

**UNIVERSIDADE DO EXTREMO SUL CATARINENSE - UNESC
CURSO DE ADMINISTRAÇÃO – LINHA DE FORMAÇÃO ESPECÍFICA EM
ADMINISTRAÇÃO DE EMPRESAS**

ANDERSON LEITES DE MATTIA

**REDE COOPERMAT DE MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO:
IMPORTÂNCIA DA GESTÃO DE FINANÇAS PARA MICRO E PEQUENAS
EMPRESAS ASSOCIADAS NA REGIÃO DA AMREC**

CRICIÚMA, NOVEMBRO 2013

ANDERSON LEITES DE MATTIA

**REDE COOPERMAT DE MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO:
IMPORTÂNCIA DA GESTÃO DE FINANÇAS PARA MICRO E PEQUENAS
EMPRESAS ASSOCIADAS NA REGIÃO DA AMREC**

Este artigo foi julgado e aprovado para obtenção do grau de Bacharel em Administração, com Habilitação em administração de empresas, no Curso de Administração da Universidade do Extremo Sul Catarinense – UNESC.

Abel Corrêa de Souza

Miguelangelo Gianezini

Angelo Périco

**REDE COOPERMAT DE MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO: IMPORTÂNCIA DA GESTÃO
DE FINANÇAS PARA MICRO E PEQUENAS EMPRESAS
ASSOCIADAS NA REGIÃO DA AMREC**

Anderson Leites De Mattia¹
Abel Corrêa de Souza²

RESUMO

Proporcionar uma análise sobre as técnicas de gestão financeira aos associados à Rede Coopermac materiais de construção na região da AMREC, com o intuito de propor sugestões para que os gestores financeiros maximizem resultados, gerando competitividade e sustentação no segmento varejista da construção civil, encontra-se como objetivo principal deste artigo. Assim, pode ser verificado se há erros nas práticas financeiras adotadas pelos gestores. A utilização de recursos e técnicas financeiras é de enorme importância para sustentação e aliada a uma eficiente gestão de estoques. Os procedimentos metodológicos que foram utilizados foram descritiva com objetivo de descrever todos os recursos utilizados pelos gestores financeiros e pesquisa de campo realizada com todos os gestores financeiros associados à Rede Coopermac na região da AMREC, disponibilizando perguntas abertas e fechadas para uma melhor análise e qualidade nas informações coletadas. Os resultados foram demonstrados através de quadros e tabelas que foram de extrema importância para uma análise eficaz e dar continuidade ao artigo. Com os resultados obtidos pela pesquisa constatou-se que a grande maioria das empresas são flexíveis e adaptáveis a todos os tipos de clientes que existem, em que algumas sugestões numa melhor estruturação na gestão de estoques e análise diariamente do fluxo de caixa.

Palavras-chave: gestão financeira, estoques, ferramentas financeiras.

1 INTRODUÇÃO

A importância da gestão de finanças para micro e pequenas empresas se caracteriza por ser a área mais importante e decisiva para qualquer organização, com a finalidade de analisar as disponibilidades de compras, expansão, investimentos, obtenção de recursos e os resultados obtidos, com a qualidade e

¹ Graduando Administração de empresas, Universidade do Extremo Sul Catarinense - UNESC. Email: andersonleites@hotmail.com
Doutor Abel Corrêa de Souza, Universidade do Extremo Sul Catarinense – Unesc. Email: acs@unesc.net

análise de seus atos poderá estar ganhando competitividade e sustentabilidade no mercado que está cada vez mais concorrido.

Empresas de níveis nacionais instalando-se na região faz em que os gestores financeiros das micro e pequenas empresas busquem estratégias financeiras, juntamente com planejamento para garantir prosperidade das suas organizações, mediante a essa situação surgiu a Rede Coopermac que são empresas do varejo da construção civil para fazer compras em grandes volumes, com preços atrativos e prazos de pagamentos com objetivo de prosperidade no mercado atuante que constitui a união de dezesseis empresas no total, onde onze estão situadas na região da AMREC que significa associação dos municípios da região carbonífera abrangendo atualmente onze municípios que vão de Orleans até Forquilha.

Este assunto foi abordado pelo autor, por possuir uma empresa de materiais de construção e ser associado à Rede Coopermac e observando que a maioria das lojas se concentra na região da AMREC, com isso percebendo a necessidade de verificar se os gestores financeiros associados estão usufruindo de forma correta as técnicas de gestão financeiras. Após análise poderá ser verificado a utilização das ferramentas financeiras e caso necessário propor sugestões técnicas de gestão financeira que possam contribuir com a sua sustentação econômica no mercado para cada empresa.

