

Gestão do Capital de Giro: A perspectiva do Micro/Pequeno Empresário que toma empréstimos e a perspectiva do Gerente que aprova empréstimos na Cidade de Montes Claros/MG.

Higandara Cruz Santos Bacelar¹
Felipe Fróes Couto²

RESUMO: O presente artigo visa analisar qual é o efeito do financiamento do capital de giro na gestão financeira das microempresas e pequenas empresas na cidade de Montes Claros/MG, a partir de uma pesquisa de campo em uma amostra não probabilística de 62 empresários, comparada a entrevistas com três gerentes de um grande banco na mesma cidade. Os resultados permitiram compreender melhor os diversos problemas de gestão financeira que afligem esse segmento de empresas, principalmente no que tange a gestão do capital de giro, e o papel do financiamento bancário na resolução desses problemas. Conclui-se que os financiamentos permitem aos empresários investir mais nas suas organizações, com a reposição de estoque de mercadorias, pagamento de fornecedores, melhorias na sua infraestrutura, dentre outros. Identificou-se, a partir das entrevistas, que em expressiva parte dos casos o financiamento tende a gerar um retorno positivo para as empresas, e isso indica ser necessário estimular mais iniciativas de orientação financeira para melhor gerenciamento de recursos patrimoniais.

Palavras-chave: finanças; capital de Giro; micros e pequenas empresas.

ABSTRACT: This article aims to analyze which is the effect of the financing of working capital in the financial management of micro and small enterprises, in the city of Montes Claros/MG, from a field study in a non-probabilistic sample of 62 entrepreneurs, compared to interviews with three managers of a large bank in the same city. The results allowed understanding the various financial management problems that plague this segment of business, especially regarding the management of working capital, and the role of bank financing in solving these problems. It is concluded that funding allows entrepreneurs to invest more in their organizations, with the replacement of inventories of goods, payment of suppliers, improvements in its infrastructure, among others. It was identified, from the interviews, that, in a significant number of cases, the funding tends to generate a positive return for the companies, and this indicates the need to encourage more initiatives of financial guidance for better management of heritage resources.

Key-words: finance; working capital; micro and small enterprises.

¹Bacharel em Administração pela Universidade Estadual de Montes Claros - Unimontes. MBA em Gestão Empresarial pela Fundação Getúlio Vargas - FGV

²Mestrando em Administração pela Universidade Federal de Minas Gerais (UFMG). Bacharel em Administração pela Universidade Estadual de Montes Claros (Unimontes)

Introdução

Conceitua-se por finanças a aplicação de uma série de princípios para maximizar a riqueza ou valor de um negócio. Esta se ocupa do processo, instituições, mercados e instrumentos envolvidos na transferência de fundos entre empresas, pessoas e governos (GITMAN, 2001). A área de finanças é extensa, dinâmica e ampla, responsável por propiciar à empresa a realização de suas atividades, das mais básicas às mais complexas, como a ampliação de sua planta industrial ou a aquisição de outra empresa concorrente. Pode-se subdividir a área em duas correntes distintas, sendo uma no macro ambiente, com foco na gestão financeira de longo prazo, e a do micro ambiente, com foco na gestão financeira de curto prazo, voltada mais especificamente à gestão dos ativos e passivos circulantes e do capital de giro (MATIAS, 2002).

O presente artigo tem como objeto de estudo a gestão do capital de giro nas micro e pequenas empresas em uma perspectiva de micros e pequenos empresários – assim entendidos de acordo com a Lei 9.317/1996, que considera microempresa a pessoa jurídica que tenha arrecadado, no ano-calendário, uma receita bruta igual ou inferior a R\$240.000,00 (duzentos e quarenta mil reais), e empresas de pequeno porte (pequenas empresas) aquelas que auferiram, no ano-calendário, uma receita bruta superior a R\$ 240.000,00 (duzentos e quarenta mil reais) e igual ou inferior a R\$2.400.000,00 (dois milhões e quatrocentos mil reais) – comparada à perspectiva de gerentes de um grande banco privado que atende a essas empresas. Segundo Vieira (2005), a administração do capital de giro tem como principal objetivo a manutenção do equilíbrio financeiro da empresa como forma de garantir a continuidade da sua atividade operacional, propiciando condições adequadas que favoreçam a sua sobrevivência e crescimento. Esta posição de equilíbrio se materializa na capacidade da empresa em cumprir com os compromissos financeiros assumidos, ou seja, manter um fluxo de caixa saudável e uma boa situação de liquidez.

A falta de capital de giro se tornou hoje um dos principais fatores de fechamento das empresas. Segundo Santos (2001), tal carência aponta a existência de um grande descontrole na gestão do fluxo de caixa, o qual indica estimativas da situação de caixa da empresa em determinado período de tempo à frente. Matias; Lopes Junior (2002) ressaltam que o fluxo de

caixa é um instrumento de previsão, e como tal, serve para antecipar possíveis situações a serem enfrentadas pelo administrador.

