

GESTÃO DO CAPITAL DE GIRO NA PERCEPÇÃO DOS EMPREENDEDORES PARTICIPANTES DO PROGRAMA BOM NEGÓCIO PARANÁ

WORKING CAPITAL MANAGEMENT IN THE PERCEPTION OF ENTREPRENEURS PARTICIPATING IN THE BOM BUSINESS PARANÁ PROGRAM

FINANÇAS CORPORATIVAS: MERCADOS E INSTITUIÇÕES FINANCEIRAS

Diego Paganela Moraes, Instituto Federal do Rio Grande do Sul, Brasil, diego.morais@erechim.ifrs.edu.br

Marcelo Paganela Moraes, Universidade de Caxias do Sul, Brasil, marcelopgmorais@gmail.com

Resumo

O presente estudo teve como objetivo verificar a percepção sobre a gestão do capital de giro, dos participantes do Programa Bom Negócio Paraná no período de 2012 a 2016, no Município de Francisco Beltrão-PR. Realizou-se uma pesquisa de abordagem quantitativa e descritiva. Aplicou-se um questionário validado, junto a 289 participantes. Utilizou-se a análise de conglomerados (*Clusters*), Hierárquico e não Hierárquico. Nos resultados do estudo foram identificados 4 *clusters* com perfil de gestão financeira característico em relação a sua percepção sobre o entendimento do capital de giro, Sendo assim destacou-se como o mais adequado e positivo para melhor controle financeiro e desempenho o *cluster* 1 pelo conjunto de ações analisadas nas variáveis observadas e detalhadas na análise. E o *cluster* 2 com certa fragilidade na gestão financeira, devendo melhorar questões de sua gestão e controle financeiro. Chegando à conclusão de que as empresas que participaram do Programa Bom Negócio Paraná entre o período de 2012 a 2016 tem certa diversidade nesta percepção e que podem ser trabalhados treinamentos e orientações para fortalecer a gestão financeira do capital de giro e com isso se melhorar o resultado e o desempenho das empresas pela melhor qualificação de seus empreendedores na gestão das variáveis observadas.

Palavras-chave: Gestão de Capital; Capital de Giro; Gestão Financeira; Programa Bom Negócio Paraná.

Abstract

This study aimed to verify the perception of working capital management among participants of the Bom Negócios Paraná Program from 2012 to 2016, in the Municipality of Francisco Beltrão-PR. A quantitative and descriptive research was carried out. A validated questionnaire was applied to 289 participants. Cluster analysis (Hierarchical and non-Hierarchical) was used. In the results of the study, 4 clusters with a characteristic financial management profile were identified in relation to their perception of working capital understanding. Thus, cluster 1 was highlighted as the most adequate and positive for better financial control and performance by the set of actions analyzed in the observed variables and detailed in the analysis. And cluster 2 with a certain weakness in financial management, which should improve its financial management and control issues. Coming to the conclusion that the companies that participated in the Bom Negócios Paraná Program between the period 2012 to 2016 have a certain diversity in this perception and that training and guidance can be worked to strengthen the financial management of working capital and thereby improve the result and the performance of companies due to the better qualification of their entrepreneurs in managing the observed variables.

Keywords: Capital Management; Working Capital; Financial Management; Bom Negócios Paraná Program.

1. INTRODUÇÃO

Até o início deste século, a função da administração financeira estava voltada principalmente a assegurar a capacidade da empresa de pagar contas do dia-a-dia, isto é, dirigia-se quase que exclusivamente a administração das exigibilidades de curto prazo, à medida que cresceu e se acirrou a competição em termos de magnitude e abrangência dos negócios, a administração financeira foi praticamente forçada a também se preocupar com toda a gama de fontes de recursos, ou seja, a função financeira passou a abranger toda a gestão do capital de giro da empresa.

As organizações são identificadas em seu ambiente interno e externo entre micro, pequenas e médias empresas (MPEs), com papel de destaque na economia brasileira, isso se deve tanto pela capacidade de gerar empregos e renda, quanto pelo aumento do número de estabelecimentos nos últimos anos. Exemplo disso é o fato de que as MPEs respondem por aproximadamente 99% dos empreendimentos formais no Brasil, 52% dos empregos formais e 40% da massa salarial, no entanto, segundo o SEBRAE (2017a), as empresas apresentam falhas gerenciais, tais como o descontrole na gestão do capital de giro, entre outros problemas enfrentados que podem diminuir seu tempo de vida no mercado.

A administração do capital de giro tem por objetivo a manutenção do equilíbrio financeiro da empresa, como forma de garantir a continuidade da atividade operacional, oferecendo condições adequadas que favoreçam a sua sobrevivência e o seu crescimento, monitorando a liquidez e estabelecendo estratégias de ação relacionadas ao controle de estoque, às políticas de crédito e de cobrança, ao financiamento de ativos e a expansão do negócio. (VIEIRA, 2008).