2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

2.1 ADMINISTRAÇÃO FINANCEIRA

A administração financeira é uma área tão importante, que as maiores decisões dentro de uma empresa são em funções das informações obtidas através dados obtidos pelo setor financeiro. A complexidade da administração financeira está relacionada ao porte que a empresa se encontra. Em empresas de pequeno e médio porte, as finanças são geridas pela contabilidade, em empresas maiores as finanças criam um novo departamento que se comunica diretamente com o presidente da empresa por intermédio do vice-presidente de finanças (GITMAN, 2001).

Segundo Lemes, Rigo, Cherobim (2010), administração financeira se define na gestão dos recursos financeiros que tem funções de, como conseguir

recursos, como distribuí-los e como aplicá-los de maneira para que potencialize resultados.

Assim, a área das finanças está diretamente relacionada a economia, onde o gestor financeiro deve estar sempre atento as variações econômicas e políticas que podem influenciar nas finanças da organização (GITMAN, 2001).

Todavia as decisões de curto prazo estão relacionadas a decisões diárias como fluxo de caixa, contas a pagar e receber e financiamentos de curto prazo. As decisões a longo prazo são estrutura de capital administração de resultados e decisões orçamentárias, (LEMES; RIGO; CHEROBIM, 2010).

2.1.1 Controladoria e tesouraria

Para Silva (2006), a controladoria desenvolve os relatórios gerenciais para que os administradores das organizações analisem os mesmos e o adotem como base para suas tomadas de decisões.

Deste modo Padoveze (2005), relata que as principais funções da controladoria consistem em orçamento, contabilidade de custos, projeções e análise de investimentos, controle patrimonial e contabilidade tributária.

Deste modo a tesouraria é uma das áreas mais importantes da empresa, pois é ela que administra o fluxo de caixa de uma organização. Serve como apoio as negociações, porém ela não possui como objetivo principal a geração de lucros, mas ela deve ser bem planejada e gerida para que possa contribuir para agregação de valores e obtenção de lucros, conseguindo financiamentos com taxas atrativas, maximizar as aplicações financeiras e viabilizar projetos (SILVA, 2006).

Contudo as principais funções da tesouraria estão na execução de contas a receber e a pagar, gestão de excedentes de caixa e administração de riscos financeiros e também como a função de planejamento financeiro a longo prazo, captação de recursos e financiamentos (PADOVEZE, 2005).

2.1.2 Fluxo de caixa

Para Santos (2001), o fluxo de caixa traz informações importantes como saldo de caixa, que a partir dele se faz o planejamento financeiro a curto prazo e que também traz dados de valores e datas para gestão de suas entradas e saídas, onde análises feitas diariamente mostram melhores resultados e menor índice de erros,

sendo que, seu controle diário proporciona a visualização de pagamentos e recebimentos.

Todavia a composição do fluxo de caixa está relacionada a vários fatores como: o segmento da organização, o tamanho da empresa e as fontes do caixa se são internas ou externas. Os ingressos internos podem ser originários a partir de vendas a vista, entradas de vendas a prazo e vendas do ativo permanente. As fontes externas estão relacionadas a fornecedores, bancos e atividades do governo (ZDANOWICZ, 1989).

Zdanowicz (1989) defende que é extremamente importante uma organização possuir um planejamento eficaz no fluxo de caixa, onde mostrará os compromissos financeiros com suas respectivas datas que deverão ser saldados. O período de planejamento de um fluxo de caixa depende do porte e da segmentação que a organização se encontra. Segmentações em que há muita oscilação de mercado deve-se projetar, a curto prazo como diariamente, semanalmente ou mensalmente; empresas que possuem suas vendas estáveis já projetam para prazos maiores como mensalmente, trimestralmente e até mesmo semestralmente.

Contudo, para o gestor financeiro efetuar uma análise do fluxo de caixa, este deve exercer alguns procedimentos como: ter o conhecimento e relacionamento direto em todos os setores da empresa, alinhado ao conhecimento do segmento da organização, analisar com atenção as informações geradas pelo fluxo de caixa, aperfeiçoar os saldos positivos, com o propósito de agilizar os processos de recebimento, redução de estoque e outros fatores relacionados diretamente as finanças (SILVA, 2006).

Deste modo o objetivo de analisar o fluxo de caixa tem como prioridade avaliar se houve um crescimento significativo em relação ao saldo do caixa anterior podendo assim, fazer com que a organização expanda em seu segmento, criando competitividade no mercado atuante, além de taxas atrativas de retorno (LUIZ; ROSA; STELLIN, 2010).