Segundo Matias; Lopes Júnior (2002), as microempresas e pequenas empresas possuem um papel importante na sociedade como um todo, contribuindo para a sua evolução por meio de fatores econômicos e sociais e, em seus estudos, identificaram os principais pontos fracos dessas empresas: “Segundo estatísticas apresentadas, a má administração é responsável por mais de 90% dos fracassos, sendo o principal ponto fraco das micro e pequenas empresas” (p. 6). Os mesmos ainda afirmam que a maioria das empresas não faz nem metade do que deveria ser feito para que obtenha sucesso financeiro, em especial com a utilização das ferramentas de gestão disponíveis na literatura financeira, como o fluxo de caixa.

Gestão de Capital de Giro

O capital de giro é “um valor monetário que a empresa deve dispor para poder ‘girar’ no mercado que disputa, durante um determinado período” (DUBOIS; KULPA; SOUZA, 2009, p. 138). Segundo Silva (2002), percebe-se inicialmente que o capital de giro representa os recursos necessários para que uma empresa possa financiar suas necessidades operacionais desde a aquisição de matérias-primas (mercadorias) até o recebimento dos recursos advindos da venda do produto acabado. Nesse sentido, é possível afirmar que:

O termo *giro* nasceu em função dos recursos financeiros de curto ou médio prazo que as instituições são obrigadas a manter para poderem girar no mercado durante um determinado período. Normalmente, este período é contabilizado em termos de um mês. Porém, algumas organizações, devido às peculiaridades dos seus negócios, têm o hábito de considerá-lo para períodos mais longos, chegando há um ano (DUBOIS; KULPA; SOUZA, 2009, p. 138).

Em seus estudos, Hoji (1999) afirma que o capital de giro também é conhecido como “capital circulante e corresponde aos recursos aplicados em ativos circulantes, que se transformam constantemente dentro do ciclo operacional”. O mesmo explica que o crédito fica girando dentro da empresa e, a cada vez que sofre transformação em seu estado patrimonial, produz reflexo na contabilidade da empresa. Para o autor, até que este se transforme novamente em dinheiro, o valor inicial do capital de giro vai sofrendo acréscimo a

cada modificação, de modo que, quando o capital retornar como dinheiro, ao completar o ciclo operacional, deverá estar maior do que o valor inicial.

A administração do ciclo operacional é extremamente dinâmica e exige atenção dos gestores, já que a gestão do capital de giro constitui um processo de planejamento e controle dos recursos aplicados no caixa das empresas.

Vieira (2005) afirma que a administração do capital de giro é frequentemente abordada sob a ótica das decisões financeiras de curto prazo e tem como foco principal a definição da chamada política de capital de giro, que se caracteriza por ser um valor monetário que a empresa dispõe para poder movimentar no mercado, podendo variar de acordo com a política de cada organização.

Segundo Vieira (2005), a Administração do capital de giro tem como principal objetivo a manutenção do equilíbrio financeiro da empresa como forma de garantir a continuidade da atividade operacional e propiciar condições adequadas que favoreçam a sua sobrevivência e o crescimento. Esta posição de equilíbrio se materializa na capacidade da empresa em cumprir com os compromissos financeiros assumidos, o que significa manter um fluxo de caixa saudável e uma boa situação de liquidez. Em seus estudos, Gitman faz uma abordagem entre a lucratividade e risco, este afirma que:

A lucratividade, nesse contexto, é a relação entre as receitas e custos gerados ao se usar os ativos da empresa – tanto circulantes quanto permanentes – em atividades produtivas. Os lucros de uma empresa podem ser aumentados através de aumento das receitas ou diminuição dos custos. Risco, nesse contexto de gerenciamento de financiamento a curto prazo, é a probabilidade de a empresa não ser capaz de pagar suas contas quando elas vencerem. Uma empresa que não consegue pagar suas contas quando elas vencem, pode se tornar tecnicamente insolvente. É geralmente presumido que quanto maior for o capital de giro líquido, mais liquidez tem a empresa e, portanto, menor o risco de se tornar tecnicamente insolvente (GITMAN, 2001, p. 460).

A gestão do capital de giro, segundo Matias (2007, p. 33) refere-se à “capacidade da firma em saldar seus compromissos de curto prazo”, abrange as compras de matérias-primas, o pagamento de fornecedores, o processo produtivo, os estoques, as vendas, a concessão de crédito, o recebimento, o pagamento de salários, impostos e outros encargos referentes à operação das empresas.

A gestão do capital de giro diz respeito aos elementos de giro que, segundo Matias (2007), correspondem aos recursos correntes de curto prazo da empresa, como o ativo circulante e o passivo circulante, e de que maneira estes estão inter-relacionados. O autor

afirma que no estudo do ativo circulante são naturais implicações com o gerenciamento de caixa, nível de crédito e nível de estoque. A gestão deste “deve estabelecer a quantidade de caixa necessária para sustentar a atividade operacional da empresa e também para atender a necessidades inesperadas de caixa, obter crédito e obter descontos comerciais” (MATIAS, 2007, p. 33). Já na gestão do passivo circulante, o autor afirma que são abordados o nível de endividamento e as alternativas e custos de financiamentos. Este é constituído por fontes de recursos de curto prazo, como empréstimos bancários, descontos de duplicatas, fornecedores, salários e impostos a pagar.

Um dos objetivos da “administração do capital de giro deve ser gerenciar os itens que compõem o circulante de forma a alcançar uma situação de equilíbrio entre as variáveis de risco e retorno que contribua para a criação de valor para os proprietários.” (VIEIRA, 2005, p. 44).

