

**UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO GRANDE DO SUL
ESCOLA DE ADMINISTRAÇÃO
CURSO DE GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO**

Sérgio Luiz Bilibio

**ANÁLISE DA GESTÃO FINANCEIRA NAS MICRO E PEQUENAS
EMPRESAS E A UTILIZAÇÃO DE CAPITAL DE TERCEIROS**

**Passo Fundo
2010**

Sérgio Luiz Bilibio

**ANÁLISE DA GESTÃO FINANCEIRA NAS MICRO E PEQUENAS
EMPRESAS E A UTILIZAÇÃO DE CAPITAL DE TERCEIROS**

Trabalho de Conclusão de Curso,
apresentado ao Curso de Graduação em
Administração da Universidade Federal do
Rio Grande do sul como requisito para a
obtenção do título de bacharel em
Administração.

Orientadora: Prof^a. Dra. Marisa Ignez dos
Santos Rhoden.

Tutora Orientadora: Keila Negrão

Passo Fundo

2010

Sérgio Luiz Bilibio

**ANÁLISE DA GESTÃO FINANCEIRA NAS MICRO E PEQUENAS
EMPRESAS E A UTILIZAÇÃO DE CAPITAL DE TERCEIROS**

Trabalho de Conclusão de Curso, apresentado ao
Curso de Graduação em Administração da
Universidade Federal do Rio Grande do Sul como
requisito para a obtenção do título de bacharel em
Administração.

Aprovado em 10 de dezembro de 2010.

BANCA EXAMINADORA:

Professora Dra. Marisa Rhodem

Professor Mauro Mastella

Dedico o presente trabalho aos milhares de micro e pequenos empresários brasileiros, que pela falta de informação e orientação, vêem seus lucros serem absorvidos pelas elevadas taxas de juros pagas aos bancos.

AGRADECIMENTOS

À Minha esposa e filhas que me apoiaram e deram força para que pudesse concluir o presente curso.

Também um agradecimento exclusivo ao corpo docente e tutores da UFRGS, e em especial às Tutoras Keila Negrão e Prof. Dra. Marisa Rhodem que com muita dedicação e paciência, nos levaram a um aprendizado, utilizando uma técnica diferente, onde é muito mais difícil manter a atenção e a dedicação do aluno na busca do resultado.

Se o microempresário tem uma boa ideia consegue crédito no mercado para financiar. Mas, se realizar um bom projeto associado a uma boa gestão, com planejamento e controle contínuo, com certeza haverá crédito, sucesso e vida longa do empreendimento.

Sérgio Bilibio

RESUMO

O Tema desta pesquisa é “Análise da Gestão Financeira nas Micro e Pequenas Empresas e a Utilização de Capital de Terceiros”. Estudos apontam para o fechamento de empresas por má aplicação e utilização dos recursos obtidos, gerando dificuldades no gerenciamento do fluxo de caixa e, investimentos que não auxiliam ou contribuam com a atividade produtiva, resultando apenas em elevação de custos. Dessa forma, este estudo possui como problema de pesquisa identificar como as MPE gerenciam suas finanças e controlam a necessidade de capital de terceiros e como as instituições financeiras avaliam e acompanham a concessão de créditos para essas empresas. Assim, objetivou analisar a gestão financeira nas micro e pequenas empresas, e a utilização de capital de terceiros, através das instituições financeiras, buscando identificar os aspectos relevantes nos processos de concessão de crédito. Especificamente, apresenta-se os tipos de financiamentos oferecidos pelas instituições às MPE; os métodos utilizados para a concessão de crédito, identificando os motivos que levam as MPE a recorrerem a financiamentos, analisando, por fim as informações coletadas nas empresas e nas instituições financeiras, sugerindo melhorias ao processo. A metodologia utilizada foi estudo de casos múltiplos, por meio de entrevistas como instrumento de coleta de dados, junto a três instituições financeiras, identificadas neste trabalho como “alfa”, “beta” e “gama”, e cinco micro e pequenas empresas identificadas como empresa 1, 2, 3, 4, e 5. O estudo possibilitou entender que a falta de informações gerenciais nas MPE impossibilita uma gestão financeira eficiente no processo decisório.

Palavras-chave: Gestão financeira, Planejamento, Controle e Capital de Terceiros

SUMÁRIO

	INTRODUÇÃO.....	10
1	GESTÃO FINANCEIRA E NECESSIDADE DE CAPITAL DE TERCEIRO.....	12
1.1	O EMPREENDEDOR E A IMPORTÂNCIA DA INFORMAÇÃO PARA GESTÃO FINANCEIRA DO EMPREENDIMENTO.....	12
1.2	DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS E INFORMAÇÕES PARA TOMADA DE DECISÃO.....	16
1.2.1	Balanco Patrimonial.....	16
1.2.2	Demonstração do Resultado do Exercício.....	17
1.2.3	Fluxo de Caixa.....	18
1.3	INDICES DE RENTABILIDADE.....	19
1.4	NECESSIDADE DE CAPITAL DE TERCEIROS.....	20
1.5	ANÁLISE DE PROJETOS DE INVESTIMENTO.....	21
1.6	CONCESSÃO DE CRÉDITO.....	22
1.7	RISCO E RETORNO.....	27
2	PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS.....	29
2.1	MÉTODO ESCOLHIDO E JUSTIFICATIVA.....	29
2.2	INSTRUMENTOS DE COLETA DE DADOS.....	30
2.3	APLICAÇÃO DO INSTRUMENTO DE PESQUISA.....	30
2.4	ANÁLISE DOS DADOS.....	31
3	RESULTADOS.....	32
3.1	CARACTERÍSTICAS GERAIS DAS MPE'S E SEUS GESTORES.....	32
3.2	CARACTERÍSTICAS GERAIS DAS INSTITUIÇÕES FINANCEIRAS.....	34
3.3	ANÁLISE DA GESTÃO NAS MPE E CONCESSÃO DE CRÉDITO NAS INSTITUIÇÕES FINANCEIRAS.....	34
	CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	39
	REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	42
	APENDICE A - ROTEIRO DE ENTREVISTA APLICADO AOS EMPRESÁRIOS DE MICRO E PEQUENO PORTE.....	44
	APÊNDICE B - ROTEIRO DE ENTREVISTA APLICADO AOS GERENTES ANALISTAS DE BANCO.....	46
	ANEXOS.....	48

LISTA DE QUADROS

Quadro 01 – Balanço Patrimonial.....	15
Quadro 02 – Modelo de DRE.....	17
Quadro 03 – Fluxo de Caixa.....	18
Quadro 04 – Indicadores de Rentabilidade.....	19

INTRODUÇÃO

A gestão financeira nas micro e pequenas empresas (MPE's) é fator decisivo à saúde financeira das mesmas para perpetuação no mercado. Com a competitividade cada vez mais acirrada, torna-se necessário o acompanhamento das atividades em busca de melhorias e atualizações na gestão dos empreendimentos. Falhas no planejamento e nos controles comprometem os resultados e elevam a necessidade de capital de terceiros, representando aumento do endividamento, o que afeta diretamente o fluxo de caixa e a solidez das empresas.

A estabilidade econômica facilita sobremaneira a captação de recursos junto a instituições financeiras, reduzindo a falta de capital de giro nas empresas, visto a abundância de crédito disponível no mercado. Aproveitando o espaço aberto pela estabilidade econômica do país e os níveis de endividamento dos tomadores, os bancos tendem a adotar processos de massificação na concessão de crédito às MPE's com análises simplificadas. Para reduzir os riscos de perdas nesse processo, as instituições financeiras aumentaram as taxas de risco dos empréstimos, tornando o crédito mal direcionado, caro, porém abundante.

Nesse cenário é preciso entender a importância de aprimorar as ações tanto das MPE's como das instituições financeiras no que se refere à decisão de tomada e concessão de recursos financeiros. É imprescindível compreender se existem estratégias desenvolvidas pelas empresas, relacionadas à correta utilização desse financiamento e se as instituições financeiras possuem critérios coerentes para o fornecimento desse crédito e acompanhamento dos resultados da operação.

Dessa forma, pretende-se com este estudo verificar: *Como as MPE gerenciam suas finanças e controlam a necessidade de capital de terceiros e como as instituições financeiras avaliam e acompanham a concessão de créditos para essas empresas?*

Assim, o presente estudo tem como objetivo geral analisar a gestão financeira nas MPE e os procedimentos comumente utilizados em instituições financeiras para concessão de crédito.

Para alcançar esse objetivo geral, pretendem-se como objetivos específicos:

- Verificar como ocorre a gestão financeira nas MPE no que se refere aos processos de planejamento e controle relacionados à necessidade de utilização de capital de terceiros.
- Pesquisar os tipos de financiamentos oferecidos pelas instituições financeiras às

MPE, analisando os critérios e métodos utilizados para a concessão de crédito e seu efetivo acompanhamento;

- Fazer uma análise crítica das informações coletadas nas MPE e nas instituições financeiras, identificando possíveis falhas e propor melhorias.

O presente estudo justifica-se pela necessidade de se analisar e atualizar os processos relacionados à gestão financeira em micro e pequenas empresas relacionados à correta utilização de capital de terceiros fornecidos por instituições financeiras. Reformulações nesses processos podem melhorar o desempenho e o resultado das empresas, o nível de emprego e da renda, além da redução da morte prematura das mesmas e a melhoria das carteiras de crédito a micro e pequenas empresas das instituições financeiras.

O interesse pelo assunto deve-se ao fato do autor desta pesquisa ter convivido em sua vida profissional com situações de concessão de créditos a micro e pequenas empresas durante sua experiência como bancário. Atualmente, como bancário aposentado, continua convivendo com a situação em questão, todavia, agora como empresário.

O autor desta pesquisa possui experiência de, mais de 30 anos de trabalho com crédito em três instituições financeiras, vivenciando os problemas originados nas instituições financeiras, pela falta de orientações, informação e comunicação. Além disso, atua como empresário a mais de 20 anos no ramo comercial de confecções, indústria moveleira, eletrificadora rural, industrial e de geração de pequeno porte, e prestadora de serviços (representações), e essa experiência como empresário também despertou o interesse pelo assunto proposto.

Para apresentação do assunto proposto, este trabalho será estruturado em três capítulos. No primeiro capítulo será realizada a revisão da literatura, abordando os principais conceitos para fundamentação das análises posteriores. No segundo capítulo serão apresentados os procedimentos metodológicos utilizados para a realização desta pesquisa. No terceiro capítulo será apresentada a análise dos resultados relativa às pesquisas realizadas nas MPE e nas Instituições financeiras, seguindo das considerações finais e limitações do estudo.

1 GESTÃO FINANCEIRA E NECESSIDADE DE CAPITAL DE TERCEIRO

Neste capítulo serão apresentados os principais conceitos teóricos relacionados aos assuntos desta pesquisa e que nortearão as análises de resultados.

1.1 O EMPREENDEDOR E A IMPORTÂNCIA DA INFORMAÇÃO PARA GESTÃO FINANCEIRA DO EMPREENDIMENTO

A atividade empreendedora compreende um conjunto de aspectos e decisões de alta complexidade. Conforme Schmid (2000),

[...] o empreendedor é um indivíduo com um projeto e recursos limitados. Inserida na perspectiva de crescimento e dentro das limitações individuais de recursos, a oportunidade e a realização de um projeto empresarial depende de financiamento externo, à medida que a riqueza do empresário ou é consumida ou sua propensão a investir no referido projeto encontra-se no limite. (apud SCHMITT JÚNIOR, 2002. p. 7).

Conforme Scherer (2006), um dos grandes desafios dos empreendedores é buscar recursos para financiar suas grandes ideias. Uma pesquisa realizada pelo *Global Entrepreneurship Monitor* divulgou que a maior parte do capital necessário para abrir um novo empreendimento emana do próprio empreendedor. O sistema cultural, político e econômico brasileiro não beneficiam os investimentos informais e somente uma pequena parcela dos novos empreendimentos poderiam ser fundados com os investimentos informais disponíveis no país. (BYGRAVE, 2005 apud SCHERER, 2006).

Segundo Berger e Udell (1998),

[...] os canais de financiamento de empresas pequenas e médias é significativamente diferente do canal de financiamento de empresas maiores. No primeiro caso, os canais são notadamente privados, envolvendo negociações diretas com intermediários financeiros; no segundo caso, além da expansão do leque de alternativas de captação no mercado de financiamento no mercado aberto, como as bolsas de valores. (apud SCHMITT JÚNIOR, 2002. p.9).

Outra diferença é o fato de que as empresas pequenas são comumente familiares ou conduzidas por um único dono, enquanto as empresas maiores tendem a possuir estrutura societária diversa e organismos de direção corporativa estruturados, produzidos em acordo ou pela própria presença de órgãos como o Conselho de Administração. A não separação entre

controle e gestão nas pequenas e médias empresas, enfraquece a existência de problemas de agência entre esses atores.

De acordo com Schmitt (2002), o financiamento de projetos por meio de capitais externos, leva consigo um componente de contestação: a assimetria informacional. A assimetria informacional refere-se ao diferente nível de informação que transita em direção dos diferentes agentes na interação com o mesmo ativo – no caso, a empresa. Essas informações, notadamente, referem-se a processos e decisões internas, conhecimento do mercado, dos concorrentes e de informações decisivas para a correta avaliação e tomada de decisão. O problema de assimetria decorre de um conjunto de aspectos decisórios da gestão e estratégia das empresas, afetando continuamente a gestão do fluxo de caixa da companhia.

A característica implícita das finanças das empresas pequenas é o baixo grau de informação disponível. Esse tipo de empresa atua normalmente sob modelos contratuais não acessáveis pelo grande público, dados contábeis e financeiros não auditados e alto risco operacional em função da reduzida capacidade financeira. Espontaneamente, a condição de atingir padrões de confiabilidade e reputação diante do público investidor ou prestador é diminuída.

Segundo Schmitt Júnior (2002), as empresas possuem um ciclo financeiro definido, onde as opções de financiamento alteram ao passo que o negócio cresce e o nível de informação para os agentes externos cresce. Conforme as empresas crescem, elas espontaneamente passam a acessar intermediários financeiros na obtenção de capital privado (como capital de risco) e dívida (como os bancos, por exemplo). Conservando o crescimento, a empresa pode alcançar os mercados abertos de capital e dívida, como o mercado de negociação de ações em bolsa de valores.

Para Schmitt Junior (2002), os intermediários financeiros, como os bancos ou capitalistas de risco, cumpre um papel essencial na constituição e funcionamento dos mercados de financiamento das pequenas empresas. Sua existência é função das economias de escala na geração da informação. Ao desempenharem o papel de intermediadores e assumirem a responsabilidade de dirigir, ponderar e monitorar opções de investimento, esses atores diminuem a assimetria informacional existente entre o agente tomador e o agente prestador ou investidor e tornar mínimo o custo da informação supérflua. Com isso, viabiliza-se a transação de capitais entre empresas que atuam em níveis inferiores aos da estrutura informacional mínima necessária à existência da relação direta entre os agentes.

No que se refere à Gestão Financeira, para Cheng e Mendes (1989) pode ser definida como gestão dos fluxos Monetários oriundos da atividade operacional da empresa, respeitadas suas ocorrências no tempo. Busca alcançar equilíbrio entre a “rentabilidade” e a “liquidez”. Está implícita na Gestão financeira a busca do equilíbrio entre gerar lucros e manter caixa.

Assim sendo, observa-se a gestão financeira preocupada com administração das entradas e saídas de recursos monetários resultantes da atividade operacional, ou seja, a administração do fluxo de disponibilidade da empresa.

Dado que o fluxo de caixa nada mais é do que a distribuição no tempo de todas as entradas e saídas de numerário geradas pelas atividades da empresa, conclui-se que o gestor da área financeira absolutamente não pode ser o único responsável por ele. Cada gestor das diversas áreas da empresa divide esta responsabilidade com o gestor financeiro a partir do momento em que cada decisão tomada impacta de alguma forma o fluxo de caixa.

O planejamento financeiro estabelece o modo pelo qual os objetivos financeiros podem ser alcançados. Um plano financeiro é, portanto, uma declaração do que deve ser feito no futuro. Em sua maioria, as decisões numa empresa demoram bastante para ser implantadas, e numa situação de incerteza, devem ser analisadas com grande antecedência. (GITMAN, 1997).

O planejamento financeiro é uma parte importante do trabalho do administrador. Definindo os planos financeiros e orçamentos ele estará fornecendo roteiros para atingir os objetivos da empresa. Além disso, esses instrumentos oferecem uma estrutura para coordenar as diversas atividades da empresa e atuam como mecanismos de controle, estabelecendo um padrão de desempenho contra o qual é possível avaliar os eventos reais (GITMAN, 1997).

Cruz Junior (1998, p.90) comprova que

[...] modelos gerenciais mais adequados aos dias de hoje já vêm sendo utilizados por grandes empresas, e caracterizam-se, na maioria das vezes, pelas práticas do planejamento a longo prazo, que permite fixar realisticamente os objetivos da empresa e, ainda, traçar as grandes linhas da estratégia que conduzirá ao alcance de tais objetivos. Além disso, implicam, também, a elaboração de orçamentos que, na prática, constituem um verdadeiro quadro de referências para o futuro imediato, em termos dos custos e proveitos a atingir. Finalmente, contemplam controles gerenciais que permitem, de forma confiável, apurar os desvios (diferenças) entre o que a empresa se propõe alcançar e os resultados efetivamente obtidos.

O Planejamento financeiro, portanto, é realizado a partir dos orçamentos de capital, que definem a forma com que a empresa vai financiar suas atividades.

Segundo Ross et al. (1995 apud TELÓ, 2001, p. 22), o tema orçamento de capital é o mais importante em administração financeira. O modo pelo qual uma empresa decide financiar suas operações e administrar suas atividades operacionais de curto prazo (a administração do capital de giro) certamente é questão fundamental, mas são os ativos permanentes que definem o negócio da empresa.

Para os autores, alguns dos problemas mais complicados em toda a área de orçamento de capital são aqueles que lidam com estimação de riscos e preferência de risco. Por causa das dificuldades de prever e tornar explícitas as preferências, os administradores têm contado com maneiras práticas e grosseiras de proceder ou deixado o manejo destes problemas para as regiões implícitas da mente – julgamento, pressentimento, intuição e instinto.

A avaliação da magnitude, da distribuição no tempo e do risco dos fluxos de caixa futuros é a essência do orçamento de capital. Na verdade, sempre que se avalia uma decisão numa empresa, a magnitude, a distribuição temporal e o risco dos fluxos de caixa representarão, de longe, as coisas mais importantes a serem consideradas (ROSS ET AL, 1995 apud TELÓ, 2001, p. 22.).

Conforme estes autores, a importância das decisões sobre investimentos e sua influência nos fluxos de caixa requer um processo específico para determinar onde, quando e quanto investir. Este processo está compreendido no orçamento de capital, cujo escopo é a seleção de um conjunto de investimentos que seja vantajoso em termos de retorno e risco.

É dessa forma que os fluxos de caixa mostram como a empresa gerencia seu capital de giro.

De acordo com Teló (2001), a expressão capital de giro diz respeito aos ativos a curto prazo da empresa, tais como estoques, duplicatas a receber, bem como a seus passivos de curto prazo, como quantias devidas a fornecedores.

A administração do capital de giro é uma atividade diária que visa assegurar que a empresa tenha recursos suficientes para continuar suas operações e evitar interrupções muito caras. Em qualquer tipo de empresa, é preciso se aprofundar no acompanhamento e na análise de capital de giro, que é um princípio básico da administração e finanças.

Assim as empresas, de qualquer porte devem dar atenção especial, as demonstrações financeiras quando houver, e as informações gerenciais básicas disponíveis na empresa para a tomada de decisão.

1.2. DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS E INFORMAÇÕES PARA TOMADA DE DECISÃO

As demonstrações financeiras constituem-se numa das grandes fontes de informações para decisão de crédito.

Segundo Gomes (2008), a análise das demonstrações financeiras e seus indicadores é uma das principais ferramentas de análise para concessão ou aumento de crédito para pessoas jurídicas. Ela tem como base o Balanço Patrimonial, a Demonstração de Resultado do Exercício e vem sendo adotado também a Demonstração de Fluxo de Caixa. Deste modo, entender o conceito e aplicação prática dos indicadores financeiros é essencial para poder analisar e ter segurança na decisão da concessão de crédito.

De acordo com Ferreira (2010), o Balanço Patrimonial e a Demonstração de Resultados do Exercício constituem as principais “matérias-primas” para a análise econômico-financeira. Estes demonstrativos representam resumidamente a história da empresa em determinado período. As demonstrações financeiras são basicamente um substituto para o conhecimento detalhado do cotidiano de uma empresa, suas operações e seu gerenciamento, constituindo-se, em realidade, nos instrumentos de maior utilidade prática para os bancos, para a análise do crédito.

1.2.1 Balanço Patrimonial

De acordo com Gitmann (1997), o balanço patrimonial é a demonstração contábil destinada a evidenciar, quantitativa e qualitativamente, numa determinada data, o patrimônio e a composição do patrimônio líquido da entidade.

É o mais importante relatório gerado pela contabilidade. Através dele pode-se identificar a saúde financeira e econômica da empresa, em qualquer data. Divide-se em duas colunas, a do lado esquerdo é denominado Ativo, a do lado direito Passivo, onde também se identifica o Patrimônio Líquido.

O Ativo representa o conjunto de bem e direitos de propriedades da empresa, são itens positivos do patrimônio, trazem benefícios, proporcionam ganho para a empresa. O Passivo significa as obrigações exigíveis da empresa, ou seja, as dívidas que serão cobradas ou reclamadas a partir do seu vencimento. E o Patrimônio Líquido representa o total das

obrigações dos proprietários da empresa, essa quantia inicial concedida pelos proprietários denomina-se capital, que pode ser aumentado a qualquer momento.

O termo Capital em contabilidade de maneira geral significa recursos. Capital Próprio, denota recursos dos proprietários. Capital de Terceiros, significa recursos de terceiros.

Para saber se obteve lucro ou prejuízo, a contabilidade confronta a receita (vendas), com as despesas. Se a receita for maior que a despesas, a empresa teve lucro. Se a receita for menor que a despesa, teve prejuízo. (GITMANN, 1997).

A lei das S/As (Lei 6.404/76) estabelece que as contas sejam dispostas em ordem decrescente de grau.

Quadro 01 – Balanço Patrimonial

Balanço Patrimonial – 31/12/2009	
Ativo	Passivo e Patrimônio Líquido
Circulante	Circulante
Realizável a longo prazo	Exigível a longo prazo
Permanente	Patrimônio líquido
Investimento	
Imobilizado	
Diferido	

Fonte: Elaborado pelo autor, com base na bibliografia.

1.2.2 Demonstração do Resultado do Exercício

Sabe-se que a demonstração do resultado do exercício fornece um resumo financeiro dos resultados das operações da empresa durante um período específico. Normalmente, a demonstração do resultado cobre o período de um ano encerrado em uma data específica, em geral 31 de dezembro do ano calendário.

A constituição de seus dados traz informações importantes, sobre as receitas, os custos das mercadorias vendidas, as despesas, estratificadas por departamento, demonstra as receitas e despesas financeiras do período, o lucro operacional, lucro por ações entre outras informações, conforme modelo a seguir:

Quadro 02 – Modelo de DRE

RECEITA OPERACIONAL BRUTA

Vendas de Produtos
 Vendas de Mercadorias
 Prestação de Serviços

(-) DEDUÇÕES DA RECEITA BRUTA

Devoluções de Vendas
 Abatimentos
 Impostos e Contribuições Incidentes sobre Vendas

= RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA

(-) CUSTOS DAS VENDAS

Custo dos Produtos Vendidos
 Custo das Mercadorias
 Custo dos Serviços Prestados

= RESULTADO OPERACIONAL BRUTO

(-) DESPESAS OPERACIONAIS

Despesas Com Vendas
 Despesas Administrativas

(-) DESPESAS FINANCEIRAS LÍQUIDAS

Despesas Financeiras
 (-) Receitas Financeiras
 Variações Monetárias e Cambiais Passivas
 (-) Variações Monetárias e Cambiais Ativas

OUTRAS RECEITAS E DESPESAS

Resultado da Equivalência Patrimonial

Venda de Bens e Direitos do Ativo Não Circulante

(-) Custo da Venda de Bens e Direitos do Ativo Não Circulante

= RESULTADO OPERACIONAL ANTES DO IMPOSTO DE RENDA E DA CONTRIBUIÇÃO SOCIAL E SOBRE O LUCRO

(-) Provisão para Imposto de Renda e Contribuição Social Sobre o Lucro

= LUCRO LÍQUIDO ANTES DAS PARTICIPAÇÕES

(-) Participações de Administradores, Empregados, Debêntures e Partes Beneficiárias

(=) RESULTADO LÍQUIDO DO EXERCÍCIO

Fonte: Elaborado pelo autor com base na bibliografia.

1.2.3 Fluxo de Caixa

A demonstração dos fluxos de caixa é uma das demonstrações contábeis, e fornece um resumo dos fluxos de caixa durante dado período, ela fornece uma visão dos fluxos de caixa da empresa, relativos às atividades operacionais, de investimento e de financiamento, e reconcilia-os com as variações de seu caixa e títulos negociáveis, no período em questão.

Este é um dos indicadores mais usados por analistas financeiros, como medida de desempenho da empresa. O fluxo de caixa permite a análise da geração dos meios financeiros

e da sua utilização, num determinado período de tempo.

O controlador de fluxo de caixa necessita de uma visão geral sobre todas as funções da empresa, como: pagamentos, recebimentos, compras de matéria-prima, compras de materiais secundários, salários e outros, por que é necessário prever o que se poderá gastar no futuro dependendo do que se consome hoje.

O que quebra uma empresa não é o seu prejuízo, mas a falta sistemática de dinheiro no caixa. O Brasil é um país burocrático com alta carga tributária e pouco acesso ao crédito, é comum o empresário ficar preocupado com as vendas e depois descobrir que o dinheiro está em contas a receber, no estoque ou nas contas inadimplentes. É na organização e no controle do Fluxo de Caixa que as empresas conseguem um equilíbrio financeiro para tomar decisões rápidas e pontuais.

Quadro 03 – Fluxo de Caixa

FLUXO DE CAIXA – DINHEIRO				
Data	Histórico - Descrição	Movimentação do Caixa		Saldo Atual
		Entrada (Crédito)	Saída (Débito)	
				0,00
				0,00
				0,00
				0,00
				0,00
				0,00

Fonte: Elaborado pelo autor com base na bibliografia.

Através das demonstrações financeiras é possível calcular os índices de rentabilidade de uma empresa que auxiliam no acompanhamento financeiro da empresa e nas tomadas de decisão.

1.3 INDICES DE RENTABILIDADE

Os autores Matarazzo (2003), Assaf Neto (2002), Gitman 2004 e Iudícibus (1998) informam como indicadores de rentabilidade o exposto no quadro a seguir:

Quadro 04 – Indicadores de Rentabilidade

Indicador	Composição	Interpretação
Giro do Ativo	$\frac{\text{Vendas Líquidas}}{\text{Ativo Total}}$	“Quanto à empresa vendeu para cada \$ 1,00 de investimento total”. Permitem aos analistas fazerem avaliações sobre as vendas líquidas Realizada levando em consideração a aplicação dos recursos, ativos totais.
Margem Líquida	$\frac{\text{Lucro Líquido} \times 100}{\text{Vendas Líquidas}}$	“Quanto à empresa obtém de lucro para cada \$ 100 vendidos”. O analista poderá identificar quanto à empresa obteve de lucro líquido em relação certa quantidade de vendas líquidas realizadas.
Rentabilidade do Ativo	$\frac{\text{Lucro Líquido} \times 100}{\text{Ativo Total}}$	“Quanto à empresa obtém de lucro para cada \$ 100 de investimento total”. Possibilita ao analista identificar quanto à empresa obteve de lucro líquido em relação certa quantidade de aplicação de recursos, ativo total.
Rentabilidade do Patrimônio Líquido	$\frac{\text{Lucro Líquido} \times 100}{\text{Patrimônio Líquido}}$	“Quanto à empresa obteve de lucro para cada \$ 100 de Capital Próprio investido”. A partir desse indicador o analista poderá identificar a rentabilidade da empresa levando em consideração o lucro líquido em relação certa quantidade de capital próprio investido.

Fonte: adaptado de Matarazzo (2003), Assaf Neto (2002), Gitman 2004, Iudícibus (1998), Economática (2007).

Os índices de rentabilidade procuram evidenciar qual foi a rentabilidade dos capitais investidos, ou seja, o resultado das operações realizadas por uma organização, por isso, preocupa-se com a situação econômica da empresa.

Quando se trabalha com análise de rentabilidade, é imprescindível que a verificação dos lucros esteja relacionada com valores que possam expressar a "dimensão" destes lucros dentro das atividades da empresa.

1.4 NECESSIDADE DE CAPITAL DE TERCEIROS

Segundo Gitman (1997), capital de giro refere-se aos ativos que sustentam as operações do dia-a-dia das empresas. Já o capital de giro (ou circulante) líquido é a diferença entre os ativos e passivos circulantes, é uma medida conveniente da liquidez da empresa e também reflete sua capacidade de gerenciar suas relações com fornecedores e clientes. A administração ineficiente do capital de giro afetará dramaticamente o fluxo de caixa das empresas.

A necessidade de capital de giro é função do ciclo de caixa da empresa. Quando o ciclo de caixa é longo, a necessidade de capital de giro é maior e vice-versa. Assim, a redução do ciclo de caixa - em resumo, significa receber mais cedo e pagar mais tarde - deve ser uma meta da administração financeira. Entretanto, a redução do ciclo de caixa requer a adoção de medidas de natureza operacional, que caso não alcançadas obrigará a empresa a buscar capital de terceiros onerosos, para financiar o seu ciclo de caixa, ou a sua necessidade de capital de

giro.

1.5 ANÁLISE DE PROJETOS DE INVESTIMENTO

Conforme Woiler e Mathias (1985, p. 27), no que se refere à análise de projetos de investimentos, para homogeneizar a linguagem consideram-se ‘projeto’ como “o conjunto de informações internas e/ou externas à empresa, coletadas e processadas com o objetivo de analisar-se (e, eventualmente, implantar-se) uma decisão de investimento” (Empresas, bancos, capitalistas e fornecedores utilizam-se da análise de projetos de investimentos para determinar a viabilidade do empreendimento e assim os possíveis níveis de aplicação de capital ou concessão de crédito para participação ou financiamento da execução do projeto).

Woiler e Mathias consideram como tipos de investimentos, do ponto de vista microeconômico, projetos de: implantação (aqueles que se baseiam na instalação de um empreendimento totalmente novo e independente de outros processos); realocação (elaborados para verificar mudanças necessárias para continuidade ou melhoria de operações); modernização (para proporcionar melhorias em antigos empreendimentos); ampliação ou expansão (para aumento de capacidade de linhas de produção) e diversificação (para ofertar novos produtos).

De acordo com Woiler e Mathias (1985) convencionou-se a adoção prioritária de critérios econômico-financeiros para estudo da viabilidade de planos de negócios. A simplicidade e facilidade de compreensão do método levaram à aceitabilidade e praticamente unanimidade na utilização generalizada do modelo.

Com o passar do tempo, houve mudança do enfoque do valor dos negócios para a valorização de bens intangíveis; contudo, as formas de análise se mantiveram inalteradas. Portanto, a busca de aperfeiçoamento dos atuais procedimentos, ou a procura de novas metodologias, apresenta-se como necessária.

Mas, para obter novas propostas, a análise atual deve ser caracterizada, para então se identificarem os pontos em que uma análise centrada na identificação de competências possa complementar os modelos atuais.

1.6 CONCESSÃO DE CRÉDITO

Tecnicamente, os aspectos analisados nos empreendimentos são comuns a todos os diferentes projetos. Verificam-se aspectos econômicos, como mercado, tamanho e localização; aspectos administrativos, como organograma e instrumentos de controle; aspectos financeiros, como composição do capital, financiamentos e capital de giro; aspectos técnicos, como tipos de construções, máquinas e tecnologias necessárias; aspectos jurídicos, como tipo da empresa constituída, documentos para registro e instalação; aspectos ambientais, como legislação e impactos ocasionados ao meio.

Através da coleta de todos os dados obtidos, são projetados indicadores que permitem mensurar receitas, custos e resultados esperados. Também, há possibilidade de se realizar uma análise de sensibilidade, procurando prever conseqüências oriundas de possíveis mudanças conjunturais. Normalmente, projetos de implantação são verificados exclusivamente através de tal conjunto de aspectos.

Legalmente, o Banco Central do Brasil, através da Resolução nº 2.682 (BRASIL, 2003), considera como critério básico à concessão de apoio financeiro uma análise técnica, econômica, financeira e jurídica do projeto ou empreendimento a ser beneficiado. As análises devem evidenciar os seguintes requisitos mínimos:

- existência de mercado para os bens e/ou serviços a serem produzidos;
- exequibilidade técnica do processo de produção e disponibilidade dos demais recursos;
- capacidade de pagamento do beneficiário;
- garantias suficientes;
- capacidade empresarial do grupo empreendedor;
- ficha cadastral satisfatória da empresa, dos administradores e principais acionistas e sócios.

Conforme Cleyton (2008), a política de crédito é primordial para orientar e embasar os procedimentos e operacionalidade dos departamentos de crédito e cobrança, e demais departamentos administrativo-financeiros e também vendas, como as condições comerciais de prazo, taxas de desconto, encargos, entre outros.

Ao definirmos a política de crédito a ser seguida, devemos nos basear nas seguintes variantes: uso da concessão de crédito para aumentar as vendas, critérios para a concessão, diretrizes e delegação das responsabilidades na obtenção das informações necessárias entre os departamentos de crédito e de vendas para a concessão de crédito e processo de cobrança, procedimentos e normas de cobrança, suspensão ou extinção do crédito de clientes inadimplentes, administração da carteira do contas a receber, autoridade e autonomia do departamento de crédito em relação a vendas, entre outras, definir padrões e critérios para se medir o desempenho da atuação operacional. Estas variáveis devem nortear o encontro do ponto de equilíbrio entre as vendas e a qualidade da carteira a receber (CLEYTON, 2008. p. 01).

De acordo com Cleyton (2008), o objetivo da política de crédito deve ser equilibrar o lucro da empresa, através de uma excelente qualidade da carteira a receber, através do gerenciamento do risco, e as necessidades dos clientes. Além de atuar tática e estrategicamente com as metas e planos da empresa.

Os principais tipos de política de crédito:

- Crédito Moderado/Cobranças Moderadas: otimiza o crescimento das vendas, condições de recebimento, margens de lucro e fluxo de caixa provavelmente, tendo maior probabilidade de alcançar o melhor ponto de equilíbrio nos negócios. Custos de avaliação de crédito e perdas podem ser mantidos como aceitáveis. O amplo uso de instrumentos de crédito pode encontrar uma base de crédito adequada para negociar com quase todos os clientes.
- Crédito Liberal/Cobranças Agressivas: a empresa vende para praticamente qualquer cliente, independente de sua capacidade creditícia e todos os atrasos são perseguidos muito agressivamente. Este tipo de política creditícia inclui acompanhamento de cobrança conveniente, avaliação e cobrança de encargos moratórios, e ação judicial rápida. Programas organizados de cobrança são efetivamente implementados, o que pode produzir ótimos lucros. Frequentemente, entretanto, ocorre aumento dos custos do pessoal de cobrança e perdas com dívidas incobráveis.
- Crédito Agressivo/Cobranças Liberais: a concessão de crédito é rígida e procedimentos da política de aprovação de crédito são rigorosamente seguidos. Crédito é concedido somente para clientes de boa qualidade creditícia. Garantias pessoais, cartas de crédito e outras formas de instrumentos de crédito são usados sistematicamente. Problemas de atraso geralmente são mínimos devido às práticas de crédito rigorosas. Entretanto, o acompanhamento de cobrança é praticado muito brandamente. Esta política creditícia geralmente resulta em uma carteira de contas a receber de alta qualidade, mas vendas e receitas não são otimizadas. Muitas contas com risco de crédito um pouco acima do desejado são recusadas. Uma empresa usando este tipo de política não vai de encontro com as práticas altamente competitivas do mercado atual.

- Crédito Agressivo/Cobranças Agressivas: são usadas práticas muito rígidas de aprovação de crédito e o acompanhamento de cobrança é extremamente rápido. Esta política minimiza perdas de dívidas incobráveis e mantém a carteira a receber em um alto nível de qualidade. Esta prática de crédito também restringe o crescimento do volume de vendas e produz baixos níveis de lucro. Uma política de cobrança muito restritiva pode não ser adequada para o ambiente atual no qual as empresas operam.

- Crédito Liberal/Cobranças Liberais: vendas a crédito são feitas para praticamente qualquer cliente, independente de seu histórico creditício. Ações de cobrança são aplicadas vagamente. Níveis de venda mostrarão dramáticos resultados de crescimento com este tipo de política creditícia. Entretanto, altas dívidas incobráveis, custos de cobrança, despesas legais e outros custos de crédito serão incrementados rapidamente. Uma política de cobrança e crédito liberais usualmente resulta em menos lucros, ou grandes perdas, do que em outro tipo de política. Basicamente, muitas empresas que seguem esta política creditícia tornam-se insolventes.

Rotineiramente, a análise de crédito para projetos de empresas existentes utiliza-se de dados cadastrais e contábeis, ou seja, mesmo sem a obrigatoriedade legal, o profissional encarregado da análise deste novo negócio usa valores históricos para analisar gestões passadas, para verificar a atual situação ‘geral’ da empresa e sua ‘saúde’ financeira, para que ela seja considerada merecedora de crédito e assim realizar um novo empreendimento.

Porém, mesmo havendo um levantamento ‘histórico’, não existe a preocupação em se levantar, através destes registros, referências quanto ao desenvolvimento de competências da empresa. Neste contexto, grande importância é atribuída aos procedimentos de coleta e apresentação de dados quantitativos, como mostra a Lei nº 6.404 (BRASIL, 1976), que dispõe sobre as Sociedades por Ações, sendo que em sua Seção II / Demonstrações Financeiras / Disposições Gerais, em seu Art. 176, estabelece:

[...] a diretoria fará elaborar, com base na escrituração mercantil da companhia, ao fim de cada exercício social, as seguintes demonstrações financeiras, que deverão exprimir com clareza a situação do patrimônio da companhia e as mutações ocorridas no exercício: balanço patrimonial, demonstração dos lucros e prejuízos acumulados, demonstração do resultado do exercício e demonstração das origens e aplicações de recursos.

Por conseguinte, as empresas, compulsoriamente sujeitas à apresentação destes demonstrativos deverão constituir seção própria para este serviço ou terceirizá-lo, resultando

em custos consideráveis para a empresa. Porém, micro e pequenas empresas, assim consideradas por faturamento anual igual ou inferior a R\$ 1.200.000,00, poderão beneficiar-se do Sistema Integrado de Pagamento de Impostos e Contribuições das Microempresas e das Empresas de Pequeno Porte (SIMPLES), estando dispensadas de apresentar escrituração para empresas de maior porte.

O Documento de Arrecadação do Sistema Integrado de Pagamento de Impostos e contribuições dos Microempresários e das Empresas de Pequeno Porte (DARF – SIMPLES), no qual há incidência de alíquota crescente ao valor da receita bruta, passa a ser o principal referencial para caracterização da empresa. Em razão da não-obrigatoriedade, por parte de micro e pequenas empresas, de apresentação de documentos formalizados, como balanços patrimoniais, há muita heterogeneidade no modo de oficialização dos dados do setor, e mesmo estas empresas buscam reduzir os valores de impostos a serem pagos, através de ‘registros reduzidos’ de seu faturamento. Também as médias e grandes empresas buscam documentar suas operações de modo a reduzir a necessidade de pagamentos de impostos e contribuições; assim, muitos relatórios financeiros são ‘manipulados’, tornando-se fonte inapropriada para análises.

Com relação aos dados coletados e às projeções realizadas através deles, há muita dificuldade de verificação de sua veracidade, devido à grande quantidade de elementos a serem observados, suas inter relações e caráter histórico. Conseqüentemente, há grande necessidade e tempo para análise dos dados, acabando por gerar custos significativos de análise.

Considera-se que prolongados processos de verificação não são necessariamente sinônimo de aumento de qualidade, que venha a garantir o retorno dos valores investidos; ao contrário, análises prolongadas atrasam a concessão de crédito, e, portanto, postergam implantação de projetos, o que pode implicar em perda de pedidos e clientes por parte dos empreendedores. Portanto, verificação prolongada de viabilidade acarreta custos, que podem influenciar nos percentuais de participação dos envolvidos no projeto ou nas taxas de juros a serem cobradas.

Deve-se ponderar, também, que os modelos atuais de análise de crédito, que se utiliza de instrumentos econômico-financeiros, pouco têm evoluído. Ao contrário, muitas são as observações negativas com relação ao seu uso gerencial e de uso creditício.

De acordo com Nieweglowski; Lima; Costa (2004) são múltiplos os problemas

encontrados na concessão de crédito. Comumente, resultados como inadimplência de clientes ou má aplicação de recursos são conferidos a falhas no processamento da verificação de crédito e dificilmente o método de análise de projetos de investimento é discutido.

Segundo Cleyton (2008), grande parte das empresas ao concederem crédito solicitam o preenchimento de uma ficha cadastral (a qual não é dada o devido valor e importância, às vezes com muitos campos não preenchidos ou sem datas e assinaturas), os dois últimos balanços, contrato social para as pessoas jurídicas ou comprovante de renda e residência para pessoas físicas e extraem via internet a posição no Sintegra e na Receita Federal. Se estes não estiverem inseridos em uma metodologia, não formam uma informação completa, confiável e sólida.

Há ainda a pressão por vendas, sendo maior nas empresas de pequeno e médio porte geralmente pela necessidade de caixa, mas também acontece esta pressão nas empresas de maior porte, devido às metas de vendas e participação no mercado.

Estes fatores, pressão, informações inconsistentes junto com uso de métodos empíricos, certamente aumentam consideravelmente o grau de risco. Pois, a empresa passa a conceder crédito baseado numa realidade imediata, abrindo mão da sua segurança e saúde financeira futura.

Neste contexto, Cleyton (2008) lista algumas dicas para melhor percepção e apego aos detalhes na concessão de crédito.

- Cadastro: deve-se possuir e manter na empresa um cadastro completo, sempre, sem exceções. Para compor uma ficha cadastral e documentos necessários para comprovar as informações da ficha, deve-se levar em consideração o porte da empresa, ramo e risco da atividade, a política de crédito e o quanto de risco considera-se como aceitável histórico de inadimplência, golpes e fraudes que a empresa e o setor tiveram nos últimos anos, o que a concorrência solicita, entre outros. Dessa forma o que for adotado como cadastro padrão deve ser rigorosamente seguido e valorizado pela empresa e colaboradores.

- Pedido: É a partir do pedido que se acorda o contrato de compra e venda. Deste modo o pedido deve ser preenchido de forma legível, com as condições comerciais claras, datado e assinado para ter força legal, que muitos pensam que só a Nota Fiscal possui, mas o pedido também possui força legal e validade jurídica. A assinatura do pedido deve ser do proprietário, sócio ou pessoa que tenha poderes para representar a empresa em processos de compras. A assinatura deve ser conferida sempre, através dos documentos de identidade, de

preferência com o RG – Identidade ou a CNH – Carteira Nacional de Habilitação. Os pedidos devem ser arquivados e manuseados com o mesmo zelo que as notas fiscais e durante o mesmo prazo.

- Nota Fiscal: tem natureza jurídica de compra e venda, é a concretização do contrato iniciado no pedido. Deve ter mencionado em seu corpo o número do pedido que originou a venda. Isto amarra o processo, o contrato de compra e venda e as obrigações e direitos legais entre fornecedor e cliente.

Em pesquisa do SEBRAE (1995, p. 10), “a escassez de recursos financeiros (com 21,9%) e elevados encargos financeiros (com 3,0%)” aparecem respectivamente como 1º (primeiro) e 9º (nono) motivos para fechamento de empresas. O problema principal da análise de crédito através de instrumentos econômico-financeiros para este segmento está na utilização de um modelo que necessita de muitos dados formalizados e registrados, o que onera e atrasa a atividade. Para essas empresas, o processo de verificação deve ser mais ágil, otimizando os elementos disponíveis, e deve principalmente realizar verificações ‘*in loco*’ das instalações físicas da empresa, de modo a identificar competências existentes e competências a se construírem com eventuais financiamentos. Assim, inicia-se o estudo de uma nova alternativa de análise.

1.7 RISCO E RETORNO

Risco é a probabilidade de o retorno efetivamente ocorrido em um investimento ser diferente do retorno previamente esperado por este investimento. Conforme Antonik (2004), no que se refere ao risco financeiro, a mutabilidade do ambiente pode comprometer todo um planejamento. Assim, a avaliação de risco deve ser uma preocupação constante do empresário e nenhuma empresa ou organização pode assumir riscos que não tenha condições de “bancar” ou que porventura afetem o negócio.

Retorno, conforme Moreira (2003), é o lucro obtido pela empresa. Investimento é toda aplicação realizada pela empresa com o objetivo de obter Lucro (Retorno). As aplicações estão evidenciadas no Ativo. Assim, têm-se as aplicações em disponíveis, estoques, imobilizado, investimentos etc. A combinação de todas essas aplicações proporciona resultado para empresa: Lucro ou Prejuízo.

Taxa de Retorno sobre Investimentos (TRI), é definida como a taxa de desconto que

igual a o valor presente das entradas de caixa ao investimento inicial referente a um projeto. Quando a TIR é usada como critério de decisão do tipo aceitar ou rejeitar, é a seguinte base: Se a TIR for maior que o custo de capital, aceita-se o projeto; se for menor, rejeita-se o projeto.

Muito se discute sobre qual é o Lucro a ser utilizado para medir o desempenho, em termos de rentabilidade: Lucro Líquido, Lucro Operacional, Lucro antes do Imposto de Renda, Lucro antes da dedução de despesa financeira etc.

O importante, após a definição do Lucro a ser utilizado (numerador), é ser coerente na escolha do denominador (Ativo). Se escolher o Lucro Operacional, o denominador deverá ser o Ativo Operacional, isto é, todos os itens do Ativo combinados na manutenção da atividade operacional.

2 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

O presente capítulo aborda os procedimentos metodológicos utilizados para o desenvolvimento da pesquisa, no que se referem ao método escolhido, os tipos de abordagem, à composição da amostra, e os instrumentos de coleta e análise de dados.

2.1 MÉTODO ESCOLHIDO E JUSTIFICATIVA

Esta pesquisa foi realizada através de estudos de caso múltiplos. Segundo Martins (2008), estudo de caso é uma metodologia aplicada para avaliar ou descrever situações dinâmicas em que o elemento humano está presente. É por meio do qual se busca abranger a totalidade de uma situação e, criativamente, descrever, compreender e interpretar a complexidade de um caso concreto, mediante uma imersão profunda e exaustiva em um objeto delimitado.

YIN (1989, p. 23) afirma que "o estudo de caso é uma inquirição empírica que investiga um fenômeno contemporâneo dentro de um contexto da vida real, quando a fronteira entre o fenômeno e o contexto não é claramente evidente e onde múltiplas fontes de evidência são utilizadas".

A amostra da pesquisa compreende 03 (três) instituições financeiras, identificadas neste trabalho como "alfa", "beta" e "gama", para verificação de como é feita a análise das informações das micro e pequenas empresas para concessão de crédito, e posterior acompanhamento da operação, apurando quais linhas de créditos são disponibilizadas a essas empresas; e um universo de 05 (cinco) micro e pequenas empresas, as quais serão identificadas neste trabalho como empresa 1, 2, 3, 4, e 5, com faturamento anual entre R\$ 150.000,00 e R\$ 300.000,00, para identificação de como ocorre à gestão financeira nas MPE's, e seus processos de planejamento e controle relacionados à utilização de capital de terceiros.

A pesquisa possui uma abordagem qualitativa, onde os estudos descrevem a complexidade de determinado problema, a interação de certas variáveis, a compreensão e classificação os processos dinâmicos vividos por grupos sociais, podendo contribuir no processo de mudança de determinado grupo e possibilitar, em maior nível de profundidade, o entendimento das particularidades do comportamento dos indivíduos. (DIEHL; PAIM, 2002).

Nesta pesquisa realizou-se análise dos procedimentos internos relacionados à gestão das MPE e dos critérios utilizados pelas instituições financeiras para liberação de crédito.

O estudo também compreende abordagens exploratórias e documental. A pesquisa exploratória tem como objetivo proporcionar maior familiaridade com o problema, com vistas a torná-lo mais explícito ou a construir hipóteses (GIL, 1996. p.44-48) e conforme Lüdke (1986. p. 38), "a análise documental pode se constituir numa técnica valiosa de abordagem de dados qualitativos, seja complementando as informações obtidas por outras técnicas, seja desvelando aspectos novos de um tema ou problema."

2.2 INSTRUMENTOS DE COLETA DE DADOS

A coleta de dados foi realizada através de entrevistas. A entrevista é um procedimento utilizado na investigação para a coleta de dados, ou para ajudar no diagnóstico ou no tratamento de um problema. Em geral, as perguntas são abertas e podem ser respondidas dentro de uma conversação informal. (DIEHL; PAIM, 2002, p.96). Foram usados dois roteiros de entrevista, um direcionado aos gestores das MPE's (Apêndice A) e outro direcionado aos gerentes das Instituições Financeiras responsáveis pela concessão de crédito (Apêndice B).

Além das entrevistas foram realizadas pesquisas na internet, e visitas in loco, nas instituições financeiras para levantamento das linhas de crédito, e dos formulários utilizados pelas instituições financeiras. Estes são de certa forma complexos, com volume de informações significativas. Nas 3 instituições financeiras pesquisadas, constatou-se que os formulários são bastante semelhantes,

2.3 APLICAÇÃO DO INSTRUMENTO DE PESQUISA

As entrevistas com as cinco MPE ocorreram nas sedas das empresas, durante o horário comercial, com horário pré-agendado junto aos gestores dos empreendimentos. Esta visita possibilitou observar o dia a dia de um administrador de MPE, nos seu efetivo ambiente de trabalho, o que proporcionou uma qualificação maior das informações obtidas junto aos empresários, uma vez que foi possível, verificar in loco, a realidade dos fatos, as deficiências e suas necessidades.

Já com as instituições financeiras, embora com pré-agendamento, e buscando também realizá-las durante o expediente para que fosse possível realizar possíveis verificações in loco, não foi possível em sua totalidade. O representante da Instituição “Alfa”, preferiu responder os questionamentos por escrito; o representante da instituição “Beta” concedeu a entrevista após o expediente e o representante da instituição “Gama” foi o único com que pôde-se realizar a entrevista durante o expediente de trabalho, o que foi de grande valia.

2.4 ANÁLISE DOS DADOS

Os dados coletados nas entrevistas foram organizados em planilha Excel. Para cada questão foi criada uma coluna para cada empresa, para organização das respostas individuais. O mesmo procedimento foi realizado para organizar as respostas das Instituições Financeiras.

Feita esta tabulação, passou-se a interpretar de forma mais objetiva cada grupo de respostas, de forma comparativa entre as MPE's, entre as Instituições Financeiras e entre as MPE's e as Instituições Financeiras, além disso, para determinado grupo de respostas, comparou-se o que foi dito pelos empresários e pelas instituições financeiras, destacando as respostas que convergem e em que divergem, comparando ainda com os assuntos apresentados no capítulo 01 deste trabalho.

Nas instituições financeiras buscou-se analisar como é a efetiva atuação das instituições financeiras em relação à concessão de crédito às MPE, o que é relevante para o processo negocial, e o que não é, além do acompanhamento do processo.

Junto às empresas buscou-se analisar a forma da gestão financeira adotada, qual a relevância de um bom planejamento financeiro, e de bons controles, e como se processa a relação com as instituições financeiras, no dia a dia dos empreendimentos no que se refere a financiamentos de curto e longo prazo.

3 RESULTADOS

Neste capítulo serão apresentados os resultados obtidos nas análises, e nas respostas proferidas pelos entrevistados. A amostra contou com cinco empresários, cujas empresas atuam entre 5 e 20 anos no mercado, e três gerentes de instituições financeiras. Analisou-se também os dados secundários, obtidos quando da aplicação da entrevistas semi-estruturadas.

3.1 CARACTERÍSTICAS GERAIS DAS MPE'S E SEUS GESTORES

A empresa 1 é prestadora de serviços na área de jardinagem. Trabalha com venda de plantas e seus acessórios. Atua há mais de 10 anos no mercado.

Com base nos dados colhidos junto a essa empresa pode-se analisar que a mesma tem um baixo nível de endividamento e também baixo nível de informações gerenciais. O gestor tem o segundo grau completo, profissionalizante, técnico agrícola, é bastante conservador quanto à exposição a endividamento e utilização de capitais de terceiros. Na empresa não há gestão financeira, uma vez que desenvolve apenas um caixa diário e o controle de contas a pagar e a receber é feito de forma rudimentar em um caderno. Ao final de cada mês, o proprietário saca toda a sobra superior a 1 mês das despesas corrente passando para a conta pessoal.

Já a empresa 2 trata-se de uma vidraçaria. Atua no ramo vidraceiro com venda e colocação de vidros simples e temperados e seus acessórios.

Está há cerca de 15 anos no mercado. Tem alto índice de endividamento e as informações gerenciais são nulas. A gestora desta empresa tem o terceiro grau incompleto do curso de administração de empresas pela UPF. Não aplica na empresa nenhum dos princípios e conceitos estudados, porém, tem muita prática no ramo em que atua. Não faz qualquer tipo de gestão financeira tendo as vendas como único controle. Não faz caixa, não tem controle de estoque, as contas a pagar estão dispostas em uma agenda, onde os títulos e faturas vencidas e/ou vincendas estão todas misturadas, e, de acordo com a sobra do dia, os pagamentos são efetuados.

No que se refere à empresa 3, com cerca de 20 anos no mercado, tem sua atuação no ramo atacadista, fornecendo para floriculturas e promotoras de eventos.

O gestor da referida empresa tem o antigo ginásial completo, bom vendedor, tem

prática no ramo em que atua. É um empreendedor por necessidade, sem conhecimento de controles e planejamento. A referida empresa traz, da CEASA de São Paulo, flores naturais e seus acessórios para entrega e distribuição direta duas vezes por semana. Por tratar-se de produto perecível, muitas vezes fecha a semana com prejuízos por perdas. Não faz qualquer tipo de gestão financeira, por completo desconhecimento, do que é e como fazer.

A empresa 4 atua no ramos de promoção de eventos na cidade de Passo Fundo e região. Está acerca de 5 anos no mercado, com alto índice de endividamento e baixo nível de informações gerenciais. Os gestores da empresa, que são em número de 2, têm curso superior incompleto, muita experiência no ramo, sendo um com mais conhecimento na área comercial e o outro na área financeira. Pode-se classifica-los como empreendedores por necessidade. A Gestão financeira da empresa é bastante precária, visto que a empresa cresceu mais que a disponibilidade de recursos, e como os controles não acompanharam o crescimento, a empresa vem enfrentando dificuldades financeiras. Porém embora de forma incipiente, os empresários têm buscado fazer alguns investimentos em TI, de forma a melhorar o nível de informações e a qualidade das mesmas, para que possam iniciar um processo de gestão financeira da empresa.

Por fim a empresa 5 trata-se de empresa do ramo moveleiro, com atuação regional. Está há 5 anos no mercado, tem baixo nível de endividamento e bom nível de informações gerenciais, embora coletadas e armazenadas em planilhas Excel. O gestor da empresa tem curso superior incompleto, na área de administração de empresas e ciências contábeis, boa experiência no ramo em que atua, pode-se classifica-lo como empreendedor por oportunidade. Faz alguma gestão financeira na empresa, do tipo planejamento de produção e vendas, análises para investimentos fixos de longo prazo, buscando recursos apropriados, de forma a não comprometer o fluxo de caixa, que é o principal controle da empresa.

Pela análise realizada nas cinco empresas pode-se perceber que nenhuma possui planejamento financeiro formalizado. Os gestores, apesar de terem uma formação, mesmo que incompleta na área de administração, em sua maioria, não utilizam os conhecimentos básicos de administração de empresas.

A administração financeira das referidas empresas, apesar de não ser corretamente aplicada, as têm mantido no mercado de trabalho. Ressalta-se que o endividamento das empresas é bancário. E, percebeu-se que apesar da falta de controle destas, as mesmas conseguem crédito bancários com facilidade.

3.2 CARACTERÍSTICAS GERAIS DAS INSTITUIÇÕES FINANCEIRAS:

As três instituições financeiras têm atuação agressiva no mercado local, atuam na concessão de crédito para MPE de forma massificada, com base em informações fornecidas pelos empresários e contadores, como a atuação externa e situação interna da empresa, números e índices que são comparados ao modal exigido, porém, com baixo nível de confiabilidade, uma vez que o controle não é rígido. Diante destas circunstâncias, com taxas de risco e volume de crédito elevado buscam reduzir as taxas de risco na atuação.

3.3 ANÁLISE DA GESTÃO NAS MPE E CONCESSÃO DE CRÉDITO NAS INSTITUIÇÕES FINANCEIRAS

O baixo nível de controle e informação disponível nas empresas pesquisadas não permite um melhor gerenciamento financeiro, isto porque, os empresários não sabem para que serve as informações, como coleta-las, e nem mesmo o que fazer com elas depois. Acreditam que esse controle gera apenas aumento de custos e aumento de papéis com desperdício de tempo.

Já para as instituições financeiras pesquisadas as informações e controles da MPE têm pouca relevância, já que suas análises são massificadas, por meio de modais desenvolvidos para tais análises, assim com simples relação de vendas e a informação empírica aproximada sobre vendas a prazo, vendas à vista, prazo médio de compra e venda, consideram suficientes para definir limites de crédito.

Para se proteger do aumento de risco pela massificação da análise e concessões de crédito, as instituições financeiras alargaram o volume de crédito para as MPE, e aumentaram as taxas de risco nos empréstimos, passando a operar com as MPE, de forma muito impessoal e muito pouco técnica, como mostra os exemplos das empresas 2 e 3 da pesquisa, onde: uma não faz controle efetivo nenhum só levantamento ao final de cada ano, e a outra tem somente as anotações de vendas e um controle das contas a receber, e estes ainda em um arquivo, através de pedidos e notas, já que cerca de 50 % das vendas são efetuadas sem os devidos registros contábeis. As contas a pagar estão amontoadas no canto da mesa, vencidas ou vencidas, no cartório, e a medida da disponibilidade de caixa, vai pagando. Mesmo com esta situação as duas empresas embora com alguma restrição e com as linhas de crédito de desconto de recebíveis e cheque especial, se mantém operando com as suas respectivas

instituições financeiras.

Ficou muito clara a falta de gestão financeira nas MPE, muitos de seus dirigentes desconhecem como se compõe minimamente os custos de uma empresa, não há fluxo de caixa, controle de estoque, controle das vendas (neste particular, como há elevado índice de sonegação), corre o risco fiscal de multas, além dos riscos de roubo, pela falta de controles.

Nas entrevistas, os empresários alegaram desconhecimento de como usar as informações gerenciais que poderiam ser geradas, mesmo que de forma simplificada e manual, para se ter um conhecimento mais real da situação de seus empreendimentos, razão pela qual deixaram de efetuar qualquer controle, prejudicando sobremaneira, a própria tomada de decisão sobre a tomada de recursos, a realização de investimentos, e os rumos da micro ou pequena organização.

A falta de informações gerenciais para realização de um planejamento financeiro e avaliação de resultados nas empresas e a busca de recursos para alavancagem de seus negócios, passou a ser somente através da “função bombeiro”, somente para apagar o fogo, ou seja, buscam o crédito mais rápido, mesmo que mais oneroso apenas para cobrir as necessidades mais imediatas, o que maximiza para o banco, os resultados.

Ficou patente a assimetria informacional existente na relação MPE e instituições financeiras: se de um lado as empresas não se conhecem, porém de forma empírica buscam se manter no mercado e, na medida do possível, com algum crescimento; para as Instituições financeiras a massificação do atendimento, da análise do limite de crédito e da concessão do crédito, acaba gerando a despreocupação com a saúde das micro e pequenas empresas.

No universo das entrevistas realizadas, constatou-se que as MPE não fazem planejamento algum sobre investimentos de longo prazo, observou-se que a necessidade de momento, (algum negócio fechado de maior volume), quebra de equipamento, ou outras razões, é que provocam a decisão de investir, porém, este investimento feito no calor da pressão da necessidade, e de forma reativa, não oportuniza sequer um planejamento, da origem dos recursos a serem utilizados em tais investimentos, e acabam sendo feitos com recursos de giro, algum de longo prazo, sem a ideia de como serão pagos, que resultados podem trazer a empresa, nem como poderiam melhorar a capacitação tecnológica da empresa. Enfim, pelo baixo nível de informação não se faz planejamento. Na outra ponta, para as instituições financeiras, pela massificação e impessoalidade no atendimento, não buscam outro critério de análise além da modal definida pelo banqueiro.

Pela inexistência de informações internas nas empresas, que possam ser utilizadas para o desenvolvimento de um planejamento estratégico com o intuito de alcançar uma melhor posição no mercado e melhor conhecimento de seus clientes, não se verifica conflitos nas estratégias empresariais e os métodos estratégicos, já que a única “estratégia” percebida nas empresas entrevistadas é a sobrevivência.

A concessão de crédito, por parte das instituições financeiras, de forma massificada, e utilização de modais para a limitação dos créditos está, de forma deliberada, a ofertar recursos às empresas até o limite que as modais permitiram, em uma visão financeira de resultado de curto prazo. Na outra ponta, os empresários, sedentos por cada vez mais recursos para poder equilibrar as contas da empresa, pela falta de planejamento, tomam estes créditos a qualquer preço, e prazo, alimentando o lucro dos banqueiros e reduzindo ainda mais os possíveis resultados que a empresa pode gerar.

No que se refere à análise de rentabilidade das empresas, pela absoluta falta de informação, e por não conhecerem como fazer e nem como analisar a rentabilidade, o que existe é uma avaliação empírica por parte dos empresários, pelo uso de Mark up, de que “comprei por 10 aplico o Mark up 2.0 e tenho uma rentabilidade de 100 %”, como não controlam os custos fixos e variáveis da empresa, também não conhecem os resultados. Para as instituições financeiras entrevistadas não é relevante esta informação. A informação relevante é a rentabilidade que a empresa dá ao banco.

Em relação às Demonstrações financeiras, como para as MPE’S, isto é dispensável, e pelas respostas das empresas entrevistadas, de que suas contabilidades são terceirizadas, e só é feita a contabilidade fiscal, este tópico não tem o que analisar. Em função disso, e da falta de informações gerenciais, as empresas não fazem análise de indicadores financeiros.