Salotti (2004) relata que ao demonstrar o fluxo de caixa de uma organização há uma grande opção de os gestores analisarem seus resultados operacionais, investimentos e até mesmo financiamentos, caso necessário a ser feito, tendo como parâmetro períodos determinado pelo gestor.

2.1.3 Contas a pagar e contas a receber

Para Padoveze (2005), as contas a pagar mostram para a organização seus deveres e obrigações para quitação de suas dívidas, com suas respectivas datas para o mesmo, ou seja, mostra todas as saídas da organização. Contas a receber podem ser destinadas na compra de estoques ou matérias primas, pagamento dos colaboradores, impostos, manutenção de maquinários, energia, água, telefone etc.

Já para Santos (2001), as contas a receber de uma organização é uma essencial ferramenta para estruturação do fluxo de caixa e capital de giro. Nele são demonstrados os resultados de suas vendas a prazo. Para uma boa gestão das contas a receber deve se posicionar desde as funções de controle e planejamento, com objetivo de suas vendas a prazo proporciona resultados positivos.

Assaf Neto e Silva (2002) relatam que a política de créditos tende a fixar estratégias ou regras para realização de vendas a prazo. Na política de crédito estarão às ferramentas essenciais para sua efetivação, a monitoração e o sistema de cobrança dos créditos. As políticas de créditos variam entre as organizações e sua segmentação.

Assim, segundo Santos (2001) a organização que concede o crédito, que gera contas a receber para seus clientes, resulta em uma operação financeira chamada de crédito comercial. A composição das condições de pagamentos que cada organização efetua, compõe a sua política de crédito comercial.

Todavia Silva (2006) relata que é muito improvável que todos os clientes honrem seus pagamentos em dia, muitas vezes ocorrem falhas, esquecimentos dos clientes e reclamações. Essas falhas podem ocasionar o comprometimento do fluxo de caixa. Se uma organização opta por uma política de crédito severa teoricamente sua inadimplência é baixa sendo quase nula, mas a desvantagem resulta em um volume de vendas conseqüentemente menor.

Deste modo, o prazo de crédito é definido por um período de tempo pelo qual o crédito é disponibilizado e fixando data para seu pagamento. O prazo de crédito varia muito de acordo com cada segmento, geralmente variam de 30 e 120 dias (ROSS *et al*, 1998).

2.1.4 Capital de giro

O capital de giro é uma ferramenta essencial na operacionalização de uma organização, geralmente sustenta mais da metade dos ativos investidos. O capital de giro também é denominado como capital circulante, onde qualquer alteração no balanço patrimonial causa mudanças na contabilidade da empresa e uma utilização do capital de giro indevida pode causar serias complicações podendo levar a falência uma organização (SILVA, 2006).

Deste modo o termo capital de giro representa o total de investimentos no ativo circulante, que são considerados como: estoques, caixa, bancos e aplicações financeiras. O capital de giro líquido e o saldo líquido das aplicações realizadas ao mesmo período dos investimentos (VIEIRA, 2005).

Para Rozo (2001) todo o tipo de organização possui uma estrutura de utilização de seus capitais de giro, onde o gestor deve ter a competência e habilidade para aplicar de maneira eficaz a utilização de recursos de capital próprio e de terceiros, com o intuito de maximização de resultados.

O capital próprio se define quando o ativo circulante é maior que o passivo circulante, onde as receitas e as sobras de caixa são superiores as contas a pagar e as obrigações financeiras durante ao mesmo período do investimento (AGUSTINI, 1999).

Contudo o capital próprio está relacionado ao patrimônio líquido e se divide em duas partes: capital social, que são recursos dos sócios e investidores da organização e, os lucros acumulados que são utilizados pelas organizações para maximização de resultados através do capital de giro (SILVA, 2006).

Por outro lado o capital de terceiros se define quando o ativo circulante é inferior ao passivo circulante, onde seus bens e receitas conversíveis em um determinado prazo são inferiores as obrigações e dívidas no mesmo período de cobertura (AGUSTINI, 1999).

Segundo Silva (2006) para aquisição de recursos para o capital de giro de terceiros existem várias alternativas que podem ser por intermédio de financiamentos e empréstimos, podem ser em moeda nacional ou em moedas estrangeiras.

2.1.5 Ciclo operacional e financeiro

Santos (2001) define ciclo operacional como a soma de duração desde a compra da matéria prima, pagamento de fornecedores, processo produtivo, estoque de produtos, vendas e recebimentos. A duração desse ciclo pode variar de acordo com a política da organização onde a produção, as práticas comerciais e os prazos de recebimentos e pagamentos podem afetar no ciclo operacional.

