

30 de setembro a 4 de outubro
Ponta Grossa - PR - Brasil

ANÁLISE FINANCEIRA NO CURTO PRAZO: UM ESTUDO NAS EMPRESAS NO LITORAL NORTE PAULISTA

SHORT-TERM FINANCIAL ANALYSIS: A STUDY OF COMPANIES IN THE NORTH COAST OF SÃO PAULO

ÁREA TEMÁTICA: ADMINISTRAÇÃO FINANCEIRA – 60201029

Daiana dos Reis Koyama, Pós graduando em Gestão Financeira, Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia de São Paulo, Campus Caraguatatuba, daiana.k@aluno.ifsp.edu.br

Roberto Costa Moraes, Professor do Ensino Básico, Técnico e Tecnológico - Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia de São Paulo, Campus Caraguatatuba, Master of Science (MSc), Business Administration and Management, General (UFU), Doutor em Administração (USP), prof.roberto.consult@gmail.com

Resumo

O presente artigo tem como objetivo principal analisar a necessidade e a obtenção de capital de giro sendo financiado através de fontes de capitais de terceiros ou de capital próprio, e identificar como as empresas gerenciam suas ações para se manter em pleno funcionamento e para implantação de novos projetos. Para tanto, foi utilizada uma metodologia de pesquisa de natureza aplicada, descritiva, com uma abordagem quantitativa, por meio do processo de levantamento tipo Survey, a partir da aplicação de questionários a 50 empresários das cidades que compõem o Litoral Norte de São Paulo, considerando quais os principais fatores para a decisão da escolha da fonte de financiamento obtida ou pretendida. Verificou-se que as empresas possuíam a preocupação de análise de juros e relatórios, porém não utilizam apoio de entes especializados em gestão financeira.

Palavras-chave: Capital de giro; necessidade de capital de giro; financiamento de capital de giro.

Abstract

The main objective of this article is to analyze the need and obtaining of working capital being financed through sources of third-party capital or equity, and to identify how companies manage their actions to remain in full operation and to implement new projects. To do so, a research methodology of an applied nature, descriptive, with a quantitative approach was used, through a Survey type process, from the application of questionnaires to 50 entrepreneurs of the cities that compose the North Coast of São Paulo, considering which are the main factors for the decision to choose the source of funding obtained or intended. It was verified that the companies had the concern of interest analysis and reports but did not use the support of entities specialized in financial management.

Keywords: Working capital; need for working capital; working capital financing.

1. Introdução

A manutenção ou crescimento de uma empresa esta intrinsecamente relacionada à correta análise na aquisição do capital de giro obtido e do seu gerenciamento. Desde a identificação da necessidade até a utilização do capital obtido de fonte externa, há muitos desafios ao gestor para sua aquisição com menores juros e para sua utilização, não se desviando do foco inicial.

Conforme destaca Almeida e Sousa (2007) e Assaf Neto (2008) a administração do capital de giro tornou-se mais relevante devido às altas taxas de juros exercitadas pelo mercado, pelo

aumento da concorrência e dos aumentos nos níveis de políticas para expansão das empresas, sendo que ao tomar a decisão para a escolha de qual financiamento será obtido, a empresa deve privilegiar aquele que maximize os seus valores.

Johnson (1973) define que a gestão financeira deve ter como seu objetivo principal quitar todas as obrigações e elevar ao máximo o valor do lucro disponibilizado aos proprietários. Esta gestão deve considerar, segundo Biléssimo (2002 apud FERREIRA 2007) que as empresas se estabilizam quando atingem pelo menos 5(cinco) anos de existência dentro de seu mercado. Este dado pode ser comprovado principalmente neste ambiente brasileiro onde há muita burocracia e mesmo quando há a identificação da necessidade de captação de capital externo essas empresas encontram entre os principais empecilhos as taxas de juros elevadas, os limites de créditos disponibilizados desfavoráveis e os prazos desfavoráveis para obtenção e pagamento.

Este trabalho fugiu das propostas que analisam os relatórios contábeis e deu um enfoque na administração da empresa, no gerenciamento realizado pelo gestor, e como o mesmo lida com a necessidade de obtenção de capital externo, por mais que esta obtenção venha a interferir e até mesmo bloquear suas futuras finanças de longo prazo, como este capital externo é ou pode ser captado, como é feita a utilização do mesmo e como é feita a manutenção do capital obtido.

A metodologia de uma pesquisa aplicada foi desenvolvida por meio de uma pesquisa descritiva, através de uma abordagem quantitativa com a realização de um levantamento Survey, com a aplicação de questionários visando à análise das empresas na região do Litoral Norte de São Paulo.

Este trabalho se justifica pela problemática encontrada no âmbito das micro e pequenas empresas brasileiras, pela falta de um controle e gestão apropriados de suas receitas e custos, o que as torna muitas vezes incapazes de realizar a identificação real dos seus lucros ou prejuízos obtidos, o que pode acarretar análises incorretas da necessidade de captação de capital externo.

Dentre as principais lacunas encontradas nos artigos analisados referentes às micro e pequenas empresas, foram a falta de conhecimento dos gestores pesquisados sobre a gestão e financiamento do capital de giro, bem como a baixa análise para o planejamento das tomadas de decisões sobre a obtenção de financiamentos e empréstimos de capital de giro externo, sendo assim este artigo visa comprovar se estas lacunas se aplicam as empresas da região do Litoral Norte de São Paulo.

