

UNIVERSIDADE DO EXTREMO SUL CATARINENSE - UNESC

CURSO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS

BRUNA SEHNEM FERRO

**AS CARACTERÍSTICAS DA ÁREA FINANCEIRA EM MICRO E PEQUENAS
EMPRESAS CLIENTES DE UM ESCRITÓRIO CONTÁBIL**

**CRICIÚMA
2012**

BRUNA SEHNEM FERRO

**AS CARACTERÍSTICAS DA ÁREA FINANCEIRA EM MICRO E PEQUENAS
EMPRESAS CLIENTES DE UM ESCRITÓRIO CONTÁBIL**

Trabalho de conclusão de curso, apresentado para obtenção do grau de Bacharel no Curso de Ciências Contábeis da Universidade do Extremo Sul Catarinense, UNESC.

Orientador: Prof. Me. Cleyton de Oliveira Ritta

**CRICIÚMA
2012**

BRUNA SEHNEM FERRO

**AS CARACTERÍSTICAS DA ÁREA FINANCEIRA EM MICRO E PEQUENAS
EMPRESAS CLIENTES DE UM ESCRITÓRIO CONTÁBIL**

Trabalho de Conclusão de Curso aprovado pela Banca Examinadora para obtenção do Grau de Bacharel, no Curso de Ciências Contábeis da Universidade do Extremo Sul Catarinense, UNESC, com Linha de Pesquisa em Contabilidade Gerencial.

Criciúma, 06 de dezembro de 2012.

BANCA EXAMINADORA

Prof. Cleyton de Oliveira Ritta - Mestre - (UNESC) – Orientador

Prof. Clayton Schueroff – Especialista – (UNESC) – Examinador

Prof. Ademir Borges – Especialista – (UNESC) – Examinador

Dedico este trabalho a minha família e ao meu namorado Samuel, que contribuíram para realização do mesmo.

AGRADECIMENTOS

Á Deus, por me proporcionar força e coragem, sempre iluminando meus passos a cada dia para superar os obstáculos com sabedoria e assim conquistar mais uma vitória.

A minha família que esteve comigo durante todo este tempo, pela paciência e compreensão nos momentos mais difíceis.

Ao meu namorado Samuel pelo carinho que me proporcionou e pelos esforços sem medida para me ajudar na conclusão desta etapa.

Ao meu orientador Cleyton de Oliveira Ritta, que confiou em meu trabalho e contribuiu para aprimorar o meu conhecimento dando toda assistência necessária neste período.

As amizades que construí com passar desses anos, e que com certeza, levarei para o resto de minha vida.

Aos meus colegas de trabalho que me ajudaram no andamento prático desta pesquisa.

Enfim, a todos que contribuíram de alguma forma para a realização deste trabalho, muito obrigada.

**Só se pode alcançar um grande êxito
quando nos mantemos fiéis a nós mesmos.
(FRIEDRICH NIETZSCHE)**

RESUMO

FERRO, Bruna Sehnem. **As características da área financeira em micro e pequenas empresas clientes de um escritório contábil.** 2012. p. 68. Orientador: Prof. Me. Cleyton de Oliveira Ritta. Trabalho de Conclusão do Curso de Ciências Contábeis. Universidade do Extremo Sul Catarinense – UNESC. Criciúma - SC.

Com o mundo globalizado, é necessário que as micro e pequenas empresas possuam profissionais competentes e engajados para alcançar as metas estipuladas e para usar as ferramentas de gestão que o mercado disponibiliza. Porém, nota-se que as micro e pequenas empresas têm um tempo de vida curto, encerrando suas atividades ainda nos primeiros anos de existência. Diante disso, o objetivo deste estudo consiste em identificar as características da área financeira nas micro e pequenas empresas clientes de um escritório contábil. Para alcançar tal objetivo, realizou-se uma pesquisa descritiva com abordagem qualitativa do tipo levantamento ou *survey* por meio de questionário aplicado em 54 empresas. Os resultados demonstram que: a) a maioria das empresas atua no ramo do comércio e opta pela Sociedade Limitada e estão localizadas Criciúma-SC; b) os responsáveis pelo comando da área financeira são do gênero masculino, não possuem ensino superior e são proprietários da organização; c) as atividades financeiras não possuem funções segregadas; d) as empresas preocupam-se com os controles de contas a receber e a pagar para evitar atrasos nos recebimentos e pagamentos; e) as empresas não utilizam o planejamento financeiro para projeções de investimentos e financiamentos; e f) uma parcela significativa de empresas não possui investimentos e empréstimos no mercado bancário. Conclui-se que o perfil dos profissionais que exercem a função financeira não é o mais adequado, pois não possuem formação específica para gestão e acumulam outras atividades gerenciais. Constata-se que não há uma preocupação com o futuro organizacional devido à falta de planejamento financeiro que envolva decisões de investimentos e financiamentos. Diante disso, percebe-se que as micro e pequenas empresas investigadas apresentam deficiências na gestão financeiras dos negócios.

Palavras-chave: Micro e pequenas empresas, área financeira, administração.

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Quadro 1 - Principais premissas para elaboração do planejamento financeiro.....	26
Gráfico 1 – Setor de atuação.....	37
Gráfico 2 - Natureza jurídica.....	38
Gráfico 3 - Porte da organização.....	39
Gráfico 4 - Cidade	39
Gráfico 5 - Cargo.....	40
Gráfico 6 - Característica do responsável	41
Gráfico 7 – Gênero.....	41
Gráfico 8 - Escolaridade.....	42
Gráfico 9 - Formação escolar superior	43
Gráfico 10 - Setor financeiro no organograma organizacional	43
Gráfico 11 - Estrutura organizacional	44
Gráfico 12 - Autorização para concessão do crédito.....	45
Gráfico 13 - Autorização para concessão de desconto e dispensa de juros	45
Gráfico 14 - Controle de duplicatas a receber.....	46
Gráfico 15 - Recebimentos em caixas/bancos	47
Gráfico 16 - Segurança em recebimentos em cheques	47
Gráfico 17 - Revisão e autorização de pagamentos.....	48
Gráfico 18 - Controle de duplicatas a pagar.....	49
Gráfico 19 - Controle de duplicatas a pagar vencidas.....	49
Gráfico 20 - Duas assinaturas para efetuar pagamentos	50
Gráfico 21 - Possibilidade de pagamento duplicado	51
Gráfico 22 - Movimento de caixa.....	51
Gráfico 23 - Projeção de caixa de curto prazo	52
Gráfico 24 - Projeção de caixa de longo prazo.....	53
Gráfico 25 - Controle do fluxo de caixa orçado x realizado	53
Gráfico 26 - Planejamento financeiro com políticas de investimento e financiamento	54
Gráfico 27 - Investimento no mercado financeiro	55
Gráfico 28 - Principal modalidade de investimento	55
Gráfico 29 - Empréstimo no mercado financeiro	56
Gráfico 30 - Principal modalidade de empréstimo.....	57

Gráfico 31 - Financiamento/ <i>leasing</i>	58
Gráfico 32 - Principal modalidade de financiamento e/ou <i>leasing</i>	58

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

BM&FBovespa	Bolsa Valores, Mercadorias e Futuros
CDB	Certificado de Depósito Bancário
CDC	Crédito Direto ao Consumidor
CFT	Certificado Financeiro do Tesouro
CNAE	Classificação Nacional de Atividades Econômicas
EIRELI	Empresa Individual de Responsabilidade Limitada
FGC	Fundo Garantidor do Crédito
FIESP	Federação das Indústrias do Estado de São Paulo
IOF	Imposto sobre Operações Financeiras
LFT	Letras Financeiras do Tesouro
LTDA	Limitada
LTN	Letras do Tesouro Nacional
NTN	Nota do Tesouro Nacional
ON	Ordinárias Nominativas
PN	Preferenciais Nominativas
RDB	Recibo de Depósito Bancário
AS	Sociedade Anônima
SEBRAE	Serviço Brasileiro de Apoio a Micro e Pequenas Empresas
SHF	Sistema Financeiro de Habitação
UNESC	Universidade do Extremo Sul Catarinense

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	12
1.1 TEMA E PROBLEMA.....	12
1.2 OBJETIVOS.....	13
1.3 JUSTIFICATIVA.....	13
1.4 METODOLOGIA DA PESQUISA	14
2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA	16
2.1 ADMINISTRAÇÃO FINANCEIRA	16
2.2 FUNÇÕES DO ADMINISTRADOR FINANCEIRO	17
2.3 ÁREAS DE DECISÕES FINANCEIRAS	18
2.3.1 Investimentos	18
2.3.2 Financiamentos	19
2.3.3 Dividendos	20
2.4 CONTROLES FINANCEIROS	21
2.4.1 Gestão do caixa/tesouraria	22
2.4.2 Gestão do contas a receber	23
2.4.3 Gestão do contas a pagar	24
2.5 PLANEJAMENTO FINANCEIRO	24
2.6 INVESTIMENTOS NO MERCADO BANCÁRIO	26
2.6.1 Caderneta de poupança	27
2.6.2 Renda fixa	27
2.6.3 Renda variável	28
2.6.4 Fundos de investimento	29
2.7 EMPRÉSTIMOS/FINANCIAMENTOS NO MERCADO BANCÁRIO	30
2.7.1 Cheque especial PJ	30
2.7.2 Conta Garantida	31
2.7.3 Desconto de títulos	31
2.7.4 Empréstimos de capital de giro	32
2.7.5 CDC	33
2.7.6 Leasing	34
3 ANÁLISE E APRESENTAÇÃO DOS RESULTADOS	36
3.1 EMPRESAS PESQUISADAS	36
3.2 PROCEDIMENTOS DE COLETA DOS DADOS.....	36

3.3	RESULTADOS DA PESQUISA	37
3.3.1	Características das empresas investigadas.....	37
3.3.2	Características da área financeira.....	40
3.3.3	Aspectos da gestão financeira	44
4	CONCLUSÃO	60
	REFERÊNCIAS.....	62
	APÊNDICE.....	64
	APÊNDICE A – Questionário elaborado para a pesquisa	65

1 INTRODUÇÃO

Neste capítulo apresenta-se o tema e problema de pesquisa. Na sequência expõem-se os objetivos geral e específicos. Em seguida tem-se a justificativa do estudo. Por fim, descrevem-se os aspectos metodológicos da pesquisa.

1.1 TEMA E PROBLEMA

Os empreendedores precisam adaptar-se as mudanças do ambiente empresarial. Tais mudanças obrigam os gestores a agirem de forma cautelosa em relação às metas, com o objetivo de escolher sempre o melhor caminho para as organizações.

Diante da concorrência e das mudanças do dia a dia no cenário econômico, as empresas procuram, cada vez mais, instrumentos que auxiliem no gerenciamento, no controle e na tomada de decisão.

Dentre as áreas de gestão, destaca-se a Área Financeira que é responsável em controlar as entradas e saídas de dinheiro. Logo, é essencial uma adequada gestão financeira para que as empresas tenham mais credibilidade diante de clientes, fornecedores, investidores, instituições financeiras, entre outros.

A função financeira está diretamente ligada aos processos decisórios, seja na hora de investir ou captar recursos. É por meio de relatórios financeiros que as organizações constataam a real situação da empresa. Com base nos controles financeiros é possível verificar se há sobras ou falta de caixa, contas em atraso, necessidades de investimentos, entre outras.

Os controles financeiros de contas a receber, contas a pagar e tesouraria/caixa são fundamentais para a tomada de decisão de investimentos ou captação de recursos financeiros. Por isso, os gestores devem estar embasados em relatórios sólidos que evidenciem a situação financeira para uma adequada tomada de decisão.

Percebe-se que a gestão financeira está voltada, em sua maioria, para grandes empresas, pois elas demandam por grandes volumes de entradas e saídas de recursos financeiros. Por outro lado, as micro e pequenas empresas são as que mais apresentam dificuldades de gestão financeira, uma vez que na maioria das

vezes, há falta de um setor específico, pessoal qualificado e mecanismos de controles adequados.

Diante do exposto tem-se a seguinte pergunta de pesquisa: Quais são as características da área financeira nas micro e pequenas empresas clientes de um escritório contábil?

1.2 OBJETIVOS

O objetivo geral desse estudo consiste em identificar as características da área financeira nas micro e pequenas empresas clientes de um escritório contábil.

Tem-se como objetivos específicos:

- a) Verificar as características das empresas pesquisadas;
- b) Verificar as características da área financeira nas empresas; e
- c) Identificar aspectos da gestão financeira.

1.3 JUSTIFICATIVA

Segundo pesquisa do Serviço Brasileiro de Apoio a Micro e Pequenas Empresas - SEBRAE (2011), as micro e pequenas empresas são responsáveis por cerca de 99% dos empreendimentos formais existentes no Brasil. No entanto, é frequente constatar que elas fecham as portas nos dois primeiros anos de existência.

Diante deste contexto, este trabalho justifica-se pela relevância do tema no ambiente empresarial, uma vez que se infere que um dos principais motivos pelo fechamento das empresas seja a falta informações gerenciais para a condução dos negócios, principalmente na área financeira. O controle financeiro é importante para as organizações, independentemente do porte. É por meio dele que se tem o domínio sobre a situação financeira da empresa e, assim, consegue-se gerenciar e planejar a entrada e saída de recursos.

Quanto à contribuição prática, este trabalho mostra um panorama sobre a área financeira em micro e pequenas empresas ao evidenciar as características da área, perfil dos gestores e aspectos dos controles financeiros utilizados. Observa-se que é comum as micro e pequenas empresas terem dificuldades no controle financeiro, pois muitas vezes o responsável da área não está qualificado, há

acúmulo de funções administrativas, falta informações e ferramentas de controle. Portanto, é necessário identificar os aspectos da área financeira para se identificar pontos fortes e fracos de gestão.

1.4 METODOLOGIA DA PESQUISA

A metodologia da pesquisa compreende aos diversos procedimentos e técnicas utilizadas para atingir um objetivo traçado. Para Cervo; Bervian; Silva (2007), a metodologia é a ordem em que se aplicam os métodos necessários para alcançar os resultados almejados.

Este estudo caracteriza-se como descritivo, pois analisam-se as características da área financeira de micro e pequenas empresas. Segundo Cervo; Bervian; Silva (2007), a pesquisa descritiva consiste em observar, registrar, analisar e correlacionar os fatos estudados. Procura descobrir com certo grau de certeza a frequência com que determinado fenômeno ocorre. Busca apreciar características e comportamentos de determinados grupos.

A pesquisa, quanto à natureza, configura-se como de levantamento ou *survey*, pois investiga-se micro e pequenas empresas clientes de um escritório contábil. Para Gil (1996), este tipo de pesquisa caracteriza-se pela interrogação direta a um grupo de pessoas que se deseja investigar determinado comportamento.

Quanto aos instrumentos de coleta, utilizam-se questionário do tipo fechado para investigar as características das empresas pesquisadas. Segundo Martins; Theóphilo (2009), o questionário trata-se de um conjunto de perguntas que dizem respeito aos assuntos que se deseja analisar. São, em geral, os mais utilizados e é comum serem enviados por algum meio de comunicação, ou seja, o pesquisador não estará presente.

Em relação à abordagem do problema, a pesquisa é predominantemente qualitativa, pois os dados são categorizados e analisados para fins de se verificar as características das empresas investigadas.

Para Richardson (1999), a pesquisa qualitativa busca compreender e descrever os problemas enfrentados pelo grupo social entrevistado para que se conheça a complexidade do assunto.

Com a utilização de tais procedimentos metodológicos, realiza-se a análise das características da área financeira nas empresas pesquisadas com o intuito de contribuir com a gestão dos negócios.

2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

Neste capítulo descreve-se, inicialmente, sobre aspectos relacionados à administração financeira. Na sequência apresentam-se os principais investimentos e fontes de recursos no mercado bancário.

2.1 ADMINISTRAÇÃO FINANCEIRA

A administração financeira surgiu por volta do ano de 1970. Neste período tinha-se como foco o descobrimento de novas formas para o entendimento e análise das demonstrações contábeis e, assim, buscava-se colocar em prática os conhecimentos adquiridos para uma melhor administração do capital de giro (GROPPELLI; NIKBAKHT, 2010).

Para Gitman (2004), a administração financeira esta presente em todas as instituições e é considerada a ciência da gestão do dinheiro. Segundo Kwasnicka (1995), finanças é um processo de tomada de decisão, de atitudes e princípios que, por consequência, afetam a riqueza do negócio.

Groppelli e Nikbakht (2010) observam que finanças são princípios econômicos e financeiros que tem como objetivo elevar ao máximo a riqueza de uma organização, aumentando os lucros e diminuindo os riscos para que se alcance a meta traçada.

“A administração financeira tem como meta principal gerenciar os recursos financeiros da organização, necessários para a realização de suas atividades em busca de seus objetivos e de sua missão.” (NETO; REIS, 2000, p. 93).

A área financeira existe para auxiliar os acionistas e proprietários das empresas em seus interesses no que diz respeito à maximização das riquezas, pois os investidores buscam um retorno do seu investimento por meio dos resultados financeiros positivos (HOJI, 2001).

Neto e Reis (2000) ressaltam que a administração financeira é a área que, geralmente, esta ligada a alta administração nas organizações. Isto se deve ao fato de sua grande importância no momento da tomada de decisão.

“Nas micro e pequenas empresas, os proprietários acumulam as funções financeiras com as demais funções gerenciais (produção, comercialização, logística,

pessoas, tecnologia da informação).” (LEMES JUNIOR; RIGO; CHEROBIM, 2010, p. 7).

Lemes Junior; Rigo; Cherobim (2010) ainda observam que administração financeira também está ligada ao porte da empresa, pois, em pequenas empresas é raro existir um setor específico responsável pelo gerenciamento da função financeira.

A administração financeira é uma importante área de gestão das organizações. Ela tem o papel de maximizar os lucros, indicar o melhor caminho para a aplicação de recursos e aumentar a rentabilidade do negócio. Visando sempre o crescimento e a continuidade das atividades operacionais.

2.2 FUNÇÕES DO ADMINISTRADOR FINANCEIRO

O administrador financeiro desempenha funções importantes no dia a dia das empresas. O profissional da área de administração financeira é responsável por criar meios para maximizar os resultados e orientar os outros colaboradores quanto a melhor forma de conduzir as atividades de investimento e operações administrativas (HOJI, 2001).

Segundo Brigham e Houston (1999, p. 4),

os administradores financeiros também decidem as condições de crédito sob as quais os clientes devem comprar, quanto de estoques a empresa deve ter, quanto de caixa deve manter, se a empresa deve comprar outras ou não (análise de fusões) e quanto de lucros da empresa devem ser reinvestidos no negócio, em vez de pagos como dividendos.

Lemes Júnior; Rigo; Cherobim (2010) esclarecem que dependendo do porte da empresa, este profissional pode ser denominado de vice-presidente de finanças, diretor financeiro, executivo financeiro, superintendente financeiro ou supervisor financeiro.

Para Braga (1995), o administrador financeiro deve criar estratégias para que se obtenham os recursos necessários, sempre focando em sua boa utilização com o objetivo de trazer resultados positivos para o empreendimento.

Segundo Groppelli e Nikbakht (2010), este profissional deve ter informações confiáveis em momentos apropriados para que possa elevar o valor da empresa.

O administrador financeiro precisa estar sempre atento as mudanças que ocorrem no mercado financeiro e no ambiente empresarial.

