autor afirma que os cientistas estão satisfeitos com o conjunto de hipóteses que possam contestar a verdade, e a verdade nem sequer os interessa. Podendo então dessa forma formular métodos para se alcançar as informações desejadas. (MOURA CASTRO, 2006)

Desta forma foi proposto para o incremento deste trabalho a modalidade qualitativa que conforme Pedro (2012, p. 63)

“A avaliação qualitativa tem sido insistentemente requisitada na esfera do desempenho educacional, em que apresenta alguma tradição.” (PEDRO, 2012, p. 63)

Entendo que com a pesquisa qualitativa podemos trabalhar não só o que vivenciamos na pesquisa de campo, mais o que vai muito além disso, desde o que é visto, e interpretando os dados coletados na análise, tendo um contato direto com o entrevistado. Dessa maneira fica mais fácil o entrevistado lidar com as perguntas, ficando mais a vontade na hora de responder o questionário, e promovendo ao pesquisador uma melhor forma de analisar e interpretar a sua resposta.

Ainda foi abordado o tipo de pesquisa de campo, onde S. GRAZZIOTIN ETT ALL (2010, p.154) expõe como:

“O encontro com a informação significa um convívio com alguma fonte de pesquisa que estabelece parâmetros para a pergunta do pesquisador. Trata-se de um artigo novo (ou não), de um livro novo (ou não), de um tratamento exterior que cruza de forma oblíqua o seu pensamento, estendendo os limites.” (S. GRAZZIOTIN ETT ALL 2010, p.154)

Foi utilizado o instrumento de coleta de dados que conforme S.GRAZZIOTIN ETT ALL (2010, P.154) este constitui parâmetros entre entrevistado e entrevistador, onde se estendem os seus limites de respostas, compondo um número elevado de questões, que tem por fundamentos opiniões, expectativas vivenciadas entre outras que foram abordados.

A pesquisa incidiu no período do mês de Novembro de 2016, a qual se entrevistou a titular da empresa individual MARIA HELENITA DA SILVA OLIVEIRA 40257495215. Após a coleta de dados foi dado início à análise e discussão dos dados pesquisados.

4.3 ANÁLISE E DISCUSSÃO DOS DADOS PESQUISADOS

Percepção do gestor

A entrevista foi feita com a titular da empresa individual, que é do sexo feminino e possui o ensino médio completo como grau de escolaridade. Foi aplicado então um questionário onde duas das perguntas são objetivas buscando identificar o perfil do entrevistado, e as demais 12 (doze) perguntas subjetivas que são de 3 a 14, obtiveram-se as seguintes respostas:

3- Qual o seu tempo de atuação no Mercado e Ramo de atividade?

Resposta: 15 (quinze) anos de profissão, e 12 (doze) de atuação no mercado nesse Ramo de atividade como cabelereira.

Análise: A gestora esclarece que já trabalha nessa profissão há 15 (quinze) anos, de forma a prestar serviços, mas somente a 12 (doze) anos que se estabeleceu a atuar no mercado exercendo a profissão de cabelereira.

4- Possui o hábito de fazer o registro das vendas e das despesas? Se sim, de que forma?

Resposta: *sim. Possuo um livro caixa onde posso ter o controle do que entrou e saiu do caixa no final do dia.*

Análise: A empresaria afirma a necessidade de se ter um controle financeiro em uma empresa, desta forma facilitando a sua conferência no final do dia e tendo em base o quanto de lucros e despesas a empresa esta obtendo.

5- Possui o abito de fazer a conferencia diária, semanal, ou mensal do apurado no período? Se sim de que forma?

Resposta: *Sim! Faço o fechamento semanal, calculo todas as receitas e despesas da semana.*

Análise: Desta forma a gestora fala sobre a importância de se fazer o calculo entre receitas e despesas para se saber se a empresa está lucrando mais do que tendo despesas ou vice e versa.

6- Suas entradas em caixa são mais a vista ou a prazo? Usa cartão de credito ou debito?

Resposta: *A vista! Trabalhamos no momento somente com o cartão de debito.*

Análise: A empresaria fala a respeito das suas entradas em caixa que são todas as vista, e que somente trabalha com cartão de debito pela facilidade que possui na hora do lançamento.