É imprescindível que os empreendedores tenham conhecimento financeiro do seu negócio para garantir uma boa gestão. Algumas instituições auxiliam as pequenas empresas nesse processo, ofertando cursos e/ou consultorias aos empreendedores, como o SEBRAE e universidades. No caso do Paraná, as universidades estaduais, por meio de projetos de extensão, como o “Programa Bom Negócio Paraná” capacita e orienta micro, pequenos e médios empreendedores no gerenciamento de seus negócios, contribuindo com o desenvolvimento regional e local.

O Programa que auxilia na capacitação dos empreendedores foi criado no ano de 2005, conduzido pela Agência Curitiba de Desenvolvimento, chamado de Bom Negócio Curitiba. Em 2012 recebeu o nome de Programa Bom Negócio Paraná, quando foi ampliado para funcionamento em todo Estado. Oferece cursos de capacitação gerencial e consultorias gratuitas para micro e pequenos empresários e facilidades às linhas de créditos de baixo custo do órgão estadual Fomento Paraná. (FOMENTO PARANÁ, 2017).

Com ações voltadas ao desenvolvimento local econômico e social e à geração de emprego e renda, o programa disponibiliza capacitação, consultoria e acompanhamento a empreendedores que já possuam empresas ou que estejam buscando capacitação para abrir um negócio, com o objetivo de melhorar a gestão das empresas, contribuindo para a sustentabilidade dos negócios em cada região do Paraná, respeitando o perfil dos empreendimentos de cada localidade (SETI, 2017).

No contexto exposto, o presente estudo tem como objetivo verificar a percepção, sobre a gestão do capital de giro, dos participantes do Programa Bom Negócio Paraná no período de 2012 a 2016, no Município de Francisco Beltrão-PR.

Assim sendo, pesquisar a gestão do capital de giro pode gerar informações importantes e úteis para melhorar a gestão dos empreendimentos, pois de acordo com Roesch (2005), os empresários encontram dificuldades para realizar o processo de gestão financeira, principalmente quando estão no mercado há pouco tempo, o que gera alto índice de mortalidade nos primeiros anos de existência, geralmente por falta de controle de vendas, custos, despesas, lucro e endividamento

2. FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

Nesta seção são apresentados aspectos teóricos que visam aprofundar o conhecimento sobre os principais assuntos que servirão de embasamento para a realização do trabalho, como: gestão financeira, capital de giro, envolvendo gestão de caixa, de crédito, de estoques e de financiamento de longo prazo. A pesquisa utilizou como cenário o Programa Bom Negócio Paraná que teve sua origem do programa homônimo - Bom Negócio de Curitiba - desenvolvido pela prefeitura de Curitiba no ano de 2005. A partir de 2011 o governo do Estado decidiu adotar a metodologia do programa originado em Curitiba e expandir para todo o Estado do Paraná. (SEIM, 2017).

O Programa tem como objetivo promover o desenvolvimento econômico local dos municípios do Paraná, através da capacitação, consultoria e acompanhamento de empreendedores, fortalecendo as iniciativas que possam resultar na sustentabilidade das empresas e na geração de novos negócios. Está voltado prioritariamente às micro e pequenas empresas dos setores industrial, comercial e de serviços, induzindo a geração de empregos e renda e melhorando a qualidade de vida da população. O programa é viabilizado por meio de parcerias com instituições de ensino, agentes ligados ao desenvolvimento empresarial, órgãos e instituições de caráter público e/ou privado.

O objetivo geral do Programa Estadual Bom Negócio Paraná é capacitar e orientar o micro, pequeno, médio e informais empreendedores para melhor gerenciamento de seus negócios, contribuindo com o desenvolvimento local e regional. Seus objetivos são promover a transferência de conhecimentos, através de cursos de capacitação envolvendo as principais áreas da gestão de empresas e realizar consultorias visando diagnosticar problemas pontuais de cada unidade organizacional, conforme demanda dos interessados. (FOMENTO PARANÁ, 2017).

2.1 Gestão Financeira

A administração financeira tem sido de extrema importância para as empresas de pequeno e médio porte. É um elemento importante para o crescimento e desenvolvimento de toda empresa, por meio dela é possível aumentar lucros, controlar fluxos de entrada e saída de caixa e ter previsão da quantidade de recursos financeiros disponíveis na empresa. O sucesso empresarial demanda cada vez mais o uso de práticas financeiras apropriadas e de ferramentas que auxiliem na gestão financeira, para que assim possam manter-se no mercado de forma competitiva (BRAGA, 1995; SANTOS, 2001).

Para Assaf Neto (2012), a administração financeira é um campo de estudo que tem como objetivo assegurar a melhor captação e alocação de recursos. Ter o controle financeiro certamente proporcionará à empresa maximização do seu valor de mercado e, conseqüentemente os empresários aumentarão sua própria riqueza. Hoji (2001), afirma que a maximização do valor de mercado da empresa só é possível por meio da geração de lucro e caixa, bem como do uso de ferramentas de gestão financeira adequadas.

Uma empresa precisa de acompanhamento constante da sua função financeira, de modo a avaliar sua evolução e ainda agir com as correções necessárias. Em síntese, Assaf Neto e Silva (2012), afirmam que a função da gestão financeira é prover à empresa recursos de caixa suficientes, de tal forma ao cumprimento com os compromissos assumidos e ainda a maximização da riqueza da empresa.

Silva (2008) ressalta que a geração de valor da empresa é responsabilidade principalmente do administrador financeiro, pois ele se envolve profundamente com o negócio da empresa, desde as decisões estratégicas de investimento e financiamento de longo prazo à gestão de caixa e negociação com fornecedores. Contudo, não é possível manter uma gestão financeira eficiente se não tiver bom planejamento financeiro, o qual permite o controle dos recursos financeiros, seus ingressos e desembolsos. Para Sá (2009), planejamento financeiro é um agrupamento de operações financeiras realizadas para atingir um objetivo.

Uma das grandes dificuldades dos empresários de micro e pequenas empresas é exercer a gestão financeira eficiente de tal forma a alavancar o crescimento da empresa. Todos os acontecimentos na gestão financeira são importantes, certamente a principal função do administrador financeiro é o controle da tesouraria, ou seja, cuidar da entrada e saída de caixa, além da preservação do retorno dos empresários. (SILVA, 2008).

De acordo com Ross, Westerfield e Jordan (2002) é função do administrador financeiro controlar três questões: orçamento de capital; estrutura de capital e gestão do capital de giro. O orçamento e a estrutura de capital envolvem elementos de longo prazo, onde a gestão é voltada para investimentos e decisões de uso de capital, seja de terceiros ou próprio. No curto prazo, a gestão do capital de giro compreende a gestão de ativos e passivos circulantes.

2.2 Capital de Giro

Segundo Vieira (2008), o capital de giro representa o valor total dos recursos demandados pela empresa para financiar seu ciclo operacional, além de englobar as necessidades de ativos circulantes necessários para as atividades operacionais, ou seja, recursos para aquisição de matéria-prima e insumos para o processo produtivo, manutenção e venda, até o recebimento dos produtos vendidos.

“Os ativos circulantes, normalmente chamados de capital de giro, representam a parcela de investimento que circula durante a condução normal dos negócios. Essa ideia compreende a transição periódica de caixa para estoque, destes para duplicatas a receber e de volta para caixa, que compõe o ciclo operacional”(GITMAN, 1997, p. 619).

A expressão capital de giro se refere ao montante total investido no ativo circulante e está fundamentada no gerenciamento dos ativos e passivos circulantes, ou seja, no gerenciamento

das disponibilidades (caixa e aplicações de curto prazo), contas a receber e estoques, fornecedores, empréstimos e outras obrigações da empresa. Está relacionado à tomada de decisões financeiras, envolvendo entradas e saídas de ativos e passivos circulantes que ocorrem no prazo de um ano ou menos (VIEIRA, 2008).

Scherr (1989), define capital de giro de maneira abrangente, qualificando-o como o conjunto dos ativos circulantes e exigibilidades de curto prazo, incluindo contas a pagar, aplicações e empréstimos bancários de curto prazo, entre outros itens. Como consequência, o capital de giro líquido é definido como a diferença entre o ativo circulante e o passivo circulante.

Para Assaf Neto e Silva (2012), capital de giro são os recursos de curto prazo da empresa, capazes de serem convertidos em caixa no prazo máximo de um ano. Tais recursos são indispensáveis para financiar as necessidades operacionais, desde a aquisição de matérias-primas ou mercadorias, até o recebimento pela venda do produto acabado, e a definição desse montante é uma tarefa que afeta sensivelmente o sucesso de um negócio, já que repercute na liquidez e na rentabilidade do mesmo.

A gestão do capital de giro envolve um processo contínuo na tomada de decisão, voltada, principalmente, para manter a liquidez, mas que também afeta a rentabilidade. O investimento alto em capital de giro reduz a lucratividade, enquanto o investimento baixo aumenta o risco de não poder honrar com suas obrigações, e essas duas situações levam para a redução do valor da empresa. (BRAGA, 1995).

Para Walker (1980), aponta duas categorias de risco que devem ser consideradas. A primeira é a do risco do negócio, que, inerente ao tipo de atividade desenvolvida pela empresa, envolve considerações de ordem mercadológica e do contexto concorrencial, determinando a quantidade de capital de giro a ser utilizada. A segunda é a do risco da fonte de capital, que se refere ao tipo de capital a ser utilizado para composição dos valores circulantes, ou seja, incorporam-se incertezas e a probabilidade de atendimento às suas necessidades operacionais, determinando o mix adequado de capital próprio e de terceiros a utilizar.

2.3 Gestão de Caixa

De acordo com Longenecker, Moore e Petty (1997), o monitoramento do caixa encontra-se no coração da gestão do capital de giro, pois o dinheiro deve estar sendo constantemente bombeado, o que é chamado de fluxo de caixa. Para o SEBRAE (2017a) o fluxo de caixa é um instrumento gerencial que controla e informa todas as movimentações financeiras (entradas e saídas de valores) de um dado período, o qual pode ser diário, semanal, mensal, anual, etc. e é composto dos dados obtidos pelos controles de contas a pagar, contas a receber, despesas, saldos de aplicações e de todos os demais elementos que representem as movimentações de recursos financeiros da empresa.

Sá (2009) afirma que para uma empresa ter saúde financeira é fundamental que seu fluxo de caixa apresente liquidez, mesmo diante de uma conjuntura econômica com inflação, pois só assim conseguirá honrar com suas obrigações financeiras e dar continuidade em seus processos produtivos. O autor acrescenta que o fluxo de caixa é uma ferramenta de planejamento, controle e análise de entradas e saídas, auxiliando na tomada de decisão e fazendo com que a empresa sobreviva no mercado. Ao utilizar o fluxo de caixa é possível identificar a capacidade de gerar

fluxos positivos e a partir disso obter alternativas de investimentos, ou ainda, verificar as causas que levam a um resultado negativo.

O fluxo de caixa é uma ferramenta fundamental, pois envolve todos os setores da empresa com o objetivo de maximizar a produtividade, as receitas e ainda controlar os prazos de pagamentos, planejamento de compras e demais negociações entre outros benefícios. É uma ferramenta de fácil compreensão e pode ser aplicada em todas as empresas, independentemente do tamanho. (ASSAF NETO, 2009).

Para Martins (2003), uma das principais variáveis que pode impactar o fluxo de caixa é a previsão de vendas, pois se elaborada de forma incorreta, pode comprometer todo o fluxo de caixa e elevar a necessidade de capital de giro. Sempre que possível deve-se evitar trabalhar com vendas a prazo e, caso as mesmas sejam feitas, é importante obter informações do cliente, como comprovante de renda, residência, referências e consultas de crédito, visando à redução da inadimplência e garantindo a entrada de recursos na empresa.

Segundo Stone e Wood classificam os itens do fluxo de caixa segundo sua natureza ou importância relativa de seus componentes, dado que normalmente se pode verificar no fluxo de caixa a ocorrência de um número muito limitado de itens principais e vários milhares de itens secundários.

A administração do caixa começa com o planejamento de caixa, atividade que consiste em estimar a evolução dos saldos de caixa da empresa, gerando informações que são fundamentais para a tomada de decisão, e a necessidade desse planejamento está presente tanto em empresas com dificuldades financeiras, quanto àquelas capitalizadas. Para as empresas com problemas financeiros, o planejamento é o primeiro passo no sentido de buscar sua avaliação, enquanto que as empresas com boa situação financeira, o planejamento permite aumentar a eficiência no uso de suas disponibilidades financeiras. (SANTOS, 2001).

O autor complementa ao dizer que, o planejamento de caixa não é uma atividade fácil, pois lida com grande grau de incertezas, porém seus benefícios compensam os esforços em sua implantação.

2.4 Gestão de Crédito

Segundo Assaf Neto (2009), o principal insumo a ser estudado na definição de uma política de crédito, diz respeito à análise do risco das vendas a prazo, ou seja, a decisão sobre qual o tratamento que deve ser dispensado às solicitações de crédito, à definição dos prazos e aos critérios de cobrança dos clientes. A empresa deve definir quais riscos estaria disposta a assumir, o que é feito analisando-se uma série de informações e indicadores básicos que o administrador deve verificar com o consumidor e o mercado, visando complementar a sua decisão.

A avaliação do crédito de pessoas jurídicas pode trazer inúmeras informações para a empresa, como uma retrospectiva das demonstrações contábeis do solicitante de crédito, as quais poderão vir com diversas informações adicionais, tais como fluxos de caixa, descrição das garantias potenciais, etc. Através dos indicadores econômico-financeiros extraídos dos relatórios contábeis e dos dados adicionais, a empresa tem condições de avaliar o desempenho do cliente

nos últimos anos, diagnosticar sua atual posição patrimonial e de liquidez, além de projetar sua habilidade em cumprir a obrigação assumida. (ASSAF NETO, 2009).

No processo de definição de uma política geral de crédito, a empresa deve se preocupar com determinadas medidas de controle interno, principalmente as relativas aos custos e despesas inerentes ao crédito e investimento em valores a receber (Quadro 1).

Medida Financeira	Descrição
Despesas com devedores duvidosos	Gastos referentes ao não recebimento, pois com a venda, a prazo há probabilidade de o cliente não pagar no vencimento.
Despesas gerais de crédito	Ocorrem em razão de a empresa vender a prazo, envolve gastos efetuados no processo de análise de solicitações e na manutenção de um departamento de crédito, como pessoal, materiais, serviços de informações, etc.
Despesas de cobranças	Gastos gerais efetuados nos diversos procedimentos adotados pela empresa, inclusive os gastos provenientes de eventuais ações judiciais e taxas cobradas pelos bancos pela execução desse serviço.
Custo de investimento marginal em valores a receber	Obtido mediante a aplicação de uma taxa de retorno mínima exigida pela empresa para seus investimentos ativos, sobre o investimento marginal efetuados em valores a receber.

Quadro 1 - Medidas financeiras de uma política de crédito.
Fonte: ASSAF NETO (2009).

Para Assaf Neto (2009), maior liberdade na prática de concessão de créditos de uma empresa provoca normalmente aumento de vendas e, conseqüentemente, de seus resultados.

3. METODOLOGIA

O presente estudo utilizou uma abordagem quantitativa com uma pesquisa descritiva. As pesquisas descritivas têm como objetivo principal a descrição das características de determinada população ou fenômeno, ou ainda, o estabelecimento de relações entre as variáveis (GIL, 2009).

Apresenta-se como universo da pesquisa o total de 318 empreendedores que fizeram o curso presencial do Bom Negócio Paraná, localizado na cidade de Francisco Beltrão – Paraná, que participaram no período de 2012 a 2016, no qual foi abordada a disciplina gestão de capital de giro. Desse universo, constam 242 microempresas e 76 pequenas empresas, além disso, não estão presentes os alunos da educação à distância.

A coleta de dados é de fonte primária, coletados pela primeira vez por forma de questionário com 33 perguntas, no qual seguiu o seguinte processo: inicialmente foi verificada a existência de endereço eletrônico dos 318 participantes do Programa Bom Negócio no período de 2012 a 2016. Em seguida, de posse dos endereços foi enviado um e-mail informando a todos sobre pesquisa e, ao mesmo tempo, solicitando a contribuição deles e autorização para o envio posterior de questionários. De 318 e-mails enviados retornaram 289, representando 90% da população. A fase seguinte da coleta foi o envio dos questionários pelo *Google Docs*. Com a

indicação de tempo de retorno de dois meses com as respostas dos empreendedores – participantes.

Para Gil (2009), os questionários são instrumentos de coleta de dados que são preenchidos pelos informantes sem a presença do pesquisador. O questionário foi adaptado de Oliveira (2009), no qual incluiu variáveis referentes ao caixa, compras, estoques, vendas, crédito aos clientes, pagamentos, instrumentos de cobrança, modalidade de empréstimos em curto e longo prazo, movimentações bancárias, entre outros.

O corte é longitudinal considerando a evolução dos dados no tempo, sendo assim, usou-se a escala com medida de semelhança de 1 a 7 pontos, sendo; 1 para nunca, 2 para raramente, 3 poucas vezes, 4 às vezes, 5 frequentemente, 6 muito frequentemente e 7 sempre.

Para auxiliar na resposta do objetivo proposto foi utilizado se, a técnica estatística denominada de análise de cluster, que tem por objetivo segundo, Jain (1999), também denominado classificação não supervisionada, é a classificação de objetos em diferentes grupos, cada um dos quais deve conter os objetos semelhantes segundo alguma função de distância estatística.

Inicialmente adotou-se o método hierárquico para definir o número de clusters e na sequência utilizou-se o método não Hierárquico K-means, que para Fávero *et al.* (2009, p. 219) é “frequentemente utilizado com o intuito de verificar se as variáveis adotadas no procedimento Hierárquico são estatisticamente significantes para a formação daqueles K cluster obtidos”.

Este método indica a ordem de agregação (estágios) dos participantes nos respectivos clusters, através do método Centróide, que segundo Fávero *et al.* (2009), este método identifica os grupos separados pela menor distância entre os pontos mais próximos e os coloca no mesmo agrupamento, é um método mais robusto para as observações atípicas.

O método de análise de Cluster não Hierárquico, que conforme Fávero *et al.* (2009) esses procedimentos são utilizados com o objetivo de encontrar diretamente uma participação de n elementos em K grupos (clusters), de modo que a participação satisfaça dois requisitos básicos: ‘coesão’ interna (ou semelhança interna) e isolamento (ou separação) dos clusters formados. Com base nos valores de F e da significância, nota-se que algumas não foram relevantes.

4. Resultados da Pesquisa

Inicialmente realizou-se a análise de cluster pelo método hierárquico, para verificar se existiam grupos com comportamentos semelhantes entre os participantes. Na Tabela 1 consta o resultado do esquema de aglomeração (*Agglomerations Schedule*), como critério para encontrar o número de *cluster*, para se afirmar com maior segurança.

Observa-se o número de agrupamentos pela maior diferença entre os coeficientes. Segundo Fávero *et al.* (2009, p. 215), “o estágio anterior a esse salto indica o ponto de parada para novos agrupamentos”. Visualiza-se que os coeficientes entre grupos apontaram para a solução sugerida de 4 *clusters*, como pode ser observado pela maior diferença nos resultados dos coeficientes de 5,259 e 5,623, entre os estágios 285 e 286.

Etapa	Cluster Combinado		Coeficientes	Aglomerado primeira fase		Próximo/Estágio
	Cluster 1	Cluster 2		Cluster 1	Cluster 2	Cluster 2

1	4	6	1,589	0	0	19
2	87	89	3,123	0	0	147
3	17	19	3,182	0	0	4
...	...	...	...	...	...	...
283	1	52	5,205	282	0	284
284	1	103	5,220	283	0	285
285	1	198	5,259	284	0	286
286	1	2	5,623	285	0	287
287	1	48	5,625	286	107	288
288	1	50	5,712	287	115	0

Tabela 1 - Esquema de aglomeração
Fonte: Dados da pesquisa, 2020.

Após identificar o número de clusters formados, realizaram-se as análises, através do método de análise de Cluster não Hierárquico, onde, conforme a Tabela 2, o resultado apontou a existência do Cluster 1 formado por 77 participantes, do Cluster 2 formado por 36 participantes, do Cluster 3 com 99 participantes e do clusters 4 com 77 participantes.

Clusters	Número de casos
Cluster 1	77
Cluster 2	36
Cluster 3	99
Cluster 4	77
Válido	289
Casos perdidos	0

Tabela 2 - Número de casos em todos os Clusters.
Fonte: Dados da pesquisa, 2020.

A Tabela 3 apresenta as distâncias euclidianas entre os centroides dos *clusters*, ou seja, difere a distância entre os estágios no qual se verifica e comparam os 4 *clusters*.

Cluster	1	2	3	4
1		4,387	2,748	3,095
2	4,387		3,750	3,976
3	2,748	3,750		2,854
4	3,095	3,976	2,854	

Tabela 3 - Distâncias entre os Centros de Cluster Finais.
Fonte: Dados da pesquisa, 2020.

Na Tabela 4 apresenta-se a análise de variância (ANOVA) dos clusters. Nessa tabela é possível observar as variáveis que permitem a separação dos clusters, observando o resultado da significância do modelo proposto por meio do *sig.* $F=0,000<0,05$.

Variáveis	Cluster		Erro		F	Sig.
	Média quad.	Df	Média quad.	Df		
Planejamento (Previsão de Vendas)	,496	3	1,005	285	,494	,687

Controle Recebimento/Vendas/Prazo	14,626	3	,857	285	17,075	,000
Planejamento de Caixa	1,525	3	,994	285	1,534	,206
Controle Pró Labore	2,727	3	,982	285	2,777	,042
Controle Entradas e Saídas de Caixa	6,268	3	,945	285	6,635	,000
Despesas Financeiras/Fornecedores	4,136	3	,967	285	4,277	,006
Controle Movimentação Bancária	2,218	3	,987	285	2,247	,083
Planejamento Estratégico Pagamento	10,272	3	,902	285	11,384	,000
Vendas à Prazo /Duplicatas	,949	3	1,001	285	,948	,418
Vendas à Prazo /Boleto	4,539	3	,963	285	4,714	,003
Vendas à Prazo/Caderno Anotações	29,293	3	,702	285	41,717	,000
Gestão Financeira/Vendas/ Prazo	23,566	3	,762	285	30,907	,000
Meios de Cobranças à Prazo	11,968	3	,885	285	13,530	,000
Vendas à Prazo/Cartão de Crédito	9,098	3	,915	285	9,945	,000
Vendas à Prazo/ Cheque Pré Datado	12,860	3	,875	285	14,694	,000
Vendas à Prazo/Nota Promissória	2,451	3	,985	285	2,490	,061
Antecipação do Receb. Cartão Crédito	26,568	3	,731	285	36,352	,000
Utiliza Capital de Giro	6,947	3	,937	285	7,411	,000
Entradas e Saídas Controle/Estoque	16,946	3	,832	285	20,365	,000
Utiliza Cheque Especial	15,102	3	,852	285	17,734	,000
Utiliza Desconto de Cheques	9,722	3	,908	285	10,705	,000
Desconto de Duplicatas	12,607	3	,878	285	14,362	,000
Empréstimo Capital/ Longo Prazo	44,096	3	,546	285	80,708	,000
Resultados Financ.Ultimos/12meses	9,588	3	,910	285	10,541	,000
Compra à Prazo	10,397	3	,901	285	11,538	,000
Ferramenta/Gestão Financeira	14,225	3	,861	285	16,526	,000
Arquiva Documentos Financeiros	8,011	3	,926	285	8,650	,000
Doação Financeira Entidades	9,312	3	,913	285	10,205	,000
Contas X Contas Particulares	11,344	3	,891	285	12,730	,000
Vendas à Prazo	3,564	3	,973	285	3,663	,013
Vendas à Vista	21,704	3	,782	285	27,752	,000
Compras à Vista	9,462	3	,911	285	10,387	,000
Curso Gestão de Capital de Giro	6,811	3	,939	285	7,255	,000

Tabela 4 - Análise de variância – ANOVA

Fonte: Dados da pesquisa, 2020.

Com base nos valores de F e do o nível de significância (Sig.), nota-se que as variáveis, planejamento de vendas (Sig. 0,687), planejamento de caixa (Sig. 0,206), controle de movimentação bancária (Sig. 0,083), vendas a prazo com duplicatas (Sig. 0,418), e vendas a prazo com notas promissórias (Sig. 0,061), não foram relevantes para a formação dos *clusters*. Conforme a Tabela 4, as variáveis em ordem de maior relevância na formação dos *clusters* foram, a partir do resultado do valor de F, empréstimo de capital à longo prazo, vendas a prazo no caderno de anotações, antecipação do recebimento do cartão de crédito, gestão financeira nas vendas a prazo, vendas à vista, entradas e saídas no controle de estoque, utilização do cheque especial, recebimento de vendas a prazo e utilização da ferramenta gestão financeira na empresa.

4.1 ANÁLISE DOS CLUSTERS

Conforme os dados coletados e analisados, observou-se a formação de 4 *clusters* com comportamento distintos, onde as variáveis mais significativas para formação desses clusters foram: empréstimo de capital de longo prazo com F de 80,708; vendas a prazo no caderno de anotações com F de 41,717; antecipação do recebimento do cartão de crédito com F de 36,352; vendas a prazo com F de 30,907; vendas a vista com F de 27,752; entradas e saídas de controle de estoque com F de 20,365; e a utilização do cheque especial com F de 17,734 (Tabela 4). Detalha-se na sequência o comportamento de cada grupo em relação a este conjunto de variáveis para verificar a percepção, sobre a gestão do capital de giro, dos participantes do Programa Bom Negócio Paraná no período de 2012 a 2016, no Município de Francisco Beltrão.

Quanto ao desempenho e a gestão financeira de seus empreendimentos, percebe-se que o cluster 1 tem bom gerenciamento e controle, pois raramente realiza empréstimo de capital de longo prazo, poucas vezes tem o registro de vendas no caderno de anotações, preocupando a questão de vender a vista somente as vezes como informado na pesquisa, podendo ser um fator para se melhorar no desempenho. Destaca-se como positivo o fato de somente às vezes utilizar o cheque especial que pode ser considerado como um recurso mais oneroso para a empresa em virtude dos juros que o afetam. Embora frequentemente haja antecipação dos recebimentos de créditos de cartão, sendo que pode ser uma estratégia mais adequada que usar o limite do cheque especial, pois não gera custos e sim uma redução de seus valores de crédito, demonstrando com isso certo controle na eficiência em gestão financeira, podendo com isso obter melhor a rentabilidade.

De modo geral, o cluster 2 trabalha a gestão financeira e o controle de vendas e de recebimentos. Porém, torna-se preocupante o fato de fazerem uso com frequência do cheque especial e antecipar com frequência os recebimentos dos cartões de crédito, o que de certa forma afeta o desempenho financeiro e a rentabilidade, neste caso, pode-se trabalhar melhor estes fatores para melhorar o controle e a gestão financeira para que os empreendedores obtenham um resultado mais adequado em suas ações, pode-se, por exemplo, buscar financiamentos de longo prazo com juros menores que se utilizar o limite do cheque especial. Além disso, a manifestação de que sempre vendem à vista é positivo para o sucesso financeiro do empreendimento.

Ao se analisar o cluster 3, percebe-se na gestão financeira do grupo, ações no controle financeiro de forma positiva e com isso não carecem de ações um pouco mais arriscadas como empréstimos. Porém, neste grupo percebe-se que é muito frequente a utilização do limite de cheques especial, na prática, um recurso com juros elevados ao invés de se explorar melhor a antecipação de crédito de cartão de crédito que raramente é utilizada neste grupo. As vendas são realizadas a vista com frequência e isso é positivo para sustentar o empreendimento do ponto de vista financeiro. As ações de gestão financeira são interessantes e com bom controle e planejamento os gestores que se enquadram neste grupo tem um bom controle financeiro de suas organizações, possibilitando bons resultados.

Os integrantes do cluster 4 demonstram certa fragilidade na gestão financeira, pois as respostas demonstram que é muito frequente a busca de empréstimo de capital de longo prazo, que as vendas a prazo acontecem no caderno de anotações são registradas as vezes. A antecipação do recebimento do cartão de crédito acontece poucas vezes, mas que o uso do cheque especial é frequente, e mesmo

revelando que é muito frequente a gestão financeira e o controle do recebimento de vendas a prazo, as variáveis de empréstimo de longo prazo e de uso do limite do cheque especial são preocupações a serem melhor trabalhadas pelos gestores para um fortalecimento do desempenho financeiro dos empreendimentos.

Embora cada um dos *clusters* identificados na pesquisa tem seu perfil de gestão financeira, característico em relação a sua percepção sobre a gestão do capital de giro, destaca-se como o mais adequado e positivo para ter melhor controle financeiro e desempenho o **cluster 1**. Pelo conjunto de ações analisadas nas variáveis observadas e detalhadas na análise o **cluster 2**, com certa fragilidade na gestão financeira, devendo melhorar questões de sua gestão e controle financeiro.

Chegando à conclusão de que as empresas que participaram do Programa Bom Negócio Paraná, entre o período de 2012 a 2016, têm certa diversidade nesta percepção e que podem ser trabalhados com treinamentos e orientações para fortalecer a gestão financeira do capital de giro e com isso, melhorar os resultados das empresas.

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

O presente estudo teve como objetivo verificar a percepção, sobre a gestão do capital de giro, dos participantes do Programa Bom Negócio Paraná no período de 2012 a 2016, no Município de Francisco Beltrão.

De modo geral, o estudo identificou a formação de **4 clusters**, com perfil de gestão financeira característico em relação a sua percepção sobre o capital de giro. Por fim, se considera que as empresas que participaram do Programa Bom Negócio Paraná, entre o período de 2012 a 2016, têm certa diversidade nesta percepção e que podem ser trabalhados treinamentos e orientações para fortalecer a gestão financeira do capital de giro.

O estudo realizou-se com um número considerável de empreendedores, mas esta mesma abordagem em outro contexto ou realidade pode gerar um diagnóstico distinto. Portanto, pode-se considerar que a generalização dos resultados, aqui obtidos, pode não ser muito adequada, sendo uma limitação do estudo, ao mesmo tempo, fica a sugestão de trabalhos futuros que complementem ou ampliam esta abordagem.

A realização da pesquisa possibilitou ampliar conhecimento sobre a administração da gestão do capital de giro. É interessante que sejam feitas outras pesquisas utilizando o mesmo instrumento de coleta em outras turmas do Programa Bom Negócio Paraná, tanto no município de Francisco Beltrão, quanto nos demais municípios, podendo fazer-se um comparativo para confirmar os resultados da presente pesquisa, visando novas análises sobre o tema.

6. REFERÊNCIAS

ASSAF NETO, A. Finanças Corporativas e valor. 4 ed. São Paulo: Atlas, 2009.

ASSAF NETO, A. Matemática financeira e suas aplicações. 12 ed. São Paulo: Atlas, 2012.

ASSAF NETO, A.; SILVA, C. A. T. Administração do capital de giro. 4 ed. São Paulo: Atlas, 2012.

BRAGA, R. Fundamentos e técnicas de administração financeira. São Paulo: Atlas, 1995.

FÁVERO, L. P., et. al. (2009). *Análise de dados: modelagem multivariada para tomada de decisões*. Rio de Janeiro: Elsevier.

FOMENTO PARANÁ – Programa Bom Negócio Paraná. Disponível em: <http://www.fomento.pr.gov.br/arquivos/File/Banco_do_Empreendedor/Docs/Panorama_Programa_Bom_Negocio_Parana.pdf>. Acesso em 13/01/2020.

GIL, A. C. Como elaborar projetos de pesquisa. 4 ed. São Paulo: Atlas, 2009.

GITMAN, L., J. Princípios de Administração Financeira. 7 ed. São Paulo: Atlas, 1997.

HOJI, M. Administração financeira e orçamentária. 7. Ed. São Paulo: Atlas, 2001.

JAIN, A.K., Murty, M.N., Flynn, P.J. (1999). *Data Clustering: A Review*. ACM Computing Surveys 31 (3), 264–322.

LONGENECKER, J. G.; MOORE, C. W.; PETTY, J. W. Administração de pequenas empresas. São Paulo: Makron Books, 1997.

MARTINS, E. Contabilidade de custos. 9. ed. São Paulo: Atlas, 2003.

OLIVEIRA, I. C. de; Diferenças e Semelhanças na Utilização de Práticas de Administração do Capital De Giro em Micro e Pequenas Empresas. Cascavel, 2009.

ROESCH, S. M. A. Projeto de estágio e de pesquisa em administração. 3. edição. São Paulo: Atlas S.A., 2005.

ROSS, S. A.; WESTERFIELD, R. W.; JORDAN, B. D. Princípios de administração financeira. 2 ed. São Paulo: Atlas, 2002.

SÁ, C. A. *Fluxo de caixa: A visão da Tesouraria e da Controladoria*. 3.ed. São Paulo: Atlas, 2009.

SANTOS, E. O. Administração financeira da pequena e média empresa. São Paulo: Atlas, 2001.

SCHEERR, F. C Modern working capital management: text and cases. Englewood Cliffs: Prentic-Hall, 1989.

SEBRAE - Serviço Brasileiro de Apoio a Micro e Pequenas Empresas. Disponível em: <www.sebrae.com.br>. Acesso em: 13/03/2017.

SEBRAE. Fluxo de Caixa. Disponível em:<<http://gestaoportal.sebrae.com.br/customizado/uasf/gestao-financeira/ferramentas-de-apoio/0%20Fluxo%20de%20Caixa.pdf>>. Acesso em 13/02/2020

SEIM Secretária da Indústria, Comércio e assuntos do Mercosul – PR –Disponível em: <<http://www.seim.pr.gov.br/modules/conteudo/conteudo.php?conteudo=220>>. Acesso em 13/03/2020.

SETI. SECRETARIA DA CIÊNCIA, TECNOLOGIA E ENSINO SUPERIOR. PARANÁ. Apresentação do Programa. Disponível em: <<http://www.seti.pr.gov.br/modules/conteudo/conteudo.php?conteudo=239>>. Acesso em 13/05/2020.

SILVA, E. C. Como administrar o fluxo de caixa das empresas. São Paulo: Atlas, 2008.

STONE, B. K., WOOD, R. A. Daily cash forecasting: a simple method for implementing the distribution approach,
In: SMITH, K. V. (ed.). Op. cit., p. 119-132

VIEIRA, M. Administração estratégica do capital de giro. São Paulo: Atlas, 2008.

WALKER, E. W. Toward a theory of working capital. Reading, 2, 1980. p. 23-33.