Todavia o ciclo operacional pode variar de acordo com o segmento de cada organização, tendo exemplo uma empresa do setor cerâmico, possui seu ciclo operacional de curta duração, mas uma construtora do setor da construção civil possui um ciclo operacional que pode vir durar mais de um ano, assim precisando de mais recursos de financiamentos para disponibilizar seu capital de giro, (ASSAF NETO; SILVA, 2002).

Por outro lado o ciclo financeiro analisa somente as movimentações financeiras do caixa, ou seja, ele será o indicador do período em que a organização precisará do capital de giro para financiar suas atividade, concedendo descontos em títulos de vendas à prazo, assim o ciclo do caixa teoricamente reduz o praza da operação (ASSAF NETO; SILVA, 2002).

Contudo o ciclo financeiro também varia de acordo com o segmento de cada organização, citando como exemplo uma prestadora de serviços que esta relacionada apenas pelos recebimentos dos serviços realizados juntamente com seus prazos de pagamentos. As organizações do ramo varejista para definirem seus ciclos financeiros, dependem dos prazos de estocagem, recebimentos e pagamentos (SANTOS, 2001).

2.2 GESTÃO DE ESTOQUE

A gestão de estoque vem cada vez mais conquistando seu espaço e sendo uma ferramenta essencial para se maximizar resultados positivos. A administração financeira tem sua participação nos estoques só para as tomadas de decisões, mas a política de estoque tem efeito alarmante na sua utilização de maneira inadequada (ROSS *et al*, 1998).

Para Assaf Neto e Silva (2002) existem inúmeros motivos para realizar investimentos no estoque, onde uma organização ao possuir o mesmo, tem o

objetivo de tornar seu fluxo de caixa contínuo. Para a viabilidade de se possuir estoques deve haver uma comparação de custos e tomar a decisão sobre o volume e quantidade de estoque que a empresa deve possuir, juntamente quando e como será feita a sua reposição.

Assim os custos relativos aos estoques podem ser definidos em duas partes: a primeira está relacionada ao volume estocado que pode ser denominada como custo de manutenção. A segunda parte pode ser ao contrário da primeira, onde a falta de estoque resulta em prejuízos para empresa por não haver a sua disponibilidade (SANVICENTE, 2007).

Um dos maiores problemas na gestão dos estoques no segmento da construção civil é relacionar quais as mercadorias prioritárias, devido ao fato do alto *mix* e a dificuldade em estimar o seu valor em valores monetários o que acaba tornando a tomada de decisões de compras muito complexas (SZAJUBOK; ALENCAR; ALMEIDA, 2006).

3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

Os procedimentos metodológicos utilizados foram de caráter descritivo com o objetivo de descrever a utilização de recursos financeiros de cada gestor associado com o intuito de resolução de falhas técnicas e operacionais e propor sugestões de melhorias caso julgue necessário.

Os meios de investigação utilizados para o desenvolvimento da pesquisa foram obtidos através da pesquisa de campo, por meio de questionários, contendo perguntas abertas e fechadas com objetivo de melhores qualidades de informações e a simplificação para as conclusões das análises geradas pelo pesquisador.

O foco da pesquisa foram os gestores financeiros associados à Rede Coopermac na região da AMREC, totalizando onze integrantes, caracterizando a pesquisa como um censo, em que todo o público alvo do estudo fora, entrevistado. A pesquisa executada foi de caráter qualitativo buscando melhores informações para eventuais análises, a pesquisa foi aplicada em uma reunião que aconteceu na sede da Rede Coopermac que se situa em Criciúma, no Distrito Rio Maina em que no dia se encontrava todos os gestores financeiros da região da AMREC.

4 APRESENTAÇÃO DE DADOS

As tabelas e quadros a seguir representa os resultados obtidos pelo pesquisador através da pesquisa aplicada aos gestores financeiros associados a Rede Coopermac na região da AMREC, as perguntas aplicadas foram de respostas abertas e fechadas para a melhor compreensão para a análise de dados.

Tabela 1: Localização da empresa

Cidade	F	%
Morro da Fumaça	1	9,09%
Criciúma	6	54,55%
Orleans	1	9,09%
Cocal do Sul	1	9,09%
Forquilha	1	9,09%
Balneário Rincão	1	9,09%
Total	11	100,00%

Fonte: Dados da pesquisa.

Observa-se que 54,55% das empresas entrevistadas possuem sua sede na cidade de Criciúma, ficando na média de 9,09% as cidades restantes, como: Cocal do Sul, Orleans, Forquilha, Balneário Rincão e Morro da Fumaça.