Desta forma, enuncia-se o problema relativo à presente pesquisa: qual o tipo de capital de giro utilizado pelas micro e pequenas empresas do Litoral Norte Paulista e como elas analisam a sua aquisição.

O presente trabalho teve o objetivo verificar como o gerenciamento do capital de giro era realizado por seus gestores, e como eles lidavam com a necessidade de obtenção de capital externo.

Como objetivo específico destaca-se a identificação dos meios de aquisição de capital de giro, além da identificação da utilização de relatórios e auxílio especializado pelos empresários.

O presente trabalho está organizado da seguinte forma: uma introdução, uma seção que abordou o referencial teórico, uma seção sobre os aspectos metodológicos, a análise dos resultados e a conclusão da pesquisa.

2. Referencial teórico

2.1. Capital de Giro

O termo capital de giro origina-se na história de um velho vendedor ambulante ianque que fazia empréstimos para que pudesse adquirir suas mercadorias, assim carregava a sua carroça e saía vendendo, sua mercadoria era denominada capital de giro, pois fazia girar para produzir seus lucros, ao final de cada viagem os recursos emprestados eram devolvidos ao credor, para garantir o próximo empréstimo. Com isto pode-se compreender um movimento circular das operações da empresa, ou seja, as ações de comprar ou produzir, vender e receber, aonde os recursos investidos no início de qualquer operação tem como base ser recuperados ao final, adicionados dos percentuais de lucros, e reinserido outra vez nas operações, permitindo a continuidade e o desenvolvimento das atividades da empresa. (MODRO, FAMA E PETROKAS, 2012).

O capital de giro abrange o conjunto de recursos que visam financiar a atividade principal da empresa, sendo que o mesmo não deve ser designado para outros fins, já que precisam ser movimentado pelo ciclo de operações, de forma a permitir a aquisição do lucro, ou seja, um dos fundamentais objetivos da maioria das empresas.

O capital de giro é configurado e adaptado ao seu objetivo de formas diferentes, dependendo das diferentes ações estratégicas dentro do mercado, esta estratégia influencia a relação entre a execução dos planejamentos e os desempenhos operacionais (LI et al., 2014).

A gestão do capital de giro deve ser executada através de série de ações de planejamento e controle dos recursos que integram o processo de maximizar dos lucros de qualquer empresa, devendo considerar como as variáveis de direitos através das contas contábeis que compõem as disponibilidades, como caixa e bancos, clientes e estoques; e as variáveis de obrigações como: fornecedores, tributos a pagar, obrigações com funcionários a pagar, empréstimos realizados de curto prazo (YOSHITAKE et al., 2009), a diferença entre as variáveis de direitos e as de obrigações permitem a identificação da necessidade de aquisição de capital de giro.

2.2. Necessidade de Capital de Giro

O termo necessidade de capital de giro teve início no Brasil em meados de 1980 por Michel Fleuriot, para que a análise seja mais objetiva a necessidade de capital de giro, é identificada como um importante o desmembramento das contas circulantes em dois principais grupos, ativo circulante operacional e financeiro; e passivo circulante operacional e financeiro (GIMENES; GIMENES, 2006).

A identificação da necessidade de capital de giro é de suma importância para qualquer empresa possa sobreviver principalmente em períodos na qual suas necessidades de disponibilidades são superiores a sua capacidade. No momento no qual a empresa não tem a preocupação com a identificação das necessidades financeiras habituais seus planos de longo prazo possuem uma grande probabilidade de não virem a ser efetivados. Ou seja, todo o capital de giro é um componente que é intrinsecamente relacionado a todas as decisões estratégicas de qualquer empresa, por envolver a ligação entre as políticas de utilização do capital de giro e a efetiva utilização dessa política no dia-a-dia.

A falta de capital de giro é assinalada pelos próprios empresários como um fator básico para o fechamento das empresas e que a apropriada gestão desse recurso é um método essencial para evitar a sua escassez, assim o sucesso ou o fracasso de qualquer empresa é dependente da decisão adequada da gestão do capital de giro necessário à conservação de suas atividades (TRINDADE et al., 2010).

Conforme analisa Jordão e Schiozer (2012) um dos motivos determinantes da gestão ineficiente das empresas que causam um grande índice de encerramento, pode ser relacionada

com as incorreções nos registros contábeis, a falta de aperfeiçoamento e não coordenação dos valores de curto prazo, estes itens são determinantes para assegurar a durabilidade das firmas.

Ao haver a necessidade na aquisição de capital de giro, segundo Schirickel (1995) os principais tipos de créditos adquiridos em sua maioria estão relacionados aos créditos que necessitam de menores análises, como as prorrogações de prazo com fornecedores, revisões e elevação de limites, transferências ou trocas de créditos, aplicações bancárias entre outros.

Segundo Matias e Lopes Junior (2002), o ponto essencial para a conservação dos negócios é a administração das disponibilidades com a utilização de relatórios que sirvam de recursos para antecipações de situações prováveis a serem enfrentadas pelos empresários, a rotina de utilização desse método em conjunto a ajustes das variações do mercado desenvolve informações progressivamente mais confiáveis e certas.

2.3. Financiamento de Capital de Giro

Michaelas et al. (1998 apud Pimenta e Silva, 2017) afirmaram que os fatores comportamentais dos gestores são determinantes na decisão do financiamento, baseado em três vertentes básicas:

- Fatores psicológicos, vinculados a experiências e disposição ao risco;
- Fatores internos da organização, como maturidade da empresa e relacionamento com clientes e fornecedores;
- Fatores externos, como aspectos econômicos, políticos e sociais.

