

Area temática: FINANÇAS

CAPITAL DE GIRO E INDICADORES ECONÔMICO-FINANCEIROS COMO FERRAMENTA DE SUSTENTABILIDADE PARA PEQUENAS EMPRESAS.

RESUMO

As pequenas empresas no Brasil têm assumido um papel relevante na economia do País gerando emprego e renda, no entanto, muito tem sido os desafios dessas empresas. Desafios como a falta de capital de giro, problemas financeiros, carga tributária elevada, recessão econômica e um dos fatores mais significativos é fato de muitos dos novos empreendedores não possuírem conhecimentos técnicos sobre gestão financeira. Geralmente os gestores de pequenas empresas focam seus esforços na atividade principal do empreendimento, negligenciando a gestão financeira. O objetivo desse artigo foi realizar uma investigação sobre o capital de giro e indicadores financeiros na realidade de pequenas empresas. Para isso, verificou-se se o uso de ferramentas de gestão financeira colabora para a sustentabilidade de pequenos negócios. A metodologia utilizada para realização desse estudo foi a pesquisa exploratória de abordagem qualitativa. O resultado da pesquisa mostra a realidade das pequenas empresas, apresentando a teoria do capital de giro e seu conceito e, por fim, os indicadores econômico-financeiros como forma de auxiliar as pequenas empresas, apoiando na tomada de decisão dos gestores e empreendedores.

Palavras-Chave: Gestão do Capital de Giro; Indicadores econômico-financeiros; Sustentabilidade; Administração Financeira; Gestão Financeira.

ABSTRACT

Small companies in Brazil have assumed a relevant role in the economy of the country generating employment and income, however, the challenges of these companies have been huge Challenges such as a lack of working capital, financial problems, high tax burden, economic recession and one of the most significant factors is the fact that many of the entrepreneurs do not have technical knowledge about financial management. Small business managers often focus their efforts on the core business of the venture, while neglecting financial management. The purpose of this article was to conduct an investigation into working capital and financial indicators in the reality of small businesses. For this, it was verified if the use of financial management tools contributes to the sustainability of small businesses. The methodology used for this study was the exploratory research with qualitative approach. The research result shows the reality of small companies presenting the working capital theory and its concept and, finally, the economic and financial indicators as a way to help small businesses, supporting the decision making of managers and entrepreneurs.

Key-words: Working Capital Management; Economic and financial indicators; Sustainability; Financial management; Financial management.

INTRODUÇÃO

Empreendedorismo é um termo utilizado com frequência no escopo empresarial. O Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE) é uma entidade privada que atua no apoio a competitividade e o desenvolvimento sustentável de micro pequenas empresas ao redor do Brasil (SEBRAE, 2019). Organizações como essa desenvolve um papel importante para a iniciativas de novos negócios, com o auxílio à elaboração de plano de negócio, realização de estudo de viabilidade econômico-financeiro, estudo de mercado e outras ferramentas que proporciona apoio ao empreendedor.

O apoio ao empreendedorismo especialmente para o Brasil é extremamente relevante. No entanto, pequenas empresas no Brasil tende a ter uma vida curta, para Roratto, Dias e Alves (2017, p. 2), “são vários os fatores que provocam esta vida efêmera: a opressão das grandes empresas, limitações do mercado, dificuldades na obtenção de recursos financeiros, o gerenciamento do capital de giro, a carga tributária elevada”. São os diversos fatores dessa realidade no país, portanto esse estudo buscou investigar a relevância do gerenciamento do capital de giro e indicadores econômicos financeiros na realidade de pequenas empresas.

Segundo o Sebrae (2016) das empresas que encerram suas atividades, existe uma relação maior com empresários que abriram seus negócios por necessidade. Ou seja, empresários que estavam desempregados e mesmo com pouca experiência no ramo abriram empresas com pouco tempo para planejar, por consequência não negociaram com fornecedores, não conseguiram empréstimo bancário, não aperfeiçoavam seus produtos/serviços, não teve um investimento em capacitação de mão de obra, não realizavam um acompanhamento rigoroso das receitas e despesas e por não investiam na sua própria capacitação empresarial. Obviamente não podemos atribuir somente a um fator a causa dessa realidade no Brasil, no entanto, a falta de planejamento, não negociar prazos junto a fornecedores, não fazer um rigoroso acompanhamento das receitas e despesas são fatores que envolve mais conhecimentos técnicos do que aptidão para empreender.

Alguns estudos realizados na área apresentam informações relevantes. Ainda falando dos fatores de mortalidade do estudo realizado por Roratto, Dias e Alves (2017), os autores chegaram apresentam fatores de natureza externa e interna que leva a mortalidade de pequenas empresas, o fator externo compreende o macroeconômico e o cenário político, aspectos como: carga tributária elevada, falta de mão-de-obra qualificada, recessão econômica do país e do mundo e dificuldade na obtenção de crédito. Já os fatores internos são de natureza gerencial ou administrativa, aspectos como: falta de clientes, pouca competitividade diante os concorrentes, falta de conhecimentos na área da empresa, ponto de negócio inadequado, a inadequada gestão de clientes maus pagadores, falta de capital de giro e problemas financeiros diversos. No estudo realizado por Moterle, Werne e Junges (2018) que tinha o objetivo de identificar o conhecimento sobre gestão financeira dos dirigentes de pequenas empresas do sul de Santa Catarina, verificou-se que os gestores das micro e pequenas indústrias possuem um maior conhecimento sobre os conceitos de gestão financeira e contabilidade na comparação com os gestores de micro e pequenas comerciais ou de prestação de serviços, os três conceitos menos conhecidos pelos gestores são: liquidez corrente, ciclo operacional e necessidade de investimento em capital de giro. Já de acordo com Oliveira, Amaral e Azevedo (2019) é importante analisar o fluxo de caixa, pois muitas empresas que usam essa

ferramenta apresentam melhores resultados, pois acompanham a circulação do caixa da empresa dando suporte a gestão financeira para visualizar a falta ou sobra de recursos, e isso contribui para planejar e controlar os pagamentos das obrigações, e assim a empresa não deve misturar os pagamentos pessoais com as da empresa.

Pequenas empresas têm sua relevância e muito tem sido feito para o fomento de novos negócios. No entanto, mais importante de criar um novo negócio é manter o funcionamento da empresa gerando riqueza com sustentabilidade financeira. Com isso, a gestão do capital de giro é uma das disciplinas de finanças, que busca apresentar ferramentas e análises para a boa gestão dos recursos empregados no negócio. Diante dos estudos realizados por Roratto, Dias e Alves (2017), Moterle, Werne e Junges (2018) e Oliveira, Amaral e Azevedo (2019), tem-se a seguinte pergunta de pesquisa que irá nortear esse estudo: o capital de giro e indicadores econômico-financeiros podem garantir as pequenas empresas a sustentabilidade da empresa?

Desta forma, foi realizado uma pesquisa exploratória de abordagem qualitativa, averiguando o conhecimento dos empresários em relação aos conceitos ou ferramenta da gestão financeira analisando o quanto essas ferramentas podem contribuir para sustentabilidade de pequenas empresas. Com isso, esse estudo pretende ressaltar a importância de boas práticas de gestão financeira especialmente focando no estudo do capital de giro nas pequenas empresas. Sendo assim, esse estudo justifica-se com a perspectiva de apresentar de forma objetiva os benefícios da metodologia do capital de giro tendo em vista que o gerenciamento do capital de giro e a falta de capital ou lucro é uma das razões que empresas encerram prematuramente suas atividades (SEBRAE, 2016; RORATTO; DIAS; ALVES, 2017; MOTERLE; WERNE; JUNGES, 2018).

Este estudo está organizado em quatro seção com exceção desta primeira que é a introdução. Na primeira seção é feita uma revisão bibliográfica, abordando assuntos relevantes como planejamento, orçamento, capital de giro e suas ferramentas e indicadores. A segunda seção é apresentada a metodologia, a terceira seção os resultados da pesquisa e finalmente a a quarta sendo a conclusão.

REVISÃO BIBLIOGRÁFICA

Pequenas empresas e o planejamento e seus princípios

De acordo com Santos, Dorow e Beuren (2016, p. 156) “as micro e pequenas empresas ao longo dos anos também se tornaram fortes ícones na economia brasileira, sendo responsáveis pela maior parte dos empregos formais, distribuição de renda, arrecadação de tributos, desenvolvimento de regiões”. As pequenas empresas têm assumido um papel importante para desenvolvimento econômico do Brasil.

No entanto, no estudo realizado *Mortalidade em micro e pequenas empresas: Um estudo de caso na Região Central do Rio Grande do Sul*, dos autores Moterle, Werne e Junges (2018) foi perguntado para as empresas participantes sobre os itens necessários para que o empreendimento consiga bons resultados nos primeiros anos de vida. Dentre outros fatores, foi perguntado sobre o conhecimento da carga de impostos, salários, encargos, matérias primas e outros custos, e apenas 16,63% conheciam do assunto, sendo que 83,37% nada sabiam, ainda de acordo com Moterle, Werne e Junges (2018, p. 33) “este é um fator de extrema importância para ser avaliado no negócio em questão. O não conhecimento das normas e leis podem ocasionar sérios problemas que vão desde as multas aplicadas até o fechamento

parcial ou total do empreendimento”. De certa forma esse é um fator que envolve a falta de provisionamento dos encargos e obrigações legais por parte das pequenas empresas.

Essa realidade que ocorre em pequenas empresas advém da descrença que os gestores têm na informação contábil, isso pode ser atribuído ou justificada pelo relacionamento das empresas com as prestadoras de serviços contábeis, que por sua vez oferta apenas serviço referente as obrigações legais (SANTOS, DOROW, BEUREN, 2016) Com isso, observa-se uma realidade preocupante pois muitas das pequenas empresas depende da contabilidade para entender as questões tributárias e legais, sendo que essa questão tem que fazer parte do controle e da gestão financeira dos gestores.

Muitas são as variáveis que podem explicar a realidade de pequenas empresas no que tange gestão financeira, e o que levam muitas delas fecharem prematuramente, uma possível explicação segundo Carvalho e Shiozer (2012, p. 520) é a “fragilidade dos registros contábeis e, também, do nível de controle gerencial nessas empresas. Nesse sentido, é vital que proprietários e gestores aprimorem a gestão financeira de curto prazo, visando garantir longevidade às firmas”. Portanto, uma das alternativas proposta pelo autor é o aprimoramento da gestão financeira das empresas, especialmente no que se refere a gestão financeira de curto prazo.

Para Santos, Dorow e Beuren (2016, p. 156) “a falta de aprimoramento dos gestores e conhecimento de instrumentos gerenciais tem contribuído para inibir o crescimento destas empresas, pois o gerenciamento nessas organizações geralmente é realizado de forma intuitiva”. Moterle, Werne e Junges (2018, p. 32) contribuem, “o sucesso desses negócios são um grande desafio aos empreendedores, visto que, na grande maioria, estes não possuem conhecimentos técnicos sobre gestão financeira, pois priorizam a atividade principal do empreendimento” Desta forma fica claro a necessidade de conhecimento e aprimoramento dos gestores,

Por fim, segundo a afirmação dos autores se destaca a necessidade de conhecimentos técnicos de gestão financeira na realidade de pequenas empresas, visto que foi apresentado somente um fator relevante dentro da gestão financeira, o controle e provisionamento das obrigações tributarias e legais, porém as boas práticas que gestão financeira contribuem para todas as áreas da empresa, como suprimentos e estoques, investimentos, inovação e produtividade entre outras.

Segundo Nogueira (2014, p.5) “o planejamento abrange estabelecer os objetivos da organização e criar planos que possibilitam que eles sejam alcançados”. O planejamento é um instrumento que os gestores usam para determinar os objetivos, ou seja, aonde a empresa quer chegar, por meio do planejamento as estratégias são organizadas e, prioridades são definidas para que o objetivo seja atingido. Para iniciar um novo negócio requer planejamento, não somente ao iniciar como também para atingir melhores resultados. O conceito de planejamento “consiste em estabelecer com antecedência as ações a serem executadas dentro de cenários e condições preestabelecidas, estimando os recursos a serem utilizados e atribuindo as responsabilidades, para atingir os objetivos fixados.” (HOJI, 2014, p. 411). Com isso, planejar é fundamental para um empreendedor ou empresário, analisar os recursos necessários para atingir o objetivo desejado.

Para que a empresa atinja os objetivos estabelecidos é fundamental que os princípios do planejamento sejam adotados, de acordo com Oliveira (2007) estes princípios são quatro: O princípio da contribuição aos objetivos da empresa, o planejamento deve ter como foco alcançar os principais objetivos da empresa é preciso categorizar estes objetivos já na elaboração e buscar alcançá-los. O princípio

da precedência do planejamento, corresponde as funções de organização, direção e controle. O princípio das maiores influências e abrangências, significa que o planejamento pode ocasionar mudanças na empresa, por exemplo, a necessidade de realização de treinamento de pessoal, transferência de funções, mudança no sistema gerencial, entre outras. Por fim, o princípio da maior eficiência, eficácia e efetividade, o planejamento precisa buscar solucionar as deficiências e com isso aumentar a eficiência, efetividade e eficácia. Respeitar esses princípios é uma forma garantir as prioridades dos objetivos organizacionais. Determinar as funções de organização, direção e controle, produz uma visão sistêmica da empresa, além de buscar a melhoria contínua por meio da eficiência, efetividade e eficácia.

Existem três tipos de planejamento. O planejamento estratégico, sendo um planejamento de longo prazo de responsabilidade dos níveis mais altos da empresa. Planejamento tático, com objetivo de melhorar o que foi planejado estrategicamente em questões mais específicas. E por fim o planejamento operacional, que tem a finalidade de maximizar os recursos da empresa, sendo um planejamento de curto e médio prazo (HOJI, 2014). O planejamento é importante e tem a função de organizar melhor as informações da empresa para auxiliar na tomada de decisão. Para Robbins (2010, p.167) “A tomada de decisão ocorre em reação a um problema. Um problema existe quando se verifica uma discrepância entre o estado atual das coisas e seu estado desejável”. O empreendedor como o empresário tem isso em comum, a busca de solucionar problemas, para o empreendedor oferecer um novo produto ou serviço, para o empresário a busca de melhorar seus resultados.

Orçamento de caixa e fluxo de caixa

O orçamento caixa se caracteriza como sendo um orçamento específico. Segundo Hoji (2014) o orçamento geral é composto por orçamentos específicos; orçamento de vendas; orçamento de produção; orçamento de matérias-primas; orçamento de mão de obra direta; orçamento de custos indiretos de fabricação; orçamento de custo de produção; orçamento de despesas de vendas administrativas; orçamento de investimentos; orçamento de aplicações financeiras e financiamentos; análise das movimentações financeiras; demonstração de fluxo de caixa projetado (orçamento de caixa); demonstração do resultado projetado (orçamento de resultados). Nessa seção será focado no orçamento de caixa ou fluxo de caixa.

A competitividade vem crescendo e algumas empresas enfrentam desafios, no entanto, atingir o objetivo sempre será a meta de qualquer organização independente de seu ramo de atividade. Oliveira; Amaral e Azevedo (2019) argumentam, as empresas com suas atividades financeiras buscam um a boa gestão com o lucro como objetivo maior, não importando o ramo de atividade, a gestão financeira é igualmente relevante com o controle diário do seu capital, um bom fluxo de caixa garante um futuro para empresa e o alcance de suas metas.

O orçamento de caixa, ou também conhecido como projeção de caixa, de acordo com Gitman (2010, p. 108) “é uma demonstração das entradas e saídas de caixa previstas da empresa. Serve para estimar as necessidades de caixa no curto prazo, dando especial atenção ao planejamento de superávits e déficits de caixa”. Desta forma, adotar o orçamento de caixa é uma ferramenta necessária para uma boa gestão financeira.

A projeção de fluxo de caixa para é um demonstrativo de todas as entradas e saídas com previsão para um período determinado, que possibilita visualizar e avaliar a situação financeira da empresa e identificar se haverá saldo positivo ou negativo

de recursos. Realizar uma projeção do que é preciso em caixa é desenvolvido por um levantamento de todas as entradas e saídas de recursos previstos em um período de tempo. (MOTERLE; WERNKE; JUNGES, 2018)

Para obter eficiência no controle de caixa, uma alternativa é realizar divisões de um período de planejamento maior em intervalos menores. Assim é possível acompanhar o nível de caixa e, quando preciso efetuar os ajustes necessários se ocorrer eventuais desvios entre valores orçados e realizados. Quanto maior for a incerteza da empresa em relação ao seu fluxo financeiro ou a economia, a sugestão é realizar o orçamento em períodos menores (ASSAF, 2014).

Para Oliveira, Amaral e Azevedo (2019, p. 147) “O fluxo de caixa é controlado por um gestor, tendo uma visão ampla da empresa evitando erros, podendo planejar as datas corretas para pagamentos verificando saldo de caixa, empréstimos, tendo um bom controle a empresa atinge seus objetivos”.

Quadro 1 – Modelo de projeção (orçamento) de caixa

DESCRIÇÃO DOS FLUXOS	PERÍODOS			
	P1 (\$)	P2 (\$)	P3 (\$)	Pn (\$)
A. Saldo inicial de caixa				
B. Entradas Previstas de Caixa.				
C. Total das Entradas mais o saldo inicial (A+B)				
D. Saídas Previstas de caixa				
E. Total das Saídas				
F. Saldo Líquido de Caixa (C-E)				
G. Saldo Acumulado de Caixa.				

Fonte: Adaptação do autor Assaf (2014)

Ainda sobre a determinação dos períodos no fluxo de caixa, Gitman (2010, p. 108) contribui, “o orçamento de caixa visa abranger o período de um ano, dividido em intervalos menores, o número e o tipo de intervalos dependem da natureza da atividade da empresa”. Desta forma, a determinação dos períodos do fluxo é de acordo com a realidade da empresa, usualmente as empresas utiliza o fluxo de caixa mensalmente. Segundo Hoji (2014, p. 480) “o orçamento de caixa é elaborado depois de todos os outros orçamentos específicos, que formam o conjunto do orçamento geral”. Com isso, é possível obter um controle eficiente das entradas e saídas, possuindo assim uma visão mais adequada dos recursos financeiros da empresa.

Ainda segunda Assaf (2014) existem outros modelos que podem ser utilizados, que se diferencia do modelo geral em função da importância de cada item para determinada empresa. As entradas e saídas de caixa poderiam ser classificadas, em fluxos operacionais (pagamentos a fornecedores, recebimentos de rendas realizadas, pagamentos de despesas operacionais: vendas, administração etc.) e não operacionais (vendas e aquisições de ativos permanentes, rendimentos provenientes de aplicações financeiras etc.).

De acordo com Hoji (2014) a projeção da demonstração do fluxo de caixa, que também pode ser conhecida como orçamento de caixa ou orçamento de disponibilidade pode ser esquematizado, em atividades de operações (recebimentos, pagamentos, superávit ou déficit antes dos juros e Imposto de Renda (IR), superávit ou déficit após dos juros e IR), atividades de investimentos, atividades de financiamentos e caixa (compreende os resultados gerais). Da mesma forma com períodos, a lógica do esquema de caixa depende da realidade de cada empresa.

Indicadores Econômico-Financeiros

Por meio da utilização das demonstrações financeiras como o balanço patrimonial a DRE é possível chegar os índices econômico-financeiros. A seguir serão apresentados os índices de estrutura de capital, índices de liquidez, índices de atividade e índices de rentabilidade, será apresentado quadros com as formulas dos indicadores e exemplos hipotéticos baseado em Assaf (2014) em seguida uma breve explicação dos índices.

Segundo Hoji (2014) os indicadores de estrutura de capital são usados com a finalidade de analisar a aplicação do capital de longo prazo e estrutura de capital, esses índices são calculados fazendo uma relação entre as fontes de capitais entre si e com os ativos permanentes e, indicam o nível de imobilização do capital e o grau de dependência da empresa com relação a capital de terceiros, a interpretação é, quanto menor o índice, melhor. Desta forma, esses índices auxiliam na visualização do endividamento da empresa.

Quadro 2 – Índices de estrutura de capital

Participação dos capitais de terceiros		
PCT =	$\frac{\text{Exigível total}}{\text{Exigível total} + \text{Patrimônio Líquido}}$	
Exemplo	$\frac{888.818 + 416.135}{2658895}$	0,49
Composição do endividamento		
CE =	$\frac{\text{Passivo circulante}}{\text{Exigível total}}$	
Exemplo	$\frac{888.818}{888.818 + 416.135}$	0,68
Imobilização do capital próprio		
ICP =	$\frac{\text{Investimentos} + \text{imobilizados} + \text{intangível}}{\text{Patrimônio Líquido}}$	
Exemplo	$\frac{157.857 + 736.818 + 48.235}{1353942}$	0,70

Fonte: Adaptação do autor Hoji (2014)

Participação dos capitais de terceiros: Este indicador tem a finalidade de medir a porcentagem dos recursos totais da empresa que se encontra financiada por capitais de terceiro (ASSAF, 2014). Ou seja, esse índice mostra o quanto dos recursos totais da empresa é financiado ou emprestado. No exemplo, relaciona os capitais de terceiros ou exigível total (Passivo circulante + Passivo não circulante) com os recursos totais para financiar o ativo. O resultado 0,49 demonstra que para cada R\$ 1,00 de recursos totais, o capital de terceiros participa com R\$ 0,49, ou seja, o capital de terceiros financia 49% do ativo (HOJI, 2014).

Composição do endividamento: Para Assaf (2014, p. 126) “esta medida revela o nível de endividamento (dependência) da empresa em relação a seu financiamento por meio de recursos próprios”. Ou seja, demonstra a dependência da empresa em relação a capital de terceiros. A princípio, um resultado maior ou superior a 1 significa um maior grau de dependência financeira da empresa em relação aos recursos de terceiros (ASSAF, 2014). Para Hoji (2014, p. 288) “o índice de composição do endividamento indica quanto da dívida total vence no curto prazo. De acordo com índice, 68% da dívida da empresa vence no curto prazo”.

Imobilização do capital próprio: De acordo com Hoji (2014, p. 289) “esse índice indica a parcela dos recursos próprios investidos no ativo permanente”. A seguir a fórmula da composição do capital próprio. Nesse caso o índice demonstra que 70% dos recursos próprios estão investidos em ativos permanentes, já os 30% restante dos recursos próprios estão aplicados em ativos realizáveis (HOJI, 2014).

Os indicadores de liquidez têm o objetivo de medir a capacidade de pagamento de uma empresa, visa demonstrar se a empresa tem a habilidade de cumprir suas obrigações passivas (ASSAF, 2014).

Quadro 3 – Índices de Liquidez

Liquidez Geral		
LG =	$\frac{\text{Ativo circulante} + \text{Ativo realizável a longo prazo}}{\text{Passivo circulante} + \text{Passivo não circulante}}$	
Exemplo	$\frac{1.426.862 + 289.128}{888.818 + 416.135}$	1,31
Liquidez Corrente		
LC =	$\frac{\text{Ativo circulante}}{\text{Passivo circulante}}$	
Exemplo	$\frac{1426862}{888818}$	1,61
Liquidez Seca		
LS =	$\frac{\text{Ativo circulante} - \text{Estoque} - \text{Despesas do exercício seguinte}}{\text{Passivo circulante}}$	
Exemplo	$\frac{1.426.862 - 620.412 - 6.932}{882892}$	0,90
Liquidez Imediata		
LI =	$\frac{\text{Disponível}}{\text{Passivo circulante}}$	
Exemplo	$\frac{45.685 + 128.942}{888818}$	0,20

Fonte: Adaptação do autor Hoji (2014)

Liquidez Geral: Os índices de liquidez mostra a situação financeira da empresa, quanto maior o índice, melhor, o índice de liquidez geral que mostra a capacidade de pagamento de dívidas no longo prazo (Hoji 2014). No caso acima o índice de 1,31 demonstra que a empresa possui bens e direitos suficientes para liquidar os compromissos de longo prazo, o entendimento que se tem é para cada 1,00 real de dívida a empresa possui 1,31 de bens e direitos. No entanto esse índice tem uma fragilidade, pois apresenta um problema onde os valores correntes de diferentes dadas de misturam, pois se a empresa apresentar problemas de curto prazo, o índice bom de longo prazo já não será valido (HOJI, 2014).

Liquidez Corrente: De acordo com Gitman (2010, p. 51) “o índice de liquidez corrente, um dos índices financeiros mais comumente citados, mede a capacidade da empresa de pagar suas obrigações de curto prazo”. A seguir a formula de liquidez corrente. Esse indicador é considerado como o melhor índice para medir a capacidade de pagamento da empresa. No caso acima, significa dizer que a empresa tem 1,61 de ativos conversíveis em dinheiro no curto prazo para liquidar cada 1,00 de seus compromissos de curto prazo (HOJI, 2014)

Liquidez Seca: Os estoques apesar de estar classificado como um ativo circulante de curto prazo, sua realização é mais demorada que as outras contas do ativo circulante, então criou-se de liquidez seca que faz a relação dos ativos circulantes de maior liquidez com o passivo circulante total (ASSAF, 2014) No caso acima, considerando que o estoque leva mais tempo para se transformar em dinheiro, o índice indica que a empresa consegue obter recursos para liquidar 90% das dívidas de curto prazo (HOJI, 2014)

Liquidez imediata: indica quanto a empresa tem de recursos imediatos disponíveis para liquidar compromissos de curto prazo. Na situação calculada abaixo significa dizer que a empresa tem 0,20 disponíveis para cada 1,00 de passivo circulante. (HOJI, 2014). Com isso, os indicadores de liquidez é uma importante ferramenta para medir a capacidade da empresa de honrar seus compromissos.

Os indicadores de atividade têm a finalidade de mensurar as diversas durações de um ciclo operacional, que envolve todas as fases operacionais de uma empresa, que passa por compra de matérias primas até o recebimento das vendas, (ASSAF, 2014). A seguir será apresentado o índice de prazo médio de recebimento das vendas.

Prazo médio de recebimento das vendas: A seguir será apresentado duas formulas para obter a análise desse indicador, a formula de Giro das Contas a Receber (GCR) e, Prazo Médio de Recebimento das Vendas (PMRV). Para obter o índice de Prazo médio de recebimento das vendas pode ser dividido diretamente o resultado do (GCR) por 365 dias. O resultado encontrado significa dizer que a empresa um giro de 5,36, o que significa dizer que as duplicatas e saques de exportação são recebidas em média a cada 68 dias no ano. (HOJI, 2014)

Prazo médio de pagamento de fornecedores: De acordo com Assaf (2014, p. 125) esse índice “revela o tempo médio (expresso em meses ou dias) que a empresa tarde em pagar suas dívidas (compras a prazo) de fornecedores” A seguir a formula de cálculo desse índice A informação de compra deve ser extraída dos registros internos da empresa, pois essa informação não se encontra nas demonstrações contábeis, no caso de comercio aplicar a formula: Estoque final + Compras – Custo das mercadorias vendidas. Esse índice pode ser comprado com índice (PMRV), no caso acima a empresa compra com prazo de 113 dias e vende com prazo de 68 dias (HOJI, 2014).

Quadro 4 – Índice de Atividade

Giro das Contas a Receber		
GCR =	$\frac{\text{Receita bruta - Devoluções e abatimentos}}{\text{Saldo médio de contas a receber}}$	
Exemplo	$\frac{2.229.026 - 42.339}{(375.365 + 439.927) / 2}$	5,36
Prazo Médio de Recebimento das Vendas		
PMRV =	$\frac{\text{Saldo médio de contas a receber}}{\text{Receita bruta - Devoluções e abatimentos}}$	X N
Exemplo	$\frac{375.365 + 439.927}{2.229.026 - 42.339}$	X 365 = 68,0 dias
Prazo Médio de Pagamento de Fornecedores		
PMPF =	$\frac{\text{Saldo médio de fornecedores}}{\text{Compras brutas}}$	X N
Exemplo	$\frac{(189.110 + 232.338) / 2}{680516}$	X 365 = 113,0 dias

Fonte: Adaptação do autor Hoji (2014)

Sobre os indicadores de rentabilidade para Assaf (2014, p. 128) “uma análise baseada exclusivamente no valor absoluto do lucro líquido traz normalmente sério viés de interpretação ao não refletir se o resultado gerado no exercício foi condizente ou não com o potencial econômico da empresa”, para Hoji (2014, p. 296) “os índices de rentabilidade medem quanto estão rendendo os capitais investidos”.

Quadro 5 – Indicadores de Rentabilidade

Margem Bruta		
MB =	$\frac{\text{Lucro bruto}}{\text{Receita líquida}}$	
Exemplo	$\frac{856176}{1711970}$	0,500 ou 50%
Margem Líquida		
ML=	$\frac{\text{Lucro líquido}}{\text{Receita líquida}}$	
Exemplo	$\frac{105016}{1711970}$	0,061 ou 6,1%

Fonte: Adaptação do autor Hoji (2014)

A *margem bruta* indica quanto a empresa tem de lucro bruto para cada 1,00 real de receita líquida, no caso acima, com 50% de lucro bruto, a empresa precisa cobrir as despesas e gerar lucro (HOJI, 2014)

O *Índice de Margem* líquida demonstra “qual foi o lucro líquido em relação à Receita operacional líquida. O índice calculado mostra que, após descontados todos os custos e despesas, sobram 6% das vendas líquidas da empresa. (HOJI, 2014)

METODOLOGIA

A seguir será apresentado a metodologia usada para obter as respostas das questões levantadas nesse artigo. Foi aplicada uma abordagem qualitativa, para Roesch (2015, p. 154) “argumenta-se que a pesquisa qualitativa e seus métodos de coleta e análise de dados são apropriados para uma fase exploratória da pesquisa”. Desta forma, por meio dessa abordagem o objetivo foi investigar usando os instrumentos de coleta de dados da abordagem qualitativa.

A pesquisa exploratória foi utilizada para entender melhor a problemática do artigo. Também foi realizado uma pesquisa bibliográfica, que teve o objetivo de explicar o problema a partir de referências teóricas publicadas em artigos e livros. Esse tipo de pesquisa pode ser realizado independentemente ou como parte de outro tipo de pesquisa. Por meio desse levantamento do referencial teórico busca-se conhecer e analisar as diversas contribuições culturais ou científicas já estudadas sobre um assunto, tema ou problema (CERVO, 2007). De acordo Roesch (2015, p. 105) “a revisão da literatura permite entre outros propósitos levantar soluções alternativas para tratar de uma problemática” Com isso, por meio da revisão bibliográfica foi possível apresentar alternativas de soluções para a hipótese da pesquisa.

Foi realizado estudos de caso múltiplos. Os propósitos do estudo de caso são; explorar contextos da vida real cujos os limites não estão totalmente definidos; descrever a situação em que está sendo feito a investigação e, explicar as variáveis causais de um fenômeno em circunstâncias que não é possível realizar levantamentos e experimentos (GIL, 2014).

O instrumento utilizado para coleta de dados foi a entrevista. Segundo Cervo (2007, p. 51) “a entrevista não é uma simples conversa. É uma conversa orientada para um objetivo definido: recolher, por meio do interrogatório do informante, dados para a pesquisa”. Com isso, o objetivo da entrevista foi coletar dados sobre a gestão financeira de pequenas empresas, investigando qual é o nível de conhecimento e prática de gestão financeira dos gestores.

Nesse artigo foi entrevistado um contador que atende cerca de 70 pequenas empresas, e um empresário que atua no ramo de transportes com agenciamento de cargas. A entrevista gravada com o contador teve o tempo de duração de 21min, e a entrevista gravada com o empresário teve o tempo de duração de 22min, e posteriormente essas gravações foram transcritas.

RESULTADOS DA PESQUISA

Empresa no segmento de agenciamento de carga

A empresa estudada é do ramo de transporte e atua com agenciamento de cargas. O empresário estudou comércio exterior e logística, no entanto, não concluiu os cursos de graduação, tem formação técnica em administração, trabalhou há 28 anos no ramo de transporte não especificamente no segmento de agenciamento de cargas, mas trabalhou por volta de 5 anos em terminal de containers e, posteriormente em uma agência marítima. Desde 2003 é empresário na área de agenciamento de carga.

O empresário inicialmente abriu uma primeira empresa em sociedade no ramo de agenciamento de cargas, que tinha um foco maior em exportação, empresa essa que teve bons resultados, porém vendeu sua parte na sociedade e em 2010. Abriu uma outra empresa, também no ramo de agenciamento de carga, mas com o foco na importação, no entanto, essa empresa operou no período de 2010 -2014, vindo a falência em 2015, o empresário atribui uma das causas a forte crise financeira nacional do ano de 2014. Em 2016 o empresário iniciou uma nova empresa do zero no mesmo ramo, empresa essa que foi o objetivo de estudo na entrevista. Ao falar da empresa que foi estudada não tem como desvincular da história de empreendedorismo do empresário, pois a empresa é uma soma de experiências profissionais a erros e certos de empreendedorismo, hoje a empresa conta com 7 funcionários e tem seu escritório no centro da cidade de Itajaí-SC.

Na visão do empresário ele afirma que faz uma gestão financeira, em suas palavras faz uma “organização financeira”, pois possui uma visão de tudo que recebe e paga, não toma crédito de bancos, faz provisão das obrigações, faz provisão do lucro de reservas, tem contas em bancos separadas.

Verificou-se também se o empresário possui conhecimento de contabilidade e práticas de gestão financeira como: DRE; Balanço Patrimonial; Gestão do capital de giro; fluxo de caixa e análises financeiras. O empresário afirma ser muito pouco o nível de conhecimento e pratica dessas ferramentas, afirma ainda que a aplicação na empresa é quase nula, pois não faz uso o fluxo de caixa, no entanto, afirma ter um capital de giro interno para emergências, que é a realidade para o tamanho da empresa hoje.

Sobre as ferramentas que são usadas para gestão financeira, a empresa utilizada planilhas de Excel para organizar as provisões e os pagamentos administrativos, não possuindo um sistema específico para gestão financeira. O empresário considera as contas correntes como umas das ferramentas para gestão financeira. A empresa possui 3 contas correntes, uma para operação onde visualiza todos os recebíveis operacionais e, em investimentos na conta corrente ele destina para fazer o provisionamento das contas a pagar dos processos, outra conta é destinada 10% para um fundo de reserva que o empresário considera como o capital de giro, e a outra conta é administrativa em que é usado o investimento da conta para fazer o provisionamento da parte passivo trabalhista e outras obrigações.

Sobre os indicadores econômicos–financeiros a empresa não utiliza, no entanto, é praticado outros meios para avaliar o desempenho da empresa, como comparação do lucro da empresa de um mês para o outro, a verificação da meta de containers atendidos no mês comparado ao mês anterior, são meios de avaliação que empresário adquiriu com a experiência prática do trabalho. Esses meios já auxiliam a empresa a enxergar possíveis cenários de curto prazo, pois o foco da empresa hoje é

nos processos de agenciamento de carga, otimização dos processos logísticos dos clientes, distribuição, transporte e a burocracia dos processos administrativos.

Por fim foi investigado quais os tipos de serviços, a empresa procura na contabilidade, se busca informações de apoio para o gerenciamento financeiro empresa ou são somente serviços contábeis legais. A empresa busca somente serviços legais, no entanto houve outros momentos em que a empresa solicitou assessoria, no entanto atualmente são serviços contábeis legais.

Ponto de vista de um contador

Também foi investigado a percepção de um contador a respeito da gestão financeira de pequenas empresas. O contador atua na área há 25 anos, como contador formado são 16 anos de atividade, atualmente possui um escritório próprio e atende em média 70 empresas, que são caracterizadas como microempresas ou pequenas empresas.

Foi verificado das empresas que o escritório atende, quantas delas aplicam a gestão financeira e, se essas apresentam melhores resultados. Poucas empresas aplicam, a maioria usa o Excel para controle de gastos, mas são poucos que conseguem diferenciar seus custos e despesas. De acordo com o contador das 70 empresas clientes do escritório, cerca de 5 a 10 fazem uma gestão financeira, e essas que praticam a gestão financeira apresentam melhores resultados, pois conseguem visualizar de onde vem a receita e para onde vão os recursos financeiros. Uma outra realidade trazida pelo contador, é quando alguns de seus clientes atrasam honorários, impostos ou outras obrigações, quando é analisado mais de perto a questão, percebe-se que as despesas da casa do empresário estão envolvidas com as contas da empresa, e isso é prejudicial para a saúde financeira da empresa.

Quando perguntado se os gestores que praticam a gestão financeira possuem conhecimento técnico sobre contabilidade e gestão financeira como: DRE, Balanço Patrimonial, Fluxo de caixa, indicadores financeiros. Não, as empresas e os gestores não possuem esse tipo de conhecimento, a gestão financeira que ocorre é da maneira deles, por meio de planilhas de Excel ou cadernos, são gestores que tem uma noção básica dos custos que envolve a operação da empresa, eles conseguem ter uma visão do quanto efetivamente é seu lucro ao final do processo, porém esses gestores possuem somente uma visão básica, e não possuem sistemas de informação que auxiliem para obter informações gerenciais.

O contador também destacou que o principal motivo de fechamento das pequenas empresas é a má gestão financeira. O empresário de pequena empresa geralmente tem a expertise da área negócio, sabe fazer o negócio acontecer pois possuem experiência na área, mais não tem experiência de gestão financeira, sabe vender seus serviços e produtos, realizam o trabalho, no entanto, possuem falhas básicas na gestão financeira, como por exemplo em contas a receber e contas a pagar, falhando na programação das datas das obrigações da empresa, isso se dá porque poucos aplicam o fluxo de caixa ou até mesmo o orçamento.

Também foi investigado qual é o tipo de serviço que os empresários mais buscam na contabilidade, e em sua maioria são serviços contábeis legais, pois os empresários de pequena empresa não costumam abrir todas as informações para o contador. Atualmente a principal orientação dada pelo contador, é que o empresário realize a separação básica das despesas de casa com o da empresa, e realizar duas contas, uma empresarial e a outra conta pessoal, e ao final do período retirar seu lucro efetivo.

CONCLUSÃO

As informações obtidas elucidaram o tema e a problemática proposta, os artigos e livros colaboraram para o entendimento. Quando o empresário entrevistado afirma que fazia uma “organização financeira” da sua maneira, e que em sua perspectiva isso é gestão financeira, essa afirmação atesta o fato que algumas das pequenas empresas não possuem conhecimento gerência conforme Santos, Dorow e Beuren (2016). Corroborando com isso, o contador em sua perspectiva traz essa realidade ao afirmar que as pequenas empresas e os gestores não possuem esse tipo de conhecimento, e que a gestão financeira que ocorre é da maneira deles (empreendedores). Com isso, essa investigação da entrevista confirmou a realidade apresentada na revisão bibliográfica, sobre a falta de conhecimento técnicos sobre gerência e de gestão financeira, conforme apontado anteriormente (SEBRAE, 2016; RORATTO; DIAS; ALVES, 2017; MOTERLE; WERNE; JUNGES, 2018).

Quando o empresário afirma que a aplicação dos conceitos de contabilidade gerencial e gestão financeira na empresa é quase nula, isso demonstra a necessidade de capacitação dos gestores de pequenas empresas em conceitos e práticas de gestão financeiras que são básicos. E na perspectiva do contador os gestores possuem somente uma visão básica. Com isso, ainda é possível inferir que essa visão básica não compreende o básico que a literatura específica de gestão financeira e contabilidade gerencial aborda, e deduzir que os gestores possuem uma visão básica dos conceitos de lucratividade, rentabilidade, custos e despesas, porém, são poucos gestores de pequena empresa que faz a aplicação das ferramentas para se chegar nos resultados desses conceitos.

Averiguou-se tanto na perspectiva do empresário como do contador que as pequenas empresas fazem pouco ou nenhum uso desses indicadores econômico-financeiros. Convém ressaltar que esses indicadores são umas das formas que se utiliza para avaliar o desempenho econômico-financeiro de numa empresa, pois existem outras ferramentas que também complementam a avaliação de desempenho. Portanto, essa realidade de poucas empresas fazerem uso de indicadores para avaliar seu desempenho, demonstra a necessidade vigente dos gestores de pequenas empresas aperfeiçoar a maneira de gerir seus negócios.

Os indicadores apresentados são uma ferramenta de análise que auxilia na tomada de decisão, no entanto não pode ser o único instrumento de análise, pois dentro da disciplina de finanças existem outros instrumentos que auxiliam em uma melhor avaliação, entretanto, esses indicadores podem auxiliar muito as micros e pequenas empresas, pois cumprem o papel de sinalizar a saúde financeira da empresa.

A gestão inadequada do capital de giro foi apontada como o principal motivo para o fechamento de empresas de micro e pequeno porte, essa realidade é uma questão a ser investigada em outras pesquisas, especialmente com a finalidade de entender melhor os motivos desse fenômeno. Nesse trabalho, foi apresentado por meio de entrevista a realidade de uma pequena empresa e, o ponto de vista de um contador. Por isso, o cenário apresentado não representa a totalidade da realidade das micro e pequenas empresas, por isso a pesquisa quantitativa pode abranger um número maior de empresas. Porém, nesse estudo a pesquisa bibliográfica serviu como auxílio para validação da problemática existente em pequenas empresas, e as entrevistas para averiguação da realidade da gestão financeira em pequenas empresas.

Por fim, esse trabalho apresenta o capital de giro e os indicadores financeiros como ferramentas da gestão financeira capazes de auxiliar os gestores e empreendedores em seus negócios. Por meio dessas ferramentas a sustentabilidade só poderá ser garantida quando os processos de tomada de decisão levar em consideração a realidade financeira da empresa, quando se trata de tomada de decisão, é importante dizer que esse é um ponto muito relevante dentro das empresas e que muitas vezes é negligenciado, isso ocorre quando as decisões nas pequenas empresas são baseadas somente na intuição ou fundamentada no subjetivismo ou seja no achismo. Com isso, convém salientar, que não é a ferramenta que garante a sustentabilidade, mas a tomada de decisão, e nesse ponto a gestão do capital de giro e os indicadores financeiros são uma importante ferramenta que auxilia as pequenas empresas e gestores para uma melhor tomada de decisão, e assim alcançar sustentabilidade de um negócio duradouro.

REFERÊNCIAS

ASSAF, Neto Alexandre. **Finanças corporativas e valor**. 7 ed. São Paulo: Atlas, 2014.

CARVALHO, Claudine Jordão; SHIOZER, Rafael Felipe. **Gestão de Capital de Giro**: um Estudo Comparativo entre Práticas de Empresas Brasileiras e Britânicas. RAC, Rio de Janeiro, v. 16, n. 4, art. 2, pp. 518-543, jul/ago. 2012. Disponível em: <<https://rac.anpad.org.br/index.php/rac/article/view/948/945>> Acesso em: 15 out 2019.

CERVO, Armado Luiz. **Metodologia científica**. 6 ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2007.

DETONI, Dimas Jose; MOREIRA, Vânia Cristina Claudiano. **A Importância da Administração do Capital de Giro para a Sobrevivência de uma Empresa**. 2011. Disponível em: <<https://www.aedb.br/seget/arquivos/artigos11/35114611.pdf>>. Acesso em: 08 mar. 2019.

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

GIL, Antônio Carlos. **Métodos e técnicas de pesquisa social**. 6. Ed. São Paulo: Atlas, 2014.

HOJI, Masakazu. **Administração financeira e orçamentaria**: matemática financeira aplicada, estratégias financeiras, orçamento empresarial. 11. ed. São Paulo: Atlas, 2014.

MOTERLE, Silvete; WERNKE, Rodney; JUNGES, Ivone. **Conhecimento sobre gestão financeira dos dirigentes de pequenas empresas do Sul de Santa Catarina**. RACE, Revista de Administração, Contabilidade e Economia, Joaçaba: Ed. Unoesc, v. 18, n. 1, p. 31-56, jan/abr. 2019. Disponível em: <https://portalperiodicos.unoesc.edu.br/race/article/view/16321>. Acesso em: 14/10/

2019.

NOGUEIRA, Cleber Suckow. **Planejamento Estratégico**. São Paulo: Pearson Education do Brasil, 2014

OLIVEIRA, Flavio Gilberto de; AMARAL, Maria Paulo do; AZEVEDO, Bressanelli. **Gerenciamento Financeiro uma visão entre hierarquias**: um estudo de caso sobre o fluxo de caixa de uma rede farmácia em Brasília-DF. Revista Negócios em Projeção, v10, n°1, ano 2019. p.146 Disponível em: <<http://revista.faculdadeprojecao.edu.br/index.php/Projecao1/article/view/1318/1077>> Acesso em: 15/10/2019.

OLIVEIRA, Djalma de Pinho Rebouças de. **Planejamento Estratégico**: conceitos, metodologia e práticas. 24ª Edição. São Paulo: Atlas. 2007, p. 331.

PINHEIRO, O.D.S.; **Importância do Capital de Giro para as Pequenas e Médias Empresas**. Revista de Empreendedorismo e Gestão de Micro e Pequenas Empresas V.1, Nº4, p.111-124, jul/ago. 2016. Artigo recebido em 10/08/2016. Última versão recebida em 15/08/2016. Aprovado em 07/09/2016. Disponível em:<<https://regmpe.com.br/volume-1-n4-20162>>. Acesso em: 15/10/2019

RORATTO, Rodrigo; DIAS, Evandro Dotto; ALVES, Edenilce Bittencourt. **Mortalidade em micro e pequenas** empresas: Um estudo de caso na Região Central o Rio Grande do Sul. Revista Espacios, Caracas, v. 38, n. 28, p.1-11, 2017. Disponível em: <<https://www.revistaespacios.com/a17v38n28/a17v38n28p27.pdf>>. Acesso em: 15/10/2019

ROESCH, Sylvia Maria Azevedo. **Projeto de estágio e de pesquisa em administração**: guia para estágios, trabalhos de conclusão, dissertações e estudos de casos. 3ª Ed. São Paulo: Atlas, 2015.

ROBBINS, Stephen; JUDGE, Timothy; SOBRAL, Filipe. **Comportamento organizacional**: teoria e prática no contexto brasileiro. 14. ed. São Paulo: Pearson, 2010.

SANTOS, Vanderlei dos; DOROW, Diogo Roberto; BEUREN, Ilse Maria. **Práticas gerencias de micro e pequenas empresas**. Revista Ambiente Contábil. Vol. 8. N. 1 jan/jun. 2016 Disponível em: <<https://periodicos.ufrn.br/ambiente/article/view/7271>>. Acesso em: 19/11/2019.

SEBRAE (Brasília) (Org.). **Quem somos**. 2019. Disponível em: <http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/canais_adicionais/conheca_quemsomos>. Acesso em: 03 set. 2019.

SEBRAE (Brasília) (Org.). **Sobrevivência das empresas no Brasil**. 2016. Disponível em: <<https://datasebrae.com.br/sobrevivencia-das-empresas/#causas>>. Acesso em: 18/11/2019.