GROPPELLI; NIKBAKHT (2010, p. 05) enfatizam que,

para ter êxito, os administradores financeiros precisam se envolver com as mudanças que ocorrem constantemente no campo das finanças. Eles devem adotar métodos mais sofisticados para poder planejar melhor num ambiente de crescente competitividade. Precisam lidar de forma eficiente com as mudanças que ocorrem dentro e fora da empresa.

A função do administrador financeiro torna-se mais importante e essencial à medida que a empresa cresce, pois toma proporções que antes eram desconhecidas (LEMES JÚNIOR; RIGO; CHEROBIM, 2010).

“A meta de um diretor financeiro é obter maior eficiência e rentabilidade possíveis dos ativos e, ao mesmo tempo, manter o menor custo possível nos fundos que a empresa consegue das várias fontes de financiamento.” (GROPPELLI; NIKBAKHT, 2010, p.160).

Portanto, as decisões que envolvem recursos financeiros são tomadas com base no conhecimento deste profissional. Ele deve comandar todas as atividades relacionadas ao desembolso ou captação de recursos, além de saber identificar o momento certo de investir os lucros.

2.3 ÁREAS DE DECISÕES FINANCEIRAS

As empresas devem se adaptar de acordo com suas necessidades financeiras. O mercado oferece as opções, cabe a cada organização saber reconhecer qual a sua atual situação e fazer a escolha adequada. Logo, os administradores financeiros são responsáveis pelas seguintes decisões financeiras: investimento, financiamento e dividendos. Tais decisões são explanadas a seguir.

2.3.1 Investimentos

As decisões de investimento referem-se à aplicação de recursos nas atividades operacionais ou no mercado financeiro. Assim, é importante, no momento da tomada de decisão, avaliar as opções de mercado para que seja feita a melhor escolha.

Groppelli e Nikbakht (2010) observam que todas as empresas, quando poupam é porque desejam investir futuramente em algo que lhe traga retorno, de preferência o maior possível. Tal ação é a essência do investimento para gerar o retorno de acordo com o capital investido.

Segundo LEMES JUNIOR; RIGO; CHEROBIM (2010, p. 135),

o retorno esperado dos investimentos é o principal balizador das decisões. Os investimentos são realizados porque se tem expectativa de obter retornos. Esses investimentos podem ser em ativos físicos ou em títulos do mercado.

Groppelli e Nikbakht (2010) ressaltam que diariamente os diretores financeiros confrontam-se com várias opções de investimento. E mesmo depois de fazer um minucioso estudo sobre cada alternativa, ainda assim o resultado pode não ser o esperado devido ao risco e a incerteza do retorno.

Lemes Junior; Rigo; Cherobim (2010), ainda citam alguns exemplos de investimentos: aquisição de máquinas e equipamentos, lançamento de novos produtos, compra de ativo imobilizado, entre outros.

Segundo Braga (1995, p. 277):

as decisões de investimento irradiam-se por toda a economia [...]. As empresas realizam esses investimentos para preservar ou ampliar sua competitividade. Decisões acertadas podem assegurar uma confortável posição no mercado durante muitos anos. Entretanto, se algo sair errado, o volume de recursos envolvido poderá comprometer irremediavelmente a liquidez e rentabilidade.

Torna-se imprescindível analisar os investimentos antes da sua realização para que a empresa obtenha sucesso e tranquilidade ao longo da execução e garanta o retorno mínimo esperado.

2.3.2 Financiamentos

As decisões de financiamentos referem-se à fonte de recursos para a realização dos investimentos almejados. Deve-se buscar uma fonte segura e que ofereça condições especiais.

“As decisões de financiamento visam montar a estrutura financeira mais adequada às operações normais e aos novos projetos a serem implantados na empresa.” (BRAGA, 1995, p. 34).

Braga (1995) ainda destaca que, a empresa pode obter financiamento recorrendo aos fundos da própria empresa, que seria o capital próprio (patrimônio

líquido) ou apelando ao capital de terceiros no qual engloba os recursos concedidos pelas instituições financeiras, entre outros.

Os financiamentos são concedidos a curto e longo prazo, em sua maioria são ofertados por instituições financeiras (GITMAN, 2001; SILVA, 2001).

De acordo com Groppelli e Nikbakht (2010, p. 294),

entre outras razões, os negócios enquadram-se no financiamento de curto prazo para cobrir deficiências de fundos, quando as entradas de caixa são insuficientes para cobrir os aumentos repentinos de despesas. A meta é captar fundos temporariamente, em antecipação a futuras entradas de caixa, que permitirão à empresa pagar a dívida.

Cabe às empresas determinar qual modalidade deve-se recorrer. É importante elaborar um bom plano financeiro para explicar os prós e contras de cada fonte de recursos, levando em consideração a análise externa, no qual diz respeito as oscilações do mercado financeiro (BRAGA, 1995).

Segundo Lemes Junior; Rigo; Cherobim (2010), os bancos costumam fazer uma série de requisições para as empresas interessadas em contratar financiamento, tais como: demonstrações contábeis, relatórios financeiros, certidões negativas, entre outros. Sendo assim, para as micro e pequenas empresas algumas solicitações tornam-se difíceis, principalmente, pela falta de informações gerenciais. Diante disso, os bancos elevam a taxa de juros e exigem garantias extras para este tipo de organização.

Os recursos recebidos por meio de financiamentos são investidos na aquisição de máquinas, equipamentos, veículos, reformas, construções, capital de giro, entre outros.

2.3.3 Dividendos

Os dividendos são recursos que os sócios devem receber da empresa, mediante a distribuição de lucros gerados ao longo do exercício social. Ele representa uma forma de remuneração dos sócios pelos recursos investidos.

Segundo Lemes Junior; Rigo; Cherobim (2010, p. 340), “dividendos é a distribuição em dinheiro de parte ou de todo o lucro auferido pela empresa em um exercício social, ou de saldos de lucros acumulados, aos seus acionistas.”

Para Gitman (2001, p. 415),

as políticas de dividendos da empresa representam o plano de ação a ser seguido sempre que uma tomada de decisão relativa a dividendos deva ser

feita. A política de dividendos deve ser formulada com dois objetivos básicos em mente: maximizar a riqueza dos proprietários da empresa e fornecer o financiamento suficiente.

Gitman (2001) ainda esclarece que como o pagamento de dividendos é baseado no lucro obtido, é indispensável um estudo sobre os aumentos ou diminuições no resultado antes de qualquer decisão. Portanto, é necessário avaliar todas as alternativas de investimentos previamente, antes de pagar os dividendos aos sócios.

Segundo Groppelli e Nikbakht (2010), muitos investidores decidem em qual empresa investir olhando primeiramente a distribuição de dividendos. Para eles o que determina se a empresa é rentável consiste no valor dos dividendos pagos. Desta forma, “a administração da empresa deve conhecer bem o perfil de seus possíveis investidores e também como seus concorrentes agem nesse quesito, a fim de trazer benefícios tanto para a empresa quanto para os seus acionistas.” (LEMES JUNIOR; RIGO; CHEROBIM, 2010, p. 349).

A distribuição de dividendos revela a política de administração financeira da empresa. Por isso, é importante ter critérios estabelecidos para garantir a sustentabilidade dos negócios.

2.4 CONTROLES FINANCEIROS

O controle das operações financeiras é uma tarefa cada vez mais complexa. Por isso, é importante que se estabeleçam formas de gerenciar este setor que controla os recursos essenciais de uma empresa.

Segundo Wernke (2008), uma adequada gestão empresarial vincula-se a existência de um eficiente sistema de controles internos que propiciem informações gerenciais consistentes, oportunas e relevantes.

Na gestão financeira tem-se como principais controles financeiros: caixa/tesouraria, contas a receber e contas a pagar. Tais controles são descritos a seguir.

2.4.1 Gestão do caixa/tesouraria

A gestão do caixa é um dos papéis mais importantes da administração financeira. O caixa são os recursos com disponibilidade imediata tais como dinheiro em espécie e os cheques recebidos para depósito imediato.

“O controle de caixa demonstra num determinado período e de forma dinâmica, toda a movimentação (entrada e saída) do numerário da empresa, bem como sua aplicação.” (NETO; REIS, 2000, p. 98).

Segundo Hoji (2001), a administração de caixa abrange parcialmente as contas do ativo circulante. Ela planeja e controla as disponibilidades, que compreende o caixa e bancos e aplicação de liquidez imediata.

As contas que exercem maior influência no caixa são as contas a receber, os estoques, chamados de ativos operacionais, e as contas a pagar que são passivos operacionais (HOJI, 2001).

Conforme Lemes Junior; Rigo; Cherobim (2010, p. 375),

a gestão de caixa [...] é a atividade de tesouraria da empresa, que acompanha os reflexos das políticas de investimentos, de vendas, de crédito, de compras e de estoques. O gestor do caixa participa das definições dessas políticas orientando-as para que não ofereçam problemas de liquidez para a empresa.

Para Santos (2001) é essencial que o administrador financeiro fique a par da situação do caixa diariamente. Nesta ação verifica-se o comportamento do saldo de caixa, se esta evoluindo ou decaindo para que se tomem as devidas providências.

Planejar o caixa é uma atividade que todas as empresas devem fazer. Não importa o porte, se é pequena ou grande, pois todas passam por dificuldades financeiras e devem ter um demonstrativo da situação para basear-se no momento da tomada de decisão (SANTOS, 2001).

A administração de caixa tem como principal objeto controlar as entradas e saídas de recursos financeiros da organização. Sua constante preocupação é aplicar adequadamente as sobras de caixa ou buscar as melhores fontes de recursos.

2.4.2 Gestão do contas a receber

A administração de contas a receber requer esforço e dedicação para negociar com os clientes. É o setor responsável pela entrada de recursos. Logo, é indispensável uma política de crédito e de cobrança para o bom funcionamento da empresa.

As contas a receber abrangem as duplicatas em carteira, duplicatas caucionadas, duplicatas descontadas e duplicatas em cobrança bancária simples (SILVA, 2001).

Segundo Lemes Junior; Rigo; Cherobim (2010), contas a receber originam-se a partir do crédito. No momento em que ocorre a troca de bens presentes por bens futuros. Nesta transação a concedente abdica temporariamente parte de seu patrimônio na certeza de que, posteriormente irá recebê-lo por meio de pagamento.

Para Hoji (2001), após a concessão do crédito e a venda a prazo, surge uma conta a receber. A venda a prazo traz certos riscos de inadimplência, porém é importante para alavancar as vendas.

De acordo com Silva (2001), as contas a receber, também chamadas de duplicatas a receber, provem dos valores que a empresa tem a receber dos clientes. Esse direito surge quando há a venda a prazo. Quando acontece o crescimento do volume de vendas a prazo, proporcionalmente aumentam as contas a receber.

Segundo GROPELLI; NIKBAKHT (2010, p.337),

o volume de contas a receber é, basicamente, determinado pelos padrões de crédito da companhia. Se esses padrões forem rigorosos, muito poucos clientes estarão qualificados ao crédito, as vendas irão declinar e, como resultado, as contas a receber diminuirão. Por outro lado, se os padrões de crédito forem mais flexíveis, a empresa atrairá mais clientes, as vendas crescerão, e haverá mais contas a receber.

Quando as políticas para aprovação do crédito são muito rígidas, conseqüentemente haverá um menor volume de vendas, portanto diminuirá os valores das contas a receber, porém quanto mais liberal for a análise do crédito, maior será o volume de vendas a assim, aumentará as contas a receber.

Hoji (2001) observa que no momento de conceder o crédito ao cliente é necessário que se tome alguns cuidados para que este valor não se torne difícil de receber. A análise do crédito deste cliente é um procedimento essencial para que haja maior probabilidade do posterior recebimento.

Desta forma pode-se entender que contas a receber é a concessão de crédito ao cliente decorrente da venda a prazo. Esta, por sua vez, tende a melhorar o volume de vendas, pois, com maior prazo, mais clientes sentem-se atraídos pelas condições.

2.4.3 Gestão do contas a pagar

A administração de contas a pagar representa as obrigações assumidas com terceiros referente às aquisições feitas a prazo. Em busca de maior prazo e melhores limites de crédito para as compras, as empresas devem honrar os compromissos nos prazos estipulados.

Segundo Silva (2001), as contas a pagar são as compras realizadas a prazo. Essas compras abrangem as mercadorias para revenda, matérias primas, materiais de uso e consumo, materiais de expediente, entre outros.

Groppelli e Nikbakht (2010) definem contas a pagar como sendo empréstimos sem juros dos fornecedores. O benefício das contas a pagar é justamente em economizar nos juros, pois se não existisse este prazo que o fornecedor concede ao comprador, este último deveria recorrer a empréstimos ou usar seu próprio capital para quitar tal obrigação.

A administração de pagamentos é uma função essencial nas organizações. A missão do setor de contas a pagar é conseguir um prazo maior para o pagamento aliado ao menor custo sempre observando a data de vencimentos das obrigações para com os fornecedores (NETO; REIS, 2000).

Uma gestão adequada do contas a pagar assegura a continuidade dos negócios, pois garante que os compromissos assumidos serão liquidados nos prazos contratados. Por isso, é preciso ter colaboradores capacitados e atentos para evitar despesas com juros e multas financeiras.

2.5 PLANEJAMENTO FINANCEIRO

Para o negócio dar certo é preciso planejamento. No planejamento traçam-se metas e objetivos, tanto a curto quanto a longo prazo que nortearão as atividades.

No planejamento financeiro se estabelecem as metas financeiras que devem ser atingidas (ROSS; WESTERFIELD; JAFFE, 2002). Com base no planejamento as ações financeiras são executadas para o alcance dos resultados esperados.

Segundo Brigham e Houston (1999, p. 533),

qualquer previsão de necessidades financeiras envolve: (1) determinar quanto de fundos a empresa irá precisar em um dado período, (2) determinar quanto de fundos a empresa gerará internamente no mesmo período e (3) subtrair os fundos gerados dos fundos exigidos para determinar as necessidades financeiras.

Segundo Gitman (2001), no planejamento financeiro de curto prazo elaboram-se ações financeiras para um período de 1 a 2 anos. Este planejamento deve conter, impreterivelmente, previsão de vendas que se enquadra como uma entrada e as despesas operacionais como saídas. No planejamento financeiro de longo a prazo as ações financeiras são planejadas para um período de 2 a 10 anos. Neste planejamento o grau de incerteza é muito grande, pois não se sabe como o mercado e a economia irão se comportar. Geralmente, o planejamento financeiro de longo prazo é usado juntamente com o planejamento estratégico da empresa para alcançarem os objetivos gerais e metas traçadas.

Para Gitman (2001), as disponibilidades financeiras e os lucros são elementos indispensáveis para o sucesso da empresa, tendo sempre como base o planejamento financeiro.

Lemes Júnior; Rigo; Cherobim (2010) descrevem que o planejamento financeiro contribui para a empresa ter conhecimento da sua situação financeira. Por meio dele, pode fixar objetivos maiores, criar meios para correções do percurso, elaborar estratégias de negócios.

Lemes Júnior; Rigo; Cherobim (2010), ainda observam que o planejamento financeiro auxilia a gestão como ferramenta de controle, pois com base nos dados que são apresentados é possível conhecer o andamento dos recursos financeiros, verificar se as metas estão sendo alcançadas e se as devidas providências estão sendo tomadas.

Segundo Ross; Westerfield; Jaffe (2002), para um planejamento financeiro bem sucedido é interessante que se faça simulações de cenários para que a empresa avalie os fatores externos, como a economia e os internos, como a produção e venda. Assim, os planos seriam: o pior cenário, o normal e o melhor

cenário. Com base nisso, a empresa tem a visão de como irá se comportar diante de diversos fatores.

O Quadro 1 mostra as principais premissas para elaboração do planejamento financeiro.

Quadro 1 - Principais premissas para elaboração do planejamento financeiro

Premissas	Características
Previsão de vendas	prever as vendas exatas é impossível, pois isso varia conforme o mercado, porém é importante fazer uma estimativa da projeção.
Demonstrações projetadas	ter a demonstração do resultado como ferramenta para a elaboração.
Necessidade de ativos	o planejamento projetará o uso de recursos financeiros para aplicações.
Necessidade de financiamento	nesta parte o plano tratará de formas de financiamento e de captação de recursos.
Premissas econômicas	descreve o mercado econômico onde a empresa atuará durante o prazo do plano.

Fonte: Adaptado de Ross; Westerfield; Jaffe (2002)

O planejamento financeiro é uma ferramenta essencial para as empresas tomarem suas decisões financeiras. Ele traz uma previsão de curto ou longo prazo, das necessidades de caixa bem como demonstra os ganhos e as fontes de recursos, além de evidenciar como tais recursos serão aplicados.

2.6 INVESTIMENTOS NO MERCADO BANCÁRIO

O mercado bancário caracteriza-se pelas “instituições financeiras que agem como intermediários, canalizando as poupanças de pessoas físicas, empresas e órgão governamentais para empréstimos e financiamentos.” (GITMAN, 2010, p. 18).

Várias são as alternativas que o mercado bancário oferece as empresas que desejam investir ou captar recursos. As organizações devem ter conhecimento da real situação financeira e traçar o plano financeiro de acordo com os objetivos almejados e alternativas oferecidas pelo mercado bancário.

Dentre as principais alternativas de investimentos no mercado bancário têm-se: caderneta de poupança, títulos de renda, títulos de renda variável e fundos de investimentos. Tais modalidades são explanadas a seguir.

2.6.1 Caderneta de poupança

A mais antiga e tradicional e ainda a mais usada no mercado brasileiro. A poupança é a forma de investimento mais segura.

“A caderneta de poupança foi criada pelo Decreto-Lei n. 4.380, em 1964, junto com o Sistema Financeiro de Habitação (SHF), e constitui a forma mais simples e popular de aplicação de recursos no Brasil.” (GUERRA, 2006, p. 232).

Segundo Wernke (2008, p. 73) “caracteriza-se por ser um depósito remunerado em conta poupança para o qual é permitida a livre movimentação.”

“É a aplicação mais simples e tradicional, sendo uma das poucas, senão única, em que se pode aplicar pequenas somas e ter liquidez, apesar da perda de rentabilidade para saques fora da data de aniversário da aplicação.” (FORTUNA, 2005, p. 303).

Segundo Wernke (2008, p. 73),

o risco dessa aplicação é quase nulo porque, se ocorrer falência da instituição bancária onde foi aberta a conta poupança, o investidor será ressarcido pelo Fundo Garantidor de Crédito (FGC, de responsabilidade do Governo Federal) até um limite fixado pela legislação vigente.

Apesar do baixo rendimento, a caderneta de poupança é a preferida entre pessoas físicas e jurídicas pela segurança e facilidade na movimentação do dinheiro aplicado.

2.6.2 Renda fixa

Os investimentos em títulos de renda fixa geralmente atraem os investidores mais conservadores, pois é também uma modalidade com baixo risco de incerteza e muito utilizada no mercado bancário.

Para Farias (2002, p. 208), “são chamados títulos de renda fixa todos os títulos, públicos ou privados, com rendimentos finais e periódicos, estabelecidos por regras pré-determinadas, sendo o prazo mínimo permitido de 30 dias.”

“São chamados a prazo fixo, pois o cliente entrega os recursos para o banco, sendo que este, após um prazo determinado, é obrigado a devolvê-lo com remuneração.” (TOSSI, 2003, p. 274).