Lemes Júnior et al.(2002) destaca que o financiamento de capital de giro deve ser realizado a partir do planejamento financeiro, determinando os objetivos e fixando padrões para análise dos resultados, resultando nas possibilidades de implementação, ou não dos projetos em virtude do setor financeiro.

A determinação dos recursos utilizados para financiar um novo projeto deve ser a de certificar, no curto prazo, a liquidez indispensável para as necessidades das atividades funcionais dos negócios, de modo que as decisões de realização de financiamento ou de investimentos de curto prazo apresentem-se primordial para a continuidade e para a expansão das empresas (Jordão, 2012).

Conforme descreve Zariyawati et al. (2009) as empresas que assumem um alto risco em investimentos poderá obter um retorno correspondente, em contrapartida as de baixo risco possuem uma baixa rentabilidade, ao determinar a necessidade de financiamento de capital de giro a empresa deve considerar todos os índices para avaliação do risco e do retorno que poderá obter.

A empresa ao identificar a necessidade de capital de giro pode obter o financiamento basicamente por duas formas: de capitais de terceiros e de capital próprio.

2.3.1. Capital de terceiros

Os capitais de terceiros, ou capital externo, podem ser considerados como crédito comercial e crédito financeiro, sendo que o comercial é decorrente de negociações de prazos e preços entre a empresa e seus fornecedores, crédito de impostos e obrigações sociais e outros créditos operacionais; o financeiro é representado pelas chamadas operações de empréstimo e pode ser feito por bancos comerciais e empresas de factoring, empresas não consideradas como instituições financeiras (YOSHITAKE et al., 2009).

Com relação aos fundamentais motivos de não contrair financiamento externo para as necessidades de capital de giro, as empresas identificam que as altas taxas de juros, a política econômica do governo, o elevado índice de exigência e burocracia na aquisição do financiamento do capital de giro pelas instituições financeiras atrasariam seus negócios. (Oliveira et al., 2009).

2.3.2. Capital Próprio

O capital de giro próprio esta intrinsecamente relacionado à capacidade das empresas se autofinanciarem,

Conforme Pascual (2001 apud GIMENES E GIMENES, 2006), sintetiza que no estudo do desenvolvimento econômico de qualquer empresa é essencial saber reconhecer as vantagens e desvantagens do processo de autofinanciamento, sendo:

Vantagens

- Dentre as vantagens do autofinanciamento é que é uma fonte de captação de capital que proporciona maior solidez na estrutura financeira, pelos recursos serem de origem própria, principalmente quando o nível de endividamento da empresa não permite a aquisição de recursos de terceiros devido ao alto risco financeiro.
- O autofinanciamento permite a recuperação do capital investido com menor influência sobre as operações da empresa, uma vez que este pode ser retornado à empresa em um período de longo prazo.
- Quando visando a expansão da empresa o autofinanciamento auxilia sem que haja o endividamento externo, o que quando obtido geram maiores custos o que acarreta no desequilíbrio das finanças da empresa.
- A utilização em maior magnitude de recursos próprios na estrutura de capital da empresa possibilita o aumento do seu nível de endividamento, este caso ocorre quando a utilização de recursos de terceiros proporciona uma maior rentabilidade aos acionistas pelo efeito alavancagem.

Desvantagem

- A acumulação expressiva de recursos pelo autofinanciamento que não tenham uma utilização imediata pode instigar aos dirigentes a realização de investimentos financeiros em projetos em desacordo ou desnecessários.
- A dependência demasiada do autofinanciamento pode gerar uma reação de total aversão a qualquer nível de endividamento externo, fazendo com que possa perder oportunidades de realizar bons investimentos.
- Aumento do autofinanciamento pode gerar uma menor distribuição de dividendos.

3. Metodologia

A pesquisa realizada neste artigo é de natureza aplicada, realizada com o objetivo de estudar questões referentes a problemas práticos e suas possíveis soluções. (COZBY, 2003). Pimenta e Silva (2017), também utilizaram pesquisa aplicada para analisar as necessidades de financiamento.

O objetivo desta pesquisa é descritiva, onde os fatos são registrados, analisados, classificados e interpretados sem que haja intervenção do pesquisador (ANDRADE, 2010), com a finalidade de descrever um assunto, em geral ligado a particularidades ou funções do mercado

(MALHOTRA, 2012), através de uma escala de medição usada na coleta de dados, descritas através de dados originais (SHAUGHNESSY, 2012). Pimenta e Silva (2017), Silva e Costa (2003) e Ferreira et al. (2011) utilizam a forma descritiva para apresentação dos dados referente à importância do capital de giro.

A abordagem utilizada neste artigo é a quantitativa, cujo método testa a hipóteses práticas analisando a relação entre as variáveis, sendo mensurada em instrumentos para que as informações numeradas possam ser analisadas (CRESWELL, 2010), com o objetivo de emitir os dados de forma estatística e com fidelidade nas observações (SHAUGHNESSY, 2012), aplicando uma análise estatística através de uma coleta de dados estruturada (MALHOTRA, 2012). Utilizado por Araujo e Machado (2007) esta abordagem foi empregada pra determinar saldos de caixa sobre um percentual de faturamento.

Quanto ao procedimento para a pesquisa o método utilizado foi o de levantamento tipo Survey, realizado através de processo de seleção por meio de amostras (CHURCHILL, 2011), o método utilizado foi o de levantamento Online, conforme Hair (2014) o método utilizado empregando a internet é auto aplicados, e permite uma amostra de coleta de dados sem restrições de localidade.

O procedimento Survey, foi utilizado por Pimenta e Silva (2017), para que pudesse analisar percentualmente as dificuldades de financiamento e suas necessidades.

O método de coleta de dados utilizado foi o questionário, através de um conjunto de perguntas com o objetivo de arrecadar informações pertinentes dos entrevistados, com a finalidade de selecionar, abordar e questionar (MALHOTRA, 2012), permitindo que o pesquisador obtenha informações válidas e confiáveis (HAIR, 2014).

Nesta pesquisa foi empregado o método de coleta de dados com a utilização de questionários, conforme foi utilizado por Pimenta e Silva (2017), Santos e Ferreira (2009) e Oliveira et al. (2009), utilizados para análise das necessidades de informações precisas sobre a gestão e o financiamento das necessidades de capital de giro.

O questionário utilizado nesta pesquisa foi elaborado seguindo as mesmas bases utilizadas por Pimenta e Silva (2017), aonde os principais fatores que devem ser considerados em decorrência da análise das necessidades de capital de giro de acordo com Rocha (2008), Nascimento (2010), Jordão (2012) e Sebrae (2014) são os descritos no quadro abaixo:

FATORES	DESCRIÇÃO	AUTOR
Prazo do empréstimo realizado	Tempo estabelecido de duração do empréstimo.	Rocha (2008), Nascimento (2010), Jordão (2012) e SEBRAE (2014).
Taxas de juros aplicadas	Encargos cobrados que remuneram proprietários do empréstimo. Podem ser fixados até o fim do prazo do empréstimo ou ser indexados a alguma taxa de referência.	Rocha (2008), Nascimento (2010), Jordão (2012) e SEBRAE (2014).
Burocracia	Procedimentos e/ou documentos necessários para regularização do empréstimo.	Rocha (2008), Nascimento (2010), Jordão (2012) e SEBRAE (2014).
Limite de crédito disponível	Valor limite que o proprietário do capital está disposto a oferecer.	Rocha (2008), Nascimento (2010), Jordão (2012) e SEBRAE (2014).
Limite pré-aprovado no banco	Limite de crédito disponível a qualquer momento para o cliente sem burocracia.	Nascimento (2010) e Jordão (2012).
Relacionamento com os fornecedores	Corresponde às relações pessoais ou profissionais, positivas ou negativas, com os fornecedores.	Nascimento (2010) e Jordão (2012).

Fonte: Pimenta e Silva (2017), adaptado de Rocha (2008), Nascimento (2010), Jordão (2012) e SEBRAE (2014).

4. Análise dos Resultados Obtidos

4.1. Perfil da amostra

Para a análise obteve-se as respostas do perfil de 50 empresas do Litoral Norte de São Paulo, aonde se pode identificar que 94% dos respondentes foram de empresas da cidade de Caraguatatuba, 2% foram de empresas da cidade de Ubatuba, 2% foram de empresas da cidade de Ilhabela e 2% foram de empresas da cidade de São Sebastião.

Com relação ao perfil dos proprietários das empresas analisadas, 54% dos respondentes eram do sexo masculino estando em equilíbrio com os do sexo feminino, com 46%. A faixa etária dos proprietários em sua maioria com 34% possuía a idade entre 50 a 59 anos, seguido por 28% de 30 a 39 anos, 16% com 60 anos ou mais, 14% entre 40 e 49 anos, e 8% entre 15 e 29 anos. Com relação ao grau de instrução 38% dos respondentes possuíam ensino superior completo, 22% ensino médio ou técnico completo, 16% pós-graduação, 12% ensino fundamental completo, 8% ensino superior incompleto, 2% ensino médio ou técnico incompleto, e 2% sem instrução formal.

Quanto ao principal ramo de atuação das empresas analisadas 26% eram do ramo da construção civil, 20% do comércio varejista, 16% de outras atividades de serviço, 14% de alimentação, 10% de atividades administrativas e serviços complementares, 4% de saúde humana e serviços sociais, 4% de atividades profissionais, científicas e técnicas, 2% de comércio e reparação de veículos automotores e motocicletas, 2% de alojamento e 2% de artes, cultura, esportes e recreação.

No que diz respeito ao tempo de atividade da empresa, 40% das organizações possuíam acima de 10 anos de atividade, o que demonstrou um alto grau de maturidade das empresas, seguido por 36% com empresas com existência de 1 a 5 anos, 14% de 6 a 9 anos e 10% inferior a 1 ano.

Com relação ao número de funcionários, 52% das empresas possuíam de 1 a 9 funcionários, 40% não possuem funcionários e 8% possuíam de 10 a 49 funcionários.

O faturamento bruto mensal em 44% das empresas era inferior ou igual a R\$ 15.000,00, 34% com faturamento superior a R\$15.000,00, 18% com faturamento superior a R\$60.000,00 e 4% com faturamento superior a R\$300.000,00. O que revela que a maioria das empresas, conforme a legislação vigente que regula a lei geral das micro e pequenas empresas (Lei Complementar nº123 de 14 de dezembro de 2006 e suas alterações), a maioria das empresas analisadas eram enquadradas como microempresas (ME).

4.2. Da análise da utilização dos créditos

Questionados com relação à frequência que as empresas se utilizavam de financiamentos externos, tais como conta garantida e/ou cheque especial, empréstimos, financiamentos e outros, 62% dos empresários responderam que não utilizavam nem frequente nem infrequente, 24% não possuíam frequência de utilização, somente 6% dos entrevistados utilizavam com muita frequência os financiamentos externos (gráfico 1).