Santos (2001) destaca a importância do capital de giro ao afirmar que grande parte do tempo do gestor financeiro é dedicada à solução de problemas de capital de giro, como, por exemplo, o gerenciamento da inadimplência de clientes e administração da insuficiência de caixa. Os mesmos autores asseguram ainda que tais problemas podem ser minimizados e/ou evitados por meio de uma administração de capital de giro que valorize a prevenção de sua ocorrência. Assaf Neto (2005, p. 449) confirma esta afirmativa descrevendo que:

A importância da administração do capital de giro para as empresas tem-se acentuado bastante nos últimos tempos, em razão, principalmente, das elevadas taxas de juros praticados no mercado e do acirramento da concorrência determinada pela abertura de mercado e das políticas de expansão adotadas pelas empresas.

Sousa (2007) afirma, em seus estudos, que a falta de capital de giro, por um período prolongado, conduz a empresa, fatalmente, para a insolvência. Isso pode ser provocado por situações como: a) Descontrole entre receita e pagamentos, com maior custo das compras, por necessidade de negociar maior prazo nos pagamentos; b) Concessão de maiores prazos nas vendas, para conquistar mercado; c) Utilização excessiva de capital alheio e seu elevado custo; d) Ausência de mercadorias no estoque, podendo ocasionar perda de vendas, ou e) Baixa rentabilidade líquida em função do custo unitário do dinheiro de terceiros.

A falta de capital de giro reflete-se, em muitos casos, numa má gestão financeira. No Brasil, conforme estatísticas apontadas pelo SEBRAE, tal situação é frequente nas microempresas e pequenas empresas, e isso, muitas vezes, se dá pelo despreparo dos

empreendedores e pelo ambiente hostil que enfrentam. Tal estudo indica que o descontrole na gestão do capital de giro tem uma grande parcela de responsabilidade por essa situação.

Materiais e Métodos

Baseando-se no exposto e percebendo-se a importância de aprofundar os estudos sobre esse tema, foi delineada a seguinte questão norteadora para o desenvolvimento desse trabalho: Qual o efeito do financiamento do capital de giro das micro e pequenas empresas na cidade de Montes Claros – MG sobre a gestão financeira dessas organizações?

Para responder a tal questão foi feito uso da pesquisa descritiva, que, segundo Duarte; Furtado (2000, p. 21), “descreve um fenômeno ou situação mediante um estudo realizado em determinado contexto espacial e temporal”. Num primeiro momento, foi feito o levantamento de dados bibliográficos que propiciou um apanhado geral dos principais trabalhos já realizados, revestidos de importância por serem capazes de fornecer dados atuais e relevantes relacionados com o tema (MARCONI; LAKATOS, 2001). Para a coleta de informações, foi utilizado o método de Levantamento amostral que, segundo Malhotra (2005), trata-se do uso de um questionário estruturado que será respondido por diversos usuários para elucidar questões específicas, e que possui algumas vantagens, como a sua simples aplicação, a confiabilidade dos dados obtidos, já que as respostas se limitam às alternativas mencionadas.

A Unidade de análise, ou seja, o elemento da realidade a respeito do qual as variáveis se referem, será a gestão financeira de curto prazo das empresas pesquisadas; já a Unidade de observação, a fonte de informação a respeito da variável, serão os empresários, sócios-proprietários das empresas pesquisadas e os gerentes do Banco que atendem essas empresas.

A amostra do estudo é composta a partir de um universo de aproximadamente oitocentas empresas atendidas por um grande banco na cidade de Montes Claros – MG, segundo dados coletados no sistema gerencial interno da instituição. Esse número poderia variar de acordo com alguns fatores internos na empresa, o que, somado à opção dos pesquisadores em definir um número específico de respondentes, fez com que se optasse por realizar uma amostragem não probabilística. Duarte; Furtado (2000, p. 50) conceituam tal amostragem como aquela que “não faz uso de nenhuma forma aleatória de seleção. O

pesquisador define critérios para a escolha dos elementos a serem pesquisados. Não possibilita inferir para todo o universo”.

O subgrupo ao qual a amostra se insere é denominado “por Tipicidade”, ou seja, caracteriza-se pela procura por um grupo que seja típico, em relação à população como um todo (MARCONI; LAKATOS, 2001). Baseando-se nisso, foram enviados 100 questionários da pesquisa a clientes diversos escolhidos intencionalmente, o que corresponde a um nível de confiança de 95,5%, a uma margem de erro de 9% e probabilidade de 50/5. Deste número, obteve-se um retorno de 62 questionários preenchidos. Quanto às entrevistas, essas foram aplicadas a três gerentes que atuam diretamente junto ao segmento estudado.

A coleta de dados foi realizada através de aplicação de questionários aos empresários clientes e por meio de entrevistas aos gestores imediatos das carteiras. As informações contidas em ambos buscam identificar as características do mercado local, assim como as principais necessidades de produtos de crédito de terceiros existentes dentro o universo em estudo.

Para a tabulação de dados, foram utilizados os programas *Statistical Package for the Social Sciences* – SPSS — e o *Microsoft Excel 2010*, onde as respostas obtidas nos questionários foram tabuladas e analisadas e gerados gráficos e tabelas. No caso das entrevistas, os depoimentos foram organizados de forma a responder os objetivos propostos na pesquisa. A análise final deu-se por meio de confronto de informações entre os questionários, entrevistas e referencial teórico do tema em questão.

Para a interpretação de alguns dos resultados utilizou-se do método estatístico de tratamento de dados conhecido por Coeficiente de Correlação Pearson. Conforme Aaker; Kumar; Day (2007), o coeficiente de Pearson mede o grau em que existe uma associação linear entre duas variáveis intervalares. Uma correlação positiva reflete uma tendência de que um valor alto em uma variável esteja associado a um valor alto na segunda variável; uma correlação negativa reflete uma associação de um valor alto na primeira variável e baixo na segunda. Dessa forma, a associação das variáveis, quanto mais próximos de um (1,00), maior será a força da correlação, uma vez que os coeficientes de correlação variam entre -1,0 (correlação negativa perfeita) e 1,0 (correlação positiva perfeita).

Caracterização dos entrevistados e dos respondentes dos questionários

Para a realização da pesquisa, buscou-se, num primeiro momento, entrevistar três Gerentes de Relacionamento Pessoa Jurídica responsáveis pela agência em estudo, sendo um destes responsável apenas pela sua própria carteira de clientes; um Gerente Sênior, que responde pela sua carteira de clientes e também por acompanhar o desempenho dos gerentes de uma plataforma – denominação interna para o grupo de trabalho que atende normalmente de três a quatro carteiras de clientes –; e um Gerente de Plataformas, que é o responsável por um grupo de plataformas de uma determinada região. Destes entrevistados, dois possuem graduação em Administração com Especialização na área e outro é bacharel em Direito.

A pesquisa quantitativa teve como público-alvo 62 micros e pequenos empreendedores na cidade de Montes Claros – MG. Dentre os respondentes, 55% são do sexo feminino e 45% do sexo masculino, e 65% deles se enquadram na faixa etária compreendida entre 31 e 40 anos. A seguir, pode ser observada uma análise interessante do cruzamento das informações entre a formação e a experiência profissional no ramo de atividade dos pesquisados. Pode-se perceber que dentre os 37% que possuem experiência de 06 a 10 anos, 64,8% deles possuem o curso superior completo, e dos 40% que possuem experiência de 02 a 05 anos, a grande maioria possui no máximo o ensino médio completo (TAB. 01).

TABELA 01
Formação X Tempo de Experiência

Tempo de Experiência \ Formação	Não respondeu	Menos de 02 anos	Entre 02 e 05 anos	Entre 06 e 10 anos	Entre 11 e 20 anos	Acima de 20 anos	Total
Ensino Fundamental	0%	2%	11%	6%	0%	0%	19%
Ensino Médio Incompleto	0%	0%	6%	0%	0%	0%	6%
Ensino Médio Completo	0%	0%	18%	6%	2%	3%	29%
Ensino Superior Incompleto	2%	5%	3%	0%	0%	0%	10%
Ensino Superior Completo	0%	10%	2%	24%	0%	0%	35%
Total	2%	16%	40%	37%	2%	3%	100%

Fonte: Elaboração Própria, 2013.

Para enriquecer as informações obtidas quanto à experiência profissional, procurou-se questionar de que modo foi adquirida a experiência. Segundo os resultados obtidos, pode-se observar que a maioria adquiriu experiência profissional na informalidade (42%) ou em trabalhos anteriores em empresas do ramo (26,1%). Todos os questionários foram respondidos, e, em alguns destes, os respondentes afirmam ter adquirido experiência a partir de mais de um fator (TAB. 02).

TABELA 02
Como adquiriu experiência

	Respostas	Frequência	%
Como adquiriu experiência?	Atuando na informalidade	29	42,0%
	Trabalhos anteriores em empresas do ramo	18	26,1%
	Trabalhando com familiares	11	15,9%
	Já possuiu outra empresa	8	11,6%
	Não possui experiência anterior	3	4,3%
Total		62	100,0%

Fonte: Elaboração Própria, 2013.

Diante dos resultados expostos, pode-se afirmar que a maioria dos respondentes são mulheres adultas com formação predominante entre o ensino médio completo e o ensino superior completo, com menos de 06 anos de experiência profissional na sua área de atuação. As empresas que compõem a amostra foram questionadas quanto às ferramentas ou controles de gestão utilizados para controlar a sua tesouraria. A preocupação para tal controle se justifica na afirmativa de Matias; Lopes Junior (2002, p. 21), que dizem que “a administração do caixa é uma condição decisiva para a sobrevivência e o sucesso de uma pequena empresa.” Dessa forma, um gestor ao administrar corretamente o caixa de sua empresa poderá identificar com maior precisão a ocorrência de problemas financeiros e buscar corrigi-los com as necessárias providências.

Ao observar os dados obtidos, percebe-se que, destas empresas, 92% afirmam utilizar alguma ferramenta ou controle de gestão, sendo as mais utilizadas por essas empresas o Controle de Contas a Pagar, com 48,8% das respostas, e o Controle Integrado de Gestão, com 31,7%. (TAB. 03).

TABELA 03
Ferramentas de gestão utilizadas para controlar a tesouraria

	Respostas	Frequência	%
Ferramentas de gestão utilizadas para controlar a tesouraria	Controle de contas a pagar/receber	40	48,8%
	Registros bancários	16	19,5%
	Controle de Fluxo de Caixa	26	31,7%
Total		82	100,0%

Obs.: Foi permitido aos respondentes assinalarem mais de uma resposta.

Fonte: Elaboração Própria, 2013.

Conforme observado, a frequência de respostas indica que a maioria dessas empresas utiliza mais de uma ferramenta de gestão no seu dia a dia, e que apenas quatro empresas não

utilizam alguma ferramenta. Foi questionado às empresas que fazem uso de algum recurso como elas administram o seu capital de giro. O resultado obtido demonstra que a maioria delas utiliza suas disponibilidades de capital de giro investindo na aquisição de mercadorias para estoque (59,7%). Ver TAB. 04.

TABELA 04
Como administra a disponibilidade de capital de giro da empresa

Respostas		Frequência	%
Como a empresa administra seu Capital de Giro?	Investimento em mercadorias	43	59,7%
	Mantém na conta bancária	4	5,6%
Capital de Giro?	Investimentos na própria empresa	18	25,0%
	Investimentos em aplicações financeiras	5	6,9%
	Outros	2	2,8%
Total		72	100,0%

Obs.: Foi permitido aos respondentes assinalarem mais de uma resposta.

Fonte: Elaboração Própria, 2013.

As empresas utilizam o capital de giro para mais de um investimento, como pôde ser percebido ao se analisar a frequência de respostas obtidas. Apesar de 92% dos microempreendedores utilizarem alguma ferramenta de gestão para controlar o caixa de suas empresas, o número dos que utilizam alguma ferramenta para identificar as necessidades de capital de giro é um pouco menor (74%), ou seja, 26% das empresas pesquisadas estão sujeitas a sobressaltos e riscos momentâneos de insolvência, haja vista que, segundo Matias; Lopes Júnior (2002), o controle do fluxo de caixa é um instrumento de previsão, e, como tal, serve para antecipar as possíveis situações a serem enfrentadas pela empresa. Dentre as empresas que utilizam alguma ferramenta para controlar o Fluxo de Caixa, identificou-se como as mais utilizadas o programa Microsoft Excel (51,1%), seguido do controle manual do Fluxo de Caixa (28,9%). A TABELA 05 expõe os dados de maneira mais detalhada.

TABELA 05
Ferramentas de gestão utilizadas para controlar o Fluxo de Caixa

Respostas		Frequência	%
Ferramentas de gestão utilizadas para controlar o Fluxo de Caixa	Microsoft Excel	23	51,1%
	Software de gestão	6	13,3%
	Controle manual do fluxo de caixa	13	28,9%
	Outro	3	6,7%
Total		45	100,0%

Obs.: Foi permitido aos respondentes assinalarem mais de uma resposta.

Fonte: Elaboração Própria, 2013.

Ao se comparar as informações obtidas nos questionários com o resultado das entrevistas, percebe-se uma certa discrepância entre a percepção dos gerentes do banco e as respostas dadas pelos entrevistados no que tange ao controle financeiro. Quando os gerentes foram questionados se seus clientes em geral possuíam em suas organizações algum tipo de controle financeiro que os auxiliasse na gestão financeira, responderam “Não”. Um dos gerentes, inclusive, afirmou que “não existe nenhum controle financeiro, este é o grande problema”. Um dos entrevistados citou que:

A maioria não possui um controle financeiro. Nestas empresas o proprietário é o responsável pela área comercial, financeira e operacional. Em algumas situações, a empresa é confundida com a vida financeira pessoal do sócio, o que gera descontrole de caixa. Normalmente, os micros e pequenos empresários consideram que possuir uma gestão de giro terceirizada trata-se de ‘um gasto desnecessário (Entrevistado G1, 2012)

Em seguida, os entrevistados foram questionados se existe alguma relação direta entre a falta de controle financeiro e o uso recorrente de financiamento bancário. Mais uma vez, os entrevistados responderam positivamente. Em uma das justificativas, um dos entrevistados afirmou que:

A falta ou mesmo o descontrole financeiro faz com que os empresários recorram a soluções imediatas e mais rápidas, que são os financiamentos bancários. Neste momento de descontrole, não são consideradas as taxas de juros cobradas, os valores das parcelas e os ‘furos’ de caixa. Normalmente, os micros e pequenos empresários pensam somente no presente e na solução de seus problemas hoje, não pensam na despesa fixa que terão relativa às parcelas e também com os juros e cobranças que terão com o não pagamento em dia dos financiamentos (Entrevistado G2, 2013).

Um outro gerente expôs que “muitas vezes o cliente adquire o capital, mas não planejou o investimento, as ações para obter o retorno, etc. Algumas vezes a falta do planejamento faz com que ele invista o valor errado, no momento errado e de forma errada.” (entrevistado G3, 2012). Por fim, o mesmo complementa a afirmativa dizendo que não há uma pesquisa de mercado prévia, feita por estas empresas, para saber qual a demanda e a aceitação de determinado produto no mercado.

A partir de tais resultados, pode-se perceber que, apesar da grande maioria das empresas afirmarem utilizar alguma ferramenta de controle de tesouraria para controlar a tesouraria e identificar as suas necessidades de capital de giro, a forma como se utilizam destes controles pode não ser eficaz. Conforme respostas obtidas nas entrevistas, a falta de

controle financeiro faz com que os empresários recorram ao crédito de terceiros no mercado sem levar em consideração quais serão as taxas de juros cobradas, qual a sua capacidade de pagamento, dentre outros. Em muitos casos, a escolha do produto para a cobertura de suas necessidades de caixa não é a mais adequada à realidade vivida pela empresa no momento.

A constância com que os diversos tipos de produtos bancários são utilizados variará de acordo com as próprias características de cada produto, haja vista que todos possuem um prazo para utilização, assim como diretrizes estabelecidas pelas instituições para suas respectivas aprovações e liberações. Nas entrevistas, os gerentes foram questionados sobre o intervalo de tempo com que os clientes em estudo recorrem aos produtos financeiros. Em resposta, esses afirmaram não existir uma frequência definida. Disseram que a demanda varia de acordo com o tipo de produto, alguns com frequência semanal, como os descontos de cheques, descontos de duplicatas, antecipação de recebíveis de cartões de crédito, e outros com frequência semestral ou anual, como o financiamento de capital de giro.

O efeito do financiamento do capital de giro sobre a gestão financeira das microempresas e pequenas empresas.

Observa-se que os dados da pesquisa permitem que sejam traçados paralelos entre os resultados obtidos nos questionários aplicados aos empresários, utilizando o método da correlação linear de Pearson, que, conforme citado na metodologia deste trabalho, é o coeficiente que mede o grau que existe numa associação linear entre duas variáveis intervalares. Uma correlação positiva reflete uma tendência de que um valor alto em uma variável esteja associado a um valor alto na segunda variável; uma correlação negativa reflete uma associação de um valor alto na primeira variável e baixo na segunda.

De acordo com os resultados alcançados, 92% dos entrevistados utilizam em suas empresas alguma ferramenta de controle financeiro para controlar sua tesouraria. Dentre as ferramentas utilizadas, destacam-se o Controle de Contas a pagar/receber, com uma média de utilização de 37%. Dos empresários, 50% deles costumam utilizar a disponibilidade momentânea de recursos gerados pelo caixa da empresa para investir na aquisição de mercadorias, com frequência majoritariamente mensal.

Segundo autores pesquisados no referencial teórico desta, a má administração do capital de giro da empresa pode levá-la a uma possível necessidade de aquisição de créditos no mercado, haja vista que, segundo Gitman (2001), uma empresa que não consegue pagar

Gestão & Sociedade

Revista de Pós-Graduação da UNIABEU

suas contas quando elas vencem pode se tornar tecnicamente insolvente. Em concordância com os resultados alcançados, 87% das empresas questionadas já utilizaram algum financiamento bancário. A partir de tal situação, observou-se a possibilidade de se identificar a relação entre os tipos de produtos bancários já utilizados e a sua finalidade.

Através do método de Pearson, percebe-se que existe uma correlação positiva moderada na afirmação de que a maior parte dos clientes utiliza a Antecipação de Recebíveis de Cartões de Crédito para reposição de estoques de mercadorias, seguida do uso de Cartão de Crédito Empresarial e Desconto de Cheques para o mesmo fim. Quanto ao uso do financiamento de Capital de Giro, a maior parte dos clientes utiliza este crédito para o pagamento de funcionários, seguido do pagamento de fornecedores e da aquisição de máquinas/veículos. A maioria dos respondentes afirmou já ter utilizado o Desconto de Cheques e a Antecipação de Recebíveis para a reposição de estoques de mercadorias. As informações detalhadas de tal análise podem ser visualizadas na TABELA 06.

TABELA 06
Tipos de financiamentos bancários já utilizados e sua principal finalidade

Finalidade	Cobertura de Fluxo de Caixa	Reposição de Estoques	Pagamento de Funcionários	Pagamento de Fornecedores	Aquisição de Máquinas/ Veículos
Desconto de Cheques	0,207	0,462	0,230	0,146	-0,385
Desconto de Duplicatas	0,314	0,266	-0,005	0,137	0,037
Antecipação de Recebíveis	-0,127	0,713	0,276	-0,017	-0,338
Cheque Especial	0,162	0,345	0,289	0,463	-0,327
Capital de Giro	-0,207	0,027	0,453	0,401	0,385
Cartão de Crédito Empresarial	0,086	0,567	0,076	-0,129	-0,269

Fonte: Elaboração Própria, 2013..

A pesquisa aponta que os principais fatores levados em consideração pelos microempreendedores na hora de escolher um produto financeiro, em escala de importância, são as garantias exigidas, seguidas do prazo para pagamento. Foi então feita uma análise entre os produtos de crédito mais utilizados pelas empresas e os fatores levados em consideração por estes na hora de contrair tais linhas de crédito. O resultado indica que há uma maior frequência na utilização do Cartão de Crédito Empresarial, com uma correlação positiva moderada de 0,690, seguida do Desconto de Cheques, com uma correlação positiva moderada de 0,586. A grande frequência de utilização de tais produtos está condicionada às garantias exigidas, haja vista que estes não dependem de aval. De acordo com os estudos de Assaf Neto (2010), a instituição concede um empréstimo mediante a garantia de um título representativo

de um crédito futuro, que geralmente são os cheques recebidos no dia a dia das empresas. É uma forma de antecipar o recebimento do crédito por meio da cessão de seus direitos a um mutuante. Outro fator que merece destaque nesta análise é a frequência de utilização do Cheque Especial. Os clientes que o utilizam estão levando em consideração o prazo para pagamento como fator de escolha do produto (com uma correlação positiva moderada de 0,571). Ver detalhes na TABELA 07.

TABELA 07
Fatores levados em consideração na hora de escolher um produto bancário X Produtos disponíveis no mercado mais utilizados pelas empresas

Fatores levados em consideração	Produtos mais utilizados	Desconto de Cheques	Desconto de Duplicatas	Antecipação de Recebíveis	Cheque Especial	Capital de Giro	Cartão de Crédito	Outros
Tempo para aprovação e liberação do dinheiro		0,206	0,245	0,172	0,191	0,324	0,439	0,364
Taxa de juros cobrada		0,337	0,041	0,351	0,145	0,418	0,167	-0,030
Prazo para pagamento		0,503	0,286	0,278	0,571	0,362	0,563	0,269
Garantias exigidas		0,586	0,171	0,470	0,444	0,417	0,690	0,391
Outros		0,341	0,006	0,321	0,196	0,077	0,492	0,653

Fonte: Elaboração Própria, 2013.

Grande parte das empresas pesquisadas utiliza alguma ferramenta de gestão financeira, no entanto, não se observou um controle eficaz que identifique as necessidades de caixa existentes. Isso faz com que estes recorram a créditos junto aos bancos, sem um planejamento prévio que identifique se a empresa possui capacidade de pagamento e se realmente necessita adquirir financiamento de terceiros naquele momento.

O processo de financiamento do capital de terceiros se inicia com a identificação da necessidade de crédito do cliente junto ao banco. A partir de então, será gerada uma proposta sujeita a análise de um setor competente da instituição bancária que decidirá se o cliente terá ou não o crédito aprovado. Por fim, são apresentadas ao cliente as condições de prazos e taxas para a aquisição do capital.

Os efeitos do crédito de terceiros na administração do fluxo de caixa das empresas tendem a ser negativos apenas quando este recurso não propicia o retorno esperado. Dessa forma, percebe-se que o crédito de terceiros, em sua maioria, não tem gerado um resultado positivo às empresas em estudo, pois existe uma falta de controle do uso de créditos. Tal fator pode ser mais bem observado quando se identifica, com o resultado da pesquisa, a quantidade de utilização de produtos financeiros com taxas elevadas, quando, na realidade, a empresa

poderia sanar suas dificuldades com algum recurso que propusesse uma melhor condição de pagamento quanto a prazos e taxas.

A realidade vivenciada pelas empresas também nos permite identificar que estes utilizam de ferramentas de auxílio na gestão do fluxo de caixa, porém não há um controle efetivo do recurso, para uma melhor identificação das reais necessidades da empresa. Isso se explica pela falta de conhecimento das ferramentas e práticas gerenciais, o que os leva a tomar decisões erradas, tendo em vista que as informações obtidas pela empresa não são confiáveis.

Tal crédito, se bem utilizado, pode proporcionar um aumento significativo das entradas de recursos para a empresa. A partir da utilização destes, as empresas poderão expandir as suas atividades sem um desfalque no seu caixa e, conseqüentemente, aumentarão o seu quadro de funcionários, contribuindo para a geração de emprego e renda da economia local.

Quanto aos efeitos positivos identificados, de acordo com o levantamento de informações, estes têm ajudado no desenvolvimento das empresas, que o utilizam para a aquisição ou reposição de estoques de mercadorias, pagamento de funcionários e fornecedores, melhorias na sua infraestrutura operacional, dentre outros. Gerentes e empresários concordam que o efeito é muito importante e, se bem administrado, será positivo.

Dentre os respondentes, 39% afirmaram que o crédito de terceiros tem ajudado o desenvolvimento a partir da possibilidade de reposição de estoques de mercadorias, feito com compras à vista. Em segundo lugar, os empresários afirmam que o crédito os tem ajudado a pagar seus fornecedores à vista. Um dos empresários entrevistados afirma que “com o pagamento à vista tenho melhor preço, repassando para meus clientes mercadorias com preços melhores, e, conseqüentemente, obtenho um lucro maior” (ENTREVISTADO E1, 2012). Além da reposição de estoques (39% dos respondentes), observa-se nas respostas que o crédito bancário tem ajudado estas empresas a melhorar a sua infraestrutura operacional com reformas, aquisição de máquinas, móveis, dentre outros (23% dos respondentes), e pagamento à vista de fornecedores (23% dos respondentes). As demais aplicações totalizaram 15% das respostas obtidas.

Tal análise se confirma na entrevista a um dos gerentes, que diz que “o crédito de terceiros é mais acessível aos empresários e, em algumas situações, é o responsável pela

expansão da empresa” (ENTREVISTADO G2, 2012). Em complemento a tal questão, foram questionados aos gerentes, quais os efeitos positivos e negativos identificados quando um cliente recorre ao crédito de terceiros no mercado. Em resposta, estes afirmam em unanimidade que o efeito negativo só é identificado quando o capital adquirido pelas empresas não vai gerar o retorno esperado.

Quanto aos efeitos positivos, estes afirmam que tal crédito auxilia as empresas a obter um crescimento estruturado, pois o capital tomado ajuda as empresas a expandir seus negócios, a adquirir mercadorias à vista diretamente com o fornecedor, possibilitando uma maior margem de lucratividade, dentre outros.

Considerações Finais

A pesquisa identificou que os principais impactos causados pelo financiamento do crédito de terceiros na gestão financeira das empresas, apesar da falta de controle financeiro identificado, são positivos. Muitas destas empresas iniciam as suas atividades e não dispõem de um capital inicial para investirem nas suas atividades. Com esses financiamentos, os empresários têm a possibilidade de investir mais nas suas organizações, com a reposição de estoques de mercadorias, pagamento de fornecedores, melhorias na sua infraestrutura, dentre outros. O crédito, desde que bem utilizado, tende a gerar um retorno positivo. Por tal motivo, faz-se necessário que tais empresários disponham de uma orientação financeira, para melhor gerirem os recursos patrimoniais de suas empresas.

Considerando as limitações da atual pesquisa, principalmente quanto ao fato de que seus resultados não podem ser generalizados para todo o universo em estudo, sugere-se o monitoramento bancário das variáveis estudadas com parâmetro para orientação ao cliente e análise do crédito e seu risco. Dessa forma, a instituição estará ajudando seus clientes a minimizarem seu risco de insolvência no mercado e conseqüentemente melhorando a sua imagem junto ao mercado consumidor.

Propõe-se também um estudo para que seja possível identificar quais as ferramentas de gestão mais utilizadas como meio de auxílio à administração do capital de giro dessas empresas, como é feito esse controle e qual a confiabilidade existente nas informações disponibilizadas por tais ferramentas para o planejamento financeiro, de forma a buscar um paralelo entre o uso das ferramentas e a qualidade do uso do financiamento bancário.

Diante dos resultados expostos, percebe-se que não existe um planejamento por parte das empresas, que tenha como objetivo identificar as características do mercado pelo qual estas se inserem; uma pesquisa para identificar o perfil do seu público alvo, as suas reais necessidades de crédito, dentre outros, o que faz com que muitas empresas venham a fechar as suas portas em pouco tempo. Logo, faz-se necessário um estudo de caráter local, para que se possa propor às autoridades financeiras e de assessoria empresarial a disponibilização de consultorias, palestras, materiais educativos que auxiliem esses empreendedores na tomada de decisões e numa melhor administração das contas do caixa de suas empresas. Dessa forma, além das empresas estarem trabalhando o seu *marketing* social em prol das pequenas empresas da região, estarão contribuindo diretamente para o desenvolvimento econômico e financeiro local.

REFERÊNCIAS

AAKER, David A. *Pesquisa de Marketing* / David A. Aaker, V. Kumar, George S. Day; tradutor Reynaldo Cavalheiro Marcondes. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2007;

ASSAF NETO, Alexandre; SILVA, César Augusto Tibúrcio. *Administração do Capital de Giro*. São Paulo: Atlas, 1997. 2. ed.

_____. *Finanças Corporativas e Valor*. São Paulo: Atlas, 2005.

_____. *Mercado Financeiro*. São Paulo: Atlas, 2010, 9 ed.

DUARTE, Simone Viana; FURTADO, Maria Sueli. *Manual para Elaboração de Monografias e Projetos de Pesquisas*. Montes Claros: Unimontes, 2000.

DUBOIS, Alexy; KULPA, Luciana; SOUZA, Luiz Eurico. *Gestão de Custos e Formação de Preços*. São Paulo: Atlas, 2009, 3. ed.

GITMAN, Lawrence J. *Princípios de Administração Financeira*. Porto Alegre: Bookman, 2001, 2 ed.

HOJI, Masakazu. *Administração Financeira: Uma Abordagem Prática*. São Paulo: Atlas, 1999.

LAKATOS, Eva Maria; MARCONI, Marina de Andrade. *Fundamentos de metodologia científica*. 4. ed., rev. e ampl. São Paulo: Atlas, 2001.

MALHOTRA, Naresh K. *Introdução à pesquisa de marketing*. São Paulo: Pearson, 2005.

Gestão & Sociedade

Revista de Pós-Graduação da UNIABEU

MATIAS, Alberto Borges; LOPES JÚNIOR, Fábio. *Administração Financeira nas Empresas de Pequeno Porte*. São Paulo: Manole, 2002.

_____. *Finanças Corporativas de Curto Prazo*. São Paulo: Atlas, 2007.

SANTOS, Edno Oliveira dos. *Administração Financeira da Pequena e Média Empresa*. São Paulo: Atlas, 2001.

SOUSA, Antônio de. *Gerência Financeira Para Micro e Pequenas Empresas*. Rio de Janeiro: Elsevier, 2007.

VIEIRA, Marcos Villela. *Administração Estratégica do Capital de Giro*. São Paulo: Atlas, 2005.