Segundo Guerra (2006, p. 183), “os títulos ou papéis de renda fixa são emitidos por instituições financeiras e negociados com poupadores em geral.” Eles

são formas de captação de recursos para os bancos. Esses recursos serão aplicados em financiamentos e empréstimos fornecidos a seus clientes (TOSI, 2003).

Farias (2002, p. 208) cita que “os títulos pré-fixados são assim denominados por terem o valor do rendimento bruto estabelecido no ato de sua emissão”. “Por outro lado, quando o título adquirido tem a característica de pós-fixado, o aplicador somente conhecerá o rendimento dessa aplicação ao término do prazo contratado.” (WERNKE, 2008, p. 72).

Citam-se como exemplos de aplicação de renda fixa: Certificado de Depósito Bancário (CDB), Recibo de Depósito Bancário (RDB), Letras do Tesouro Nacional (LTN), Letra Financeira do Tesouro (LFT), Nota do Tesouro Nacional (NTN), entre outros.

2.6.3 Renda variável

As aplicações em renda variável seguem um caminho cheio de riscos e incertezas. Porém, se as opções de investimentos forem bem avaliadas essa modalidade pode se tornar a mais rentável entre todas as outras formas de investimento. Têm-se como investimentos mais comuns em renda variável as ações de empresas e aplicações em ouro.

Segundo Wernke (2008, p. 83), “as ações são títulos que representam a participação dos sócios (motivo pelo qual [...] também são chamados de acionistas) no capital de uma empresa constituída sob a forma de “Sociedade Anônima” (S.A).”

Wernke (2008), ainda esclarece que as ações são divididas em duas categorias: Ações Ordinárias (ON) e as Ações Preferenciais (PN). As ações ON dão aos seus titulares o direito a voto na Assembleia de Acionistas da empresa, Logo, permite participar de reuniões que determinam os investimentos, elegem os diretores, aprovam as demonstrações contábeis, entre outras. As ações PN dão preferência aos seus titulares no pagamento de dividendos (parcela dos lucros obtidos) ou no reembolso do capital no caso de dissolução da companhia.

Quanto ao investimento em ouro, Farias (2002, p. 218) diz que,

ao longo dos tempos os investidores sempre tiveram um especial interesse em uma alternativa de investimento que protegesse contra instabilidades, crises e incertezas. O investimento em ouro é muito apropriado para essas ocasiões nas quais apresenta uma valorização muito grande.

O mercado de renda variável é bem atrativo, porém trabalha com constantes oscilações, por isso é necessário saber acompanhar o desempenho da organização ou a valorização do bem em que se quer investir. No Brasil, a comercialização de ações e ouro é realizada pela Bolsa de Valores e Mercadorias e Futuros BM&FBovespa.

2.6.4 Fundos de investimento

Os fundos de investimento são aplicações financeiras provenientes de um conjunto de pessoas com o mesmo objetivo.

Segundo Fortuna (2005, p. 464), um fundo “é a comunhão de recursos, [...] destinado à aplicação em títulos e valores mobiliários, bem como em quaisquer outros ativos disponíveis no mercado financeiro e de capitais.”

“Um fundo de investimento é um condomínio, legalmente constituído, composto por diversos aplicadores que delegam a uma instituição financeira, mediante pagamento de uma remuneração, a administração de seus recursos.” (TOSI, 2003, p. 297).

Os fundos são compostos por títulos de renda fixa e renda variável podendo ser até mistos que contemplam aplicações de renda fixa e variável (FORTUNA, 2005).

Wernke (2008) descreve que esta forma de aplicação de recursos é interessante para os investidores que estão inseguros para optar por alguma forma de investimento, pois nesta modalidade quem escolhe em qual título aplicar são gestores especializados no assunto.

Fortuna (2005), para que o fundo de investimento seja bem administrado, faz-se necessário uma gama de responsáveis na sua condução, que são: A instituição administradora que é responsável pela parte burocrática da administração e também em manter contato com os investidores. A instituição gestora que é quem toma as decisões de investimento e por último a instituição distribuidora, onde sua função é captar os recursos dos cotistas do fundo.

Conforme Tosi (2003), uma das maiores vantagens em aplicações do tipo fundo de investimento é que o dinheiro aplicado destina-se a vários tipos de ativos financeiros, desta forma a perda de rentabilidade em um deles pode ser compensada pelo ganho em outros.

Os fundos de investimento são boas opções para investidores iniciantes e que não tem conhecimento aprofundado no mercado financeiro, pois permite um retorno maior com certa aceitação de risco de acordo com o perfil desejado.

2.7 EMPRÉSTIMOS/FINANCIAMENTOS NO MERCADO BANCÁRIO

Os empréstimos e financiamentos no mercado bancário servem para auxiliar as empresas que necessitam de recursos emprestados com a finalidade de satisfazer as necessidades de caixa ou de bens sejam elas de curto, médio ou longo prazo. As instituições concedem crédito às empresas para que, em um prazo determinado, estas devolvam o dinheiro com a remuneração contratada.

Dentre as principais modalidades de empréstimos e financiamentos no mercado bancário para as empresas têm-se: cheque especial, conta garantida, desconto de títulos, empréstimos de capital de giro, crédito direto ao consumidor e *leasing*.

2.7.1 Cheque especial PJ

O cheque especial é uma forma de empréstimo, no qual o cliente utiliza o limite pré-estabelecido pelo banco na conta corrente. É uma forma de empréstimo automático no momento que o cliente não tem saldo disponível em conta corrente.

Para Tosi (2003) esta operação é tradicional no que agrega à conta corrente um limite de crédito rotativo que possibilita realizar saque a descoberto até valor definido em contrato. As utilizações podem ser realizadas por meio de emissão de cheques, pedidos de transferência, débitos automáticos, saques, entre outros.

Segundo a Federação das Indústrias do Estado de São Paulo – FIESP [2012], o

cheque empresarial ou cheque empresa, é um empréstimo de natureza rotativa, em conta corrente, destinado a suprir eventuais necessidades de capital de giro, garantindo a cobertura de saques a descoberto em conta corrente, cumulativo até o limite e prazo contratado.

Tosi (2003) ressalta que nesta modalidade de empréstimo existem limites de crédito que podem ser renovados e estabelecidos de acordo com a política de cada banco.

Esta modalidade é dinâmica, pois os bancos facilitam as concessões de créditos para as empresas, suprimindo as necessidades imediatas de caixa.

2.7.2 Conta Garantida

Seu funcionamento é semelhante ao cheque especial, pois o banco empresta dinheiro automaticamente na medida em que a conta corrente fica negativa. A conta garantida é administrada em uma conta separada da conta corrente.

Para Samanez, 2010, p. 87:

A conta garantida pode ser vista como uma espécie de cheque especial para as pessoas jurídicas. Normalmente é uma conta vinculada à conta da empresa. À medida que o saldo da conta corrente se torna devedor, a conta garantida faz a provisão de forma automática.

Tossi (2003, p. 336) descreve que “o produto conta garantida é uma linha de crédito rotativa, utilizada pelos clientes pessoa jurídica, mediante solicitação de transferência dos recursos da conta empréstimo para a conta corrente [...]”

Segundo Fortuna, 2005, p. 185:

Abre-se uma conta de crédito (conta garantida) com um valor-limite que normalmente é movimentada diretamente pelos cheques emitidos pelo cliente, desde que não haja saldo disponível na conta corrente de movimentação. À medida que, nesta última, existam valores disponíveis, estes são transferidos de volta, para cobrir o saldo devedor da conta garantida.

“Os juros sobre esse produto são calculados diariamente sobre o saldo devedor e cobrados, normalmente, no primeiro dia útil do mês seguinte ao da movimentação.” (FORTUNA, 2005, p. 185)

A conta garantida auxilia as empresas quando não há saldo em conta corrente, facilitando a liquidez dos compromissos financeiros assumidos.

2.7.3 Desconto de títulos

Desconto de títulos são negociações de títulos de créditos (duplicatas, cheques, notas promissórias) a vencer. É uma operação financeira de adiantamento de valores a receber.

Segundo Fortuna (2005, p. 186), esta operação “é o adiantamento de recursos aos clientes, feito pelo banco, sobre valores referenciados em duplicatas de cobrança ou notas promissórias, para antecipar o fluxo de caixa do cliente.”

Para Braga (1995, p. 332),

desconto de títulos é uma operação típica de bancos comerciais que envolve notas promissórias ou duplicatas emitidas pela empresa com vencimento de até 180 dias. Ao descontar o título, a empresa recebe uma importância menor do que o seu valor de face, caracterizando a cobrança antecipada de taxa de serviços, juros e Imposto sobre Operações Financeiras (IOF).

“O cliente transfere o risco de recebimento de suas vendas a prazo ao banco e garante o recebimento imediato dos recursos que, teoricamente, só teria disponíveis no futuro.” (FORTUNA, 2005, p. 186).

Para Braga (1995, p. 332), “no vencimento, o banco cobra o sacado do título; na ausência do pagamento o valor correspondente é debitado na conta de livre movimentação da empresa.”

As operações de descontos de títulos ajudam nas atividades operacionais das empresas por meio de cessão de títulos a receber como garantia de empréstimos de curto prazo com agilidade de transação.

2.7.4 Empréstimos de capital de giro

Os empréstimos de capital de giro são recursos financeiros que as instituições financeiras disponibilizam para as empresas suprirem as necessidades de capital de giro.

Segundo Fortuna (2005, p. 187),

os empréstimos para capital de giro são as operações tradicionais de um empréstimo vinculadas a um contrato específico que estabeleça prazo, taxas, valores e garantias necessárias e que atendam as necessidades de capital de giro das empresas.

Para BROM; BALIAN (2007, p. 57), o

Capital de Giro pode ser definido como o montante de recursos que a empresa precisa desembolsar antes de receber pela venda de seus produtos ou serviços, isto é, todos os pagamentos que deverão ser efetuados para manter a empresa funcionando até o recebimento de seus clientes.

“Essa ideia abrange a transição corrente do caixa para estoques, para duplicatas a receber e de volta para o caixa, que forma o ciclo operacional da empresa.” (GITMAN, 2001, p. 459).

“O termo “de giro” pode ser entendido como “em funcionamento”, ou seja, operando. No entanto, faz-se necessário pagar os compromissos que vencem antes da data de recebimento.” (BROM; BALIAN, 2007, p. 57).

A gestão de capital de giro é de fundamental importância para as organizações, pois quanto mais previsíveis forem as entradas de caixa, menos capital de giro uma empresa necessita e também possibilita a preservação da liquidez e rentabilidade (BRAGA, 1995; GITMAN, 2001; BROM; BALIAN, 2007).

Braga (1995) observa que, estar vendendo bem não significa que a empresa tem capital de giro. Ocorre que as duplicatas a pagar tem um prazo para pagamento bem menor do que as duplicatas a receber. Dessa forma é necessário recorrer a empréstimos para poder fazer girar o negócio.

Segundo Groppelli e Nikbakht (2010), a necessidade de financiar capital de giro, geralmente advém da sazonalidade das vendas. Dependendo do ramo, em certos períodos a empresa não vende muito, no entanto, continua obrigada a honrar com seus compromissos em dia.

Portanto, quando a empresa está deficiente de capital de giro deve recorrer a empréstimos oferecidos pelas instituições para que continuem em funcionamento e consigam honrar os compromissos com suas obrigações.

2.7.5 CDC

O Crédito Direto ao Consumidor (CDC) é uma operação de crédito concedida ao consumidor que tem a necessidade de aquisição de bens, porém não tem dinheiro para adquirir o bem de imediato.

“É uma operação de financiamento ao consumidor ou usuário final para aquisição de bens e serviços, concedido pelas financeiras, que são sociedades de crédito, financiamento e investimento.” (MERCHEDE, 2001, p. 375).

Para Guerra (2006, p. 195), “são operações destinadas a financiar a aquisição de bens e serviços por consumidores ou usuários finais, realizadas pelas chamadas “financeiras”.

Segundo TOSI (2003, p. 338),

O CDC é uma modalidade de financiamento destinado a pessoas físicas ou jurídicas, em que os recursos são utilizados para a aquisição de bens duráveis novos e usados, os quais serão alienados fiduciariamente em nome da instituição financeira até a liquidação da dívida.

Segundo Merchede (2001), nas operações de CDC, o próprio bem financiado serve de garantia no negócio. O crédito é flexível, podendo o cliente pagar ou não uma entrada. A dívida é abatida com prestações iguais e consecutivas que são pagas periodicamente dentro do prazo determinado.

O CDC é uma operação financeira que facilita o acesso das empresas na aquisição de bens destinados as atividades operacionais por meio de financiamento de forma parcelada e com condições de pagamentos maiores.

2.7.6 Leasing

O *Leasing* ou Arrendamento de Crédito Mercantil é uma das formas de financiamento de bens duráveis para as atividades empresariais.

Segundo Motta e Calôba (2002, p. 224),

leasing é uma operação realizada mediante contrato, na qual o dono do bem (arrendador) concede a outro (arrendatário) sua utilização, por prazo determinado. Trata-se de um financiamento de médio e longo prazo, no sentido financeiro, podendo o contrato conter uma cláusula prevendo sua renovação ou compra do bem pelo arrendatário (opção de compra) ao final de seu prazo de vigência.

“Operações de arrendamento mercantil (*leasing*) são quando a empresa arrendatária detém a posse e o uso de ativos fixos durante a maior parte da sua vida útil, mas a propriedade é da empresa arrendadora.” (BRAGA, 1995, p. 313).

Neste contexto, conforme Braga (1995, p. 335), ainda observa que, “a importância e utilidade dos ativos fixos decorre da sua contribuição para atingir os objetivos da empresa. Dessa forma, é indiferente para a empresa ser proprietária desses bens ou apenas deter a sua posse e uso mediante um contrato de arrendamento.”

Existem duas principais modalidades de *leasing* que são o operacional e o financeiro. O *leasing* operacional é realizado entre o fabricante do bem e o arrendatário. Essa modalidade geralmente é usada para arrendar equipamentos ligados à tecnologia, como máquinas e equipamentos. O *leasing* financeiro é realizado entre três elementos que são: o fornecedor que é quem vende o bem, a

arrendadora que consiste na empresa que ganha com os juros e o arrendatário que equivale à pessoa que usufrui do produto (MOTTA; CALÔBA, 2002).

O contrato de *Leasing* expõe todos os direitos e deveres de cada uma das partes, principalmente no que tange as obrigações de manutenção do bem, opção de compra, duração de contrato, entre outros.

Desta forma, o *leasing* é semelhante ao financiamento, podendo ser parcelado o valor total do bem, onde o arrendatário tem em seu poder o bem arrendado geralmente com opção de compra.

3 ANÁLISE E APRESENTAÇÃO DOS RESULTADOS

Neste capítulo, apresentam-se a caracterização das empresas investigadas, os procedimentos utilizados para a coleta dos dados e os resultados da pesquisa.

3.1 EMPRESAS PESQUISADAS

O escritório contábil no qual viabilizou a pesquisa foi fundado em julho de 2006. Fica localizado no Centro de Criciúma. Seu quadro societário é composto por dois sócios que também são os contadores, onde a administração é exercida em conjunto conforme previsto no contrato social. O escritório tem como objetivo social o ramo de serviços de contabilidade, escrituração contábil, legalização de constituição ou baixa de empresas e demais serviços contábeis conforme o código CNAE nº 6920-6/01. A empresa possui oito funcionários no qual desempenham as funções da escrita fiscal, departamento pessoal e contabilidade para os clientes.

O escritório possui 70 clientes, todos pessoas jurídicas. Dentre esses clientes 60 empresas enquadram-se como micro e pequenas empresas e o restante são empresas normais. A maioria da clientela está localizada na cidade de Criciúma, distribuída pelos diversos bairros. O setor predominante é o comércio no qual se destacam os mercados e afins.

A credibilidade é peça fundamental na relação entre o escritório contábil e o cliente, isto porque preza-se por um trabalho transparente. Diante de tal fato constata-se que a maior parte dos clientes possui este mesmo prestador de serviços contábeis desde a sua constituição.

3.2 PROCEDIMENTOS DE COLETA DOS DADOS

A coleta de dados ocorreu entre os dias 13 de agosto de 2012 a 21 de setembro de 2012. Foram questionados 60 micro e pequenas empresas sendo que obteve-se resposta de 54 delas.

A pesquisa deu-se por meio da aplicação de um questionário com perguntas fechadas, que abrangem questionamentos sobre os temas de

administração financeira, perfil do administrador financeiro, contas a receber, contas a pagar, caixa/tesouraria, investimentos, empréstimos e financiamentos.

A coleta dos dados ocorreu por meio de visitas aos clientes mais acessíveis e por e-mail nas empresas de difícil acesso. Sendo que de todas as formas houve a colaboração do cliente.

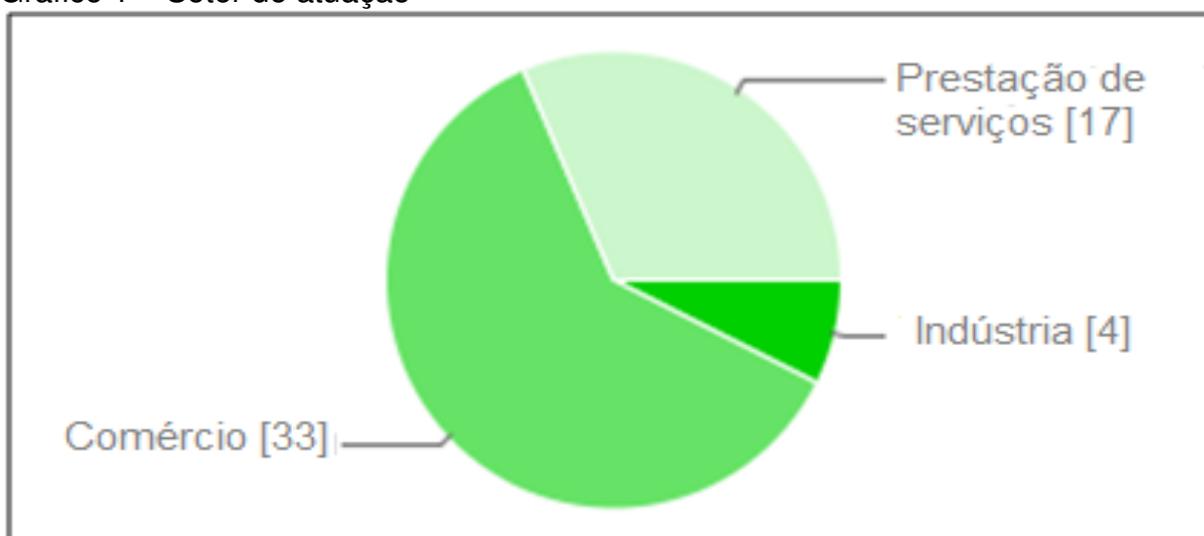
3.3 RESULTADOS DA PESQUISA

Nesta seção apresentam-se os resultados da pesquisa realizada conforme os objetivos específicos estipulados.

3.3.1 Características das empresas investigadas

O Gráfico 1 mostra qual o setor de atuação entre as empresas entrevistadas.