Pela falta de cultura e conhecimento da utilidade das demonstrações financeiras das organizações, de qualquer porte, para que se faça um planejamento e se desenvolva uma estratégia eficaz de crescimento da empresa, a dispensa constituída com a criação do sistema simples de tributação passou a ser vista como uma oportunidade de reduzir custos por profissionais das ciências contábeis e por empresários, e serem peças sem utilidade, para o gerenciamento. Durante as entrevistas com os empresários restou comprovado que desconhecem a caixa de ferramentas mínima referida por Drucker (2006), ou seja, informações básicas, como fluxo de caixa, projeções de liquidez, níveis de estoque, vendas, rentabilidade, e contas a pagar e a receber, que assim como um médico, se estes índices estão saudáveis, segue a vida, se derem algum sinal de alerta, aprofundar os exames e

levantamentos.

A partir dos dados levantados obteve-se junto às instituições Alfa, Beta e Gama, a documentação exigida, tanto para apuração do limite de crédito, pré-deferido, como para concessão de financiamento, conforme os anexos A, B e C, respectivamente. Os referidos documentos, em uma análise mais aprofundada, demonstram que a instituição busca conhecer a potencialidade que o cliente tem para fazer negócios, de curto prazo, e se sobrar espaço negócios de mais longo prazo. Porém, o foco é de curto prazo. O que se poderá vender de produtos e serviços. Não se observa uma preocupação com dados mais consistentes, na busca de crescimento mútuo.

As informações no cadastramento são do tipo: dados jurídicos de constituição, localização, representantes, existência de planos de saúde, previdência, título de capitalização, seguros, tecnologia disponível na empresa, bens patrimoniais, referências, dados relativos às vendas e custos nos últimos 12 meses. Já quando se trata de pedido de financiamento, além da informação do que se pretende, e quanto, informações de receitas e despesas dos últimos 12 meses, e uma projeção de crescimento, endividamento.

A comparação, dos dados mostra serem bem semelhantes, o que dispensa maiores comentários. Conclui-se apenas que não há busca de conhecer as competências e a realidade da empresa, na realização do investimento planejado.

Não há acompanhamento, por parte dos bancos, no decorrer da concessão de créditos às empresas contempladas, assim como não há instruções de como melhor utilizar tal crédito. Enfim, o banco concede o crédito, mas não proporciona um acompanhamento efetivo a fim de saber como este está sendo utilizado.

Conclui-se, portanto, que de um lado os empresários, por desconhecimento e falta de recursos, não coletam informações gerenciais essenciais à boa gestão financeira de uma empresa, comprometendo a rentabilidade e a longevidade das micro e pequenas empresas. Do outro, estão as instituições financeiras, com a massificação do atendimento, das análises e da liberação de créditos, que com aumento das taxas de risco verão seus resultados crescerem de forma exponencial.

Contudo, para que o presente quadro possa ser revertido, há que se tomar pelo menos três atitudes: primeiro no campo político, a de efetivamente gerar incentivos ao treinamento, a capacitação dos empresários, além de criar mecanismos de controle, sobre a efetiva adoção de gestão financeira nos empreendimentos. Segundo, no campo econômico, onde os prazos e

taxas de juros e de risco seriam reduzidas como forma de premiação a boa gestão dos negócios. E a terceira ação, no campo sócio cultural, de forma a gerar a necessidade de todos os envolvidos no processo, melhorarem seus conhecimentos e capacitação técnica.

Acredita-se que enquanto as políticas públicas, destinadas à geração de emprego e renda, não olharem com mais seriedade para o processo que restou comprovado, onde as empresas fazem de conta que tem informações para os bancos, que, por sua vez, fazem de conta que as utilizam, e como consequência, mais de 50 % das micro e pequenas empresas morrem nos primeiros anos de vida, com perdas financeiras significativas, perdas de postos de trabalho igualmente significativos, além do empobrecimento e perda de dignidade dos empresários, as empresas continuarão fechando e sem as mínimas condições de permanecerem no mercado.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

O presente estudo objetivou rever a gestão financeira nas MPE'S, e a utilização, de informações gerenciais, pelas instituições financeiras, para a liberação de financiamentos a MPE, buscando identificar os aspectos relevantes nos processos de concessão de crédito, destinados a micro e pequenas empresas, bem como a gestão financeira nas mesmas.

Foram apresentados os tipos de financiamentos oferecidos pelas instituições financeiras às MPE, analisados os métodos utilizados para a concessão de crédito e identificação dos motivos que levam as MPE a recorrerem a financiamentos sem análise de planejamento interno da efetiva capacidade de quitação dos mesmos.

Acredita-se que o problema de pesquisa foi respondido, uma vez que foi possível identificar como as MPE gerenciam suas finanças e controlam a necessidade de capital de terceiros e como as instituições financeiras avaliam e acompanham a concessão de créditos para essas empresas. Pode-se considerar como positivo o fato de que tanto as empresas como as instituições pesquisadas despertaram para uma reflexão acerca de possíveis melhorias, tanto para um lado como para outro, no momento em que entram em sincronismo e percebem a importância da informação, controle e, sobretudo, planejamento financeiro. Pois, de posse de informações relevantes e eficientes para análise mesmo que simplificada, dos investimentos a serem realizados, as instituições financeiras podem passar a adotar um misto de massificação de crédito com atendimento personalizado de forma a reduzir os riscos no processo decisório.

Em contrapartida, os resultados da pesquisa mostraram que a grande maioria das empresas tem um baixíssimo nível de conhecimento do que é planejamento, controle, informações gerenciais e muito menos sabem para que serve os mesmos. Sendo assim, tais ferramentas que deveriam ser auxiliar e imprescindível para o crescimento da empresa, torna-se uma ferramenta que só atrapalha as tais de informações gerenciais.

No cenário apresentado durante a pesquisa verificou-se a necessidade de se analisar e atualizar os controles e processos gerenciais em micro e pequenas empresas, com uma contabilidade voltada não somente para o fisco, mas como base de dados para o crescimento da empresa, e assim, alcançar uma melhor qualidade das informações para uma gestão financeira mais eficaz em micro e pequenas empresas, de forma a melhorar o desempenho e o resultado das empresas e por consequência aumento do nível de emprego e da renda, e a

redução da morte prematura das micro e pequenas empresas, com a melhoria das carteiras de crédito a micro e pequenas empresas das instituições financeiras.

Observou-se também que há pelo menos dois grandes grupos de micro e pequenos empresários, os que são insaciáveis por crédito, onde as empresas funcionam a base de financiamento bancário, o crescimento da empresa está diretamente relacionado ao crescimento do endividamento da mesma, o que na verdade não gera de fato, crescimento e valor a empresa, mas apenas lucro para o sistema financeiro. Neste grupo de empresas é que está a grande maioria das empresas que morrem nos primeiros anos, por uma total falta de gestão financeira do empreendimento. O segundo grupo são os empresários conservadores, que buscam o mínimo de crédito para suas operações. Limitam o crescimento da empresa a geração de resultados, e o nível de endividamento é bastante baixo.

Obteve-se, a partir dos dados coletados e com os entrevistados, que as instituições financeiras ao massificar o crédito e as análises para as MPE, deixaram de olhar melhor as informações prestadas pelas MPE, e sua efetiva confirmação, passaram a fazer um acompanhamento por amostragem, assim incentivando os administradores das MPE a reduzirem ainda mais os níveis de informações.

De outro lado as entrevistas realizadas com as instituições financeiras demonstraram que as mesmas estão muito pouco preocupadas com o que ocorre com as MPE'S, visto que são muitas e que não há condições de atender a todas, assim as instituições massificaram os atendimentos de forma impessoal, elevaram as taxas para diluir os riscos, de forma a fazer resultado mais expressivo com menor esforço.

O estudo constatou que além da assimetria informacional que existe entre o que o banco faz e busca junto a MPE'S é apenas o lucro, sem muita preocupação com o que ocorre com estas, desde que o resultado seja satisfatório, e o que a empresa busca e precisa quando recorre ao banco, com informações empíricas sem muita base informações, apenas precisam do banco para lhes alcançar recursos para continuar sobrevivendo, não importando muito o prazo, a taxa, e o que mais vier, há efetivamente a necessidade dos recursos.

A partir dos resultados do presente trabalho, constatou-se a necessidade que sejam feitos novos e mais aprofundados estudos, de forma a desenvolver um processo de treinamento a novos e atuais dirigentes de MPE, sobre gestão financeira de MPE, acompanhado de um processo de coleta de dados simplificado, porém confiável, estudos estes que podem ser financiados pela FEBRABAN e pelo Governo, já que são os maiores

interessados na redução dos custos gerados pela falta de gestão nas micro e pequenas empresas, com o apoio e realização pelas UNIVERSIDADES.

As informações coletadas nas instituições financeiras e nas MPE possibilitaram entender que a falta de informações gerenciais nas MPE não possibilita a gestão financeira eficiente das mesmas, que propicie maior eficiência ao processo decisório.

Assim podem ser desenvolvidos trabalhos em duas vertentes no futuro, uma pela busca de um treinamento prático a empresários, de forma a coletar e interpretar dados básicos gerenciais, e em outra vertente, o desenvolvimento de um processo simplificado de coleta de informações gerenciais nas MPE, que em conjunto possam levar a ruptura do paradigma bancário de massificação de crédito e atendimento, para pelo menos um sistema misto.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ANTONIK, Luis Roberto. **Análise de projetos de investimento sob condições de risco**. Rev. FAE, Curitiba, v.7, n.1, p.67-76, jan./jun. 2004.
- ASSAF NETO, Alexandre. **Estrutura e análise de balanços**. 7 ed. São Paulo: Atlas, 2002.
- BANCO CENTRAL DO BRASIL. **Manual de Normas e Instruções**. Brasília. 2003.
- BRASIL. **Lei das Sociedades Anônimas**. Lei 6404. 1976
- CHENG, Ângela; MENDES, Márcia Martins. **A importância e a Responsabilidade da Gestão Financeira na Empresa**. Caderno de Estudos nº 01, São Paulo, FIPECAFI. Outubro/1989.
- CLEYTON, Marcos. Nortes para definir uma política de crédito. **Gestão de Risco: Consultoria em Gestão de Resultados**. 01/5/2008. Disponível em: <http://gestaoderisco.com/nortes-para-definir-uma-politica-de-credito>. Acesso em: Maio/2010.
- DIEHL, Astor Antônio; PAIM, Denise Carvalho Tatim. **Metodologia e Técnica de Pesquisa em Ciências Sociais Aplicadas**. Passo Fundo: Clio livros, 2002.
- DRUCKER, Peter F. **O homem que inventou a Administração**. Campus: 2006.
- FERREIRA, Ricardo, J. **Análise das Demonstrações Contábeis**. 3 ed. Ferreira, 2010.
- GIL, Antônio Carlos. **Como elaborar projetos de pesquisa**. São Paulo: Atlas, 1996.
- GITMAN, Lawrence Jeffrey. **Princípios de administração financeira**. 10 ed. São Paulo: Pearson, 1997.
- GOMES, Davi. Série: Análise dos Principais Indicadores Financeiros. **Gestão de Risco: Consultoria em Gestão de Resultados**. 04/05/2008. Disponível em: <http://gestaoderisco.com/serie-analise-dos-principais-indicadores-financeiros>. Acesso em: Maio/2010.
- IUDÍCIBUS, Sérgio de. **Análises de balanços: análise de liquidez e do endividamento análise do giro, rentabilidade e alavancagem financeira**. São Paulo: Atlas, 1998.
- MARTINS, Gilberto, Andrade. **Estudo de Caso: uma reflexão sobre a aplicabilidade em pesquisas no Brasil**. RCO – Revista de Contabilidade e Organizações – FEARP/USP, v. 2, n. 2, p. 8 - 18 jan./abr. 2008.
- MATARAZZO, Dante Carmine. **Análise Financeira de balanços**. 6 ed. São Paulo: Atlas, 2003.
- MOREIRA, Héber Lavor. **Rentabilidade: retorno sobre o investimento do ponto de vista da empresa e do empresário**. Universidade Federal do Pará. Belém PA, 2003.

NIEWEGLOWSKI, Ronald; LIMA, Edson Pinheiro de; COSTA, Sérgio Eduardo Gouvêa da. **Desenvolvendo uma racionalidade para a análise de investimentos utilizando uma abordagem baseada nas competências empresariais.** XXIV Encontro Nac. de Eng. de Produção - Florianópolis, SC, Brasil, 03 a 05 de nov de 2004. ENEGEP, 2004.

SCHERER, Felipe Ost. Utilização de Capital de Risco como Fomentador de Empresas de Base Tecnológica: o Caso da FK Biotecnologia. **EnANPAD. 30º Encontro ANPAD.** Salvador/BA - Brasil. De 23 a 27 de setembro de 2006.

SCHMIDT, Paulo. Apresentação de demonstrações contábeis segundo o princípio do custo corrente corrigido. **Trabalho Caderno de Temática Contábil, IOB, 2000.**

SCHMITT JÚNIOR, Dalton. **Financiamento das pequenas e médias empresas:** aspectos do processo de decisão empresarial e o instrumento de capital de risco. Dissertação de Mestrado. Universidade Federal do Rio Grande do Sul (UFRGS). Porto Alegre, 2002.

SEBRAE. Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas. **Fatores Condicionantes e Taxas de Sobrevivência e Mortalidade das Micro e Pequenas Empresas no Brasil 2003–2005.** Brasília: Agosto, 2007.

TELÓ, Admir Roque. Desempenho Organizacional: Planejamento Financeiro em Empresas Familiares. **Rev. FAE,** Curitiba, v.4, n.1, p.17-26, jan./abr. 2001.

WOILER, S.; MATHIAS, W.F. **Projetos Planejamento, Elaboração e Análise.** São Paulo: Atlas, 1985.

YIN, R. K. **Estudo de caso: planejamento e métodos.** 2 ed. Porto Alegre: Bookman, 2001.

APENDICE A

ROTEIRO DE ENTREVISTA APLICADO AOS EMPRESÁRIOS DE MICRO E PEQUENO PORTE

Pelo presente instrumento de pesquisa, SÉRGIO LUIZ BILIBIO, aluno do Curso de Administração de Empresa à distância, da Universidade Federal do Rio Grande do Sul, sob orientação da Professora Dr^a Marisa Rhoden, vem solicitar sua colaboração na Pesquisa de Campo para o Trabalho de Conclusão de Curso, respondendo às questões propostas.

Esta entrevista destina-se a pesquisa para elaboração de Trabalho de Conclusão de Curso TCC, de graduação a distancia pela UFRGS.

EMPRESA:

PORTE:

ENTREVISTADO:

CARGO:

CONTATO: (TELEFONE E E-MAIL)

1) Quais as formas de controle financeiro que a empresa utiliza, para subsidiar informações gerenciais?

- a empresa utiliza algum software financeiro? Qual?

- possui planilhas de controles financeiros? Quais os principais informações controladas?

2) Para alavancar o crescimento da empresa, que fonte de recursos é utilizada com mais frequência?

() Capital Próprio

() Capital de Terceiros

() Financiamento Bancário.

() Factorin

() Outros _____

() Reinvestimento dos resultados (Lucro)

() Outras Especificar.

3) Como é o nível de informação disponível na empresa? Há possibilidade de melhoria, para redução dos riscos? O que poderia melhorar?

4) Quais as dificuldades para manter um bom nível de informações gerenciais, confiáveis na empresa?

5) Na decisão na empresa de realizar investimento, é feita alguma análise simulação de alavancagem no resultado, e da viabilidade do investimento? Como isso é feito e quem é o responsável por isso? Qual a sua formação?

6) Na qualidade de administrador do empreendimento, tem buscado aperfeiçoamento, via treinamento e cursos?Quais e com que frequência?

7) No planejamento financeiro da empresa, como é definida a forma e volume de recursos que a empresa poderá buscar no mercado, ou ocorre pela necessidade do dia a dia da empresa?

8) Qual o método utilizado para análise de rentabilidade da empresa?

9) Na decisão de realizar investimentos fixos são efetuadas análises de risco e de retorno do capital a ser investido?

10) Que base de dados é utilizada, para a decisão de novos investimentos?

11) Havendo benefícios fiscais para qualificação dos profissionais da área financeira e a melhoria da qualidade das informações, aplicaria o treinamento na equipe da empresa?

- 12) Possibilitaria às instituições financeiras a verificação in loco das informações gerenciais e negociais da empresa?
- 13) Em sua opinião qual o principal gargalo para o crescimento de sua empresa?
- 14) No planejamento financeiro, é contemplada a programação para pagamento dos financiamentos, quem faz e como é controlado?
- 15) Como empresário, estaria disposto a abrir os resultados da empresa para as instituições financeiras, para definição de valor de financiamento e condições de pagamento?
- 16) Qual é o momento que a empresa recorre a financiamento, em que situação e para qual finalidade?
- 17) Como cliente conhece todos os tipos de financiamentos oferecidos pelo banco, e ao buscar financiamento são apresentadas mais de uma opção?
- 18) A instituição financeira costuma auxiliar a empresa no processo de escolha do financiamento?
- 19) Os dados solicitados pelas instituições financeiras para concessão de crédito são suficientes, o que em sua opinião poderia ser melhorado?
- 20) Qual o controle que a empresa faz sobre a necessidade de capital de giro?
- 21) Como é feita a contabilidade, terceirizada, ou na empresa? São feitas as demonstrações contábeis? É feita a análise dos indicadores financeiros da empresa?
- 22) Se faz análise dos indicadores, como é feito?
- 23) Qual o grau de endividamento da empresa, e o proprietário acompanham estes dados?

Em seu ponto de vista, quais os aspectos positivos e negativos deste modelo adotado para atendimento das MPE.

Considerando sua experiência e conhecimento na condição de tomador de créditos junto às instituições financeiras, quais os pontos positivos e negativos ressaltaria desse processo?

Teria alguma sugestão para melhoria

APÊNDICE B

ROTEIRO DE ENTREVISTA APLICADO AOS GERENTES ANALISTAS DE BANCO

Pelo presente instrumento de pesquisa, SÉRGIO LUIZ BILIBIO, aluno do Curso de Administração de Empresa à distância, da Universidade Federal do Rio Grande do Sul, sob orientação da Professora Dr^a Marisa Rhoden, vem solicitar sua colaboração na Pesquisa de Campo para o Trabalho de Conclusão de Curso, respondendo às questões propostas.

Esta entrevista destina-se a pesquisa para elaboração de Trabalho de Conclusão de Curso TCC, de graduação a distancia pela UFRGS.

INSTITUIÇÃO FINANCEIRA:

ENTREVISTADO:

CARGO:

CONTATO: (TELEFONE E E-MAIL)

A relação financeira entre instituição financeira e empresa, é fator preponderante para o sucesso, sobrevivência e o desenvolvimento das MPE'S.

A massificação do crédito e da relação das instituições financeiras, com as micro e pequenas empresas, com soluções pré-concebidas, não aumenta o risco e dificulta a comunicação.

De forma genérica como funciona o processo de concessão de créditos para as micro e pequenas empresas.

- 1) É fator relevante para o banco conhecer a estrutura administrativa das MPE, bem como das competências dos funcionários envolvidos nos processos financeiros da empresa?
- 2) O banco busca conhecer a destinação/alocação dos recursos gerados pela empresa e ou injetados pelos sócios?
- 3) Como o Banco analisa as informações disponíveis na empresa? Isto pode trazer reduções nas taxas de risco nos financiamentos?
- 4) Quais as linhas de crédito disponíveis para as MPE'S?
- 5) Na análise de crédito de longo prazo para MPE'S, quais os critérios mais utilizados?
- 6) Existe por parte da instituição financeira, alguma forma de valorização, do empresário que busca qualificação gerencial, e mantém um bom nível de informações?
- 7) No planejamento operacional, do banco, a forma e o volume de recursos a aplicar em cada empresa, é abordado, ou ocorre pela oferta e demanda?
- 8) Há a preocupação na concessão de crédito a MPE, (se há mercado, capacidade técnica de produção e disponibilidade de recursos para custeio e investimento), ou apenas a visão financeira de curto prazo do resultado para o Banco?
- 9) Até que ponto o banco se preocupa com o comprometimento do fluxo de caixa da empresa, na negociação de recebíveis, e créditos de curto prazo?
- 10) O Que é levado em consideração na definição dos prazos e taxas de juros dos empréstimos concedidos?
- 11) Como é apurada pelo banco a rentabilidade das MPE?
- 12) Qual a relevância da rentabilidade das MPE na concessão de crédito?
- 13) São levantadas análises de risco e de retorno do capital investido para as MPE?
- 14) Que base de dados é utilizada?

15) Ao identificar a inadimplência de um cliente quais os procedimentos do banco? O banco busca conhecer os motivos que levaram a inadimplência para entender e buscar solução para a recuperação do cliente?

16) Após o financiamento, existe algum acompanhamento do banco quanto à aplicação dos recursos, e controle dos financiamentos?

17) O limite de financiamento dos clientes como é feito, como é controlado, e que tipo de garantias são solicitadas?

Em seu ponto de vista, quais os aspectos positivos e negativos deste modelo adotado para atendimento das MPE.

Considerando sua experiência e conhecimento na concessão de créditos para as micro e pequenas empresas, quais os pontos positivos e negativos ressaltaria desse processo em sua instituição?

Teria alguma sugestão para melhoria