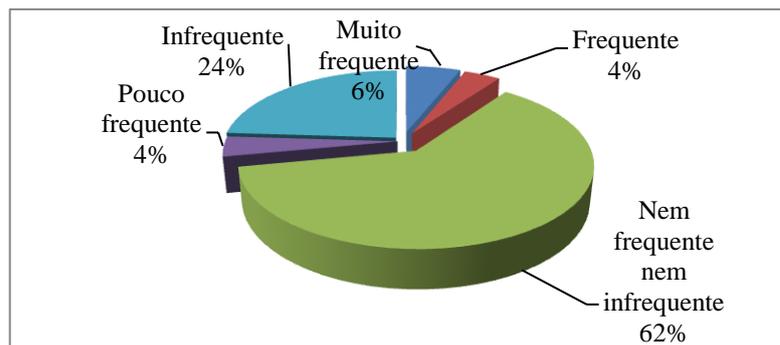


Gráfico 1- Frequência de utilização de financiamento.

Fonte: elaborado pelos autores

Este resultado tem apoio nos estudos de Oliveira et al.(2009) sobre os principais motivos de não contrair financiamento externo para as necessidades de capital de giro, as altas taxas de juros, a política econômica do governo e o elevado índice de exigência e burocracia na aquisição do financiamento do capital de giro pelas instituições financeiras atrasariam seus negócios.

Com relação aos tipos de créditos mais utilizados pela empresa para financiamento do capital de giro, podendo selecionar mais de uma opção de tipo de crédito, 32% dos empresários preferiam utilizar de compras a prazo (CPF), 10% utilizavam cartão de crédito pessoal (CCP), 10% realizam empréstimos de amigos e/ou familiares (EAF), demonstrando que a maioria preferia não utilizar de créditos bancários e utilizavam de créditos pessoais ou junto aos seus fornecedores (gráfico2).

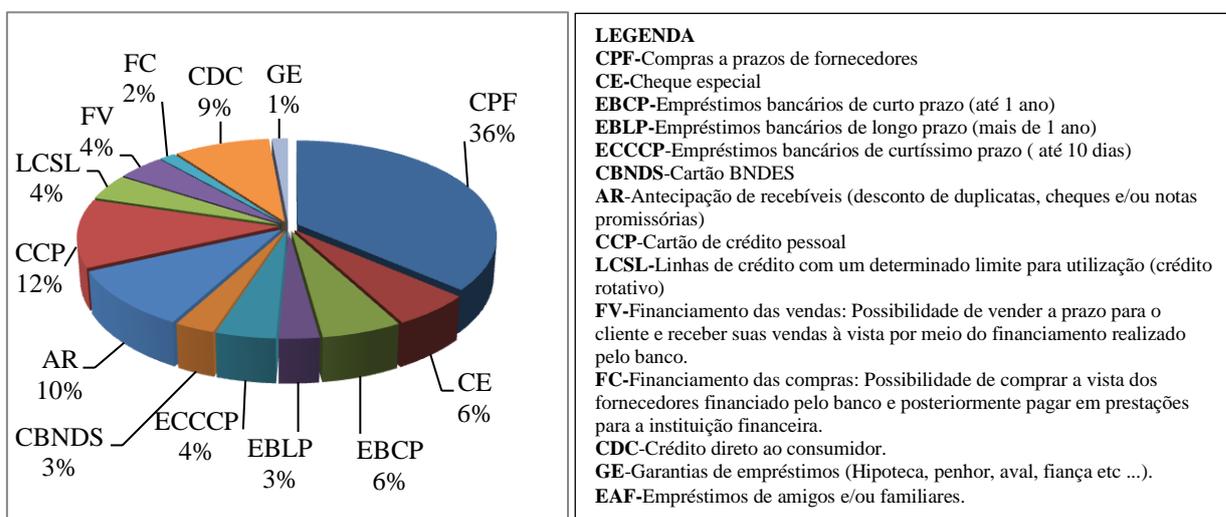


Gráfico 2- Tipos de créditos utilizados para financiar o capital de giro.

Fonte: elaborado pelos autores

Os resultados encontrados podem ser confirmados conforme descreve Jordão e Schiozer (2015), os quais asseveram que compras a prazo possuem, determinados benefícios tais como baixo risco, taxa de juros reduzida e baixa burocracia, o que facilita, beneficia e explica a maior aquisição desse tipo de crédito, já que de acordo com Jordão (2012), a maioria das empresas são consideradas mais suscetíveis a riscos e variações do mercado, o que resulta em maiores problemas na aquisição de capital externo, especialmente por meio das instituições financeiras, devido ao elevado nível de burocracia e tarifas envolvidas.

Questionados sobre a frequência do uso de capital próprio/autofinanciamento, 60% dos empresários responderam que utilizavam com muita frequência ou com frequência, apenas 14% possuíam uma infrequência na utilização desse tipo de fonte de financiamento (gráfico3).

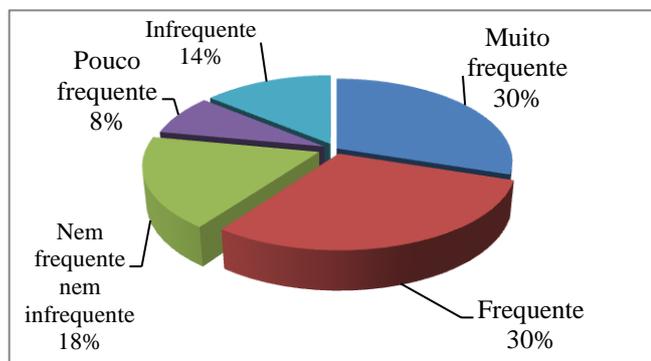


Gráfico 3- Frequência de utilização de capital próprio/autofinanciamento.

Fonte: elaborado pelos autores

Lemes Júnior et al. (2002), descreve que o crescimento do capital próprio advém por meio da autogeração de recursos e reinvestimento na empresa, pela realização e integralização de capital social ou pela emissão de ações, no caso de empresas de capital aberto, ofertadas na Bolsa de Valores.

No tocante aos fatores que eram considerados na decisão de financiamentos externos, com relação à relevância do tempo de duração do empréstimo, 44% responderam que não concordavam nem discordavam, seguido de 32% que concordavam que o tempo de duração do empréstimo era sim relevante (gráfico 4).

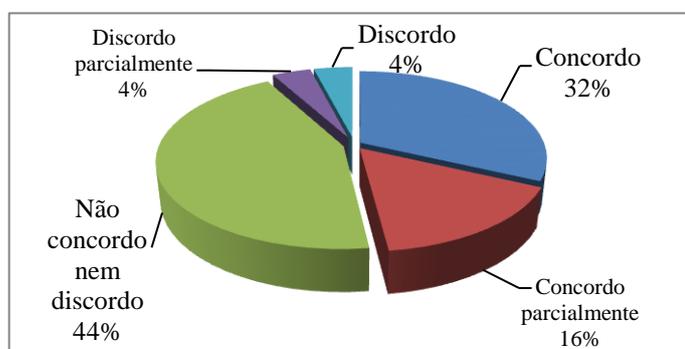


Gráfico 4- Relevância do tempo de duração do empréstimo.

Fonte: elaborado pelos autores

Prestes (2002) afirma que além da análise de fatores ambientais internos e externos, são imprescindíveis ferramentas gerenciais para o apoio a gestão das empresas, e principalmente a administração do fluxo de caixa, pelo qual permite ao gestor realizar a mensuração das contas a pagar e receber, além de permitir a otimização do gerenciamento o capital de giro.

Com relação à importância das taxas de juros aplicadas, 50% dos respondentes concordavam que as taxas de juros eram importantes, apenas 6% discordavam que as taxas de juros eram importantes (gráfico 5).

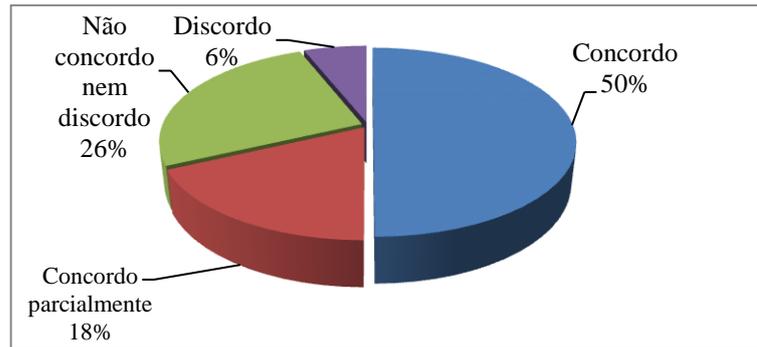


Gráfico 5- Importância das taxas de juros aplicadas.

Fonte: elaborado pelos autores

Assaf Neto (2008) salienta que, atualmente, a relevância da correta administração do capital de giro chegou a patamares elevados devido às altas taxas de juros exercidas pelo mercado, pelo crescimento da concorrência e das políticas realizadas para a ampliação das empresas. Ele ressalta igualmente que essa atividade precisa assegurar à empresa que a administração dos setores de estocagem, compra de materiais, produção, venda de produtos e mercadorias e prazo de recebimento sejam realizados da forma mais efetiva.

Com relação ao limite de crédito disponível ser relevante, 50% concordavam que o mesmo era relevante, apenas 2% discordavam que o limite de crédito era relevante (gráfico 6).

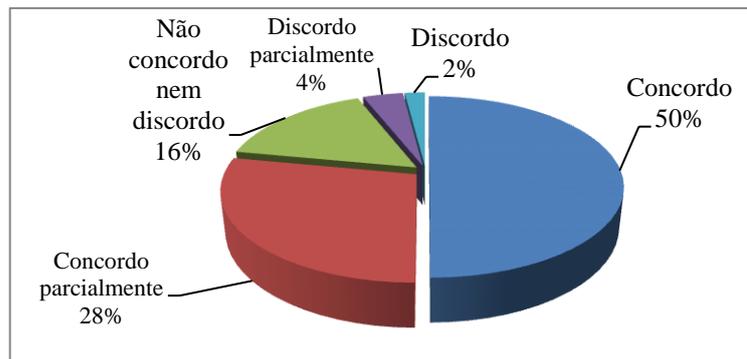


Gráfico 6- Relevância do limite de crédito disponível.

Fonte: elaborado pelos autores

A limitação de crédito é realizada conforme descreve Schirickel (1995), através da análise de crédito que é fundamental para que sejam identificados os riscos nas ocorrências de empréstimos, permitindo a identificação com relação à capacidade de quitação do tomador e permite que possa ser realizada as considerações com relação à melhor formação e tipo de empréstimo a ser disponibilizado.

Quando da tomada de decisão financeira, questionados se deveria ser feita uma análise e relatórios da necessidade de capital de giro antes da tomada de decisão de contratação de empréstimos, 80% dos respondentes concordavam que a análise e emissão de relatórios eram essenciais para que fosse feita a contratação de empréstimos, apenas 2% discordavam dessa necessidade (gráfico 7).

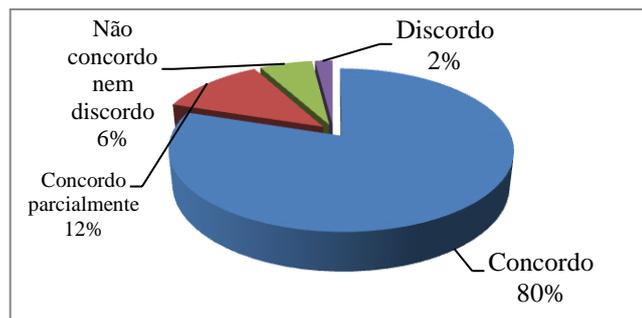


Gráfico 7- Relevância da análise e utilização de relatórios na aquisição de empréstimos.

Fonte: elaborado pelos autores

Este resultado contradiz o que afirma Zariyawati et al. (2009) que descreve que o capital de giro é na maioria das vezes descuidado na tomada de decisão financeira, devido a dificuldade de sua gestão ao abranger investimentos e financiamentos de curto prazo.

Analisando a tomada de decisão financeira, com relação a consultorias a serem feitas para a correta tomada de decisões 58% dos respondentes informavam que não consultavam ninguém e que tomam suas próprias decisões. Apenas 6% consultavam economistas e 4% SEBRAE que eram consultores que poderiam contribuir com mais informações para a correta tomada de decisões (gráfico 8).

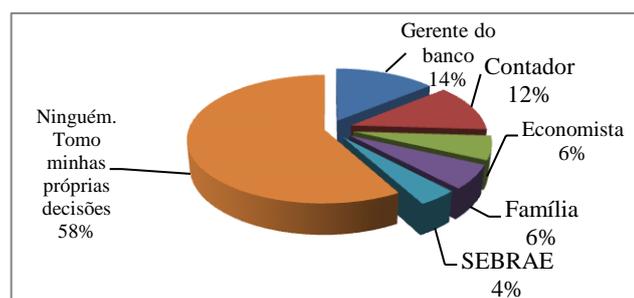


Gráfico 8- Consultoria para tomada de decisão financeira.

Fonte: elaborado pelos autores

Estas estratégias apresentadas pelas empresas são demonstradas devido aos contratempos diários dos empresários e devido a falta de confiança e das circunstâncias financeiras durante a gestão da empresa, culminando no acúmulo de funções, o que resulta no desempenho das ações gerenciais de forma ineficaz, conforme descreve Matias e Lopes Júnior (2002).

CONCLUSÃO

O presente trabalho teve o objetivo de elucidar como o gerenciamento do capital de giro era realizado por seus gestores, e como eles lidavam com a necessidade de obtenção de capital externo. A pesquisa foi realizada com 50 empresas das cidades que compunham o Litoral Norte Paulista, associadas a diversos ramos de atividade, com ênfase nos setores de construção civil, comércio varejista, outras atividades de serviço e alimentação.

Os resultados obtidos demonstraram que com relação ao uso de financiamento externo a grande maioria das empresas não possuíam uma frequência fixa, quando utilizados a principal fonte de financiamento externo era a compra a prazo de fornecedores. Outra fonte de financiamento muito presente foi o emprego de capital próprio ou autofinanciamento estando presente com grande frequência na maioria das empresas.

Outra fonte de financiamento muito presente foi à utilização de capital próprio ou autofinanciamento, sendo utilizada com grande frequência pela maioria das empresas.

No tocante à duração dos empréstimos, taxas de juros e limites de crédito na obtenção de capital de giro, a investigação mostrou que o tempo de duração não possuía grande relevância, em contrapartida o limite e a taxa realizada mostraram-se muito importantes para os empresários.

Sobre a realização de análise de relatórios e auxílio na tomada de decisão de aquisição de capital de giro, identificou-se que em sua maioria os empresários concordavam com a necessidade de análise de relatórios para a tomada de decisão, entretanto esta decisão para a maioria não era realizada com o auxílio de nenhum profissional do setor de finanças ou SEBRAE, sendo o empresário responsável unicamente pela tomada de decisões.

Salienta-se que mesmo com empresas com tempo de atividade estabelecida, o financiamento por capital próprio ou por compra a prazo de fornecedores, eram as modalidades mais utilizadas, o que evidenciou que as empresas se preocupavam com as circunstâncias de aquisição de capital de giro, devido ao mesmo ser uma das necessidades essenciais para a continuidade da empresa em atividades.

Recomenda-se para futuras pesquisas na área, a aplicação do instrumento de coleta de dados de forma presencial, permitindo analisar a justificativa de cada resposta obtida.