Gráfico 1 – Setor de atuação



Fonte: Elaborado pela autora

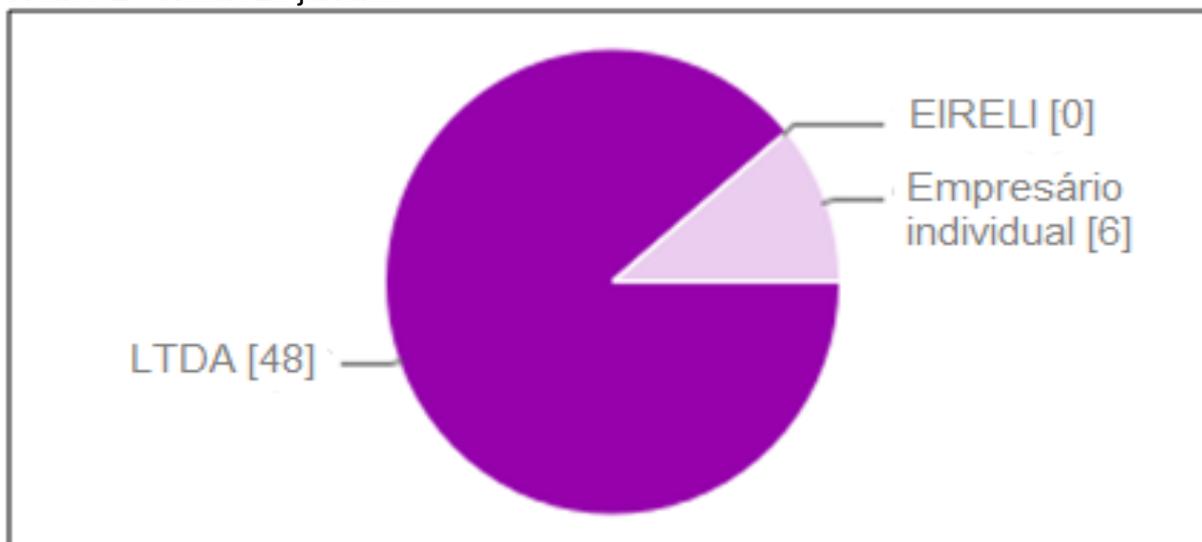
Nota-se que 33 empresas (61%) atuam no Comércio, enquanto 17 empresas (31%) são Prestadoras de Serviços e somente 4 (7%) empresas operam na Indústria.

O setor predominante é o comércio nas empresas investigadas. Isso evidencia que os empreendedores buscam a atividade de comércio, pois há uma

gama de opções de produtos para comercializar, sendo que o acesso ao público consumidor é facilitado.

O Gráfico 2 apresenta a natureza jurídica das empresas.

Gráfico 2 - Natureza jurídica



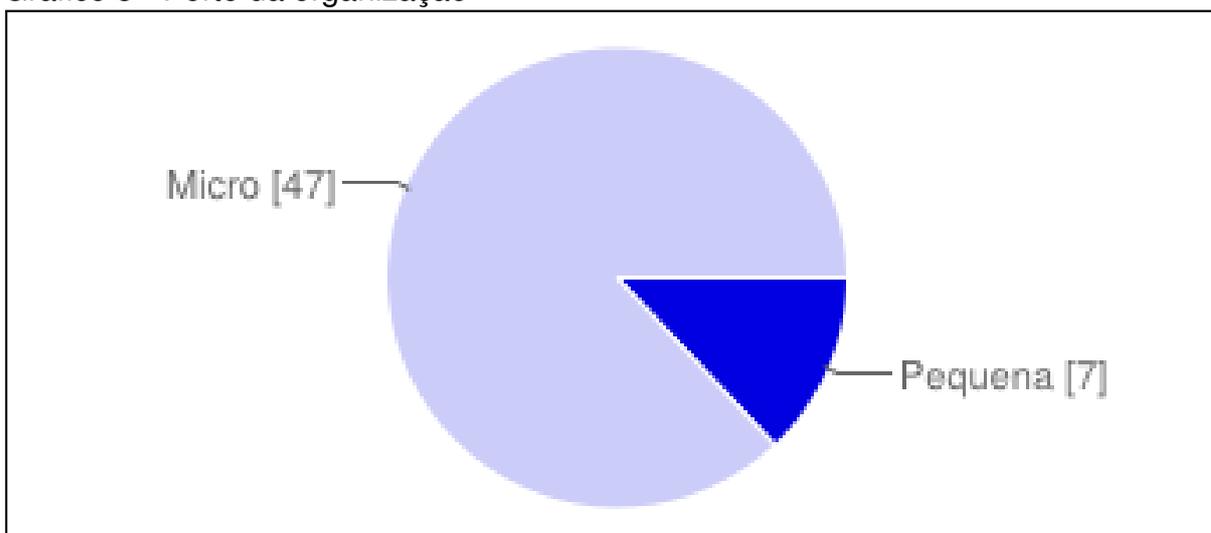
Fonte: Elaborado pela autora

A maioria das empresas pesquisadas (89%) é Sociedade LTDA e o restante é Empresário Individual (11%).

O resultado mostra que os empreendedores procuram mais segurança no momento de montar um negócio, pois preferem compartilhar a gestão da empresa com um sócio e também levam em conta as vantagens da legislação para as empresas de sociedade Ltda.

O Gráfico 3 indica o porte da organização entre as empresas respondentes:

Gráfico 3 - Porte da organização



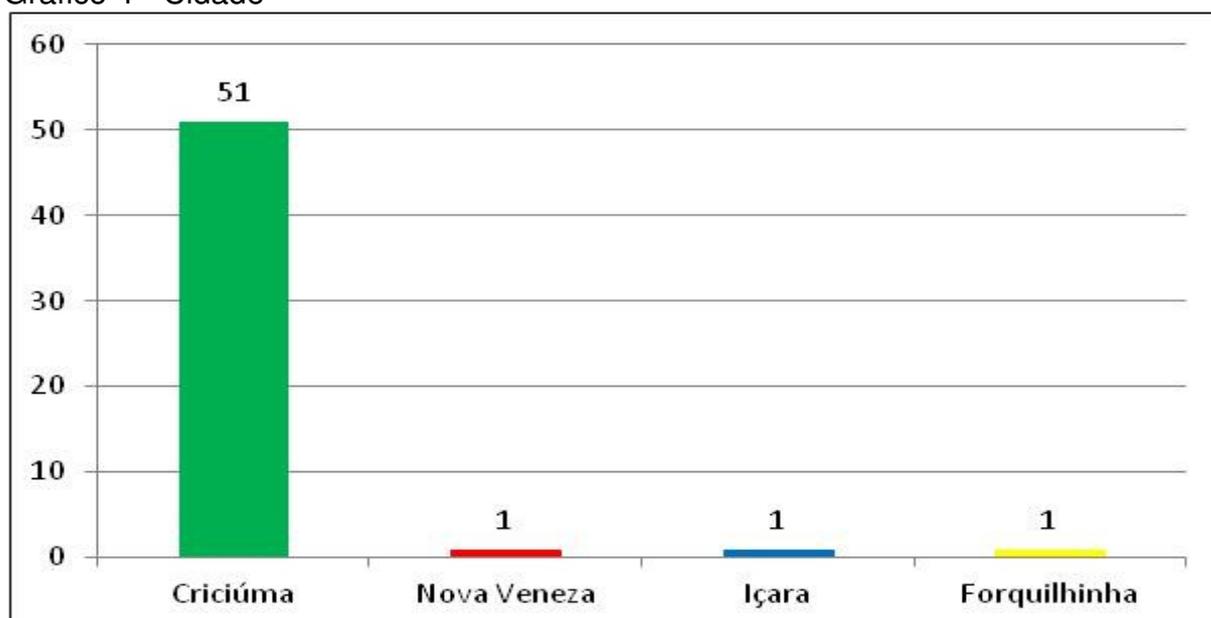
Fonte: Elaborado pela autora

A maior parte das empresas (87%) é enquadrada como microempresa e somente 13% delas são de pequeno porte.

Esse resultado aponta que os negócios têm um faturamento de até R\$ 360.000,00 no caso de micro empresa e de até R\$ 3.600.000,00 no caso de empresa de pequeno porte, conforme a Lei Complementar nº 123, de 14.12.2006.

O Gráfico 4 mostra a cidade das empresas entrevistadas.

Gráfico 4 - Cidade



Fonte: Elaborado pela autora

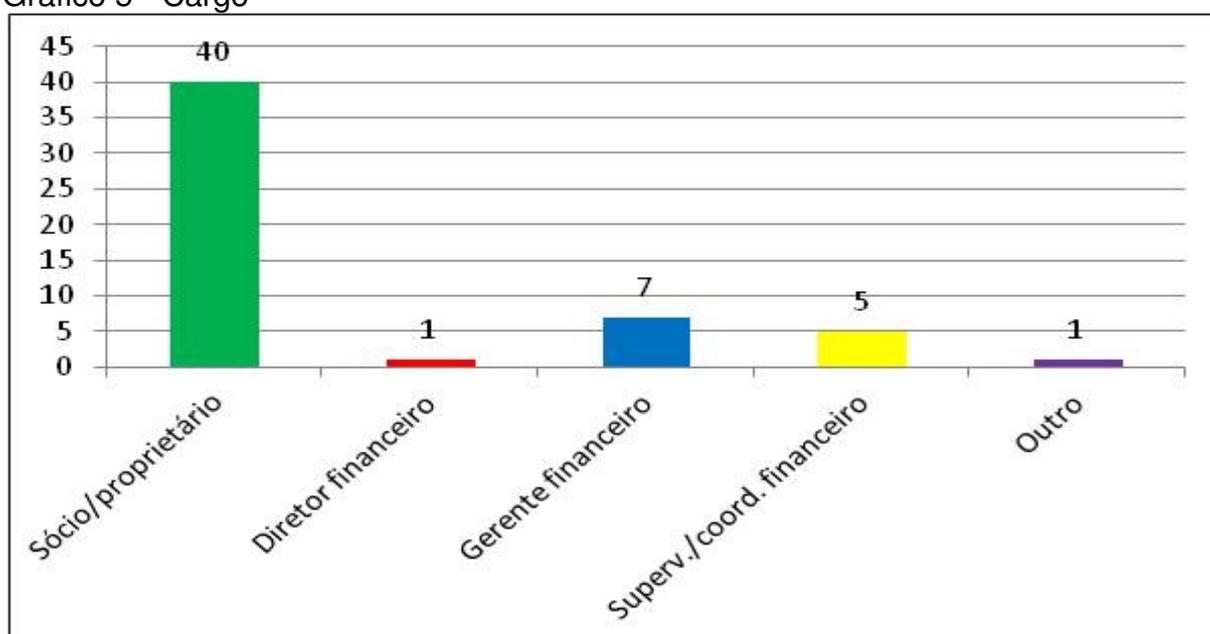
Nota-se que 51 empresas (94%) localizam-se na cidade de Criciúma. Apenas 1 empresa (2%) é de Nova Veneza, de Içara (2%) e Forquilha (2%).

O escritório contábil atua principalmente com empresas com sede na cidade de Criciúma devido à facilidade de acesso à gestão dessas organizações.

3.3.2 Características da área financeira

O Gráfico 5 apresenta o cargo do responsável pela área financeira nas organizações.

Gráfico 5 - Cargo

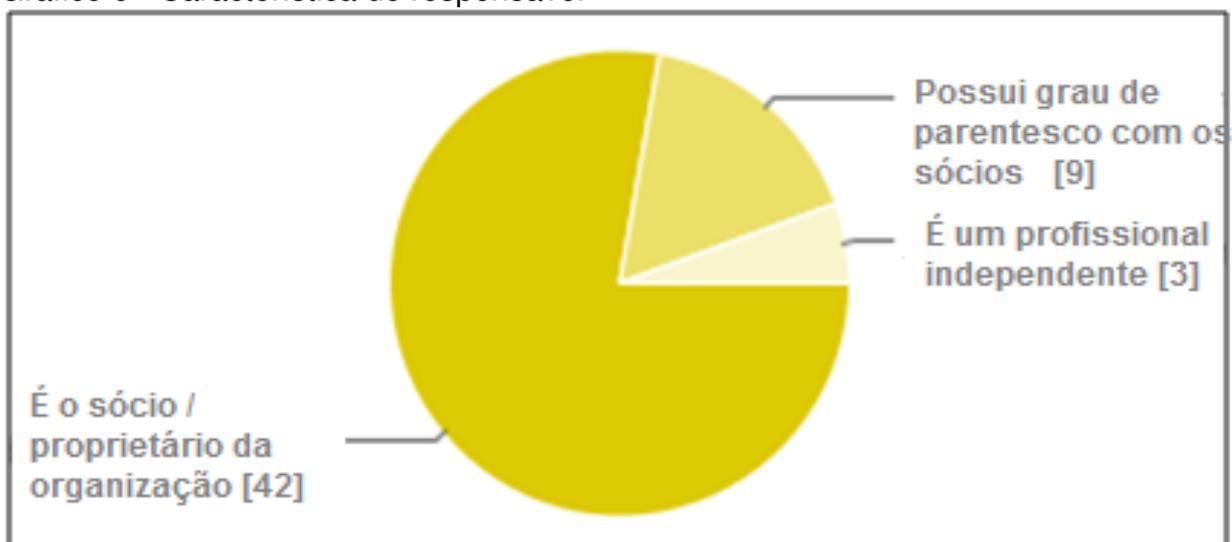


Fonte: Elaborado pela autora

A maioria é sócio/proprietário (74%) que administra a área financeira. Isto deve-se ao fato de que como as organizações são microempresas, os proprietários assumem a gestão da área financeira, além de acumular outras funções gerenciais.

O gráfico 6 mostra a característica do responsável pela área financeira.

Gráfico 6 - Característica do responsável

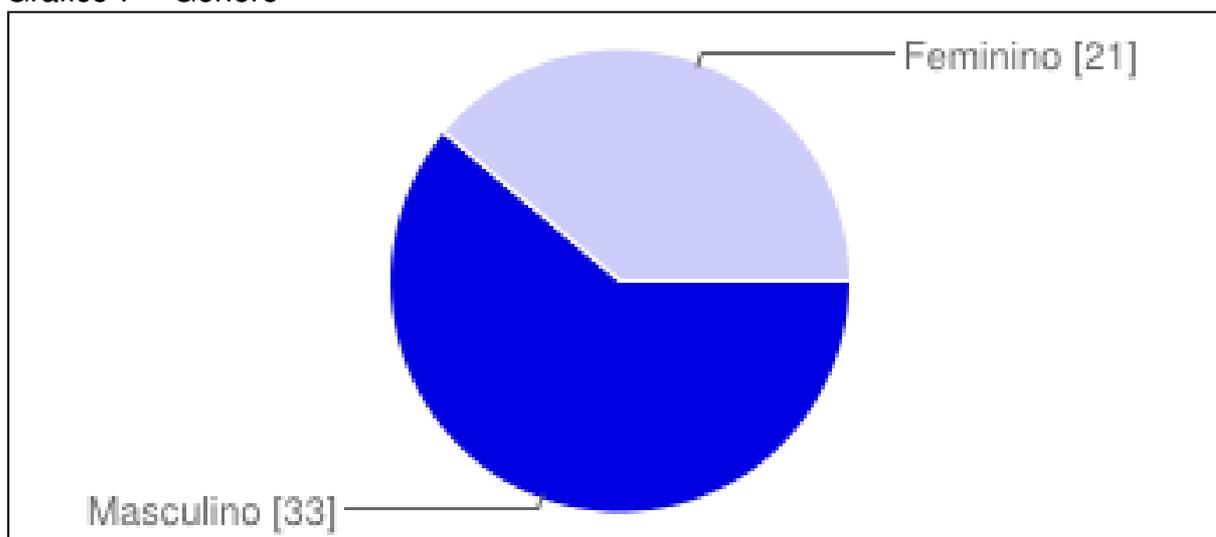


Fonte: Elaborado pela autora

O Gráfico 6 evidencia o que sócio/proprietário (78%) é o maior responsável pela administração financeira. Em outra parte das empresas a função é exercida por pessoas que possuem grau de parentesco com os proprietários (17%). Apenas 3 empresas (6%) tem um profissional independente que gerencia a área financeira.

O Gráfico 7 apresenta o gênero do responsável pela área financeira.

Gráfico 7 – Gênero



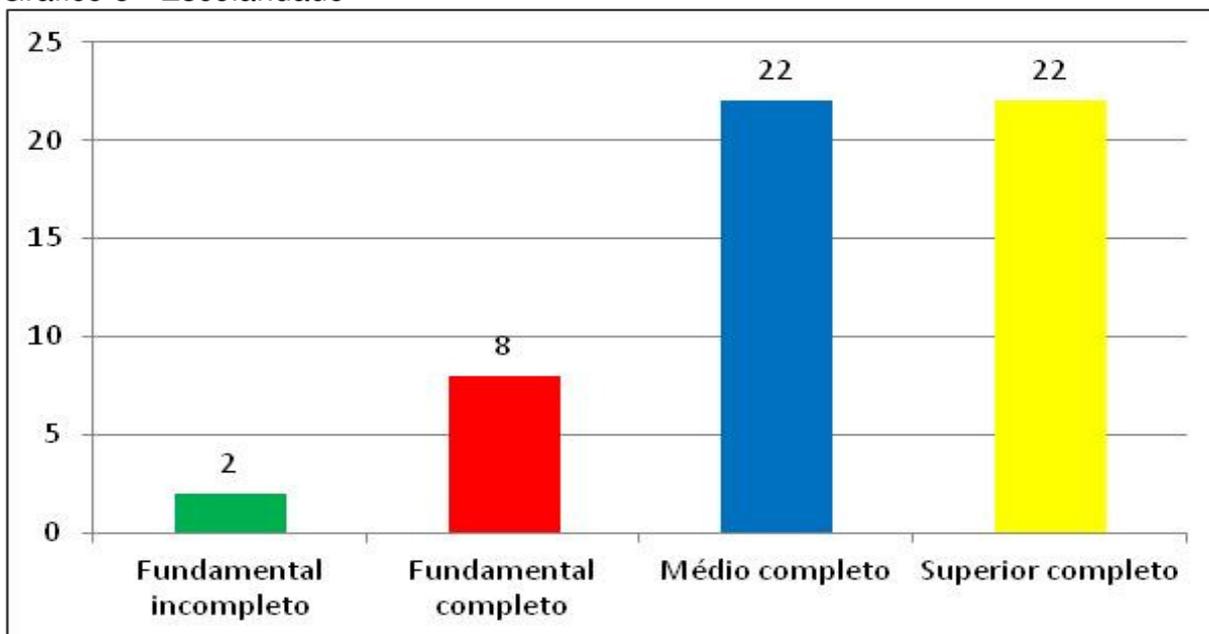
Fonte: Elaborado pela autora

Verifica-se que entre os responsáveis pela área financeira, 33 pessoas (61%) são do gênero masculino, enquanto 21 pessoas (39%) são do gênero feminino.

Diante do resultado acima, chega-se a conclusão de que o homem tem o espírito empreendedor mais aguçado e por se tratar de pequenos negócios a gestão fica para o proprietário.

O Gráfico 8 indica a escolaridade do profissional responsável pela área financeira.