7- Suas compras são feitas a vista ou a prazo? Se a prazo de que forma negocia os prazos de pagamento com o fornecedor? Faz compras no cartão de credito?

Respostas: *A prazo! O pagamento das compras é efetuado a vista e sim utilizo o cartão de credito na hora de comprar.*

Análise: A gestora acredita que se tratando de pagamentos a vista todo e qualquer produto ficam mais em conta na questão dos valores, desta forma os seus produtos são comprados em outras cidades oque dificulta na entrega se tornando uma compra a prazo, no caso do cartão de credito é sim utilizado mais somente em casos de extremas necessidades.

8- Quando você pretende fazer alguma melhoria na empresa, antes de efetuar o gasto financeiro no que deseja fazer, você faz algum planejamento financeiro como orçamento ou algo parecido?

Respostas: *sim! Planejo-me alguns meses antes de fazer qual quer melhoria ou até mesmo antes de comprar algum bem para a empresa, e posso dizer por*

experiência que sempre falta recursos para concluir, nunca bate certo com o que planejamos.

Análise: Na visão da empreendedora se faz necessário o planejamento financeiro, antes mesmo de qualquer investimento na empresa e tem por base alguns planejamentos que não saiu como desejado. Por tanto ela esclarece que mesmo tendo planejamento esta sujeito a riscos financeiros na hora de se concluir o investimento.

9- Dentre as linhas de créditos, capital de giro e investimentos, oferecidos pelo banco da Amazônia, qual você escolheu para atuar?

Respostas: *As duas linhas de credito, capital de giro e investimento.*

Análise: A gestora neste caso optou por trabalhar com as duas linhas de credito, pois precisava muito para poder investir na sua empresa, então abraçou essa oportunidade, pois se identificou com as politicas do banco na hora de obter esses financiamentos.

10- De que forma esse financiamento ajudou a microempresa?

Respostas: *Ajudou nas acomodações, e melhoramento do espaço.*

Análise: Com uma visão empreendedora, a proprietária menciona que os financiamentos foram de suma importância pois dessa forma proporcionou uma melhor comodidade e um espaço maior e mais agradável na empresa para com os clientes.

11- O que atraiu você a escolher os produtos e financiamentos do banco da Amazônia?

Respostas: *As taxas de juros menores, o atendimento, e a assistência que o banco oferece.*

Análise: Na concepção da Empreendedora hoje em dia se faz necessário fazer uma pesquisa de mercado para se saber as menores taxas de juros na hora de se fazer um financiamento, desta forma ela pode analisar, e chegou a uma conclusão que o banco da Amazônia oferece uma menor taxa de juros, e um excelente atendimento, acompanhado também de uma assistência que faz o acompanhamento desde o projeto á forma que esta sendo investido o financiamento.

12- você deseja obter um novo financiamento? Se sim porque?

Resposta: *Sim. Pois o financiamento foi de grande valia, proporcionou grandes benefícios como empreendedora, e ainda desejo fazer alguns melhoramentos no salão, e também comprar alguns equipamentos novos.*

Análise: No ponto de vista da Empreendedora os financiamentos oferecidos pelo Banco da Amazônia, ajudou a empresa crescer com o seu ponto físico em sua estrutura, desta forma deixando a Empreendedora muito satisfeita, portanto ela quer futuramente obter novos financiamentos para compras de novos equipamentos etc.

13- De que forma os financiamentos contribuiu para com o crescimento da empresa?

Respostas: *Melhorou o espaço físico, a estrutura da empresa trazendo maior comodidade para os clientes, desta forma aumentou a clientela, e automaticamente os lucros da empresa.*

Análise: A empresaria afirma que os financiamentos trouxeram consigo um melhor conforto para os clientes, e afirma ainda que desta forma com uma empresa mais bem estruturada atrai mais clientes e assim aumentando suas receitas também.

14- Você teve alguma dificuldade para obter determinadas linhas de credito? Se sim justifique.

Respostas: *Não.*

Análise: Neste caso a Empreendedora afirma que teve facilidade na obtenção da linha de credito e não teve nenhum tipo de dificuldade, tendo uma visão positiva sobre os financiamentos oferecidos pelo Banco da Amazônia.

Demonstra-se então que a Empreendedora teve sucesso com a obtenção dos linhas de credito, se mostrando satisfeita com o financiamento e demonstrando interesse em possuir em breve um novo financiamento.

CONCLUSÃO

As Microempresas estão buscando cada vez mais melhorias em suas estruturas físicas e para que possam investir de forma mais eficiente também buscam por um capital de terceiros, ou seja, o capital de giro, para melhor atender os seus clientes e se sobressair no mercado competitivo. E para que possam implementar essas melhorias buscam por recursos provenientes das instituições financeiras. Destacam-se nesse momento as linhas de Crédito do Banco da Amazônia.

O presente trabalho teve como objetivo, analisar de forma concisa os principais indicadores para a aptidão de microempreendedores no Banco da Amazônia S/A.

Foi finalizado todas as fases propostas por este estudo, no auxílio a titular individual da microempresa, proporcionando o conhecimento e explanando sobre Mercado financeiro e as linhas de crédito na hora de obter.

Pode-se evidenciar que a Empreendedora teve sucesso com a obtenção das linhas de crédito, se mostrando satisfeita com o financiamento e demonstrando interesse em possuir em breve um novo financiamento.

Conclui-se com este trabalho que é de grande relevância analisar os indicadores na hora de obter determinada linha de crédito, pois eles direcionam qual a melhor instituição financeira para proporcionar os mesmos de forma clara e segura. Apresentando as suas condições e benefícios financeiros.

REFERENCIAL

LEMES JUNIOR; MIESSA RIGO; MUSSI SZABO CHEROBIM. ADMINISTRAÇÃO FINANCEIRA 2010.

ROSS; WESTERFIELD; JORDAN; LAMB. FUNDAMENTOS DE ADMINISTRAÇÃO FINANCEIRA.

GITMAN 2004,

TAVARES ROSANA OPERAÇÕES DE CREDITO{ LIVRO ELETRONICO}: PRODUTOS E SERVIÇOS BANCARIOS/ ROSANA TAVARES. – CURITIBA: INTERSABERES,2014;- (SERIE GESTÃO FINANCEIRA).

[HTTP://WWW.BANCOAMAZONIA.COM.BR/](http://www.bancoamazonia.com.br/)

FUNDAMENTOS DE ADMINISTRAÇÃO FINANCEIRA 9 EDIÇÃO STEPHEN A.ROSS; RANDOLPH W. WESTERFIELD; BRADFORD D. JORDAN; ROBERTO LAMB 2010

ADMINISTRAÇÃO FINANCEIRA PRINCIPIOS, FUNDAMENTOS E PRATICS BRASILEIRAS (ANTONIO BARBOSA LEMES JUNIOR; CLAUDIO MIESSA RIGO; ANA PAULA MUSSI SZABO CHEROBIM

FINANÇAS- VALTER PEREIRA FRANCISCO FILHO

[WWW.PORTALDOEMPREENDEDOR.COM.BR](http://www.portaldoempreendedor.com.br)

MASAKAZU HOJI- ADMINISTRAÇÃO FINANCEIRA E ORÇAMENTARIA: MATEMÁTICA FINANCEIRA APLICADA, ESTRATÉGIAS FINANCEIRAS, ORÇAMENTO EMPRESARIAL, 2012.

ALEXANDRE ASSAF NETO- MERCADO FINANCEIRO 2014

SILVA 2008

MATARAZZO 2010

LUDICIBUS 2009

HOJI 2010

MATARAZZO 2010

CLAUDIO MOURA CASTRO 2006: 37 A PRATICA DA PESQUISA (LIVRO ONLINE UNINTER/ WWW.BV3.DIGITALPAGES.COM.BR)

PEDRO DEMO (2012, P. 63) PESQUISA E INFORMAÇÃO QUALITATIVA (LIVRO ONLINE UNINTER/ [WWW.BV3.DIGITALPAGES.COM.BR](http://www.bv3.digitalpages.com.br))

LUCIANE SGARBI S. GRAZZIOTIN; GISELE JOCEIM COSTA (2010, P.154)