REFERÊNCIAS

- Almeida, R. J., & Sousa, A. F. (s.d.). Custo de empréstimos para pequenas e microempresas. *III Semead*, 1-11.
- Andrade, M. M. (2010). *Introdução à metodologia do trabalho científico: elaboração de trabalho na graduação* (10ª ed.). São Paulo: Atlas.
- Assaf Neto, A. (2008). *Finanças Corporativas e valor*. São Paulo: Atlas.
- Churchill, G. A. (2011). *Pesquisas básicas de marketing*. São Paulo: Cengage Learning.
- Cozby, P. C. (2003). *Métodos de pesquisa em ciências do comportamento* (1ª ed.). São Paulo: Atlas.
- Creswell, J. W. (2010). *Projeto de pesquisa: métodos qualitativos, quantitativos e misto* (3ª ed.). Porto Alegre: Artmed.
- Ferreira, C. C., Macedo, M. S., Sant'anna, P. R., Longo, O. C., & Barone, F. M. (Mai/Jun de 2011). Gestão de capital de giro: contribuição para micro e pequenas empresas no Brasil. *RAP - Revista de Administração Pública*, 863-884.
- Ferreira, M. A., & Santos, L. M. (Setembro/Dezembro de 2009). Risco de liquidez e condicionantes da gestão de capital de giro em micro e pequenas. *E&G - Revista Economia & Gestão*, 9(21), 76-99.
- Ferreira, M. M., Piltelckow, E., Abrantes, L. A., & Silveira, S. S. (Abr/Jun de 2007). Risco de liuidez e condicionantes da gestão de capital de giro em micro e pequenas empresas. *Revista Enconomia & Gestão*, 257-274.
- Gimenes, R. M., & Gimenes, F. M. (Maio/Agosto de 2006). Cooperativismo agropecuário das necessidades líquidas de capital de giro. *Revista de Economia Contemporânea*, 10(2), 389-410.
- HAIR, J. (2014). *Fundamentos de pesquisa de marketing* (3ª ed.). Porto Alegre: AMGH.
- Johnson, W. R. (1973). *Administração Financeira*. São Paulo: Pioneira.

- Jordão de Carvalho, C. (2012). Um ensaio em gestão de capital de giro em micro e pequenas empresas. *Fundação Getúlio Vargas*, 205.
- Jordão de Carvalho, C., & Schiozer, R. F. (Jul/Ago de 2012). Gestão de Capital de Giro: um Estudo Comparativo entre Práticas de Empresas Brasileiras e Britânicas. *RAC*, 518-543.
- Lemes Junior, A., Rigo, C. M., & Cherobim, A. P. (2002). *Administração Financeira: princípios, fundamentos e práticas brasileiras*. Rio de Janeiro: Campus.
- Li, C.-g., Dong, H.-m., Chen, S., & Yang, Y. (2014). *Working Capital Management, Corporate Performance, and Strategic Choices of the Wholesale and Retail Industry in China*. Acesso em 15 de 09 de 2018, disponível em The Scientific World Journal: <https://www.hindawi.com/journals/tswj/2014/953945/>
- Malhotra, N. K. (2012). *Pesquisa de marketing: uma orientação aplicada* (6ª ed.). Porto Alegre: Bookman.
- Matias, G. A., & Lopes Junior, F. (2002). *Administração financeira nas empresas de pequeno porte*. São Paulo: Manole.
- Modro, W. M., Fama, R., & Petrokas, L. A. (Jan/Fev/Mar/Abr de 2012). Modelo Tradicional X Modelo dinâmico de análise do capital de giro: um estudo comparativo entre duas empresas de mesmo setor com diferentes performances financeiras. *FACEF Pesquisa Desenvolvimento e Gestão*, 90-106.
- Oliveira, P. E., Reis, R. C., Fraga, M. S., & Yoshitake, M. (Setembro/Dezembro de 2009). Um estudo sobre a necessidade de capital de giro nas micro e pequenas empresas. *Revista da Micro e Pequena Empresa*, 3(2), 4-29.
- Pimenta, A. M., & Silva, D. R. (Setembro/Dezembro de 2017). Análise do Financiamento do Capital de Giro de Micro e Pequenas Empresas de Ituiutaba-MG. *Revista da Micro e Pequena Empresa - FACCAMP*, 11(3), 68-85.
- Prestes, N. R. (2002). Um estudo sobre os controles de gestão utilizados nas micro e pequenas empresas comerciais da cidade de Ivaiporã/PR. *Universidade Federal de Santa Catarina*.
- Santos, L. M., & Ferreira, M. M. (Set/Dez de 2009). Risco de liquidez e condicionantes da gestão de capital de giro em micro e pequenas empresas. *E&G - Revista Economia e Gestão*, 76-99.
- Schröckel, W. R. (1995). *Análise de crédito: concessão e gerência de empréstimos*. São Paulo: Atlas.
- Shaughnessy, J. J., Zechmeister, E. B., & Zechmeister, J. S. (2012). *Metodologia de pesquisa em psicologia* (9ª ed.). Porto Alegre: AMGH.
- Silva, W. A., & Costa, L. d. (Janeiro/Março de 2003). Modelo de decisão financeira em cluster. *Revista Economia e Administração*, 2(1), 67-89.
- Trindade, M. A., Nunes, M. B., Linhares, T. d., & Teixeira, R. M. (Janeiro/Dezembro de 2010). Gestão do capital de giro em micro e pequenas empresas. *RACE - Revista de Administração, Contabilidade e Economia*, 9(1-2), 231-250.
- Yoshitake, M., Reis, R. C., Fraga, M. S., & Oliveira, P. E. (Novembro de 2009). *Financiamento do capital de giro das micro e pequenas sob a ótica do conhecimento dos empreendedores no município de Monlevade/MG*. Acesso em 09 de 09 de 2018, disponível em Congresso Brasileiro de Custos: <https://anaiscbc.emnuvens.com.br/anais/article/view/925>
- Zariyawati, M. A., Annuar, M. N., Taufiq, H., & Abdul Rahim, A. S. (Nov de 2009). Working capital management and corporate performance: case of Malaysia. *Journal of Modern Accounting and Auditing*, 47-54.