Gráfico 8 - Escolaridade



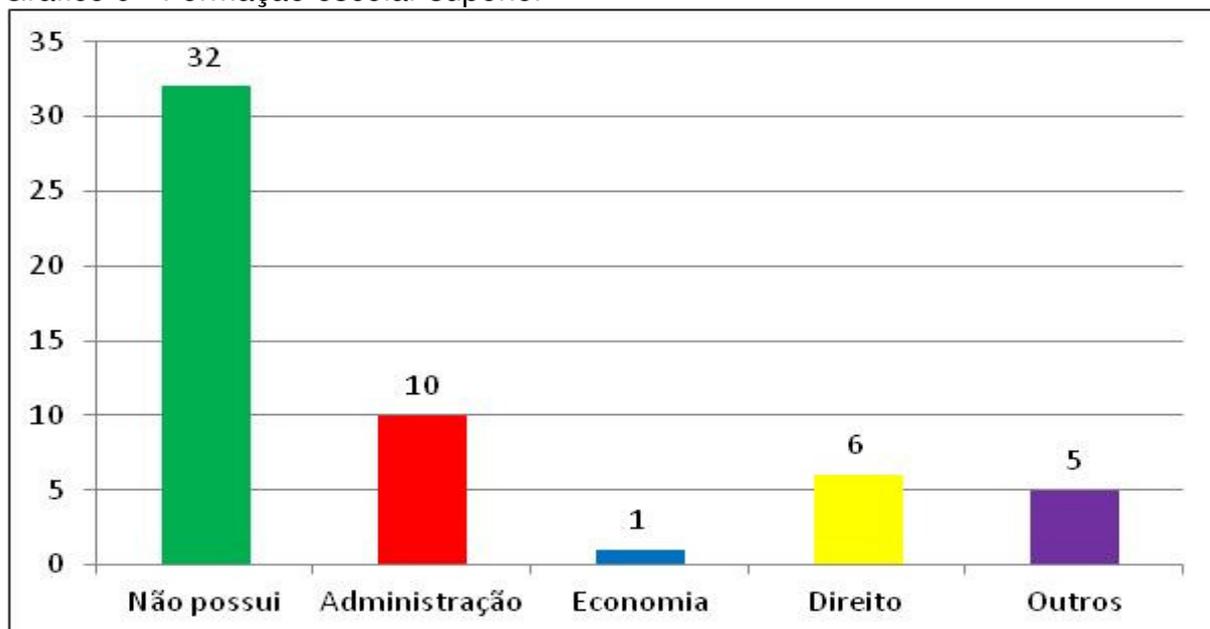
Fonte: Elaborado pela autora

Constata-se que há igualdade em profissionais que tem ensino médio completo e superior completo (41%). Já 8 profissionais (15%) possuem o ensino fundamental completo e o restante tem apenas o ensino fundamental incompleto (3%).

Percebe-se que há um pequeno índice de profissionais que tem a escolaridade superior. Acredita-se que pelo fato de os empreendimentos serem de porte pequeno, as atividades de comercialização e de prestação de serviços não exigem formação superior dos proprietários que são os responsáveis pela área.

O Gráfico 9 mostra a formação escolar superior do responsável maior pela função financeira.

Gráfico 9 - Formação escolar superior

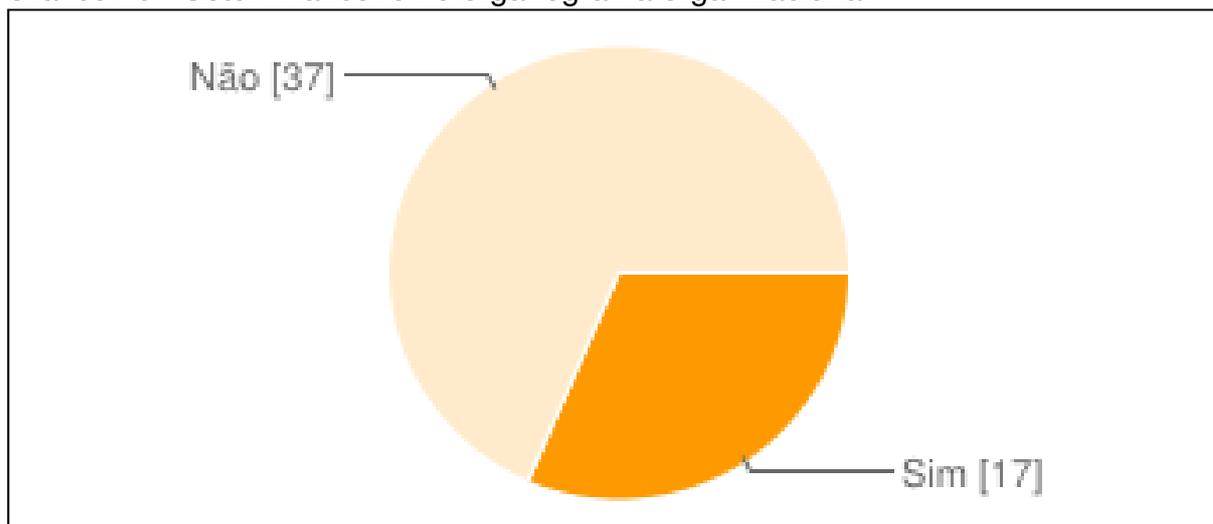


Fonte: Elaborado pela autora

Quanto à formação escolar superior 32 respondentes (59%) não possuem ensino superior e o restante está dividido em alguns cursos superiores, destacando-se; administração (19%), direito (11%) e economia (2%).

O Gráfico 10 indica se a organização possui setor financeiro específico no organograma organizacional.

Gráfico 10 - Setor financeiro no organograma organizacional



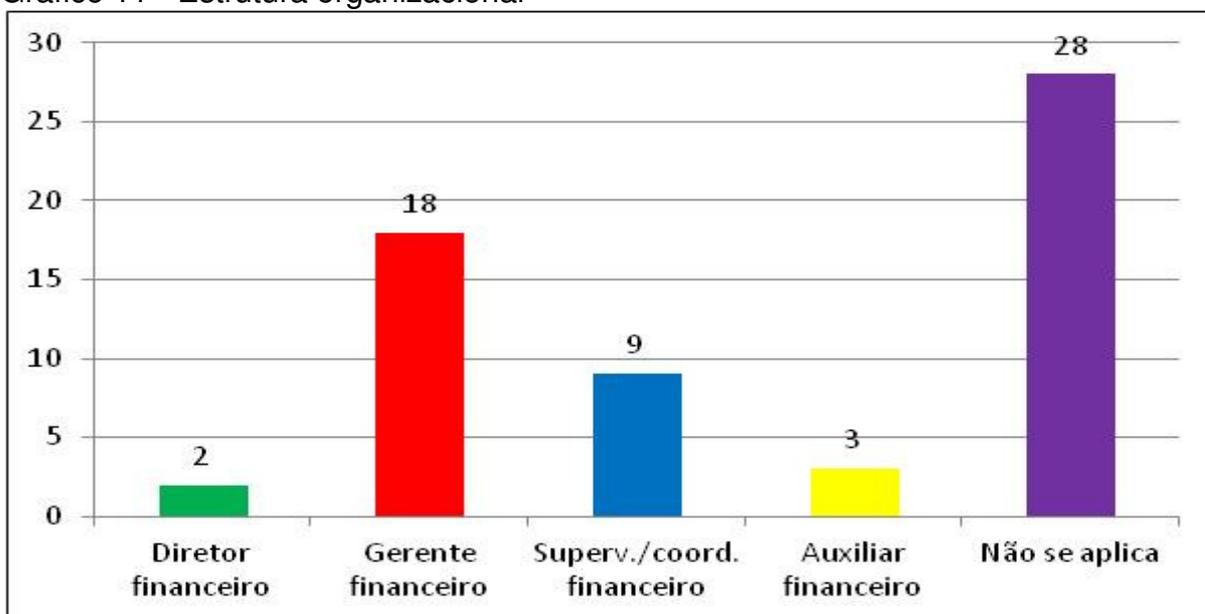
Fonte: Elaborado pela autora

Nota-se que 37 empresas (69%) responderam que não possuem um setor financeiro específico na organização e apenas 17 respondentes (31%) têm especificamente um setor financeiro.

Os sócios/proprietários administram a área financeira devido ao pouco fluxo de atividades na função na maioria das empresas, uma vez que são pequenos negócios que não necessitam de um setor específico.

O Gráfico 11 indica a estrutura organizacional da área financeira.

Gráfico 11 - Estrutura organizacional



Fonte: Elaborado pela autora

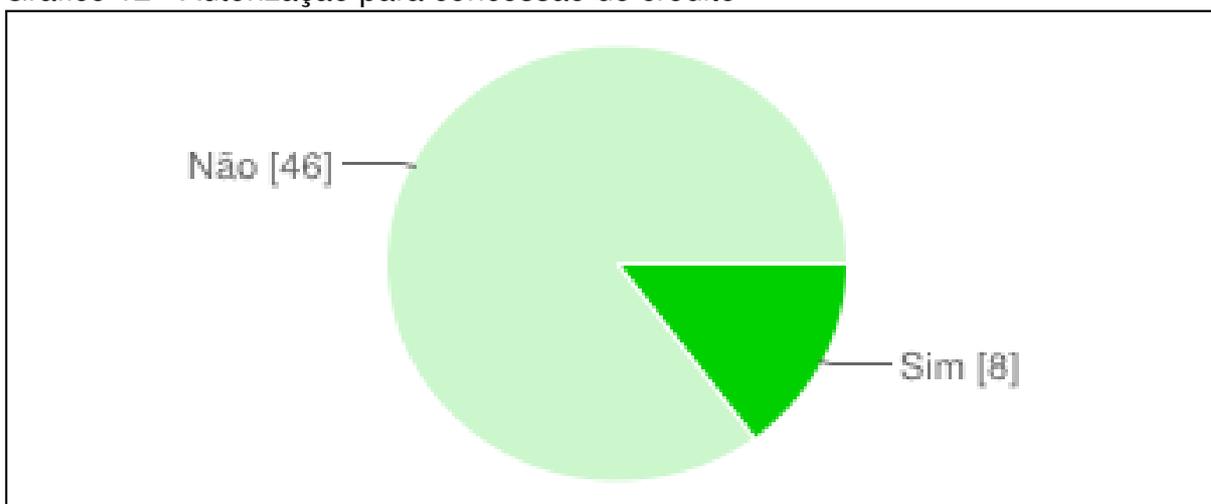
O Gráfico 11 evidencia que 28 empresas (58%) não têm a estrutura financeira com funções segregadas. Para 18 empresas (33%) existe a presença do gerente financeiro. 9 empresas tem o cargo de supervisor/coordenador financeiro.

Os resultados mostram que há alto índice de empresas que não demandam por um setor financeiro específico com estrutura de funções segregadas, por conta de que a administração financeira é exercida pelo proprietário.

3.3.3 Aspectos da gestão financeira

O Gráfico 12 indica se o crédito concedido aos clientes necessita de autorização.

Gráfico 12 - Autorização para concessão do crédito



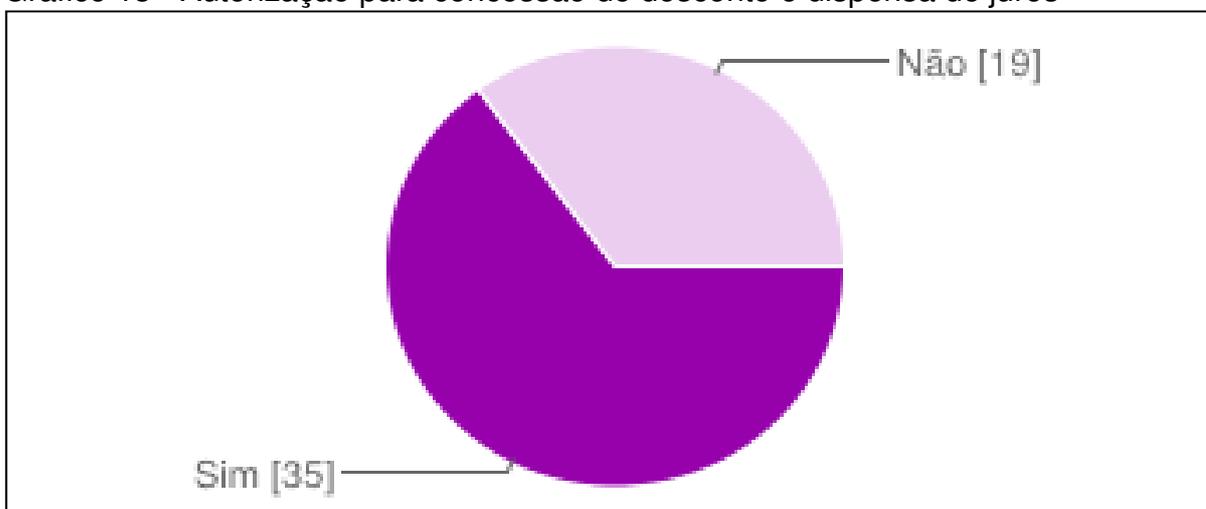
Fonte: Elaborado pela autora

Verifica-se que 46 empresas (85%) responderam que não há necessidade de autorização para conceder o crédito aos clientes. Em 8 empresas (15%) a concessão de crédito precisa ser autorizada.

Os resultados mostram que o responsável pela administração financeira tem autonomia para ceder crédito aos clientes por conta de ser o sócio quem gerencia esta função. O que também influencia tal situação é que muitos administradores adotam a política de que não há necessidade de autorização venda, pois operação trará recursos financeiros para empresa.

O Gráfico 13 mostra se existe autorização para concessão de descontos ou dispensa de juros para clientes.

Gráfico 13 - Autorização para concessão de desconto e dispensa de juros



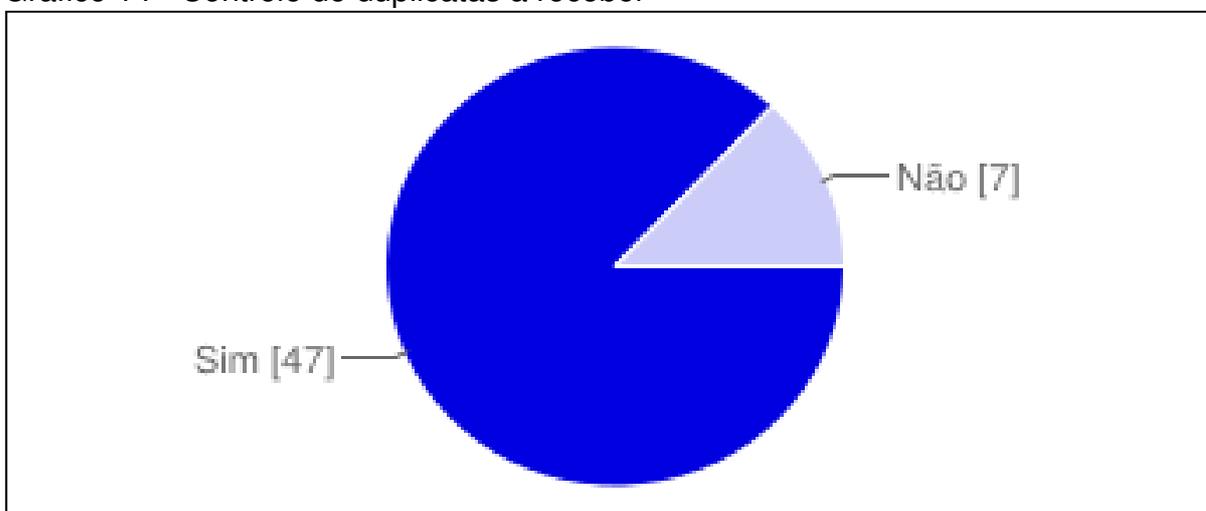
Fonte: Elaborado pela autora

Percebe-se que 35 empresas (65%) necessitam de autorização para conceder desconto ou dispensar juros, em contrapartida, 19 empresas (35%) podem conceder desconto sem autorização.

Neste caso, as empresas têm funcionários que operam na área de vendas e no momento de conceder descontos ou dispensar juros é preciso solicitar autorização aos respectivos responsáveis, principalmente aos proprietários.

O Gráfico 14 apresenta se há controle de duplicatas a receber vencidas e não recebidas.

Gráfico 14 - Controle de duplicatas a receber



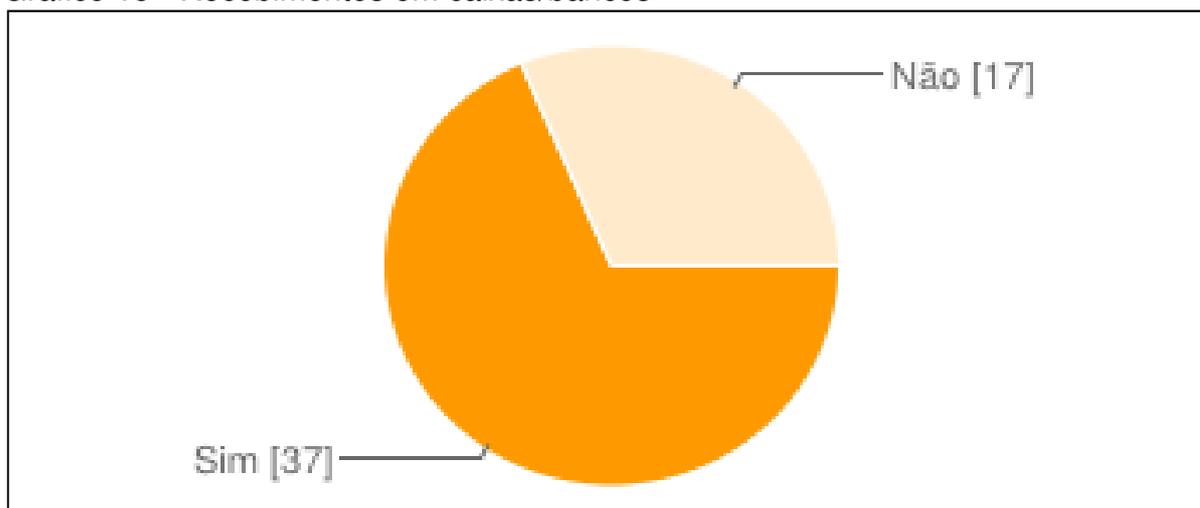
Fonte: Elaborado pela autora

A maior parte das empresas (87%) tem controle sobre as duplicatas a receber que venceram e não foram recebidas. Já 7 respondentes (13%) não têm domínio das duplicatas a receber vencidas.

O resultado mostra que existe preocupação com relação aos recebimentos da empresa, pois todo empreendimento necessita de recursos e isto advém principalmente do contas a receber.

O Gráfico 15 mostra se os recebimentos são efetuados diretamente na conta caixa/bancos.

Gráfico 15 - Recebimentos em caixas/bancos



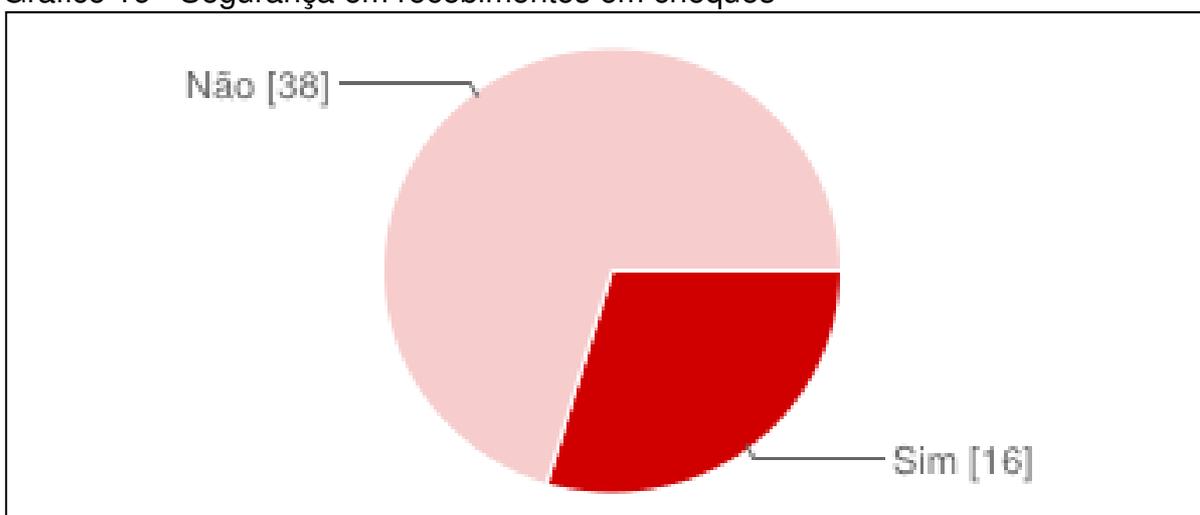
Fonte: Elaborado pela autora

De acordo com o Gráfico 15, 37 empresas (69%) têm seus recebimentos efetuados diretamente na conta caixa e/ou bancos, enquanto 17 empresas (31%) não adotam este procedimento.