Tabela 2: Faixa etária

Idade	F	%
Até 25 anos	0	0,00%
De 26 a 35 anos	3	27,27%
De 36 a 45 anos	4	36,36%
De 46 a 65 anos	4	36,36%
Acima de 65 anos	0	0,00%
Total	11	100,00%

Fonte: Dados da pesquisa.

A faixa etária dos entrevistados mostra uma concentração entre as idades de 36 a 65 anos somando 72,72% dos entrevistados e dos 26 a 35 anos resultou 27,27%.

Tabela 3: Conhecimento técnicas de gestão

Alternativas	F	%
Sim	4	36,36%
Não	7	63,64%
Total	11	100,00%

Fonte: Dados da pesquisa

Com relação ao conhecimento de técnicas de gestão, 63,64% dos entrevistados responderam não conhecer técnicas e 36,36% constataram conhecer técnicas de gestão.

O quadro a seguir demonstra as técnicas de gestão financeira que os gestores associados adotam ou conhecem.

Quadro 1: Comentários referentes aos gestores que conhecem técnicas de gestão financeira

Comentários realizados pelos gestores financeiros
“Sistema e planilhas manuais paralelas”
“Planejamento e controle de custos”
“Plano de gestão administrativo”
“Gestão de estoques e administrativo”

Fonte: Dados da pesquisa.

Tabela 4: Controle do fluxo de caixa

Alternativas	F	%
Sim	7	63,64%
Não	4	36,36%
Total	11	100,00%

Fonte: Dados da pesquisa.

De acordo com os dados da pesquisa 63,64% dos entrevistados relatam possuir controle sobre o fluxo de caixa da empresa, o restante 36,36% constam não possuir o controle do fluxo de caixa.

Tabela 5: Periodicidade do controle fluxo de caixa

Período	F	%
Diariamente	0	0,00%
Semanalmente	3	42,86%
Mensalmente	3	42,86%
Semestralmente	1	14,29%
Anualmente	0	0,00%
Total	7	100,00%

Fonte: Dados da pesquisa.

Com relação à periodicidade do controle de fluxo de caixa, com mais de 42,86% das respostas o prazo estipulado para a verificação do fluxo pode ser semanalmente ou mensalmente, 14,29% dos entrevistados analisam o fluxo semestralmente.

Tabela 6: Análise do fluxo de caixa

Alternativas	F	%
Sim	7	63,64%
Não	4	36,36%
Total	11	100,00%

Fonte: Dados da pesquisa.

De acordo com análise do fluxo de caixa 63,64% destes gestores fazem análise de seus respectivos fluxos de caixa, sendo que 36,36% dos entrevistados relataram que não fazem análise do fluxo de caixa de suas empresas.

O quadro a seguir representa os procedimentos e métodos utilizados para fazer a análise de seus respectivos fluxo de caixa.

Quadro 2: Comentários referente ao tipo de análise do fluxo de caixa

Comentários realizados pelos gestores financeiros
“Comparação dos resultados a períodos passados”
“Cruzamento de informações”
“Análise de valores e saldos disponíveis”
“Além do movimento diário, com previsão de contas a receber e pagar”
“Entradas e saídas, contas a pagar e receber”

Fonte: Dados da pesquisa.

Segundo aos dados da pesquisa obtidos, observa que a maioria dos gestores financeiros entrevistados faz análise do fluxo de caixa de suas organizações, sendo assim eles tem as informações e noção dos disponíveis em seus caixas, analisando se precisa de recursos de terceiros ou não.

Tabela 7: Condições de pagamento nas vendas

Condição	F	%
À vista	11	100,00%
À Prazo (inclusive cheque pré)	10	90,91%
Com cartão de crédito/débito	9	81,82%
Com financeiras	6	54,55%
Total de Respostas (TR¹)	36	327,27%
Total de Entrevistador (TE²)	11	100,00%
Média de Respostas por Entrevistados	3,27	

Fonte: Dados da pesquisa.

Em relação às condições de pagamento quando se efetua uma venda, observa-se que 100% dos entrevistados relaram que utilizam método de venda à vista, 90,91% efetuam vendas também a prazo incluindo cheque pré-datado, 81,82% informaram que também utilizam cartões de créditos e débitos como forma de pagamento e 54,55% utilizam como forma de recebimentos as financeiras.

Tabela 8: Sistema Financeiro com informações de prazo médio de pagamento e recebimento

Alternativas	F	%
Sim	9	81,82%
Não	2	18,18%
Total	11	100,00%

Fonte: Dados da pesquisa.

De acordo com os dados obtidos 81,82% dos entrevistados afirmaram que possuem dados a respeito dos prazos de pagamento e recebimentos e 18,18% relataram que seu sistema financeiro não traz informações de prazo médio de pagamento e recebimento.

Tabela 9: Prazo médio de recebimento

Prazo	F	%
30 dias	4	36,36%
45 dias	5	45,45%
60 dias	2	18,18%
Total	11	100,00%

Fonte: Dados da pesquisa.

Com relação ao prazo médio de recebimento, 45,45% dos gestores entrevistados responderam que se concentra em 45 dias, 36,36% afirmaram que seus prazos de recebimentos são em média de 30 dias e 18,18% relataram em 60 dias.

Tabela 10: Prazo médio de pagamento

Prazo	F	%
Até 30 dias	5	45,45%
31 a 45 dias	5	45,45%
46 a 60 dias	1	9,09%
Total	11	100,00%

Fonte: Dados da pesquisa.

Com relação ao prazo médio de pagamento, 45,45% dos gestores associados relataram que seu prazo médio de pagamento se concentra até 30 dias e a mesma porcentagem de 31 a 45 dias, 9,09% afirmaram que seu prazo médio de pagamento varia de 46 a 60 dias.

Tabela 11: Obtenção dos recursos do capital de giro

Alternativas	F	%
Fornecedores	4	36,36%
Capital de giro próprio	11	100,00%
Bancos	5	45,45%
Factoring	0	0,00%
Financeira	1	9,09%
Total de Respostas (TR¹)	21	190,91%
Total de Entrevistador (TE²)	11	100,00%
Média de Respostas por Entrevistados	1,91	

Fonte: Dados da pesquisa.

Com relação à obtenção de recursos para o capital de giro, 100% afirmaram que utilizam capital próprio, 45,45% obtêm também por bancos, 36,36% através dos próprios fornecedores, 9,09% através de financeiras e nenhum dos entrevistados relataram obter recursos através de *factoring*.

Tabela 12: Controle de estoque

Alternativas	F	%
Sim	9	81,82%
Não	2	18,18%
Total	11	100,00%

Fonte: Dados da pesquisa.

Com relação ao controle de estoque 81,82% dos gestores financeiros afirmaram que possuem o controle de estoque e 18,18% relataram que não possuem.

Tabela 13: Média de compras mensais

Alternativas	F	%
De 30 a 80 mil	3	27,27%
De 81 a 120 mil	4	36,36%
De 121 a 170 mil	1	9,09%
De 171 a 210 mil	2	18,18%
211 a 250 mil	1	9,09%
Total	11	100,00%

Fonte: Dados da pesquisa.

Com relação à média de compras mensais, 36,36% dos entrevistados relataram que variam de 81 a 120 mil reais, seguindo 27,27% de 30 a 80 mil reais, 18,18% afirmaram de 171 a 210 mil reais e 9,09% responderam variação de 121 a 170 mil reais e 211 a 250 mil reais.

Tabela 14: Valor do estoque

Valor	F	%
De 50 a 150 mil	3	27,27%
De 151 a 300 mil	2	18,18%
De 301 a 450 mil	3	27,27%
De 451 a 600 mil	1	9,09%
Acima de 600 mil	2	18,18%
Total	11	100,00%

Fonte: Dados da pesquisa.

Foi possível observar que 27,27% das empresas entrevistadas têm seus estoques no valor de 50 a 150 mil reais e de 301 a 450 mil reais, seguindo 18,18% afirmaram que os valores de seus estoques estão entre 151 a 300 mil reais e acima de 600 mil reais e apenas 9,09% se concentram de 451 a 600 mil reais.

Tabela 15: Falta de produtos

Alternativas	F	%
Sim	8	72,73%
Não	3	27,27%
Total	11	100,00%

Fonte: Dados da pesquisa.

Segundo os dados da pesquisa 72,73% dos gestores entrevistados relatam que faltam mercadorias, 27,27% relataram que não existem faltas de mercadorias.

5. ANÁLISE DE DADOS

Com os dados obtidos na pesquisa verifica-se que a maior parte das lojas de materiais de construção concentra-se na região de Criciúma, sendo que nesta região encontra-se o maior pólo de construção civil da região da AMREC, sendo que se constatou que a faixa etária dos entrevistados que teve maior predominância entre 36 a 65 anos, significando que, na maioria dos casos, os donos das lojas de material de construção já são mais experientes e possivelmente são os fundadores de seus empreendimentos, lutando desde o princípio para que seu negócio viesse se tornar um grande ponto de referência para o comércio no varejo para a construção civil.

Quanto a escolaridade, a maioria dos entrevistados possui ensino superior completo, com isso, é possível analisar que, com uma graduação é possível ter maior visão dos negócios e maior credibilidade para a tomada de decisões, porém maioria dos empresários entrevistados não conhecem técnicas de gestão para estarem administrando sua empresa, constatou-se que eles executam técnicas de gestão financeira, mas não sabem que são técnicas de gestão financeira, devido à falta conhecimento teórico.

A maioria dos gestores entrevistados não possui planejamento em longo prazo de suas empresas, tendo a visão e execução de planejamentos de curto e médio prazo.

Analisando os dados da pesquisa foi detectado que a maioria dos entrevistados possui o controle sobre o fluxo de caixa de sua empresa, como Santos (2001) relata com isso é possível ter uma melhor visão e um melhor controle de ativos e passivos, podendo então, ter uma melhor organização das finanças e das

entradas e saídas de duplicatas, contas a receber, contas a pagar, estoques, enfim, ter o controle de todos os gastos e lucros obtidos, sendo que a periodicidade se encontra semanalmente quanto mensalmente.

Deste modo percebe-se que a maioria dos gestores financeiros entrevistados faz a análise do fluxo de caixa de suas organizações, sendo assim eles tem as informações e noção dos disponíveis em seus caixas, analisando se precisa de recursos de terceiros ou não para honrar seus compromissos financeiros.

Os prazos médios de recebimento tiveram a maior concentração entre 30 a 45 dias que por intermédio de estudos é um prazo razoavelmente bom para o setor varejista e obteve-se também o prazo médio de pagamento no período de 45 dias. Cruzando as informações de prazos médios de pagamento e recebimento, torna-se mais viável a utilização de recurso de capital próprio, que faz o gestor financeiro obter melhores planejamentos de seu fluxo de caixa e disponibilidades para honrar seus compromissos financeiros.

O capital de giro próprio foi a predominância dos gestores financeiros entrevistados, que faz que suas organizações tenham recursos mais rápidos, evitando juros e recursos próprios para investimentos, compras de mercadorias e quitações de dívidas.

Na gestão de estoques grande parte dos gestores financeiros controla seus estoques utilizando sistema de computadores, mas conforme a grande quantidade de *mix* que o setor varejo dispõe podem ocorrer eventuais falhas e para aumentar a barganha de sua clientela e faturamento todas às empresas entrevistadas comercializam produtos por encomendas.

As lojas associadas à Rede Coopermac tem oscilações em relação ao seu porte de faturamento e tamanho físico, sendo essas variações nas compras mensais e valor estimado de estoques, mas também pode se constatar que não esteja descartada uma ineficiente gestão de estoque, podendo até mesmo comprando mercadorias em excesso que não possuem alta rotatividade, onde estoque sem giro se torna um capital imobilizado.

Pelo tamanho do *mix* de produtos e a complexidade da gestão de estoques a grande maioria relatou a falta de mercadoria, mesmo sendo que possuem estoque balanceado este fato improvável deixar de acontecer,

impossibilitando aumento de seu faturamento e fidelização de seus clientes, maximização de lucros e deixando seus clientes satisfeitos.

6. CONCLUSÃO

A Rede Coopermac é uma cooperativa para compras em conjunto buscando melhores preços, mas percebe-se que ela é composta por empresas de diferentes patamares tanto no volume de espaço físico e a capacidade de vendas e compras.

Por intermédio da pesquisa elaborada pelo autor os objetivos de descrever e verificar as técnicas de gestão utilizadas pelos gestores financeiros foram esclarecidos e alcançados e juntamente com o embasamento teórico foi possível desenvolver propostas para que os gestores financeiros possam desenvolver novas estratégias com o intuito de alavancar seus resultados.

Constatou-se que as condições de recebimentos das maiorias das empresas entrevistadas são flexíveis e adaptáveis a todos os tipos de clientes que existem, assim mantendo-as competitivas e tornando as formas de recebimento variadas, conseguindo maiores maximizações de resultados, mas conforme a pesquisa algumas lojas não possuem a máquina de cartão de crédito, ficando uma sugestão de que as empresas que não possuem busquem essa nova alternativa, pois compras no cartão de crédito e débito estão cada vez mais sendo utilizadas.

Verificou-se que seus sistemas de gestão trazem informações financeiras importantes em relação aos prazos médios de pagamentos e recebimentos podendo assim melhor planejamento de seus fluxos de caixa, disponibilidades de recursos e tornando mais coerência em suas tomadas de decisão.

Algumas sugestões aos gestores financeiros em relação a análise do fluxo de caixa seria a utilização do mesmo diariamente, pois assim facilitaria a análise das entradas e saídas e o controle do cotidiano de cada organização. Outra sugestão poderia ser a obtenção de recursos para o capital de giro, pois constatou que a melhor forma é optar pelo capital próprio e de fornecedores, onde o administrador deve ter a habilidade de negociar melhores prazos e evitar utilização de bancos e financeiras que conseqüentemente possuem taxas e despesa maiores.

Em uma loja de materiais de construção o setor de gerenciamento de estoques é uma ferramenta essencial, pois estoque sem movimentação se torna um

capital imobilizado, deste modo os gestores financeiros devem utilizar estratégias de compras de acordo com a sazonalidade, porte de suas e do seu público alvo, outra sugestão seria referente a gestão de estoques, pois com análise da pesquisa pode-se verificar que algumas empresas possuem um valor muito alto e suas compras mensais baixas, ou seja o estoque está relativamente alto ao porte da organização, o que poderia estar sendo feito nesse caso seria a redução quantitativa do estoque através de promoções.

De um modo geral a grande parte dos gestores financeiros associados a Rede Coopermac na região da AMREC encontram-se estáveis e com bons resultados e utilizações de técnicas de gestão financeira necessitando de pequenos ajustes em seus fluxos de caixa e gestão de estoques para o seu melhor desempenho.

REFERÊNCIAS

AGUSTINI, Carlos Alberto. **Capital de Giro**. São Paulo: Atlas, 2ª edição, 1999. 265 p

ASSAF, Alexandre Neto; SILVA, César Augusto Tiburcio. **Administração do capital de giro**. São Paulo: Atlas; 3ª edição, 2002. 211 p.

GITMAN, Lawrence J. **Princípios de Administração Financeira**. Porto Alegre: Bookman, 2001. 610 p.

LEMES JÚNIOR, Antônio Barbosa; RIGO, Cláudio Miessa; CHEROBIM, Ana Paula Mussi Szabo. **Administração Financeira: Princípios, Fundamentos e Práticas Brasileiras**. Rio de Janeiro: Campus, 3ª edição, 2010. 603 p.

LUIZ, Thays de Souza João; ROSA, Daniel Henrique Ayres; STELLIN JUNIOR, Antonio. Análise econômica comparativa de empresas de água mineral quanto ao porte. **Rev. Esc. Minas**, Ouro Preto, v. 63, n. 4, dez. 2010. Disponível em <http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0370-44672010000400005&lng=pt&nrm=iso>. acessos em 24 maio 2013.

PADOVEZE, Clívis Luís. **Introdução à Administração Financeira**. São Paulo: Cengage Learning, 2005. 299 p.

ROSS, Stephen A. et al. **Princípios de Administração Financeira**. São Paulo: Atlas, 1998. 431 p.

ROZO, José Danúbio. Novos projetos: o que valoriza mais a empresa, recursos próprios ou de terceiros? qual a proporção ótima?. **Rev. contab. finanç.**, São Paulo, v. 12, n. 27, dez. 2001. Disponível em <http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1519-70772001000300006&lng=pt&nrm=iso>. acessos em 24 maio 2013.

SALOTTI, Bruno Meirelles; YAMAMOTO, Marina Mitiyo. A estimativa do fluxo de caixa das operações representa o real fluxo de caixa das operações?. **Rev. contab. finanç.**, São Paulo, v. 15, n. 35, ago. 2004 . Disponível em <http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1519-70772004000200001&lng=pt&nrm=iso>. acessos em 24 maio 2013.

SANTOS, Edno Oliveira dos. **Administração Financeira da Pequena e Média Empresa**. São Paulo: Atlas, 2001. 252 p.

SANVICENTE, Antonio Zoratto. **Administração Financeira**. São Paulo: Atlas, 3ª edição, 2007. 283 p.

SILVA, Edson Cordeiro da. **Como Administrar o Fluxo de Caixa das Empresas: Guia Prático e Objetivo de Apoio aos Executivos**. São Paulo: Atlas, 2006. 147 p.

SZAJUBOK, Nadia Kelner; ALENCAR, Luciana Hazin; ALMEIDA, Adiel Teixeira de. Modelo de gerenciamento de materiais na construção civil utilizando avaliação multicritério. **Prod.**, São Paulo, v. 16, n. 2, ago. 2006 . Disponível em <http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0103-65132006000200010&lng=pt&nrm=iso>. acessos em 24 maio 2013.

VIEIRA, Marcos Villena. **Administração Estratégica do Capital de Giro**. São Paulo: Atlas, 2005. 326 p.

ZDANOWICZ, José Eduardo. **Fluxo de Caixa: Uma Decisão de Planejamento e Controle Financeiros**. Porto Alegre: Sagra.Luzzatto, 3ª edição, 1989. 270 p.