No geral os recebimentos acontecem diretamente pelo caixa/bancos. Estas formas de recebimento são práticas e seguras para garantir a liquidez das vendas.

O Gráfico 16 indica se há procedimentos de segurança (cofre) no caso de recebimentos em cheque.

Gráfico 16 - Segurança em recebimentos em cheques



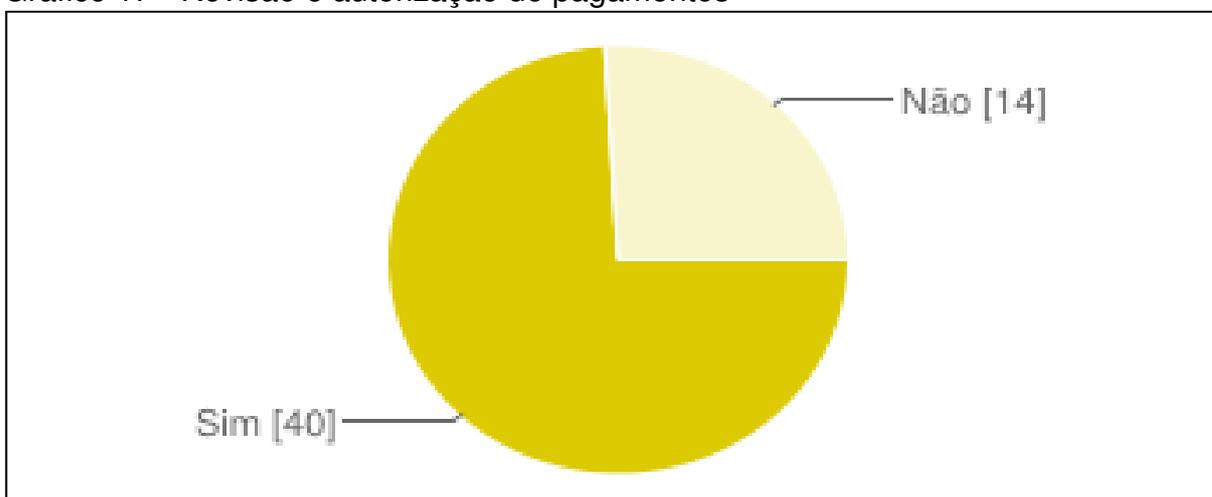
Fonte: Elaborado pela autora

Percebe-se que 38 respondentes (70%) não usam o cofre como procedimento de segurança no caso de recebimento em cheques. O restante (30%) possui este elemento.

Tal resultado deve-se ao fato de que as empresas são pequenas e o setor financeiro é administrado pelos proprietários. Portanto eles não se preocupam tanto com a segurança, pois acham que seu empreendimento não é suficiente para chamar a atenção de ladrões internos e externos.

O gráfico 17 apresenta se há revisão e autorização de pagamentos.

Gráfico 17 - Revisão e autorização de pagamentos



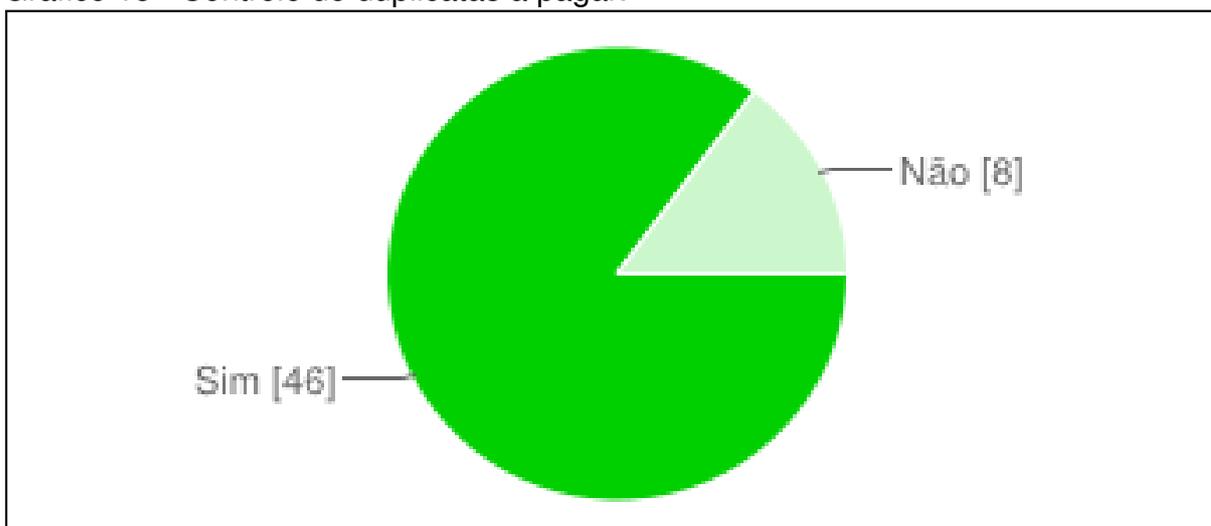
Fonte: Elaborado pela autora

A maioria das empresas (40) respondeu que revisam e precisam de autorização para os pagamentos, enquanto o restante (14) não segue este procedimento.

Este resultado aponta que uma parcela de empresas efetuam os pagamentos com revisão e autorização, com vista evitar falhas nos compromissos com fornecedores ou desvios de recursos.

O Gráfico 18 exibe se há meios de controle de pagamentos para evitar atrasos.

Gráfico 18 - Controle de duplicatas a pagar.



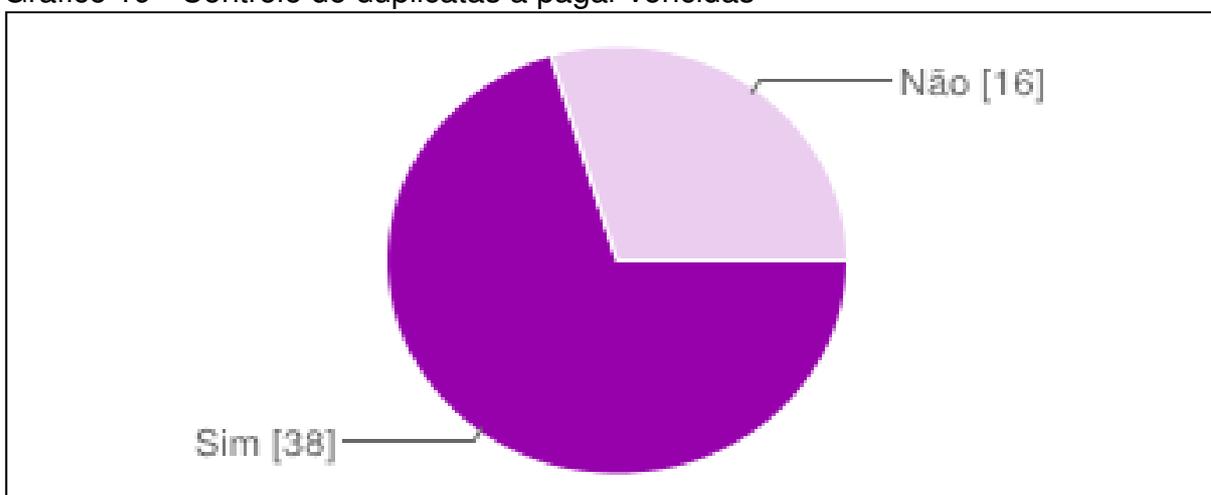
Fonte: Elaborado pela autora

As empresas (85%) asseguram que possuem controles no contas a pagar para evitar atrasos. Apenas 8 empresas (15%) não têm controle sobre suas obrigações.

Logo, as empresas demonstram preocupação em honrar os compromissos para evitar atrasos que possam prejudicar o fornecimento de materiais, o andamento dos processos de comercialização e prestação de serviço, além do desgaste comercial com fornecedores e futuras negociações.

O Gráfico 19 mostra se há políticas de controle para as duplicatas a pagar vencidas e não pagas.

Gráfico 19 - Controle de duplicatas a pagar vencidas



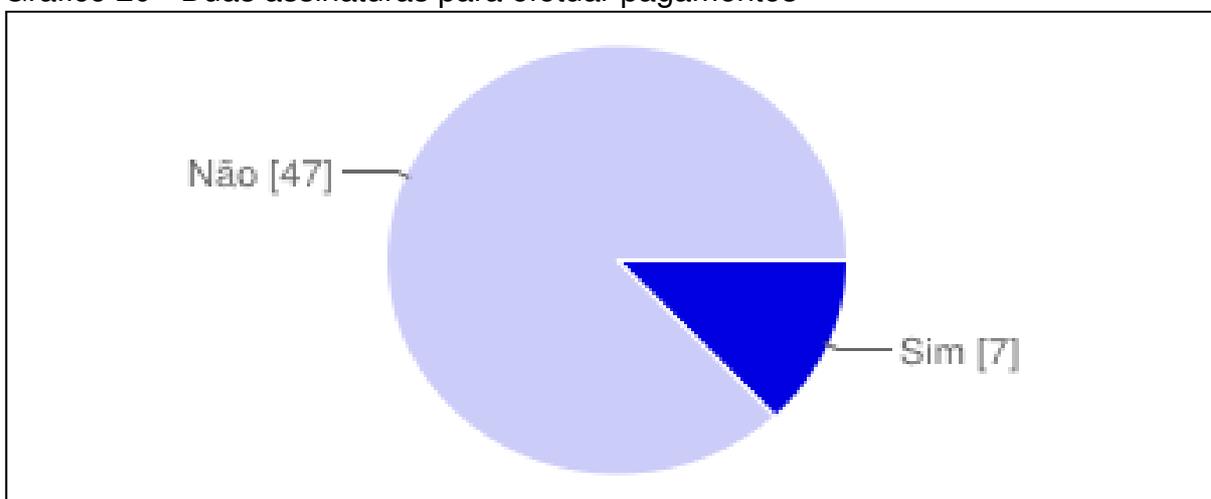
Fonte: Elaborado pela autora

Verifica-se que 38 empresas (70%) tem controle sobre as duplicatas a pagar vencidas e 16 empresas (30%) não controlam as suas obrigações não pagas.

Este resultado confirma o compromisso que as empresas têm perante seus fornecedores, pois caso aconteça o atraso de pagamento é necessário monitorar o caixa para poder honrar o compromisso o mais rápido possível para garantir credibilidade na relação comercial.

O Gráfico 20 apresenta se existem duas assinaturas escritas ou eletrônicas para efetuar pagamentos.

Gráfico 20 - Duas assinaturas para efetuar pagamentos



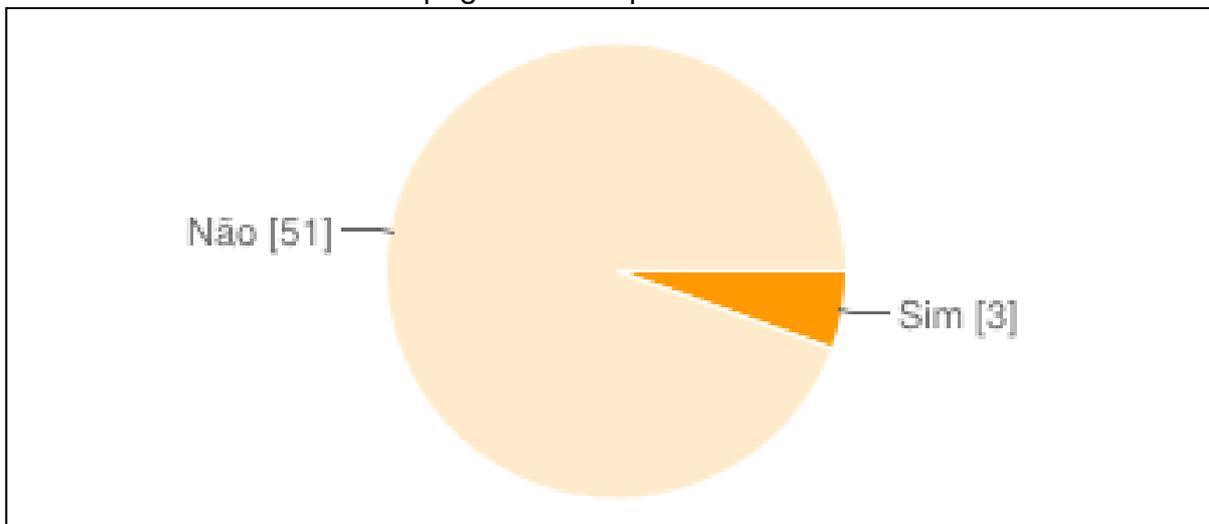
Fonte: Elaborado pela autora

Apenas 7 empresas (13%) têm duas assinaturas escrita ou eletrônica para efetuar pagamentos e 47 delas (87%) possuem apenas uma assinatura.

Acredita-se que por serem os proprietários os responsáveis pela área, este procedimento não é realizado. Outro fator pode ser a praticidade para pagamento das compras devido à correria do dia a dia. Entretanto, ressalta que este procedimento é importante para as organizações para evitar desvios, gastos desnecessários e conferência de obrigações.

O Gráfico 21 indica a possibilidade de um pagamento ser feito em duplicidade.

Gráfico 21 - Possibilidade de pagamento duplicado



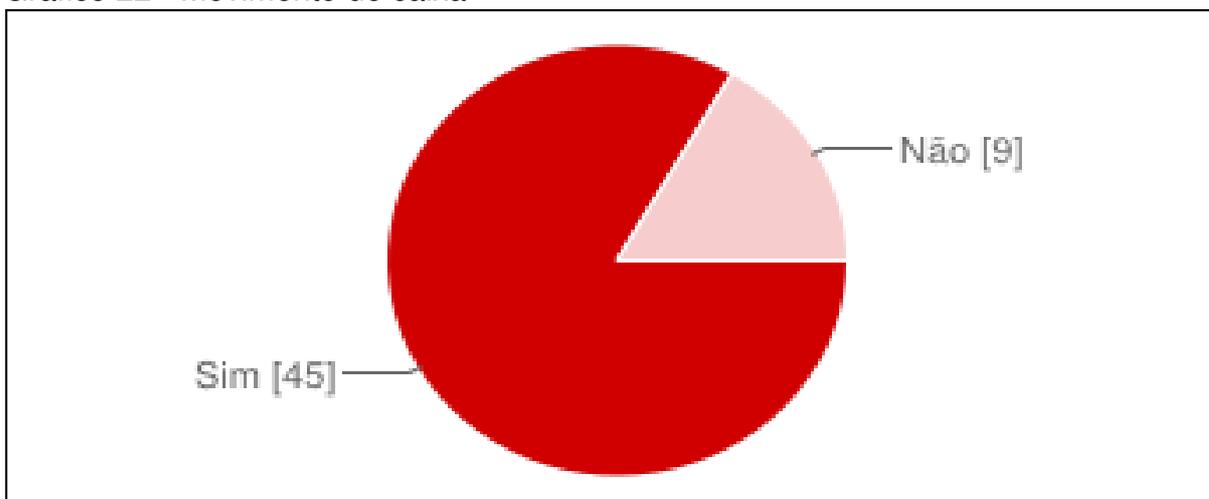
Fonte: Elaborado pela autora

O Gráfico 21 evidencia que para 51 empresas (94%) não há possibilidade de pagamento em duplicidade. Em contrapartida 3 empresas (6%) confessam que existe a possibilidade deste fato ocorrer.

Este resultado apresenta que as empresas têm cuidado em relação aos desembolsos indevidos. Os responsáveis pelo setor financeiro ficam atentos para que os pagamentos já efetuados não sejam pagos novamente.

O Gráfico 22 exibe se há controle de movimento de caixa.

Gráfico 22 - Movimento de caixa



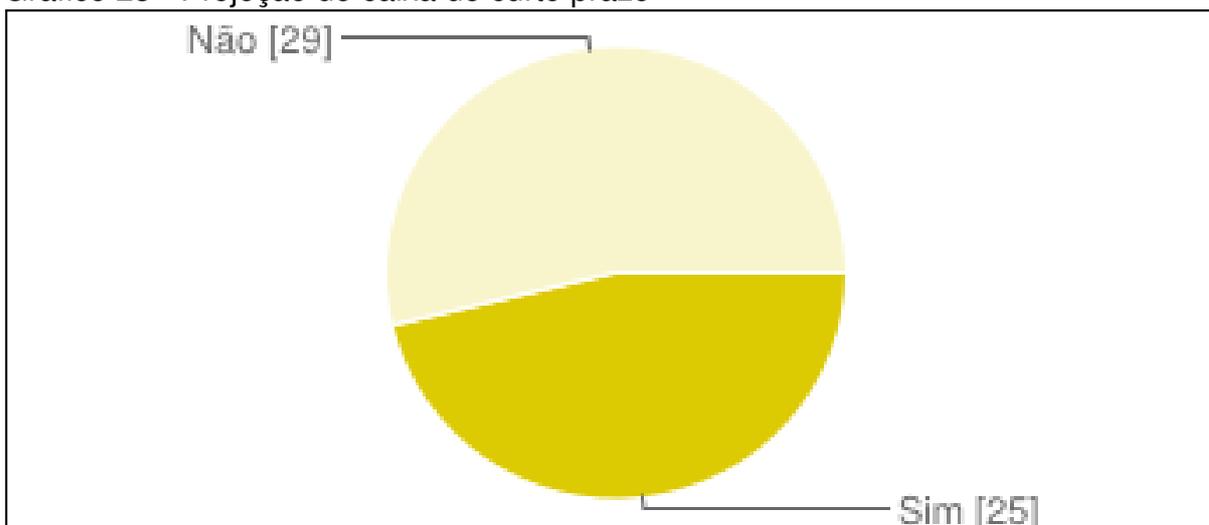
Fonte: Elaborado pela autora

Nota-se que 45 empresas (83%) possuem controle de caixa, enquanto 9 empresas (17%) não monitoram as entradas e saídas de recursos.

Isso mostra que as organizações gerenciam as entradas e saídas de caixa. Tal situação é primordial para se identificar sobras ou falta de recursos e decidir sobre investimentos ou fontes de capitação de recursos.

O Gráfico 23 expõe se existem projeções de entrada e saída de curto prazo.

Gráfico 23 - Projeção de caixa de curto prazo



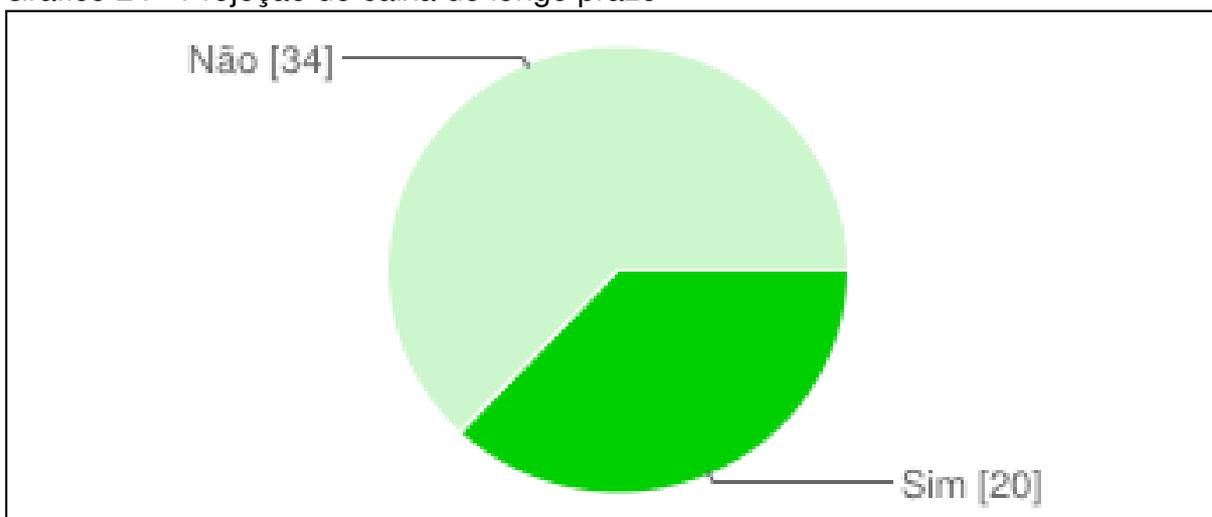
Fonte: Elaborado pela autora

O Gráfico 23 mostra que 29 respondentes (54%) não fazem projeções de caixa de curto prazo sendo que 25 empresas (46%) preocupam-se em projetar seu caixa em um pequeno intervalo de tempo.

Infere-se que por se tratar de pequenas empresas e, conseqüentemente lidar com pequenas quantias de dinheiro, as organizações não consideram necessário projetar o caixa em um cenário de curto prazo.

O Gráfico 24 indica se existem projeções de entrada e saída de longo prazo.

Gráfico 24 - Projeção de caixa de longo prazo



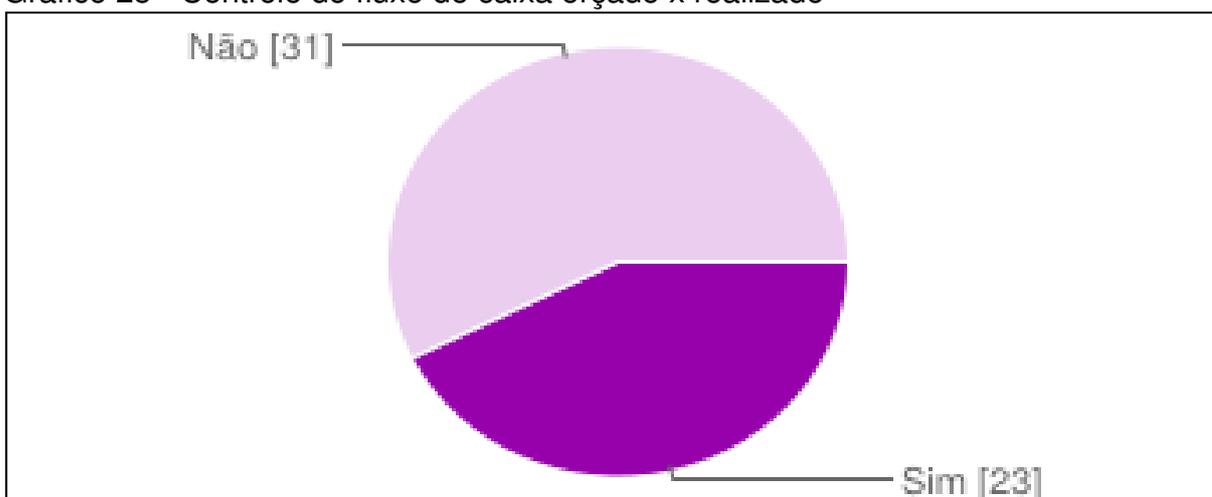
Fonte: Elaborado pela autora

Uma parcela de empresas (63%) não realiza projeções de caixa de longo prazo. Outra parte (37%) adota a prática de projetar o caixa para longo prazo.

Tal situação compromete o crescimento das organizações, pois a gestão tem um plano futuro incerto. Por conta disso, muitas empresas fecham as portas nos primeiros anos de constituição.

O Gráfico 25 exibe se há controle entre o fluxo de caixa orçado e realizado.

Gráfico 25 - Controle do fluxo de caixa orçado x realizado



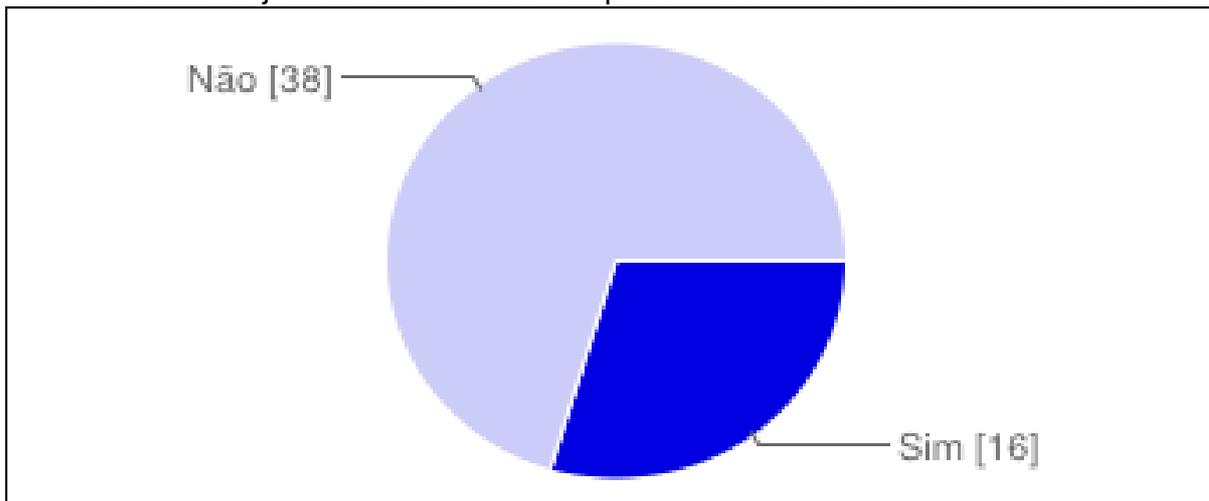
Fonte: Elaborado pela autora

Percebe-se que 31 empresas (57%) não comparam o fluxo de caixa orçado e realizado e 23 empresas (43%) responderam que controlam as entradas e saídas planejadas e reais.

Esta situação reforça os resultados anteriores, uma vez que as empresas não tem compromisso com o planejamento de caixa. O orçamento é importante instrumento de gestão que serve para fundamentar a tomada de decisão.

O Gráfico 26 aponta se há planejamento financeiro com políticas de investimento e financiamento.

Gráfico 26 - Planejamento financeiro com políticas de investimento e financiamento



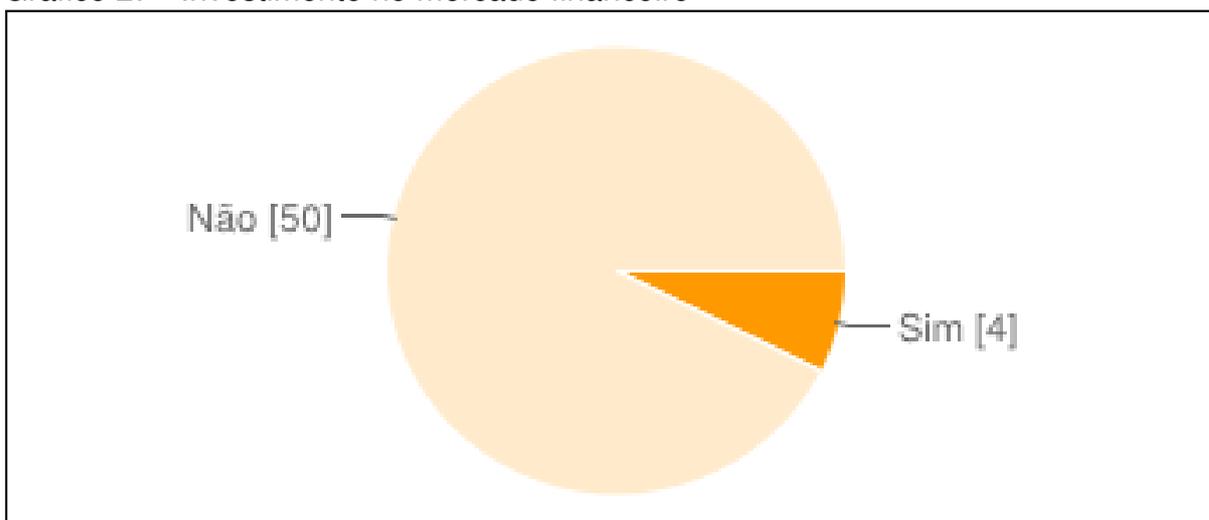
Fonte: Elaborado pela autora

Entre os entrevistados, destaca-se que 38 empresas (70%) não têm planejamento que envolva investimento ou financiamento. 16 empresas (30%) revelam que utilizam o planejamento financeiro para as decisões de investimento e financiamento.

Este resultado confirma que muitas empresas não realizam o planejamento das atividades, principalmente o planejamento financeiro para a tomada de decisão de investir ou captar recursos. Logo, estão sujeitas a taxas de juros abusivas quando da necessidade recursos. Os investimentos, por sua vez, tornam-se uma opção distante visto que quase não há sobras de recursos para serem aplicados.

O Gráfico 27 indica se a empresa possui algum investimento no mercado financeiro.

Gráfico 27 - Investimento no mercado financeiro



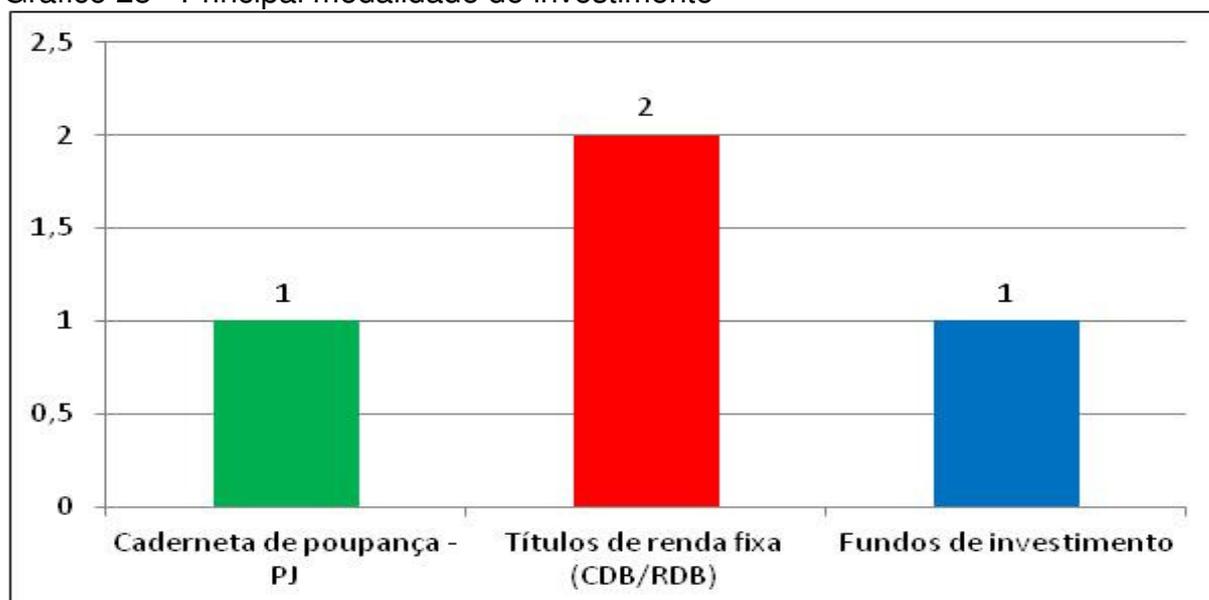
Fonte: Elaborado pela autora

Este resultado corrobora com o gráfico 26, pois mostra que a maioria das 50 empresas (93%) afirmam não ter nenhum tipo de investimento no mercado financeiro e somente 4 empresas (7%) investe recursos.

Em conformidade com os resultados anteriores, os responsáveis não veem oportunidade de investimento por conta da escassez de sobras de capital.

O Gráfico 28 apresenta a principal modalidade de investimento entre as empresas que possuem investimento no mercado financeiro.

Gráfico 28 - Principal modalidade de investimento



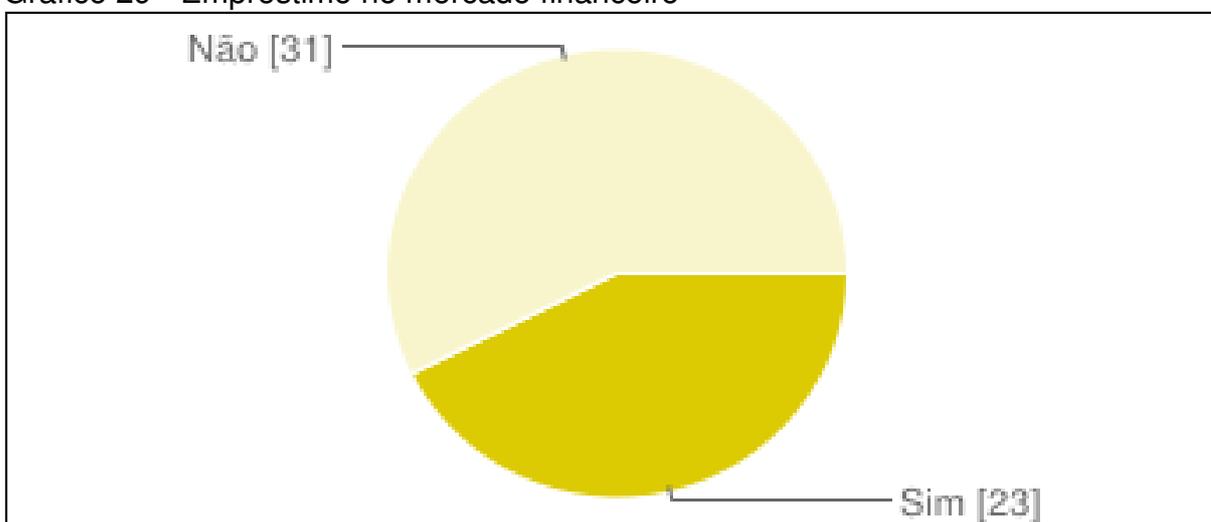
Fonte: Elaborado pela autora

Dentre as empresas que possuem investimentos destacam-se as modalidades de títulos de renda fixa (3%), caderneta de poupança (2%) e fundo de investimento (2%).

Os títulos de renda fixa é uma forma segura de investimento e é mais rentável que a tradicional caderneta de poupança. Além de que os empresários poderão utilizar os recursos em curto prazo ou de modo imediato com perda da rentabilidade se for necessário.

O Gráfico 29 exhibe se empresa possui algum empréstimo no mercado financeiro.

Gráfico 29 - Empréstimo no mercado financeiro



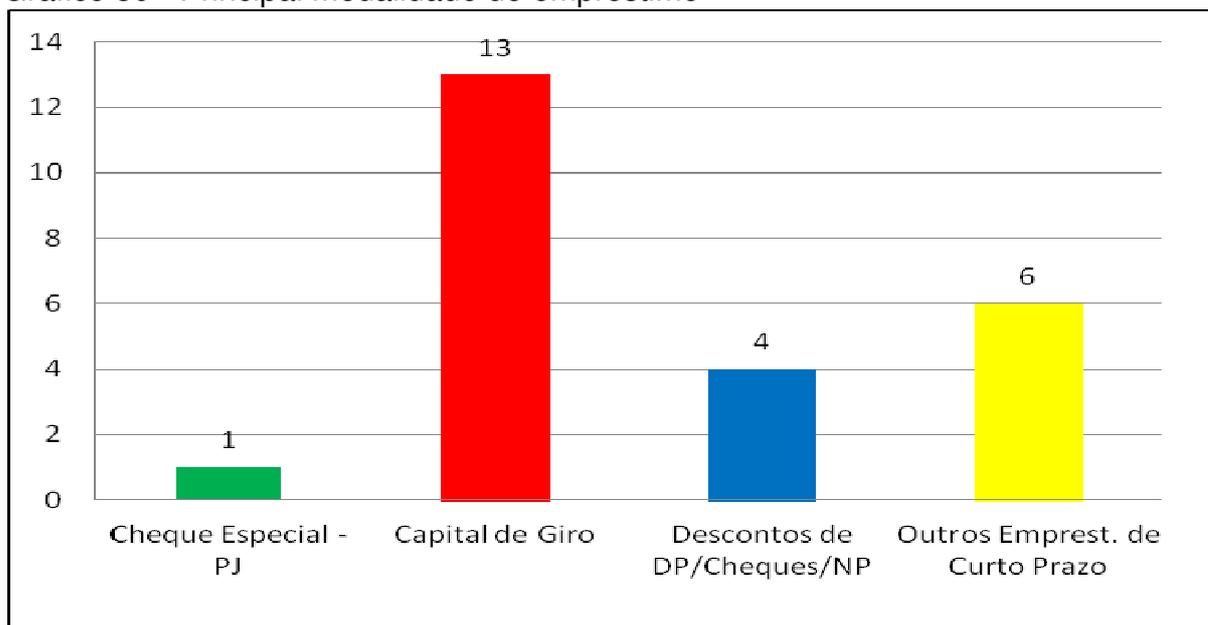
Fonte: Elaborado pela autora

Constata-se que 31 empresas (57%) não possuem empréstimo contratado no mercado bancário e 23 empresas (43%) possuem empréstimo.

Diante desse fato, observa-se que uma parcela de empresas precisa recorrer a empréstimos para poder dar continuidade aos negócios.

O Gráfico 30 mostra a principal modalidade de empréstimo entre as empresas que captam recursos no mercado bancário.

Gráfico 30 - Principal modalidade de empréstimo

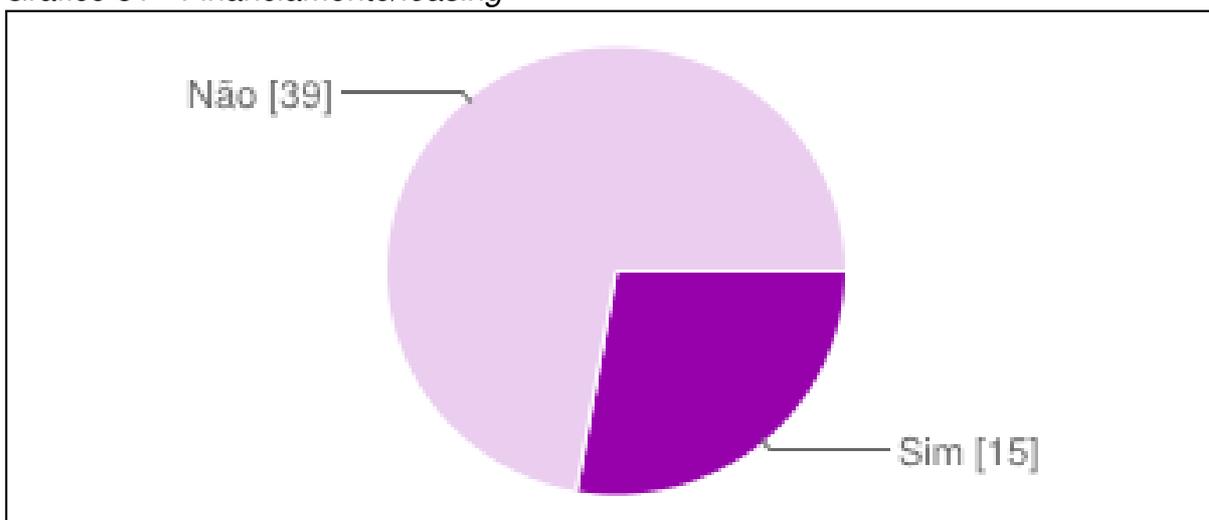


Fonte: Elaborado pela autora

Dentre as empresas que possuem empréstimo o que mais se destaca é a modalidade de empréstimo de capital de giro com 13 respostas (24%), em seguida têm-se os empréstimos de curto prazo com 6 respostas (11%) e desconto de títulos (7%).

O empréstimo de capital de giro é a forma de empréstimo mais comum entre as pequenas empresas, justamente pelo fato de que falta dinheiro na parte operacional para custear o crédito a clientes, produtos estocados, fornecedores, funcionários e impostos. Com essa modalidade as empresas conseguem honrar os compromissos relacionados às atividades operacionais.

O Gráfico 31 exhibe as empresas que possuem financiamento/*leasing*.

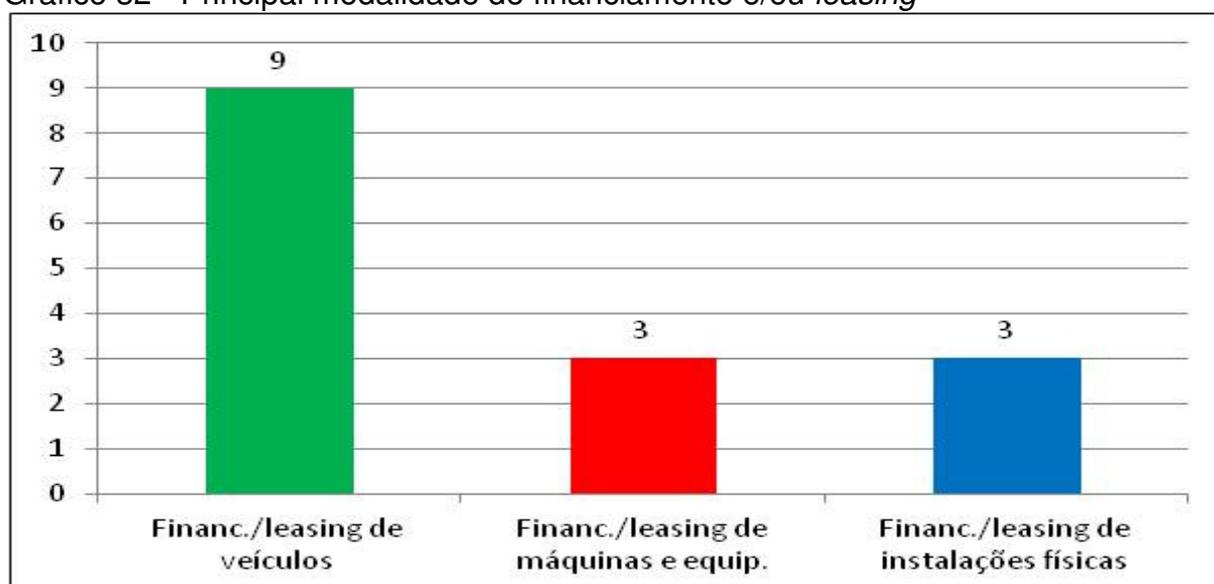
Gráfico 31 - Financiamento/*leasing*

Fonte: Elaborado pela autora

A maioria das empresas (72%) não possuem financiamento/*leasing*. Em contrapartida 15 empresas (28%) responderam que possuem financiamentos de bens.

Esse resultado aponta que as empresas investigadas não recorrem a financiamentos bancários para investimentos em ativos fixos destinados as atividades operacionais. Infere-se que um dos principais motivos seja os as taxas elevadas, dificuldades de acesso ao crédito, burocracia documental.

O Gráfico 32 apresenta a principal modalidade de financiamento/*leasing* entre as empresas questionadas.

Gráfico 32 - Principal modalidade de financiamento e/ou *leasing*

Fonte: Elaborado pela autora

O financiamento/*leasing* de veículos está como a principal modalidade de financiamento/*leasing* com 9 respostas (17%). Na sequência foram apontados financiamentos de máquinas, equipamentos e instalações físicas.

Observa-se que os veículos possuem uma função essencial para manter contato com os clientes e fornecedores. Por serem pequenas empresas, os empreendedores recorrem ao financiamento de veículo para melhor agilizar as atividades técnicas, comerciais, administrativas e de prestação de serviços.

4 CONCLUSÃO

O mundo empresarial está cada vez mais concorrido. A cada dia novas empresas estão inserindo-se no mercado em busca da valorização do seu negócio e almejando sucesso e reconhecimento. Porém, manter o negócio em pleno funcionamento não é tarefa fácil, ainda mais quando os gestores não aplicam um modelo de gestão eficiente que garanta continuidade dos negócios.

Com uma adequada administração financeira, as organizações tem conhecimento da sua real situação, podendo assim tomar decisões com maior segurança. Com base em informações sólidas, tendo ciência dos direitos e obrigações e com um bom planejamento financeiro a maximização da riqueza torna-se uma consequência para empresa.

Diante disso, o objetivo geral dessa pesquisa, foi de identificar as características da área financeira nas micro e pequenas empresas clientes de um escritório contábil. Em relação aos resultados verificou-se que:

- a) o comércio (61%) prevalece dentre os setores de atuação das empresas investigadas. A natureza jurídica dominante é a LTDA (89%). Quanto ao porte das organizações a maior parte enquadra-se como micro empresa (87%). A cidade de Criciúma (94%) comporta a maioria das empresas.
- b) o responsável pela área financeira nas empresas é o sócio/proprietário (74%), sendo que na maioria dos casos é o gênero masculino (61%) que exerce a função de comando da área. Grande parte dos responsáveis não possui curso superior completo (59%). As organizações não possuem um setor financeiro específico (69%). Logo, as atividades financeiras não são segregadas das demais atividades gerenciais.
- c) nas atividades de contas a receber não há necessidade de autorização para a concessão de crédito aos clientes (85%), porém para a concessão de descontos ou dispensa de juros faz-se necessário à autorização (65%). As empresas mostram preocupação com as contas a receber, pois existe controle para os recebimentos (87%) que são efetuados diretamente no caixa/bancos (69%). A maioria das empresas não adota nenhum procedimento de segurança no caso de recebimento em cheque (70%).
- d) nas atividades de contas a pagar, o pagamento das obrigações exige que se tenha autorização (74%). As empresas realizam o controle das contas a pagar para

evitar atrasos nos pagamentos (85%). Os pagamentos efetuados são realizados sem duas assinaturas (87%) e a possibilidade de pagamentos serem feitos em duplicidade é remota (94%).

e) nas atividade de tesouraria, as empresas possuem controle sobre o movimento de caixa (83%), porém não fazem projeções de entradas e saídas, tanto de curto prazo (54%) quanto de longo prazo (63%). Elas não realizam um comparativo entre o fluxo de caixa orçado e realizado (57%) e não possuem um planejamento financeiro com políticas de investimento e financiamento (70%).

f) nas operações com o mercado bancário, a maioria das empresas não aplicam (93%) e nem captam (57%) recursos financeiros.

Conclui-se que o perfil dos profissionais que exercem a função financeira não é o mais adequado, pois não possuem formação específica para gestão e acumulam outras atividades gerenciais. Constata-se que não há uma preocupação com o futuro organizacional devido à falta de planejamento financeiro que envolva decisões de investimentos e financiamentos. Diante disso, percebe-se que as micro e pequenas empresas investigadas apresentam deficiências na gestão financeira dos negócios, pois possuem debilidades nos processos gerenciais. Desta forma, este trabalho contribui para que empresários conheçam a realidade dos negócios e os pontos fortes e fracos da área financeira e, assim, criem condições de trabalho para que as falhas observadas sejam evitadas para buscar o sucesso almejado.

REFERÊNCIAS

ASSAF NETO, Alexandre; SILVA, César Augusto Tibúrcio. **Administração do capital de giro**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2002. 214 p.

BERNSTEIN, Peter L.; DAMODARAN, Aswath. **Administração de investimentos**. Porto Alegre: Bookman, 2000. 423 p.

BRAGA, Roberto. **Fundamentos e técnicas de administração financeira**. São Paulo: Atlas, 1995. 408 p.

BRASIL. Lei Complementar n° 123, de 14 de dezembro de 2006. Institui o Estatuto da microempresa e empresa de pequeno porte. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/Leis/LCP/Lcp123.htm>, Acesso em 02/11/2012.

BRIGHAM, Eugene F.; HOUSTON, Joel F. **Fundamentos da moderna administração financeira**. Rio de Janeiro: Ed. Campus, 1999. 713 p.

BROM, Luiz Guilherme; BALIAN, José Eduardo Amato. **Análise de investimentos e capital de giro: conceitos e aplicações**. São Paulo: Saraiva, 2007. 132 p.

CERVO, Amado Luiz; BERVIAN, Pedro Alcino; SILVA, Roberto da. **Metodologia científica**. 6. ed. São Paulo: Prentice Hall, 2007. 162 p.

FARIAS, Emilio Enrique Volz. **Matemática financeira aplicada: aplicada às operações do mercado financeiro, com utilização da calculadora HP 12C**. Santa Maria: 2002. 264 p.

FIESP – Federação das indústrias do Estado de São Paulo. **Cheque especial - pessoa jurídica**. Disponível em: <<http://apps.fiesp.com.br/spcred/chequespecial.asp>> Acesso em 07/11/2012.

FORTUNA, Eduardo. **Mercado financeiro: produtos e serviços**. 16. ed. rev. atual. Rio de Janeiro: Qualitymark, 2005. 812 p.

GIL, Antonio Carlos. **Como elaborar projetos de pesquisa**. 3.ed. São Paulo: Ed. Atlas, 1996. 159 p.

GITMAN, Lawrence J. **Princípios de administração financeira**. 2.ed. Porto Alegre: Bookman, 2001. 610 p.

GITMAN, Lawrence J. **Princípios de administração financeira**. 12. ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2010. 775 p.

GITMAN, Lawrence. **Princípios de Administração financeira essencial**. 2. ed. Porto Alegre: Bookman, 2004.

GROPPELLI, Angelico A.; NIKBAKHT, Ehsan. **Administração financeira**. 3. ed. São Paulo: Saraiva, 2010. 496 p.

GUERRA, Fernando. **Matemática financeira através da HP – 12C**. Florianópolis: Ed. Da UFSC, 2006. 247 p.

HOJI, Masakazu. . **Práticas de tesouraria**. São Paulo: Atlas, 2001. 188 p.

KWASNICKA, Eunice Laçava. **Introdução à Administração**. 5. ed. rev. e ampl. São Paulo: Editora Atlas S.A., 1995.

LEMES JÚNIOR, Antônio Barbosa; RIGO, Cláudio Miessa; CHEROBIM, Ana Paula Mussi Szabo. **Administração financeira: princípios, fundamentos e práticas brasileiras: aplicações e casos nacionais**. 3. ed. Rio de Janeiro: Campus, 2010. 603 p.

MARTINS, Gilberto de Andrade; THEÓPHILO, Carlos Renato. **Metodologia da investigação científica para ciências sociais aplicadas**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2009. 247 p.

MERCHEDE, Alberto. **Matemática financeira: para usuários do Excel e da calculadora HP-12C**. São Paulo: Atlas, 2001. 426 p.

MOTTA, Regis da Rocha; CALÔBA, Guilherme Marques. **Análise de investimentos: tomada de decisão em projetos industriais**. São Paulo: Atlas, 2002. 391 p.

REIS, Carlos Donato; VITTORATO NETO, José. **Manual de gestão e programação financeira de pagamentos** (incluindo abordagem de organização, sistemas e métodos). São Paulo: edicta, 2000. 403 p.

RICHARDSON, Robert Jarry. **Pesquisa social: métodos e técnicas**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 1999.

ROSS, Stephen A.; JAFFE, Jeffrey F.; WESTERFIELD, Randolph. **Administração financeira: corporate finance**. São Paulo: Atlas, 2002. 776 p.

SAMANEZ, Carlos Patrício. **Matemática financeira**. 5. ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2010. 286 p.

SILVA, José Pereira. **Análise financeira das empresas**. 5 ed. São Paulo: Atlas, 2001. 484 p.

TOSI, Armando José. **Matemática financeira com ênfase em produtos bancários**. São Paulo: Atlas, 2003. 370 p.

WERNKE, Rodney. **Gestão financeira: ênfase em aplicações e casos nacionais**. Rio de Janeiro: Saraiva, 2008. 367 p.

ZDANOWICZ, José Eduardo. **Fluxo de caixa: uma decisão de planejamento e controles financeiros**. 4. ed. Porto Alegre: D. C. Luzzatto, 1998.

APÊNDICE

APÊNDICE A – Questionário elaborado para a pesquisa



UNIVERSIDADE DO EXTREMO SUL CATARINENSE – UNESC

Curso de Ciências Contábeis



Prezado(a) Senhor(a)

Estamos solicitando sua colaboração para responder as questões abaixo, com o intuito de possibilitar o desenvolvimento desta Pesquisa, cujo objetivo consiste em investigar **“As Características da Área Financeira em Micro e Pequenas Empresas”**. Esta pesquisa é coordenada pelo professor Cleyton de Oliveira Ritta.

Desde já contamos com sua colaboração e manifestamos os nossos sinceros agradecimentos pela sua participação. Informamos que os dados coletados serão tratados com o sigilo próprio de um trabalho científico.

Atenciosamente,

Acadêmica
Bruna Sehnem Ferro.

QUESTIONÁRIO

1. PERFIL DO RESPONSÁVEL MAIOR PELA ÁREA FINANCEIRA NA ORGANIZAÇÃO

Gênero:	<input type="checkbox"/> Masculino	<input type="checkbox"/> Feminino	
Escolaridade:	<input type="checkbox"/> Fundamental Incompleto	<input type="checkbox"/> Médio Incompleto	<input type="checkbox"/> Superior Incompleto
	<input type="checkbox"/> Fundamental Completo	<input type="checkbox"/> Médio Completo	<input type="checkbox"/> Superior Completo
Formação Escolar Superior	<input type="checkbox"/> Não Possui	<input type="checkbox"/> Possui – Qual?:	
Cargo que ocupa:	<input type="checkbox"/> Sócio/Proprietário	<input type="checkbox"/> Supervisor/Coordenador Financeiro	
	<input type="checkbox"/> Diretor Financeiro	<input type="checkbox"/> Tesoureiro	
	<input type="checkbox"/> Gerente Financeiro	<input type="checkbox"/> Outro. Qual?: _____	

2. CARACTERIZAÇÃO DA ORGANIZAÇÃO

Nome Empresarial:
Setor de Atuação: <input type="checkbox"/> Indústria - <input type="checkbox"/> Comércio - <input type="checkbox"/> Prestação de Serviços
Natureza Jurídica: <input type="checkbox"/> LTDA - <input type="checkbox"/> EIRELI - <input type="checkbox"/> Empresário Individual - <input type="checkbox"/> Outros _____
Porte da Organização: <input type="checkbox"/> Pequena - <input type="checkbox"/> Micro
Cidade:

3. PERFIL DA ADMINISTRAÇÃO FINANCEIRA NA ORGANIZAÇÃO

3.1) A organização possui setor financeiro específico na estrutura organizacional?

Sim Não

3.2) A estrutura organizacional possui as seguintes funções financeiras (múltipla escolha):

Superintendente Financeiro Assistente Financeiro
 Diretor Financeiro Auxiliar Financeiro
 Gerente Financeiro Tesoureiro
 Supervisor/Coordenador Financeiro Não se aplica

3.3) O responsável maior pela área financeira tem a seguinte característica:

é o sócio/proprietário da organização.
 possui grau de parentesco com os sócios/proprietários.
 é um profissional independente (sem grau de parentesco).

4. CONTAS A RECEBER

Questionário de Avaliação do Contas a Receber		Organização	
		Sim	Não
4.1	O crédito concedido aos clientes necessita de autorização?		
4.2	Existe autorização para concessão de descontos e/ou dispensa de juros para os clientes?		
4.3	Há políticas de controles de duplicatas a receber vencidas e não recebidas?		
4.4	Os recebimentos de contas a receber são efetuados diretamente na conta caixa/bancos?		
4.5	Há procedimentos de segurança (cofre) no caso de recebimento por meio de cheques?		

5. CONTAS A PAGAR

Questionário de Avaliação do Contas a Pagar		Organização	
		Sim	Não
5.1	Há revisão e autorização dos pagamentos?		
5.2	Há meios de controle de pagamentos para evitar atrasos?		
5.3	Há políticas para as duplicatas a pagar vencidas e não pagas?		
5.4	Existem duas assinaturas escritas ou eletrônicas para efetuar os pagamentos?		
5.5	Existe a possibilidade de um pagamento ser feito em duplicidade?		

6. TESOURARIA

Questionário de Avaliação da Tesouraria		Organização	
		Sim	Não
6.1	Há controle do movimento de caixa?		
6.2	Existem projeções de entradas e saídas de curto prazo? (orçamento de caixa)		
6.3	Existem projeções de entradas e saídas de longo prazo? (orçamento de caixa)		
6.4	Há controle entre o fluxo de caixa orçado e realizado?		
6.5	Há planejamento financeiro com políticas de investimentos e de financiamentos?		

7. INVESTIMENTOS (única escolha)

7.1) A empresa possui algum investimento no mercado financeiro?
 Sim Não

7.1) A empresa possui algum investimento no mercado financeiro?
 Sim Não

7.2) Caso a resposta acima seja afirmativa, a **principal** modalidade de investimento é:
 Caderneta de Poupança – PJ Títulos de Renda Fixa (CDB e RDB)
 Renda Variável (ações) Fundos de Investimento
 Outro Investimento. Qual? _____

8. EMPRÉSTIMOS (única escolha)

8.1) A empresa possui algum empréstimo no mercado financeiro?
 Sim Não

8.2) Caso a resposta acima seja afirmativa, a **principal** modalidade de empréstimo é:
 Cheque Especial – PJ Descontos de Duplicatas/Cheques/Notas promissórias

- Capital de Giro Empréstimos de curto prazo
 Conta Garantida Outro Empréstimo. Qual? _____

9.1) A empresa possui algum financiamento/leasing?

- Sim Não

9.2) Caso a resposta acima seja afirmativa, a **principal** modalidade de financiamento/leasing é:

- Financiamento/leasing de veículos
 Financiamento/leasing de máquinas e equipamentos
 Financiamento/leasing de instalações físicas (imóvel, reforma, ampliação, etc.)
 Outro financiamento/leasing. Qual? _____

Ass. Respondente
Nome: