

CENTRO UNIVERSITÁRIO UNIDADE DE ENSINO SUPERIOR DOM BOSCO  
CURSO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS

**CAMILA FERNANDA DA SILVA LEITE**

**GESTÃO DO CAPITAL DE GIRO:** Um estudo sobre o Contas a Receber das  
microempresas do setor varejista de Pedreiras/MA.

São Luís

2019

**CAMILA FERNANDA DA SILVA LEITE**

**GESTÃO DO CAPITAL DE GIRO:** Um estudo sobre o Contas a Receber das microempresas do setor varejista de Pedreiras/MA.

Monografia apresentada ao Curso de Graduação em Ciências Contábeis do Centro de Ensino Superior Dom Bosco – UNDB, como requisito parcial para obtenção do grau de Bacharel em Ciências Contábeis.

Orientador: Prof. Esp. Anderson Fontinele de Souza

São Luís

2019

Leite, Camila Fernanda da Silva

Gestão do capital de giro: um estudo sobre o contas a receber das microempresas do setor varejista de Pedreiras/MA. / Camila Fernanda da Silva Leite. \_\_ São Luís, 2019.

69f.

Orientador: Prof. Esp. Anderson Fontinele de Souza  
Monografia (Graduação em Ciências Contábeis) - Curso de Ciências Contábeis – Centro Universitário Unidade de Ensino Superior Dom Bosco – UNDB, 2019.

I. Capital de giro. 2. Contas a receber. 3. Microempresas.  
4. Pedreiras-MA. I. Título.

CDU 658.153.8(812.1)

**CAMILA FERNANDA DA SILVA LEITE**

**GESTÃO DO CAPITAL DE GIRO:** Um estudo sobre o Contas a Receber das microempresas do setor varejista de Pedreiras/MA.

Monografia apresentada ao Curso de Graduação em Ciências Contábeis do Centro de Ensino Superior Dom Bosco – UNDB, como requisito parcial para obtenção do grau de Bacharel em Ciências Contábeis.

Aprovada em 26/ 06/ 2019.

BANCA EXAMINADORA

---

**Prof. Esp. Anderson Fontinele de Souza** (Orientador)  
Centro Universitário Unidade de Ensino Superior Dom Bosco – UNDB

---

**Prof. Esp. João Launé Pereira** (1º Examinador)  
Centro Universitário Unidade de Ensino Superior Dom Bosco – UNDB

---

**Prof. Esp. Guilherme Pereira Ragazzi** (2º Examinador)  
Centro Universitário Unidade de Ensino Superior Dom Bosco - UNDB

Ao meu bom Deus que me abençoou e me iluminou para que eu conseguisse concluir mais essa etapa da minha vida.

Ao meu querido noivo Carlos Frederico Mendes Reis de Freitas que me apoiou e me deu forças nos momentos mais difíceis.

Aos meus familiares e amigos pelas palavras de encorajamento.

Ao meu orientador Anderson Fontinele, que depositou total confiança na minha pesquisa.

“Estudar exige disciplina. Estudar não é fácil porque estudar é criar e recriar é não repetir o que os outros dizem. Estudar é um dever revolucionário!”

Paulo Freire

## RESUMO

No âmbito das microempresas do setor varejista, a concessão de crédito por meio das vendas a prazo é medida que representa significativa saída de mercadorias. Por outro lado, em caso de inadimplência, essas organizações empresariais podem se deparar com um grave desequilíbrio em seu capital de giro, caso não exerçam corretamente o controle dessas Contas a receber. Sendo assim, o estudo da gestão financeira revela as medidas que podem ser adotadas antes da concessão do crédito, durante o monitoramento dos prazos concedidos e no que se refere às políticas de cobrança, diante do não recebimento. Para tanto, existem ferramentas contábeis adequadas para cada situação. Todavia, surge a problemática acerca do conhecimento, manuseio e utilização dessas ferramentas por parte das microempresas varejistas do município de Pedreiras/MA, considerando tratar-se de organizações com estrutura reduzida. Nesse cenário, este trabalho científico realizou pesquisa bibliográfica e de levantamento, qualitativa, por meio de questionário, cujo resultado demonstrou que a população determinada no estudo realiza a gestão financeira do seu capital de giro a partir de concepções do senso comum dessas ferramentas. Esta constatação, inclusive, pôde ser obtida em análise das respostas apresentadas, as quais demonstraram acentuada contradição entre si, fato que foi pontuado como uma limitação à pesquisa na conclusão do trabalho.

**Palavras-chave:** Gestão financeira. Capital de giro. Contas a receber. Microempresas.

## **ABSTRACT**

In the ambit of microenterprises of the retail sector, the credit grant through installment payments is a factor that represents a great output of goods. On the other hand, in case of default, those business organizations may face a serious imbalance in their working capital, in case they do not properly exercise control of these Accounts Receivable. Therefore, the study of financial management reveals the measures that can be taken before the granting of credit, during the monitoring of the terms granted and regarding the collection policies, in the face of defaults. To do so, there are accounting tools for each situation. However, a problem arises about the knowledge, handling and use of those tools for the microenterprise of retailers in the municipality of Pedreiras/MA, considering the small structure of these organizations. In this scenario, this scientific essay carried out bibliographic research and qualitative surveys, by means of questionnaire. The results showed that the population determined in the study performs the financial management of its working capital from the common sense conceptions of these tools. This confirmation was even obtained through the analysis of the presented answers that demonstrated a strong contradiction among themselves, a fact that was pointed out as a limitation to the research in the conclusion of this essay.

Keywords: Financial management. Working capital. Accounts receivable. Microenterprises.

## LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1: Sua Microempresa é do Setor Varejista? .....	39
Gráfico 2: Qual é o tipo de atividade que sua microempresa desenvolve? .....	40
Gráfico 3: Há quantos anos ela está no mercado? .....	40
Gráfico 4: A sua microempresa realiza vendas a prazo? .....	41
Gráfico 5: Se sim, quais são os prazos concedidos? .....	42
Gráfico 6: Existe algum critério para definir a extensão do prazo concedido? .....	43
Gráfico 7: Quais são os critérios utilizados para conceder o crédito ao cliente? .....	44
Gráfico 8: São concedidos descontos financeiros? .....	45
Gráfico 9: Em qual situação esse desconto é concedido? .....	46
Gráfico 10: É realizada alguma análise acerca do perfil do cliente? .....	46
Gráfico 11: O acompanhamento desses prazos concedidos é realizado periodicamente? .....	47
Gráfico 12: Existe um departamento/ funcionário específico para realizar essa tarefa? .....	47
Gráfico 13: Qual é o nível de importância das vendas a prazo para o fluxo de caixa da microempresa? .....	48
Gráfico 14: O Balanço Patrimonial é utilizado como uma ferramenta de gestão para o controle do Contas a receber? .....	49
Gráfico 15: O Prazo Médio de Recebimento de Vendas é calculado para o exercício desse controle? .....	49
Gráfico 16: A Demonstração do Resultado do Exercício (DRE) é elaborada mensalmente? .....	50
Gráfico 17: A reposição dos estoques é planejada na dependência dos futuros recebimentos das vendas a prazo? .....	51
Gráfico 18: Qual é o nível de inadimplência sofrido por sua microempresa? .....	51
Gráfico 19: É feito um acompanhamento diário da inadimplência? .....	52
Gráfico 20: Existe alguma política de cobrança? .....	52
Gráfico 21: A microempresa possui Capital de Giro? .....	53
Gráfico 22: Com que frequência o fluxo de caixa é realizado? .....	53
Gráfico 23: A microempresa possui conhecimento sobre o ciclo financeiro? .....	54
Gráfico 24: A gestão financeira da sua microempresa é realizada por: .....	54
Gráfico 25: Qual é o seu grau de conhecimento em gestão financeira? .....	55
Gráfico 26: São calculados os Índices de Liquidez? .....	55
Gráfico 27: São calculados os Índices de Atividade? .....	56
Gráfico 28: São Calculados os Índices de Endividamento? .....	56
Gráfico 29: São calculados os Índices de Rentabilidade? .....	57

## SUMÁRIO

<b>1. INTRODUÇÃO</b> .....	<b>10</b>
1.1 Problema .....	10
1.2 Hipóteses .....	11
1.3 Objetivos .....	12
1.3.1 Geral .....	12
1.3.2 Específicos .....	12
1.4 Justificativa .....	<b>Erro! Indicador não definido.</b>
1.5 Metodologia .....	15
<b>2. REFERENCIAL TEÓRICO</b> .....	<b>19</b>
2.1 Gestão Financeira .....	19
2.2 Capital de Giro .....	20
2.3 Ferramentas contábeis para a Gestão do Capital de Giro .....	24
2.3.1. Balanço Patrimonial .....	25
2.3.2. Demonstração do Resultado do Exercício .....	26
2.3.3. Demonstração do fluxo de caixa .....	27
2.4 Contas a Receber .....	28
2.4.1. Prazo Médio de Recebimentos das Vendas .....	29
2.4.2. Análise de Crédito .....	31
2.4.3 Políticas de Crédito .....	32
2.4.4 Políticas de Cobrança .....	33
2.5 Microempresas .....	35
2.6 Índices Financeiros .....	37
2.7 Considerações sobre o Referencial Teórico .....	38
<b>3. RESULTADOS DA PESQUISA</b> .....	<b>39</b>
<b>4. CONCLUSÃO</b> .....	<b>58</b>
<b>REFERÊNCIAS</b> .....	<b>61</b>
<b>APÊNDICE</b> .....	<b>64</b>

## **1. INTRODUÇÃO**

O contato inicial com a matéria da Gestão Financeira atrai naturalmente o interesse pelo estudo do capital de giro de uma empresa, pois este pode ser representado como a engrenagem do funcionamento da organização. Assim, a forma com que é administrado pode trazer resultados significativos para o desempenho da empresa, tanto positivamente quanto negativamente.

Deste modo, têm-se diversos elementos que possuem características próprias, mas que atuam de modo bastante interligado dentro do capital de giro, tais como o Contas a receber, o Contas a pagar, o fluxo de caixa, a reposição de estoque e outros.

Diante dessa gama, o Contas a receber reúne uma capacidade dinâmica peculiar: adiciona a política de crédito da empresa (relação das vendas a prazo do consumidor com a organização) no quadro de engrenagens do capital de giro.

### **1.1 Problema**

Considerando o elevado risco de inadimplência e a significativa quantidade de vendas proporcionadas pela concessão de crédito, o Contas a receber figura, a princípio, como um verdadeiro fiel da balança na administração do capital de giro. Esta percepção o coloca como o fascinante objeto de uma pesquisa científica, instigando a compreensão dos seus fenômenos e as suas repercussões dentro da gestão do capital de giro.

Nesse contexto, considerando a vastidão de situações que podem ser estudadas, torna-se necessário que este trabalho científico escolha um campo específico para fazer as suas observações, análises e conclusões. Em face desse raciocínio, acredita-se que o setor varejista das microempresas seja o mais propício para este tipo de abordagem.

Isto porque essas organizações têm uma estrutura menor, mais simples e, conseqüentemente, mais dependentes do Contas a receber dentro do capital de giro. Assim, os impactos da concessão do crédito, da inadimplência e das políticas de cobrança na gestão financeira ganham acentuado destaque numa microempresa.

No que se refere ao setor, o recorte do objeto de estudo novamente faz-se imprescindível. Deste modo, verifica-se que o varejo tem um campo de incidência maior na concessão de crédito aos seus clientes para que realize as suas vendas, proporcionando, portanto, um campo de estudo mais fértil.

Além disso, importa destacar que, de acordo com os dados do SEBRAE, existem aproximadamente 9 (nove) milhões de micro e pequenas empresas no Brasil. Essas, por sua vez, representam 27% (vinte e sete por cento) do Produto Interno Brasileiro. Assim, as microempresas vêm assumindo um espaço muito significativo no número de empreendimentos espalhados pelo País.

Entretanto, mesmo tendo um forte papel socioeconômico, verificou-se em 2012 que 55% dessas empresas possuem uma taxa média de sobrevivência de apenas 2 (dois) anos, um índice considerado baixo. Isto ocorre por diversos fatores, entre eles, o alto índice de inadimplência ocasionado pelas vendas a prazo.

Ou seja, o déficit das contas a receber afeta diretamente o capital de giro das empresas, fazendo com que elas percam a capacidade de investimento no tempo previsto no seu planejamento financeiro. Por consequência, isto prejudica, em efeito cascata, a reposição do estoque, a realização de novas vendas, o pagamento de fornecedores e, entre outros fatores, o que pode culminar, inclusive, com a falência da microempresa.

Por outro lado, as vendas a prazo não podem deixar de fazer parte da oferta das empresas, uma vez que são responsáveis pelo aumento considerável do volume de vendas e, conseqüentemente, do lucro. Desta forma, não há possibilidade de encerrar com as vendas a prazo, uma vez que ela é a responsável fundamental pela maximização do lucro.

Assim, cabe ao gestor gerenciar esse problema, aperfeiçoando sua análise e política de crédito, com o propósito de manter as vendas. Nesse cenário, questiona-se quais as principais estratégias adotadas pelas microempresas para o controle do Contas a Receber?

## **1.2 Hipóteses**

- a) As microempresas não conhecem as técnicas básicas de gestão do Contas a Receber, e a fazem a partir do senso comum;

- b) As microempresas utilizam ferramentas básicas para a gestão do Contas a Receber;
- c) As microempresas utilizam não somente as técnicas básicas para a gestão do Contas a Receber, como a complementa com técnicas mais sofisticadas.

Dentre as hipóteses, vislumbra-se, inicialmente, o conhecimento satisfatório de técnicas básicas de gestão do Contas a Receber. Questiona-se, neste caso, a existência de profissional competente dentro do empreendimento que possa fazer o levantamento e análise das informações relativas ao Contas a Receber e qualifique a tomada de decisão no âmbito da gestão financeira.

Esta indagação é pertinente na medida em que se tem o conhecimento de que as estruturas gerais das microempresas brasileiras são diminutas, não escapando de igual maneira o setor de pessoal. Logo, a forma com que se utilizam para atuar frente a esse problema é instigante para esta pesquisa.

Todavia, é possível que se constate que as microempresas brasileiras fazem uso de ferramentas básicas para a administração do Contas a Receber. E mais, é possível que, além disso, complemente as técnicas básicas com outras mais sofisticadas. Estas últimas hipóteses, por outro lado, trazem luz a uma diferente perspectiva sobre o tema, habilitando importantes discussões ao desenvolvimento do estudo.

### **1.3 Objetivos**

#### **1.3.1 Geral**

Levando em consideração as hipóteses apresentadas, este trabalho científico tem como objetivo geral apontar quais são as estratégias utilizadas pelas Microempresas para lidar com a administração do Contas a Receber.

#### **1.3.2 Específicos**

- a) Descrever a funcionalidade da administração do Contas a Receber dentro do capital de giro;

- b) Discutir como as microempresas administram o Contas a Receber durante suas operações;
- c) Apontar mecanismos que aperfeiçoam as políticas de créditos das microempresas a partir da literatura existente;

#### **1.4 Justificativa**

A justificativa para esta empreitada decorre da curiosa taxa de sobrevivência das microempresas brasileiras, considerada muito pequena. E a sua ocorrência está ligada à análise de diversos fatores, sendo os que se encontram relacionados à administração financeira como os principais para alcançar um bom desempenho empresarial.

Isto porque as tomadas de decisões dos gestores, na medida de suas qualidades, podem proporcionar eficiência preventiva ou reparativa para os problemas financeiros das microempresas.

Vale ressaltar que o encerramento das atividades empresariais de um estabelecimento representa desequilíbrio e enfraquecimento da economia de um País, pois acarreta maior desemprego, menor produção e circulação de dinheiro, dentre outros. Assim, é de suma importância que sejam empreendidos esforços com o intuito de obter taxas de sobrevivências maiores com o passar do tempo.

Nesse sentido, uma pesquisa direcionada para compreender os fenômenos envolvidos na administração do capital de giro de Microempresas, notadamente no que se refere as contas a receber, pode contribuir para o prolongamento da vida útil dessas organizações.

Logo, o recorte deste trabalho científico visa a análise das contas a receber como um fator condicionante à administração financeira das microempresas, o que pode resultar em um enriquecedor e aprofundado estudo sobre o tema, bem como alcançar soluções para o referido problema.

Nesse cenário, em razão desse problema ter um consistente poder de amplitude, fez-se necessário o recorte para a análise e o estudo dos seus fenômenos apenas no município de Pedreiras/MA.

A escolha desse local se torna interessante na medida em que é uma cidade considerada pequena, com apenas 39.267 (trinta e nove mil, duzentos e sessenta e sete) habitantes, proporcionando uma pesquisa mais apurada e

qualificada diante de uma amostragem consideravelmente inferior do que se fosse realizada em um município com elevada quantidade de habitantes.

Desse modo, a explanação acerca da metodologia empregada no trabalho será apresentada em um tópico próprio, tendo em vista que será aplicado um questionário às microempresas participantes, o que demanda explicação detalhada das informações que serão solicitadas.

Para este momento, importa tão somente mencionar que o método de abordagem estrutural será feito do aspecto geral para os casos particulares (as microempresas do município de Pedreiras/MA), pois o referencial teórico apresentará inicialmente o panorama doutrinário e, em seguida, irá direcionando e recortando o tema de estudo até chegar no assunto específico desejado.

Desta forma, o segundo capítulo visará a administração do capital de giro das organizações, e os fenômenos circundantes do Contas a Receber nesse aspecto. Para tanto, necessário iniciar propriamente pela análise da Administração Financeira, pois é o campo científico onde se situa todo o debate.

A bem da verdade, a Administração Financeira concentra todas as particularidades do capital de giro, transpassando desde a compreensão dos seus fenômenos, elementos e desdobramentos, até o entendimento de como utilizar essas informações para realizar a sua gestão.

Nessa proposta, ficará bastante evidenciada a relevância da Contabilidade, uma vez que o conhecimento pleno de determinado assunto é o primeiro passo para administrá-lo da melhor maneira.

Portanto, serão indicados os demonstrativos contábeis mais apropriados para se obter as nuances e os mais diversos aspectos do modo operacional da empresa, podendo, assim, fazer diagnósticos, tomar medidas reparativas (corrigindo falhas) e preventivas (por meio de planejamentos), ou seja, em metáfora, adquirir as fotografias de raio-x da corporação.

Nesse panorama, serão apresentadas concepções doutrinárias que enriquecerão o debate, tais como o ciclo operacional, econômico e financeiro, ponto de equilíbrio, margem de segurança, a administração do capital de giro, o balanço patrimonial, a demonstração do resultado do exercício, a demonstração do fluxo de caixa, o Contas a Receber, o prazo médio do recebimento de vendas, a análise de crédito, política de crédito, política de cobrança, enfim, tudo o que orbita em torno do tema sob análise.

Em seguida, prossegue o raciocínio para as pequenas e microempresas brasileiras, com o propósito de entender o seu modo próprio de funcionamento, notadamente no que se refere à administração do seu financeiro, numa tentativa inicial de responder às perguntas formuladas no âmago deste trabalho, apresentadas mais acima nos objetivos e hipóteses.

Isto porque pode-se perceber, já neste momento, que a administração do capital de giro de uma organização representa uma tarefa complexa, ensejando estrutura de pessoal, qualificação, operação e demais requisitos para a sua realização de forma satisfatória.

Nesse sentido, no instante em que esses desafios se apresentam para uma empresa de menor estatura, como as micro e pequenas empresas, naturalmente aguça a curiosidade científica para explicar de que maneira tais organizações enfrentam a questão.

A partir desse percurso teórico, acredita-se que o debate terá preparado todo o arcabouço doutrinário necessário para o alcance da próxima etapa, qual seja, estender esse raciocínio para o estudo de caso das microempresas do setor varejista de Pedreiras/MA, por meio da metodologia adotada.

## **1.5 Metodologia**

A pesquisa científica se difere das demais formas de conhecimento em razão da rigidez com que é exigida a sua elaboração, principalmente no que se refere as regras fixas e pré-estabelecidas que devem pautar o seu norte, com vistas a garantir a verificação e a validade das teses produzidas.

É o que se extrai da obra de Antônio Joaquim Severino (2014, p.102), segue transcrição:

A ciência utiliza-se de um método que lhe é próprio, o método científico, elemento fundamental do processo do conhecimento realizado pela ciência para diferenciá-la não só do senso comum, mas também das demais modalidades de expressão da subjetividade humana, como a filosofia, a arte, a religião.

Logo, é por meio da metodologia que a pesquisa científica adquire solidez e confiança, pois a revelação da forma com que foi realizada disponibiliza aos críticos a possibilidade de testar e questionar o seu conteúdo e conclusão.

Assim, de acordo com Ilse Beuren et al. (2008, p. 79), o delineamento de uma pesquisa científica deve ser caracterizado: quanto aos objetivos, os quais podem ser alcançados por meio da pesquisa exploratória, descritiva ou explicativa; quanto aos procedimentos, referente à condução do estudo e de obtenção dos dados, podendo ser feita por meio do estudo de caso, pesquisa de levantamento, pesquisa bibliográfica, documental, participante ou experimental; e, por fim, quanto à abordagem do problema, a qual pode ser por meio da pesquisa quantitativa e/ou qualitativa.

Diante desse cenário, pode-se classificar este trabalho científico nos moldes do seguinte delineamento metodológico: trata-se de uma pesquisa descritiva, cujos procedimentos se deram através de uma pesquisa de levantamento de dados e de pesquisa bibliográfica, da qual foram obtidos dados por meio de questionário composto por perguntas abertas e fechadas, gerando uma pesquisa qualitativa.

A justificativa para essa caracterização reside no próprio propósito da pesquisa, vez que a problemática do trabalho conduziu naturalmente pela escolha do método. De forma didática, esse processo pode ser compreendido a partir da conceituação de cada elemento da tipologia metodológica acima mencionado, iniciando-se pela classificação quanto aos objetivos do trabalho:

Pesquisa descritiva – tem como objetivo principal a descrição das características de determinada população ou fenômeno, estabelecendo relação entre as variáveis. Os dados coletados nesse tipo de pesquisa possuem técnicas padronizadas, como questionário e observação sistemática. (SILVA, Antonio Carlos Ribeiro da. 2006, p.59)

Assim, considerando que a pesquisa deste trabalho científico visa justamente o estudo da administração do Contas a receber no capital de giro pelas microempresas do setor varejista de Pedreiras/MA, percebe-se que o foco do estudo é a relação entre as variáveis (ferramentas contábeis de gestão) por uma população determinada.

De igual modo, verifica-se, na mesma citação direta acima, que este tipo de pesquisa se desenvolve por meio da coleta de dados, que pode ser feita por questionário e/ou observação sistemática, ambas são técnicas de pesquisa padronizadas. Neste ponto, o presente trabalho decidiu se valer da técnica do questionário, em razão da possibilidade de se obter respostas do máximo de participantes possível.

Questionário – conjunto de questões, sistematicamente articuladas, que se destinam a levantar informações escritas por parte de sujeitos pesquisados, com vistas a conhecer a opinião dos mesmos sobre os assuntos em estudo. As questões devem ser pertinentes ao objeto e claramente formuladas, de modo a serem bem compreendidas pelos sujeitos. As questões devem ser objetivas, de modo a suscitar respostas igualmente objetivas, evitando provocar dúvidas, ambiguidades e respostas lacônicas. (SEVERINO, Antonio Joaquim. 2007, p.126)

No que concerne à tipologia quanto aos procedimentos, a saber, a pesquisa bibliográfica e a pesquisa de levantamento, a doutrina literária assim conceitua, respectivamente:

O material consultado na pesquisa bibliográfica abrange todo o referencial já tornado público em relação ao tema de estudo, desde publicações avulsas, boletins, jornais, revistas, livros, pesquisas, monografias, dissertações, teses, entre outros. Por meio dessas bibliografias, reúnem-se conhecimentos sobre a temática pesquisada. Com base nisso, é que se pode elaborar o trabalho monográfico, seja ele em uma perspectiva histórica ou com intuito de reunir diversas publicações isoladas e atribuir-lhes uma nova leitura. (BEUREN, Ilse Maria et al., 2008. p.87)

Pesquisa-levantamento – consiste na coleta de dados referente a uma dada população com base em uma amostra selecionada, de forma clara e direta, dos quais se objetiva saber o comportamento. A pesquisa levantamento utiliza técnicas estatísticas e análise quantitativa que permite a generalização dos resultados obtidos para o total da população, permitindo o cálculo da margem de erro. (SILVA, Antonio Carlos Ribeiro da. 2006, p.54)

Nesse sentido, é evidente a presença de tais conceitos no âmbito deste trabalho científico, notadamente quanto ao capítulo reservado ao referencial teórico do tema estudado, bem como do questionário aplicado em forma de pesquisa qualitativa.

Esta pode ser entendida da seguinte maneira:

Com o crescimento das investigações nas ciências humanas, as abordagens qualitativas procuraram consolidar procedimentos que pudessem superar os limites das análises meramente quantitativas, e o que difere uma abordagem da outra é o fato de o paradigma qualitativo não empregar dados estatístico como centro do processo de análise de um problema. (SILVA, Antonio Carlos Ribeiro da. 2006, p.29)

Assim, identifica-se que a pesquisa de levantamento foi aplicada por meio de questionário, com a maior parte das perguntas elaboradas de maneira fechada e algumas abertas. Por esta razão, a pesquisa é qualitativa.

Feita essa explanação teórica e referenciada, parte-se para um melhor detalhamento do objeto de estudo pesquisado, principalmente sobre a população e a amostra.

A escolha pelo universo das microempresas do município de Pedreiras/MA foi feita com o intuito de qualificar a pesquisa, pois a cidade possui

uma população considerada pequena em relação aos grandes centros financeiros do País.

O número de habitantes do município corresponde ao estimado de 39.267 (trinta e nove mil, duzentos e sessenta e sete) pessoas, com cerca de 5.076 (cinco mil e setenta e seis) pessoas ocupadas, o que representa 13,2% de população ocupada, com salário médio mensal dos trabalhadores formais de 1,7 salários mínimos. Estes são os dados obtidos através do Portal Eletrônico do Instituto Brasileiro de Geografia Estatística (IBGE).

No que se refere ao total de microempresas do local, tem-se, com base nos dados apurados pela Junta Comercial do Estado do Maranhão, um universo de 1.746 (mil setecentos e quarenta e seis) microempresas estabelecidas até janeiro do ano de 2017 no município. (ALMEIDA, Elgonzales et al. 2017, p. 175)

Além disso, há o recorte metodológico em razão do setor varejista, pois a pesquisa foi direcionada apenas para microempresas que realizam comércio desta forma.

Diante disso, o questionário foi aplicado ao máximo de microempresas varejistas possível, ocasião em que de um universo de 30 (trinta) obteve-se a amostra de 10 (dez) participantes, cujas respostas e identidades foram respeitadas e preservadas na integralidade, para manter a credibilidade da pesquisa.

Assim, foi possível ter a participação de microempresas de diversos tipos de atividade, sendo 03 (três) de tecidos, 02 (duas) de farmácia, 01 (uma) de construção, 02 (duas) de roupas e 02 (duas) que exercem outras atividades. Estes dados foram bastante positivos, pois trouxeram uma riqueza de perspectivas para a pesquisa.

O meio utilizado para realizar o questionário foi o digital, pela plataforma de dados Google Docs, a qual foi responsável pelo tratamento e armazenamento, cuja segurança dos dados foi assegurada, bem como promoveu maior facilidade de participação das microempresas do setor varejista de Pedreiras/MA.

## 2. REFERENCIAL TEÓRICO

### 2.1 Gestão Financeira

As empresas são organizações produtivas que foram montadas para oferecer um produto ou serviço com o propósito de obter lucro. Para alcançar esta finalidade, precisam otimizar as suas atividades e vencer a oferta de seus concorrentes. (ROSS, WESTERFIELD, JORDAN, 2000, p.43)

Nesse sentido, a gestão financeira é o instrumento por meio do qual a empresa pode fazer o controle dos fluxos monetários derivados de sua atividade operacional, com a finalidade de encontrar o equilíbrio entre a rentabilidade (máximo de retorno possível) e a liquidez (capacidade de cumprir seus compromissos nos prazos contratados), ou seja, de equilibrar a obtenção de lucros e a manutenção do caixa. (CHENG, Angela; MENDES, Marcia; 1989).

A administração financeira é de suma importância para as organizações, buscando gerir da forma mais eficiente possível o capital da empresa. Para facilitar essa gestão, utilizam-se ferramentas como demonstração do resultado, balanço patrimonial líquido e demonstração do fluxo de caixa. Uma das partes que deve ter uma gestão mais eficiente é na administração do capital de giro que é extremamente importante para as empresas. No entanto, nota-se um descaso com a administração de capital de giro nos pequenos negócios, o que limita seu crescimento e um bom desempenho nos resultados. (SERAFIM, Patrícia Rodrigues; BELÉM, José de Figueiredo, 2016, p.18)

Dentre as funções financeiras de uma empresa, Silva (2006; p. 32 e 33) as subdivide em três dimensões: 1) tesouraria, responsável pelas atividades financeiras cotidianas, tais como o desconto de duplicatas no banco e aplicações financeiras das sobras temporárias de recursos; 2) atividades operacionais, que compreendem as duplicatas a receber, os estoques e as contas a pagar a fornecedores; e 3) decisões de investimento, financiamento e de distribuição de dividendos.

Assim, cada elemento mencionado acima irá revelar um aspecto específico de atuação da empresa, podendo demonstrar, conjuntamente, a sua forma de atuação como um todo. Para isso, é necessário que esses dados sejam devidamente levantados e organizados no âmbito de um demonstrativo contábil, o qual poderá se constituir por meio de um balanço patrimonial ou de uma demonstração do resultado do exercício, por exemplos.

A partir da análise financeira desses documentos contábeis, é possível, inclusive, reorganizar essas informações em índices de desempenho da empresa, alcançando, assim, um panorama detalhado da sua liquidez, do seu ciclo operacional, do seu grau de endividamento e de sua rentabilidade. (MACHADO, José; 2004; p. 49)

Outra importante peça contábil, que pode ser extraída das informações financeiras da empresa, é o fluxo de caixa. A sua demonstração, juntamente com os outros relatórios financeiros, acima mencionados, propicia a análise do capital de giro, uma vez que evidencia e confronta todas as movimentações de entradas e saídas financeiras da empresa. Deste modo, ajuda a compor o capital de giro na medida em que consegue fazer projeções financeiras da empresa.

Diante dessa perspectiva, interessa neste trabalho científico aprofundar o estudo sobre as atividades operacionais, especialmente no que se refere às duplicatas a receber, uma vez que este será o objeto de análise dentro da gestão do capital de giro das microempresas do setor varejista de Pedreiras/MA.

A administração financeira de empresas, também denominada de finanças corporativas, vem experimentando uma expressiva evolução nas últimas décadas. Muita energia tem sido empregada no desenvolvimento de novos conceitos, ferramentas e instrumentos, visando capacitar os executivos a tomar as melhores decisões e implementar programas que criem riqueza para os proprietários. Um dos temas que vêm recebendo crescente interesse é o da administração do capital de giro, devido às suas implicações sobre o equilíbrio e a estabilidade financeira da organização. (VIEIRA; 2005; p. 32)

Em face disso, vale destacar que esses temas serão tratados à luz da gestão financeira, considerando que, conforme será melhor demonstrado, são elementos que estão interligados.

## **2.2 Capital de Giro**

O capital de giro é popularmente conhecido por ser uma peça fundamental para as empresas. A sua denominação, a princípio, sugere o movimento realizado pela atividade empreendedora desde o início da fabricação ou elaboração do seu produto ou serviço até o momento em que retorna na forma de pagamento. (PADOVEZE, Clovis; 2009; p. 296)

Sob outro enfoque, pode ser entendido da seguinte forma:

Corresponde aos recursos aplicados em ativos circulantes, que se transformam constantemente dentro do ciclo operacional. Como o próprio nome dá a entender, o capital de giro fica girando dentro da empresa e, a

cada vez que sofre transformação em seu estado patrimonial, produz reflexo na contabilidade. (HOJI; 2004; p.117)

Nesse sentido, Assaf Neto (2005) enfatiza que o capital de giro, também conhecido como capital circulante, está ligado aos recursos que circulam ou giram na empresa em determinado tempo, ou seja, é o investimento que uma empresa faz em ativos de curto prazo que serão aplicados em seu ciclo operacional.

O capital de giro tem participação relevante no desempenho operacional das empresas, cobrindo geralmente mais da metade de seus ativos totais investidos. Alguns fatores como redução de vendas, crescimento da inadimplência, aumento das despesas financeiras e aumento de custos serão tratados com o fim de demonstrar a importância de uma boa administração do capital de giro para a empresa. (Calebe da Costa Ferreira et al.; 2011; p 866)

Um dos principais objetivos da administração do respectivo capital de giro dentro de uma empresa, segundo Vieira (2005, p.40) é a manutenção do equilíbrio financeiro. Este equilíbrio pode ser enfatizado como a capacidade que uma empresa possui em cumprir com suas obrigações financeiras assumidas, ou seja, pagar o que se deve no vencimento, mantendo assim um fluxo de caixa saudável e uma boa situação de liquidez.

Em sentido restrito, o capital de giro corresponde aos recursos aplicados no ativo circulante: disponibilidades, contas a receber e estoques. Pode-se dizer que esses ativos constituem o capital da empresa que circula até transformar-se em dinheiro num ciclo de operações. Essa ideia compreende a transmissão periódica de caixa para estoques, destas para duplicatas a receber e de volta para o caixa. (Calebe da Costa Ferreira et al.; 2011; p. 878)

Por meio deste raciocínio, entende-se a relevância que o controle das entradas e saídas (recebimentos e pagamentos), através do fluxo de caixa, dispõe diante das finanças da empresa, e os seus reflexos para as demais atividades negociais. Assim, um possível cenário de desequilíbrio, dentro da administração do capital de giro, naturalmente desperta uma preocupação sobre o funcionamento da empresa, principalmente se pode ocasionar o encerramento das atividades.

Neste ponto, é importante que a empresa tenha constantemente sob controle e conhecimento a quantidade mínima de vendas que são necessárias para que consiga honrar todos os seus compromissos e, assim, manter a organização em funcionamento. A esta informação é o que se tem denominado por ponto de equilíbrio operacional. (GITMAN, Lawrence; 2010; p. 469)

Através dos dados obtidos no âmbito do ponto de equilíbrio, pode-se calcular a margem de segurança da empresa. Segundo PADOVEZE (2009; p. 382), o conceito deste indicativo se traduz do seguinte modo:

Pode ser definida como o volume de vendas que excede as vendas calculadas no ponto de equilíbrio. O volume de vendas excedente para analisar a margem de segurança pode ser tanto o valor das vendas orçadas como o valor real das vendas.

Equacionando:

Margem de segurança (MS) = Vendas Reais/Orçadas (-) Vendas no PE.

Deste modo, o gestor, ao se valer dessas informações a respeito de sua empresa, pode acompanhar de forma mais segura o ciclo operacional e, conseqüentemente, qualificar as suas tomadas de decisão. Neste contexto, também estão inseridas as nuances em torno das vendas a prazo, no que concerne à concessão de crédito, política de cobrança e demais elementos que compõem o Contas a Receber, tema que será retratado em tópicos posteriores.

Assim, observa-se que esse procedimento é dinâmico, o que enseja cuidado apurado do administrador financeiro, pois qualquer erro pode acarretar em perda para a empresa. Isto se dá em função da necessidade de sincronia entre os elementos que compõem o ciclo, já exemplificado neste trabalho como as engrenagens de um motor.

Na literatura doutrinária, é possível identificar, no âmbito dos demonstrativos contábeis, 03 (três) ciclos, a saber, o financeiro, o econômico e o operacional. O primeiro se refere ao período compreendido entre o cumprimento de suas obrigações perante os fornecedores e o tempo hábil para que o recebimento dos valores das vendas seja realizado. (VIERA, Marcos; 2005; p. 74)

Em relação ao ciclo econômico, os elementos a serem analisados podem ser divididos em dois momentos. Primeiro, representarão o período de estocagem e do processo de produção das mercadorias, considerando a aquisição de matérias-primas e dos insumos operacionais. No segundo, caracteriza-se pela transferência do produto para o cliente final. O tempo necessário para que a empresa percorra pelo primeiro momento até o segundo é que se denomina por ciclo econômico. (PADOVEZE, Clovis; 2009; p. 291)

No que concerne ao ciclo operacional, pode-se entender o seu conceito por meio da definição de GITMAN (2010; p. 549), segue a transcrição:

O ciclo operacional (CO) de uma empresa é o período de tempo que vai do começo do processo de produção até o recebimento de caixa resultante da venda do produto acabado. O ciclo operacional abrange duas principais categorias de ativo de curto prazo: estoque e contas a receber. É medido em tempo decorrido por meio da soma da idade média do estoque (IME) e do prazo médio de recebimento (PMR).  $CO = IME + PMR$ .

Diante dessas explicações, conclui-se que o ciclo operacional abrange todo o processo de elaboração/aquisição/produção da mercadoria até o momento de receber os valores correspondentes às vendas, passando, inclusive, pelo período de estocagem e realização da venda, dentre outros, os quais dependerão do nível de complexidade das operações da empresa. Ou seja, engloba o financeiro e o econômico.

Por outro lado, os dois outros ciclos são mais específicos, tratando o ciclo econômico do momento da compra da matéria prima e da estocagem até a realização da venda. E o ciclo financeiro, que corresponde justamente ao período entre o pagamento dos fornecedores e o recebimento das vendas.

O fundamento da gestão do tempo do ciclo operacional está em que, gastando-se o menor tempo possível, a empresa poderá acionar novamente o desempenho de suas atividades mais rapidamente, conseguindo, com isso, um giro maior dos recursos à disposição das atividades. O maior giro, ou maior rotação, é a evidência de maior produtividade na utilização dos recursos e, conseqüentemente, menores custos e maiores ganhos. (PADOVEZE, Clovis; 2009; p. 291)

Assim, em análise precisa dos propósitos e recortes deste trabalho científico, verifica-se que o ciclo financeiro é o que irá revelar o momento da administração das Contas a Receber, uma vez que contemplará dentro do seu todo o lapso temporal entre a realização das vendas e o efetivo recebimento dos valores, ou seja, do prazo/crédito concedido aos clientes.

É interessante observar que quando os prazos de pagamento são mais dilatados que os prazos de recebimento, caso verificado com frequência no setor comercial, o ciclo da empresa se tornará negativo, evidenciando que, ao invés de demandar recursos para financiamento das operações, as atividades da empresa fornecem recursos que poderão ser direcionados para outras aplicações. (VIEIRA, Marcos; 2005; p. 78)

Nesse sentido, os demonstrativos contábeis são os principais mecanismos para realizar esse monitoramento, uma vez que serão as fontes de informações fundamentais para se obter o conhecimento do que encontra-se em realização no processo operacional da empresa.

A esse respeito, a demonstração do fluxo de caixa é o demonstrativo que melhor cumpre essa função, pois apresenta importantes informações sobre o comportamento financeiro de uma empresa. A partir deste, pode-se identificar se uma empresa foi autossuficiente no financiamento do seu capital de giro e qual sua capacidade de expandir com recursos próprios gerados pelas operações. (MATARAZZO, 2010, p.233)

Logo, o conhecimento amplo e irrestrito sobre o que ocorre no fluxo de caixa é imprescindível para a correta compreensão do capital de giro e, conseqüentemente, para as melhores tomadas de decisão. (DAMODARAN, 2004, p.330).

A administração do capital de giro tem como objetivo principal a manutenção do equilíbrio da empresa como forma de garantir a continuidade da atividade operacional e propiciar condições adequadas que favoreçam a sua sobrevivência e o crescimento. Esta posição de equilíbrio se materializa na capacidade da empresa em cumprir com os compromissos assumidos (ou seja, pagar o que deve ser pago, no vencimento), o que significa manter o fluxo de caixa saudável e uma boa situação de liquidez. (VIEIRA, Marcos; 2005; p. 40)

Por esta razão, o estudo do fluxo de caixa, do balanço patrimonial e da demonstração do resultado do exercício serão os objetos de análise do próximo tópico.

### **2.3 Ferramentas contábeis para a Gestão do Capital de Giro**

A administração de uma organização, conforme já abordado nos tópicos anteriores, passa necessariamente pelo levantamento prévio do máximo de informações possíveis acerca de seu funcionamento, para que ocorra a qualificação das tomadas de decisões.

Nesse contexto, os demonstrativos contábeis são peças essenciais para a obtenção de dados, vez que propicia a organização das informações, a elaboração dos índices, o diagnóstico da situação financeira, a realização do controle das contas, enfim, prepara tudo o que o administrador precisa saber a respeito das condições em que a empresa se encontra.

No âmbito do capital de giro, essa situação não é diferente. Os relatórios contábeis adquirem tamanha importância que são considerados como verdadeiras ferramentas para a realização da gestão da empresa. (SERAFIM, Patricia; BELÉM; José; 2016; p. 21)

Exemplo disso, é a possibilidade de mensurar os ciclos econômicos, financeiros e operacionais de uma empresa, tema abordado no tópico anterior. De acordo com PADOVEZE (2009; p. 293):

Já vimos que o ciclo operacional deve ser mensurado em termos de valor, para sua gestão econômica e financeira. Tanto a mensuração quanto a gestão dos ciclos econômico e financeiro podem ser feitas de suas maneiras, a saber:

(...)

Mensuração econômica genérica através dos demonstrativos contábeis: É a mais utilizada, parte dos valores contábeis dos itens representativos do ciclo operacional (contas a receber, estoques, contas a pagar, impostos a recolher), obtidos no Balanço Patrimonial, e os relaciona com os valores resultantes e inter-relacionados com esses elementos do giro, dentro da demonstração de resultados, obtendo os prazos médios das atividades expressos em dias ou em giro.

Todavia, para que os demonstrativos pudessem alcançar estes propósitos, foi necessário que a contabilidade mudasse a sua conduta tradicional (de dar enfoque no lucro e na rentabilidade) e passasse a demonstrar em seu teor os conceitos de valores. Deste modo, as informações de fato seriam capazes de revelar a situação na qual a empresa se encontra e facilitar as tomadas de decisão dos gestores. (ARAUJO, Adriana; ASSAF NETO, Alexandre; 2003; p.27)

Deste modo, importa a este trabalho abordar preferencialmente a Demonstração do fluxo de caixa, a demonstração do resultado do exercício e o balanço patrimonial.

### 2.3.1. Balanço Patrimonial

Trata-se de um dos demonstrativos mais importantes para a gestão financeira de uma empresa. A sua realização terá por objetivo refletir a situação patrimonial de uma organização em um determinado período.

Por outro lado, pelas mesmas razões apresentadas no tópico anterior, necessitou que a sua forma tradicional fosse submetida a uma reclassificação para que pudesse ser utilizada como uma ferramenta para a administração do capital de giro, mais gerencial.

É o que se extrai do seguinte trecho, vejamos:

No Balanço Patrimonial, as contas são agrupadas com dois critérios, o vertical e o horizontal, sendo que a classificação vertical separa as contas quanto à sua natureza patrimonial, ou seja, em bens e direitos (Ativo) e em obrigações (Passivo). A classificação horizontal é temporal, dispõe as contas de acordo com a ordem decrescente de disponibilidade (ativas) e exigibilidade (passivas). Esta classificação não é adequada para uma análise dinâmica, pois não mede de forma satisfatória os prazos de permanência durante os quais os recursos ficam investidos ou disponíveis para a empresa no caso dos ativos e passivos respectivamente. Em geral, as contas do ativo e do passivo circulante, relacionadas à atividade da empresa, renovam-se constantemente, sendo aplicações e fontes permanentes para que a empresa possa desempenhar sua atividade operacional. (SOUZA, Sandra; BRUNI, Adriano; 2008; p. 63)

Nesse sentido, verifica-se que o conceito e a utilização do balanço patrimonial tradicional se tornaram incompatíveis para a gestão financeira das empresas, ensejando naturalmente uma necessidade de reclassificação, o que deu origem ao balanço patrimonial gerencial.

O reconhecimento da existência de grupos de contas contendo origens e aplicações de recursos de naturezas distintas dá origem a uma reclassificação do balanço patrimonial tradicional, principalmente nas contas do ativo circulante. O adequado entendimento da natureza das contas contábeis que compõem o circulante e a sua correta classificação sob a ótica das operações da empresa é um dos pré-requisitos para a construção do balanço patrimonial gerencial e a realização de uma análise da situação financeira com ênfase na liquidez. De acordo com essa nova apresentação, o ativo e o passivo da empresa passam a ser formados pelos seus componentes cíclicos, erráticos e permanentes (ou, alternativamente, pelos componentes operacionais, de curto prazo e de longo prazo). (VIEIRA, Marcos; 2005; p. 73)

Desse modo, constitui-se em importante instrumento para o gerenciamento financeiro de uma empresa, vez que colecionará os elementos componentes do ciclo financeiro, facilitando a elaboração do índice de liquidez, do ponto de equilíbrio, da margem de segurança e de outros levantamentos de dados imprescindíveis para a tomada de decisão dentro do giro operacional.

### 2.3.2. Demonstração do Resultado do Exercício

Outro importante instrumento para o gerenciamento financeiro de uma empresa é a demonstração do resultado do exercício. Essa demonstração apresenta um resumo dos resultados financeiros e operacionais da empresa, na medida em que evidencia todas as suas receitas e despesas durante um respectivo período, que na maioria das vezes é de um ano. (GITMAN, Lawrence; 2010, p. 41)

Segundo o artigo 187 da Lei nº 6.404/76 a demonstração do resultado do exercício se estrutura da seguinte maneira:

Art. 187. A demonstração do resultado do exercício discriminará:

- I - a receita bruta das vendas e serviços, as deduções das vendas, os abatimentos e os impostos;
- II - a receita líquida das vendas e serviços, o custo das mercadorias e serviços vendidos e o lucro bruto;
- III - as despesas com as vendas, as despesas financeiras, deduzidas das receitas, as despesas gerais e administrativas, e outras despesas operacionais;
- IV - o lucro ou prejuízo operacional, as outras receitas e as outras despesas;
- V - o resultado do exercício antes do Imposto sobre a Renda e a provisão para o imposto;
- VI - As participações de debêntures, empregados, administradores e partes beneficiárias, mesmo na forma de instrumentos financeiros, e de instituições

ou fundos de assistência ou previdência de empregados, que não se caracterizem como despesa;

VII - o lucro ou prejuízo líquido do exercício e o seu montante por ação do capital social.

§ 1º Na determinação do resultado do exercício serão computados:

a) as receitas e os rendimentos ganhos no período, independentemente da sua realização em moeda; e

b) os custos, despesas, encargos e perdas, pagos ou incorridos, correspondentes a essas receitas e rendimentos.

Como mencionado, a demonstração do resultado do exercício evidencia todas as receitas deduzindo as despesas, sejam elas operacionais ou financeiras, chegando-se, assim, ao resultado do período.

Como se pode observar, essa demonstração, juntamente com o balanço patrimonial, é de suma importância para a mensuração da saúde financeira da empresa, pois através destes a empresa conseguirá ter uma visão mais ampla da sua real situação, podendo assim, evitar possíveis falências.

### 2.3.3. Demonstração do fluxo de caixa

O fluxo de caixa é um instrumento da gestão financeira que tem como objetivo mostrar o confronto entre as entradas e saídas de recursos financeiros da empresa, e conseqüentemente, se haverá sobras ou falta de caixa. (MATARAZZO, 2010, p.234)

Se não souber planejar adequadamente o fluxo de caixa de sua empresa, de suas atividades, o gestor corre o risco de ser surpreendido por imprevistos e colocar a empresa em grandes dificuldades ou até mesmo leva-la a falência. Sem dúvidas, o planejamento é imprescindível em todas as atividades da empresa, mas, principalmente, nas atividades da área financeira. (OLIVEIRA, Luis Martins; PEREZ, Jose Hernandez; SILVA, Carlos Alberto dos Santos; 2011; p. 267)

Pelo fato de registrar todas as entradas e saídas de caixa, a DFC (Demonstração do Fluxo de Caixa) se tornou uma ferramenta insubstituível no processo de tomada de decisão, pois auxilia na composição do capital de giro, na medida em que é projetado para um período futuro.

Neste entendimento SILVA (2006) destaca que o fluxo de caixa pode ter três grandes dimensões de compreensão, são elas:

a) o fluxo de caixa passado, isto é, aquele que já foi realizado, b) o fluxo de caixa previsto, ou seja, previsão de caixa, que se refere a um período futuro e c) uma terceira forma que considera o passado e faz uma espécie de ajuste de certos usos futuros obrigatórios de recursos que ocorrerão no exercício seguinte.

Assim, para que uma empresa possa garantir as suas atividades operacionais, bem como propiciar condições adequadas que possam favorecer a sua sobrevivência e crescimento no futuro, é necessário que ela adote o capital de giro como um campo estratégico de administração financeira. (DAMODARAN, 2004, p.333).

Ademais, em análise aos reflexos produzidos no âmbito da contabilidade, uma vez que traduz as alterações ocorridas no caixa, é interessante destacar as atividades operacionais envolvidas, são elas: 01) no momento da fabricação tem-se por efeitos financeiros o estoque, as despesas antecipadas, as contas a pagar, os salários a pagar e os encargos a recolher; 02) em relação à venda, evidenciam-se as contas a receber e os adiantamentos de clientes. (SANTI FILHO, Armando; OLINQUEVITCH, José; 2009; p. 05)

Portanto, à luz desse entendimento, é possível compreender o exato ponto onde as contas a receber se localizam no âmbito da gestão financeira de uma empresa, após ter percorrido o caminho amplo do capital de giro e do fluxo de caixa. A seguir, faz-se o estudo desta específica engrenagem do giro.

## **2.4 Contas a Receber**

As contas a receber, também conhecidas como duplicatas a receber, são originadas pelas vendas a prazo e pela concessão de créditos aos clientes. Representam direitos (valores) a receber de clientes, decorrentes das vendas de produtos, mercadorias ou serviços que ainda não foram recebidos. (SILVA, 2006, p.117)

O objetivo da administração das contas a receber é cobrá-las o mais rapidamente possível, sem perder vendas devido a técnicas muito agressivas de cobrança. Atingir essa meta envolve três tópicos: (1) seleção e padrões de crédito, (2) termos de créditos e (3) monitoramento de crédito. (GITMAN, Lawrence; 2010; p. 558)

Constituem fator importante para o capital de giro, pois são os créditos que se tem a receber decorrentes das vendas realizadas. Esse valor recebido se transformará em capital de giro, para que seja investido novamente. Dessa forma é de suma importância a aplicabilidade de políticas de crédito para que o índice de inadimplência diminua sem afetar as vendas. (DAMODARAN, 2004, p.329)

O saldo de contas a receber (Duplicatas a receber de clientes) decorre das vendas a prazo da empresa que podem ser tanto uma necessidade do negócio em que a empresa atua, como, no mais das vezes, uma política de

crédito da companhia. Esta política pode ser um elemento competitivo diferenciador da empresa e incrementador de volume de vendas; assim, ela está intimamente associada à variação da quantidade e volume vendido e demandará uma necessidade de capital de giro que será aumentada se o volume de vendas for aumentado. Além disso, uma variação da política de crédito provocará mais necessidade de capital de giro (se os prazos para recebimento das vendas aumentarem), bem como o reduzirá (se os prazos das vendas diminuírem). (PADOVEZE, Clóvis; 2009; p. 302)

Logo, a sua gestão deve ser realizada com o objetivo de minimizar o investimento e, ao mesmo tempo, de manter um nível adequado de serviços. Isto porque o equilíbrio desses fatores, quais sejam, a realização de vendas a prazo e a preservação saudável do ciclo operacional, pode ser tido como a síntese da administração do Contas a receber.

Assim, a empresa deve ter o devido cuidado no momento em que planeja a elasticidade dos prazos a serem concedidos nas vendas ou a concessão de descontos, por exemplos. Para tanto, deve levar em consideração o custo de oportunidade que está atrelado a esta tomada de decisão, uma vez que permite ao gestor uma avaliação mais apurada e pode, a partir disso, corrigir distorções da área. (NASCIMENTO, Auster; REGINATO, Luciane; 2010; p. 236 e 237)

#### 2.4.1. Prazo Médio de Recebimentos das Vendas

O prazo médio de recebimento das vendas (PMRV) indica quantos dias, em média, a empresa leva para receber suas vendas. As vendas, nesse contexto, compreendem os prazos concedidos aos clientes, os descontos concedidos para pagamentos à vista e os instrumentos de formalização de vendas a prazo. (SILVA, 2006, p.279).

O segundo componente do ciclo de conversão de caixa é o prazo médio de recebimento. Esse prazo representa o período de tempo médio entre uma venda a prazo e a conversão do pagamento em fundos que a empresa possa usar. O prazo médio de recebimento divide-se em duas partes. A primeira é o intervalo entre a venda e o momento em que o cliente remete o pagamento. A segunda vai da remessa do pagamento até a entrada de fundos na conta bancária da empresa. A primeira parte do prazo médio de recebimento envolve a gestão do crédito para os clientes da empresa e a segunda envolve o recebimento e processamento de pagamentos. (GITMAN, Lawrence; 2010; p. 558)

O volume de contas ou duplicatas a receber decorre do montante desta modalidade de venda e o seu respectivo prazo concedido aos clientes para pagamentos. (SILVA, 2006, p.385).

Para calcular o prazo médio de recebimentos, é necessário primeiramente calcular o giro de contas a receber, que compreende a quantidade de vezes, em um

determinado período, que os créditos concedidos pela empresa são ressarcidos, ou seja, a quantidade de vezes que as receitas líquidas giram durante um ano. (PASCALICCHIO, Agostinho; BERNAL, Paulo; 2012; p. 58)

Os autores em referência continuam a análise, tendo-se a fórmula utilizada para esse cálculo da seguinte maneira: giro de Contas a Receber = (Receitas líquidas / créditos a receber).

As receitas líquidas compreendem a receita bruta de vendas deduzidos os tributos e encargos referentes as vendas. E os créditos a receber são os montantes que a empresa irá receber decorrentes das vendas efetuadas.

Depois de realizado o cálculo do giro de contas a receber, pode-se calcular o prazo médio de recebimento, que compreende a quantidade de dias entre as vendas e o recebimento desta. Este por sua vez, utilizasse da quantidade de dias do ano, dividido pelo giro de contas a receber, assim fica a fórmula: prazo médio de recebimento =  $(365 / \text{giro de contas a receber})$ .

O prazo médio de recebimento também pode ser calculado de forma direta, como demonstra a fórmula a seguir: prazo médio de recebimento =  $(\text{Créditos a receber} / \text{Receitas líquidas} / 365)$ .

O prazo médio de recebimento é calculado em dias, e deve ser comparado ao prazo médio de pagamento e rotação dos estoques. É importante enfatizar que o ideal para uma empresa é que seu prazo médio de recebimento seja menor que seu prazo médio de pagamento, considerando o indicador do tipo quanto maior, pior. (SILVA, 2006, p.280).

Na gestão de capital de giro através dos prazos médios, é possível verificar quanto tempo, em média, a empresa demora a receber suas vendas a prazo, renovar seus estoques, e pagar seus fornecedores. Essas ferramentas são de grande importância para gestão do capital de giro, e recebem a denominação de Prazo Médio de Recebimento de Vendas, Prazo Médio de Renovação de Estoques, e Prazos Médios de Pagamento de Compras. Esses indicadores devem ser analisados em conjuntamente, sua análise isoladamente não representa informações e sim um simples dado. “ (DIAS, Flavio; SGARBI, Julio; 2011; p. 5/9)

É evidente que os elementos intrínsecos ao giro de uma empresa estão completamente correlacionados, compondo um todo impossível de ser dissociado em partes no âmbito de sua gestão. Nesse sentido, este trabalho faz esse reconhecimento, mas entende que, para fins de estudo e observação, é possível (e até desejável) direcionar o foco apenas para o prazo médio de recebimento, em razão de ser o campo de incidência do Contas a Receber.

As vendas a prazo aumentam o volume de vendas das empresas e, conseqüentemente, maximizam sua lucratividade, na medida em que aumenta o nível de operações e o giro de estoques. Entretanto, essas vendas geram riscos de inadimplência e despesas com análise de crédito, cobranças e recebimentos. (GROPPELLI; NIKBAKHT, 2002, p.337).

A análise de crédito é ferramenta indispensável dentro da política de crédito, objetivando a melhor carteira de clientes. Ela também permite a adoção de políticas. Política mais dura de análise de crédito inibe a inadimplência e, conseqüentemente, é menor a probabilidade de ter perdas com crédito de clientes. Como contrapartida negativa, pode inibir vendas.

Políticas menos austeras de análise de crédito são fator relevante para a obtenção de mais vendas. Como contrapartida negativa, alarga a probabilidade de possíveis perdas com créditos de clientes.

Dentro de uma política de crédito, um ponto importante é o monitoramento da concentração de vendas a prazo por cliente, ou seja, a análise de concentração da política de crédito. (PADOVEZE, Clovis; 2009; p. 302)

Portanto, diante do que já fora abordado nos tópicos anteriores, é possível perceber, através deste mecanismo informacional, os ciclos econômicos, financeiros e operacionais de uma empresa, bem como uma visão macro do capital de giro. Ainda a esse respeito, desmembra-se em relevantes fenômenos para esta pesquisa, a saber, a política de crédito e a política de cobrança, que serão tratados no próximo tópico.

#### 2.4.2. Análise de Crédito

Diante da decisão de realizar vendas a prazo, primeiramente, é imprescindível que a empresa tenha amplo conhecimento a respeito do cliente, pois, a partir das informações que tiver coletado, deverá fazer uma avaliação prévia e com critério antes de decidir sobre a concessão do crédito.

Os clientes são pessoas e organizações coexistentes no ambiente que demandam bens ou serviços da empresa. Eles representam a sociedade e, fundamentalmente, a finalidade social da empresa, pois, decerto, juntamente com outras entidades, levam à moldagem de sua missão, de seus planos e objetivos, assim como modelam os setores empresariais. (NASCIMENTO, Auster Moreira; REGINATO, Luciane; 2010; p. 176)

Segundo Hoji (2004), a análise de crédito é um estudo sobre o perfil do consumidor, que pode ser feita com base na técnica conhecida como 5 Cs, a saber: caráter, capacidade, capital, colateral e condições. Estes, por sua vez, devem ser

analisados em conjunto e consistem nas características principais de concessão de crédito.

O referido autor expõe a definição de cada um, sendo o caráter relacionado à honestidade com que o cliente salda seus compromissos financeiros. A capacidade compreende o potencial que o cliente tem em cumprir com seus compromissos financeiros. O capital se refere ao nível de solidez financeira da empresa consumidora. *Collateral* é a garantia de pagamento por parte do consumidor (exemplo: fiança, hipoteca, etc).

1. Caráter: o histórico de cumprimento de obrigações pelo solicitante.
2. Capacidade: a capacidade do solicitante de honrar o crédito pedido, julgada com base na análise e demonstrações financeiras, com ênfase nos fluxos de caixa disponíveis para o pagamento de dívidas.
3. Capital: a relação entre a dívida do solicitante e o seu patrimônio líquido.
4. *Collateral*: o valor dos ativos que o solicitante dispõe para dar uma garantia de crédito. Quanto maior o volume dos ativos disponíveis, maior a chance de que a empresa concedente recupere os fundos, em caso de inadimplência do devedor.
5. Condições: as condições econômicas gerais e setoriais e quaisquer condições especiais vinculadas a uma transação específica. (GITMAN, Lawrence; 2010 p. 558)

No mesmo sentido, o cliente pode ser avaliado por meio de métodos estatísticos, o que traz mais segurança para a empresa, senão vejamos:

Scoring de crédito é um método que as empresas frequentemente usam em casos de solicitação de crédito de alto volume e baixo valor unitário. O scoring de crédito aplica pesos estatisticamente derivados à pontuação do solicitante em diversas características financeiras e de crédito para prever se ele honrará no prazo o crédito solicitado. Em termos simplificados, o procedimento resulta em uma pontuação (scoring) que mede a qualidade geral do crédito do solicitante, sendo essa pontuação usada para tomar decisão de aceitação ou rejeição do crédito. (GITMAN, Lawrence; 2010; p. 558)

Por fim, deve ser levado em consideração o cenário e as condições econômicas em que a empresa se encontra, avaliada em conjunto com o ramo da atividade em que ela atua.

José Roberto Machado (2004) afirma que as condições de vendas representam a maneira pela qual a empresa vai realizar a venda de seus produtos ao cliente, essa etapa envolve o prazo de pagamento, concessão ou não de descontos.

#### 2.4.3 Políticas de Crédito

As políticas de crédito vão tratar dos prazos de créditos concedidos aos clientes, como é feita a seleção de novos clientes e os limites de créditos disponibilizados. Importante enfatizar que uma política de crédito mais flexível aumenta o volume de vendas, entretanto, gera mais investimentos em contas a receber e mais problemas de recebimentos, o que exige uma maior rigidez na política de cobrança. (HOJI, 2004, p.140)

A análise dos principais demonstrativos da empresa, quais sejam, a sua liquidez, atividade, endividamento e lucratividade, são essenciais para obter-se o conhecimento necessário para avaliar se esta possui capacidade de adquirir e saldar o crédito.

No setor varejista, de acordo com Claudio Felisone de Angelo, et al (2000), o crédito pode ser entendido como a transferência de recursos de uma empresa para o cliente, mediante promessa de pagamentos futuros, de modo que o mesmo possa adquirir produtos e serviços. Eles destacam as principais vantagens de manutenção da oferta de crédito, quais sejam:

O crédito, de forma cada vez mais acentuada, torna-se um fator de atração fundamental na decisão de compra dos consumidores;

Dependendo das taxas de juros cobradas, pode ser um grande gerador de receitas;

Pode ser utilizado como elemento de consolidação da marca da empresa, efetivação de promoções e de estreitamento de laços com o consumidor via desenvolvimento de iniciativa de fidelização, como a criação de crédito de um cartão de crédito do lojista;

Ao possibilitar aumento das vendas, o crédito contribui para um rateio mais rápido dos custos envolvidos na criação de uma nova filial;

É fonte de uma série de informações, que, se devidamente tratadas podem constituir um banco de dados importantes para orientar ações de marketing, a custo quase zero.

É inequívoco perceber, portanto, que as vendas a prazo constituem importante medida para atingir os mais diversos objetivos políticos da empresa, devendo, no entanto, ser empregada com cautela, tendo em vista a necessidade de que o prazo médio de recebimento seja inferior ao prazo médio de pagamento, sem acarretar desarranjo no correto desenvolvimento do ciclo operacional.

#### 2.4.4 Políticas de Cobrança

Com o intuito de minimizar os problemas ocasionados pela falta de recebimentos das contas a receber, foi criada uma política de cobrança, (ROSS;

WESTERFIEL; JORDAN, 2002, p.446) cuja aplicação deve ser feita juntamente com a política de crédito, pois estas devem ser mais rigorosas a medida em que forem mais flexíveis.

Segundo Silva: (2006, p.402)

A gestão de duplicatas a receber é parte de uma política de crédito e cobrança integrada com as metas de negócios da organização, envolvendo os termos de crédito e negociações de descontos a serem concedidos aos clientes.

A política de cobrança consiste no conjunto de procedimentos adotados para o recebimento dos créditos provenientes das contas a receber (MACHADO, José, 2004). Esses procedimentos adotados trarão um reflexo positivo no nível de inadimplentes e incobráveis, entretanto, somente esses não podem acabar com o índice de inadimplência, pois depende também da política de crédito utilizada, ou seja, na concessão do crédito aos clientes. Contudo, espera-se que um maior investimento da empresa no setor de políticas de cobrança reduza esse índice.

Um dos principais mecanismos de cobrança utilizados pelas empresas são as instituições financeiras, porque já possuem especialidade em cobranças, além de possuírem uma grande rede de agências que facilitam o processo de pagamento por parte dos devedores. Entretanto, também existem outros instrumentos de cobrança, quais sejam: correspondência, telefone, visita pessoal, empresas de cobrança, e cobrança judicial. (MACHADO, José, 2004)

A cobrança realizada através de correspondência tem como objetivo fazer com que a mensagem seja entendida pelo devedor, para que ele tome as providências necessária para a quitação da dívida. Possui um nível de custos para a realização baixo, porém, seu nível de eficácia também deixa a desejar. Outro instrumento é o telefone, considerado o mais utilizado, apresenta um nível de um custo e de eficácia médio, este é considerado o mais utilizado porque apresenta algumas vantagens como a reação do devedor que é sentida em imediato, não tem custos elevados, possibilidade de acordo imediato, possibilita coleta de informações adicionais que podem ajudar no recebimento do crédito. (MACHADO, José, 2004)

A visita pessoal consiste em ir diretamente ao cliente, ver se suas condições são favoráveis. Isso permite uma visão geral, esse instrumento possui um custo mais alto, por isso é utilizado somente depois da cobrança por correspondência ou por telefone, possui um nível de eficiência alto, entretanto deve-se analisar o custo – benefício. E as empresas de cobrança são entidades

terceirizadas que recebem os devedores para que seja realizado novos procedimentos de cobrança, este instrumento é utilizado quando as duplicatas vencidas ultrapassam o limite determinado pela empresa, quando se já pôs em pratica os outros instrumentos citados anteriormente e quando o custo da cobrança compromete e valor do crédito. (MACHADO, José, 2004)

Outro instrumento também utilizado é a cobrança judicial que é quando se esgota todas as possibilidades de cobrança amigáveis, essa é realizada através de protesto das duplicatas, esse instrumento é um dos mais complexos pois assim você pode chegar a perder o cliente. (MACHADO, José, 2004)

Além dos instrumentos citados, a empresa também pode optar pela suspensão do fornecimento de produtos e serviços para o devedor, enquanto este não quitar a dívida.

## **2.5 Microempresas**

As microempresas brasileiras, juntamente com as empresas de pequeno porte, representam 27% (vinte e sete por cento) do PIB (Produto Interno Bruto) do País. Segundo os dados do SEBRAE existem cerca de nove milhões de micro e pequenas empresas espalhadas por todo o território brasileiro, gerando o equivalente a 52% dos empregos de carteira assinada e 40% dos salários pagos.<sup>1</sup>

Em análise a esses dados percebe-se que as microempresas possuem uma forte influência na economia brasileira, por gerarem infinitas oportunidades. Entretanto, é importante mencionar que a taxa de mortalidade dessas microempresas é significativa. De acordo com o SEBRAE, 55% dessas microempresas só sobrevivem no mercado por dois anos.<sup>2</sup>

Isso ocorre por diversos fatores, entre os quais, destaca-se a falta de uma boa gestão financeira, pois a má administração do capital de giro e do fluxo de caixa possibilita que as contas a receber não tenham a atenção necessária dentro do ciclo operacional, o que pode gerar um alto índice de inadimplência das vendas a prazo atrapalhando as finanças das organizações. (HOJI, 2003, p.25 e 26)

---

<sup>1</sup> Disponível em: <https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/mt/noticias/micro-e-pequenas-empresas-geram-27-do-pib-do-brasil,ad0fc70646467410VgnVCM2000003c74010aRCRD>. Acessado em 13/11/2018.

<sup>2</sup> Disponível em: <http://datasebrae.com.br/wp-content/uploads/2017/04/Sobreviv%C3%A0Ancia-de-Empresas-no-Brasil-2016-FINAL.pdf>. Acessado em 12/11/2018.

Sabe-se que o capital de giro está ligado diretamente aos ativos circulantes de maior liquidez, como disponibilidade, contas a receber e estoques, que são lastreados por um volume de vendas em uma empresa. Por essas dificuldades enfrentadas pelas micro e pequenas empresas, que são fatais para esses segmentos, alguns fatores ou problemas especiais precisam ser controlados para que não atinjam o capital de giro nas micro e pequenas empresas. (Calebe da Costa Ferreira et al.; 2011; p. 879)

Em face disso, é de suma importância buscar mecanismos que possam incentivar e qualificar as microempresas para que possam crescer mais ainda, sem correr o risco de fechar suas portas, uma vez que as suas atividades trazem vários benefícios para a economia do País.

Segundo o SEBRAE, a microempresa caracteriza-se por ser:

A sociedade empresária, a sociedade simples, a empresa individual de responsabilidade limitada e o empresário, devidamente registrados nos órgãos competentes, que aufera em cada ano calendário, a receita bruta igual ou inferior a R\$ 360.000,00.<sup>3</sup>

Conforme mencionado, a microempresa caracteriza-se por ter uma receita bruta anual igual ou inferior a R\$ 360.000,00 (trezentos e sessenta mil reais), o que equivale a R\$ 30.000,00 mensais (trinta mil reais).

Assim, as micros e pequenas empresas: (1) não são grandes organizações miniaturizadas e não são organizadas e geridas de forma departamentalizada/segmentada; (2) normalmente atuam em um mercado de bens, produtos e serviços com características de demanda elástica e com grandes flutuações no tempo; (3) apresentam poucas barreiras à sua entrada no mercado e grande concorrência; (4) possuem grandes dificuldades de sobrevivência, a esmagadora maioria desaparecendo em menos de dois anos e (5) representam mais de 95% do total de organizações existentes no Brasil. (Calebe da Costa Ferreira et al.; 2011; P. 869)

No entanto verifica-se que as microempresas não possuem uma boa gestão financeira devido a maioria delas serem administradas pelos seus próprios donos, que as vezes não possuem capacidade intelectual para administrá-las. De acordo com Luciana Santos e Inês Costa (2012, p. 12):

Em grande parte das Pequenas e Médias Empresas, a administração possui uma estrutura enxuta, com administração familiar, onde a tomada de decisões concentra-se nas mãos do próprio dono. Esse tipo de estrutura exige do Gerente Financeiro além de suas habilidades básicas e atividades diárias relacionadas a Contas a Pagar, Receber e Controle de Fluxo de Caixa. Faz-se extremamente necessária a busca constante por atualização de informações, atenção e integração com as outras áreas da Empresa.

---

<sup>3</sup> Disponível em: <https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/entenda-as-diferencas-entre-microempresa-pequena-empresa-e-mei,03f5438af1c92410VgnVCM100000b272010aRCRD>. Acessado em: 12/11/2018.

Em face disso, torna-se difícil o papel do gerente financeiro, pois além de cuidar de suas atribuições tem também que auxiliar o dono da empresa sobre determinados assuntos, que são desconhecidos por ele.

As atividades de finanças (tesoureiro) e contabilidade (*controller*) estão intimamente relacionadas e, via de regra, se sobrepõem. Na verdade, muitas vezes é difícil distinguir a administração financeira da contabilidade. Nas empresas de pequeno porte, o *controller* com frequência executa a função financeira e, nas maiores, muitos contabilistas estão fortemente envolvidos com diversas atividades financeiras. Mas há duas diferenças básicas entre finanças e contabilidade: ênfase nos fluxos de caixa e a tomada de decisões. (GITMAN, Lawrence; 2010; p. 10)

Neste estão inseridos os recebimentos e pagamentos realizados pelas microempresas, desta forma, é de suma importância que os pagamentos e recebimentos estejam em harmonia, para que não ocorra de a empresa ter que primeiro pagar para depois receber.

## 2.6 Índices Financeiros

Segundo José Roberto Machado (2004) os índices financeiros medem o desempenho das empresas no que se refere a sua liquidez, o seu ciclo operacional, ao seu grau de endividamento e a sua rentabilidade.

São calculados a partir das informações extraídas do balanço patrimonial e da demonstração do resultado do exercício. Os principais índices financeiros são: índice de liquidez que tem como função medir a capacidade da empresa em cumprir com suas obrigações, este por sua vez, se subdivide em liquidez imediata, corrente, seca e geral. E os índices de Atividade que tem como função medir a velocidade com que as contas do circulante são convertidas em vendas ou interferem nas disponibilidades, se subdivide em giro de duplicatas a receber, prazo médio de recebimento de vendas, giro de estoques, prazo médio de estoques, giro de duplicatas a pagar, e prazo médio de pagamentos.

Outro índice também citado é o índice de endividamento que possui como objetivo determinar o grau de endividamento da empresa e a sua capacidade de pagar suas dívidas e por fim os índices de rentabilidade que tem como função medir o retorno que a empresa alcança em relação as suas vendas e ao seu investimento em ativos.

## 2.7 Considerações sobre o Referencial Teórico

Conforme verificado acima, tem-se uma vasta produção doutrinária a respeito da gestão do Contas a Receber, o que demonstra a viabilidade da pesquisa científica a que este trabalho se dispõe.

Deste modo, é possível identificar, desde logo, em que pese o estado embrionário da pesquisa, as principais estratégias para o controle do Contas a Receber, são elas: 1) As condições de vendas; 2) Seleção de crédito; 3) Volume de crédito; 4) Política de crédito; 5) Acompanhamento dos prazos de recebimento; 6) Desconto financeiro; 7) Política de cobrança.

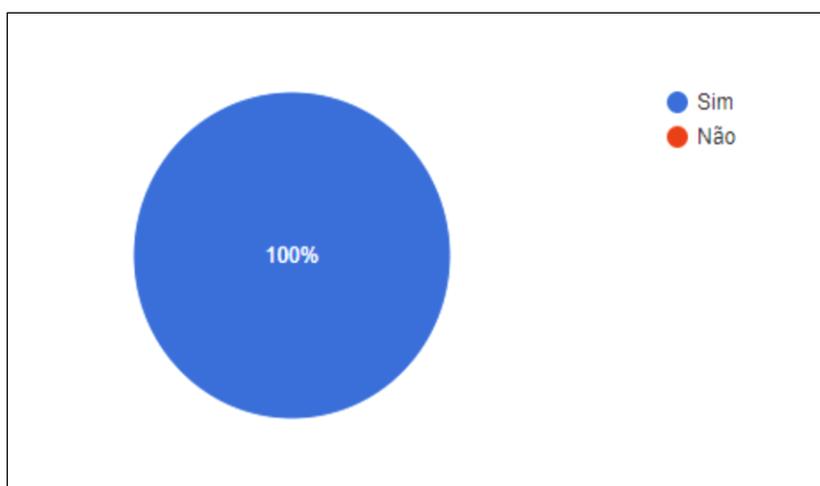
É importante ressaltar, todavia, que este trabalho não ficará restrito à essas ferramentas, pois, caso no decorrer da pesquisa sejam identificadas outras ferramentas mais eficazes, estas igualmente serão abordadas e retratadas. Inclusive, os resultados obtidos por meio da pesquisa indicarão a hipótese que se mostrou mais adequada para a resolução do problema.

### 3. RESULTADOS DA PESQUISA

De início, pontua-se que o questionário foi devidamente aplicado de acordo com o recorte geográfico proposto no projeto da pesquisa, amplamente justificado na introdução. Assim, foram tomados os cuidados necessários para que apenas os micro empreendimentos localizados no município de Pedreiras/MA participassem da pesquisa, garantindo, dessa forma, o objeto de estudo.

Através do gráfico 1, tem-se a apuração da primeira pergunta submetida, cujo resultado demonstra que a totalidade dos participantes da pesquisa possuem micro empreendimentos voltados ao setor varejista, conforme desejado.

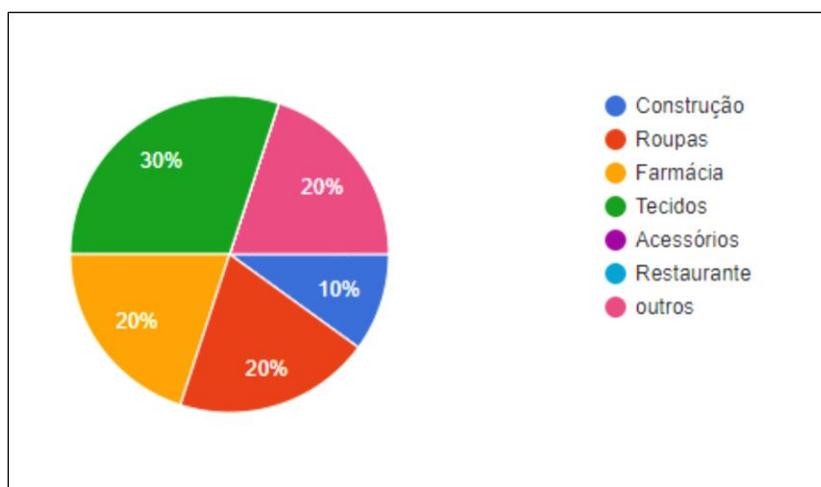
Gráfico 1: Sua Microempresa é do Setor Varejista?



Fonte: Elaborado pela autora, dados da pesquisa (2019)

O gráfico 2 apresenta as atividades que as microempresas participantes desenvolvem, revelando a vasta diversidade dos segmentos, fator que enriquece os resultados obtidos, pois será possível ter conhecimento das questões envolvidas na administração do capital de giro, principalmente quanto as contas a receber, a partir de perspectivas diferentes.

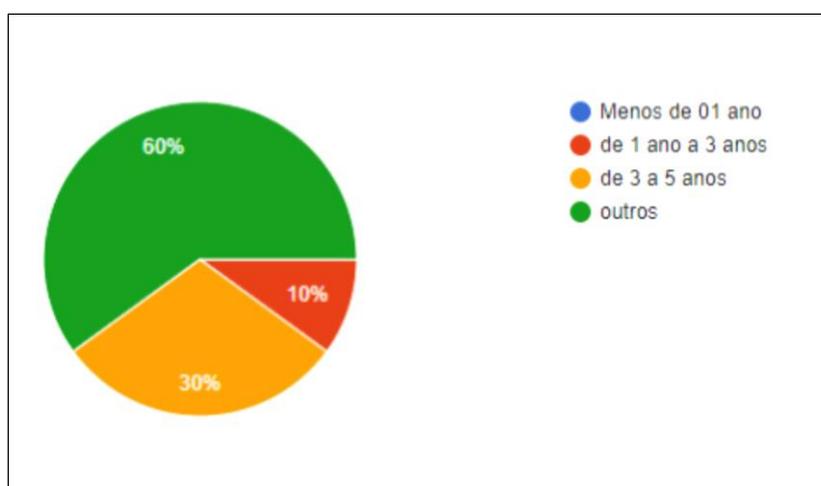
Gráfico 2: Qual é o tipo de atividade que sua microempresa desenvolve?



Fonte: Elaborado pela autora, dados da pesquisa (2019)

Em seguida, o gráfico 3 revela quantos anos as microempresas estão inseridas no mercado econômico. Este, por sua vez, demonstra que a maioria delas estão a mais de 5 anos, resultado positivo em comparação ao índice de mortalidade das microempresas do setor varejista do País

Gráfico 3: Há quantos anos ela está no mercado?



Fonte: Elaborado pela autora, dados da pesquisa (2019)

A esse respeito, trata-se de um dos grandes desafios da matéria de gestão financeira dos pequenos empreendimentos, uma vez que não há dúvidas quanto a importância dessas organizações para a economia do País. Todavia, justamente por possuírem estruturas de funcionamento simplificadas.

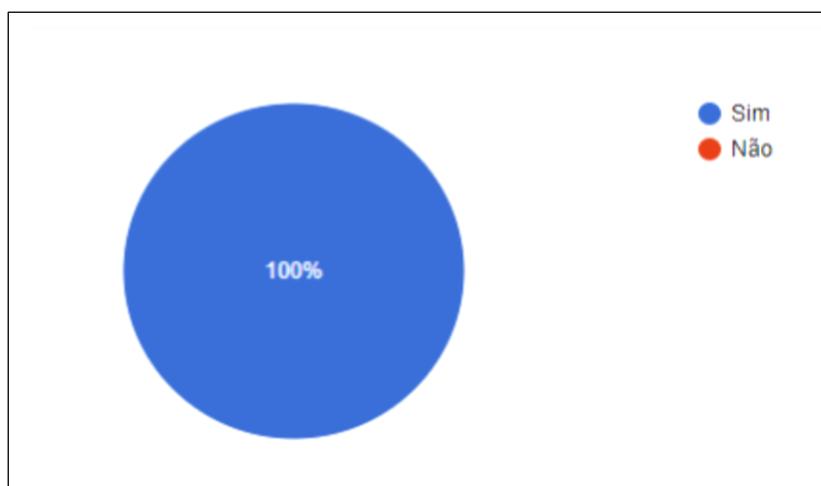
Neste ponto, o questionário introduz um dos elementos mais dinâmicos do fluxo de caixa, a saber, as vendas a prazo. Segundo os dados levantados pelo

Sebrae, a forma de consumo principal no Brasil se exerce por meio da utilização do crédito, razão pela qual dificilmente um empreendimento brasileiro consegue realizar a saída dos seus produtos/serviços sem utilizar-se desse mecanismo.

Por outro lado, a partir do momento em que decide trilhar este caminho, a organização se insere na complexa tarefa de administrar os recebimentos futuros e, com isso, tentar preservar o regular funcionamento do seu fluxo de caixa, influenciando diretamente os demais elementos envolvidos no giro do seu capital. Neste cenário, uma simples decisão errada pode culminar na falência da microempresa.

Nesse sentido, o gráfico 4 demonstra que 100% das microempresas participantes realizam vendas a prazo, característica importante para a pesquisa proposta, uma vez que será tratado como as empresas lidam com o contas a receber.

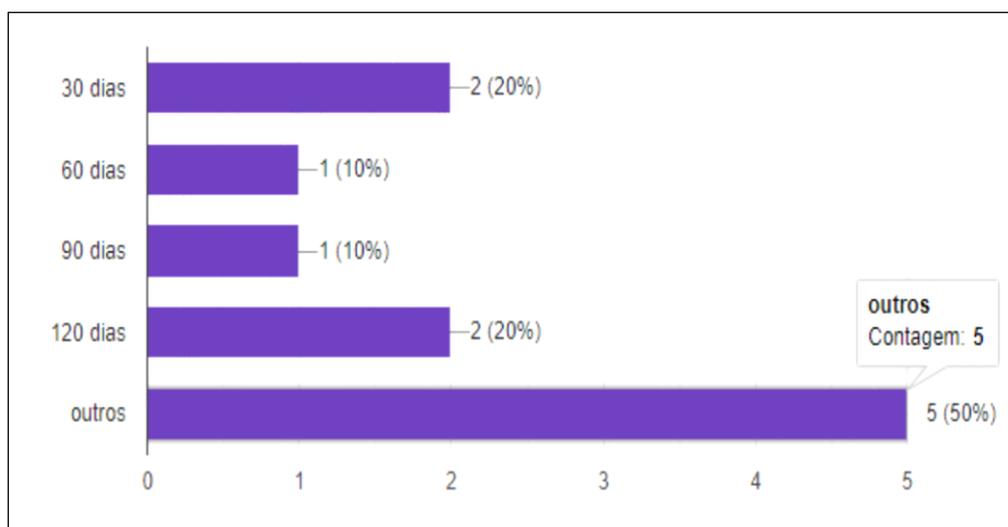
Gráfico 4: A sua microempresa realiza vendas a prazo?



Fonte: Elaborado pela autora, dados da pesquisa (2019)

No que se refere aos prazos de concessão de crédito, disposta na quinta pergunta e de correspondência ao gráfico 5, primeiramente é importante frisar que os participantes tinham a opção de marcar mais de uma resposta no questionário. Deste modo, tem-se que o número de respostas é superior ao número de microempresas participantes.

Gráfico 5: Se sim, quais são os prazos concedidos?



Fonte: Elaborado pela autora, dados da pesquisa (2019)

Feita essa observação, passa-se a análise dos dados. Verifica-se que não houve uma proximidade de resultado unânime. As repostas trouxeram uma variedade considerável de prazos concedidos, embora tenha ocorrido uma predominância do prazo de acima de 120 dias, com 50%.

A relevância dessa informação pode ser compreendida no momento em que tais prazos trazem repercussão imediata para a gestão financeira da organização. Consoante o que foi abordado no referencial teórico, o monitoramento qualificado desses recebimentos exige o conhecimento e elaboração das ferramentas de controle do contas a receber, a exemplo do ciclo financeiro, prazo médio de recebimento de vendas, entre outros.

Além disso, a tarefa fica mais complexa quando a microempresa concede prazos variados, como é o caso dos 50% que responderam conceder mais de 120 dias. Evidentemente que é mais benéfico para a organização o recebimento mais célere possível, então deduz-se que quem respondeu que concede mais de 120 dias também o faz para prazos menores, tais como 30, 60 e 90 dias.

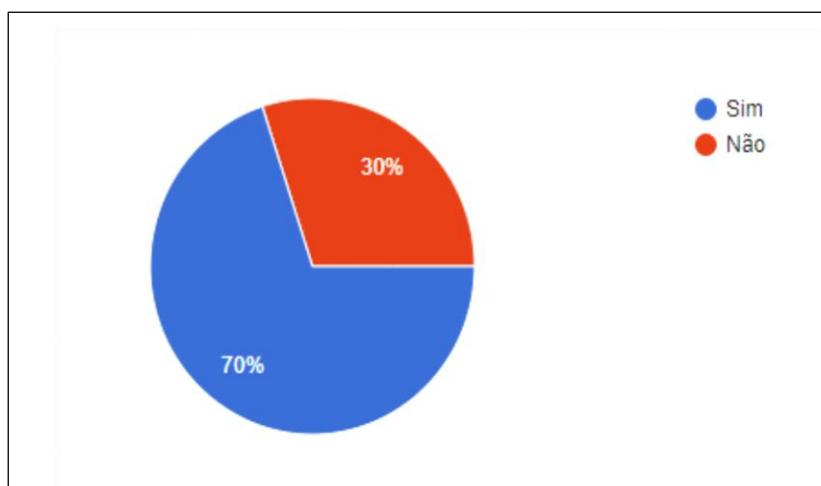
Deste modo, a periodicidade das demonstrações contábeis que auxiliarão o referido controle deve ser realizada em sincronia com esses prazos, o que vai demandar conhecimento, atenção especial e fluxos diferenciados para cada prazo concedido ao cliente.

Por este motivo, é imprescindível que a tomada de decisões a respeito da elasticidade dos prazos concedidos não seja realizada de forma aleatória, e sim após cuidadoso estudo dentro do seu planejamento financeiro.

Ou seja, é necessário que haja critérios para se estabelecer a extensão do prazo, razão pela qual o teor da sexta pergunta se fez presente no questionário. Diante do resultado apresentado por meio do gráfico 6 tem-se que 70% das microempresas participantes responderam ter algum critério para a extensão dos prazos concedidos.

Por outro lado, 30% admitiram não utilizar critérios para estabelecer os prazos, ou seja, fazem de forma aleatória. Este dado é preocupante, tendo em vista o que esta tomada de decisão representa para a administração do fluxo de caixa como um todo da microempresa, conforme argumentado mais acima. Isso indica que estes gestores estão assumindo responsabilidades das quais não tem noção da sua real extensão.

Gráfico 6: Existe algum critério para definir a extensão do prazo concedido?



Fonte: Elaborado pela autora, dados da pesquisa (2019)

No que concerne à decisão de conceder o crédito ao cliente, o microempreendedor se depara com o risco de entregar o seu produto/serviço e não receber a contraprestação devida, ou seja, receber um prejuízo em razão do não cumprimento da obrigação assumida pelo cliente causando sérios impactos para as contas da organização.

Deste modo, é de suma importância que as microempresas tenham um padrão próprio para concessão do crédito, o qual será obedecido diante da

solicitação do cliente. O intuito é que as chances de sofrer com a inadimplência sejam minimizadas a partir de uma análise prévia do cliente.

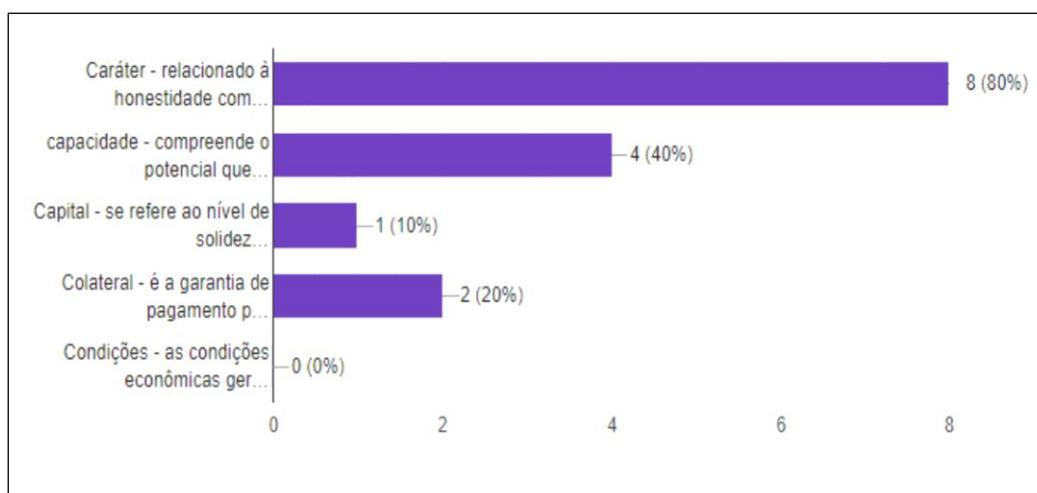
Em face disso, a literatura da administração financeira sintetiza alguns critérios gerais que podem compor essa atividade, assunto tratado no tópico do Referencial Teórico. Por entender que esta é uma questão interessante de ser realizada na pesquisa, foi direcionada para os microempreendedores de Pedreiras/MA com esses critérios já definidos como respostas.

Considerando que são itens que podem ser escolhidos em conjunto, ficou aberta a possibilidade para que o participante selecionasse múltiplas opções em sua resposta, motivo pelo qual evidencia-se situação similar à quinta questão deste questionário.

Assim, diante do resultado representado por meio do Gráfico 7, pode-se observar que o critério do caráter (relacionado à honestidade do cliente) teve expressiva representatividade nas respostas, obtendo 80% de adesão dos participantes.

Por outro aspecto, tem-se que apenas 1 participante escolheu o critério do capital (relacionado à solidez do cliente) e isto pode representar um fator importante sob o prisma do recorte geográfico da pesquisa. O município de Pedreiras/MA não dispõe de uma economia expressiva perante o País, tendo uma população de apenas 39.267 habitantes, por estimativa do IBGE/2018.

Gráfico 7: Quais são os critérios utilizados para conceder o crédito ao cliente?

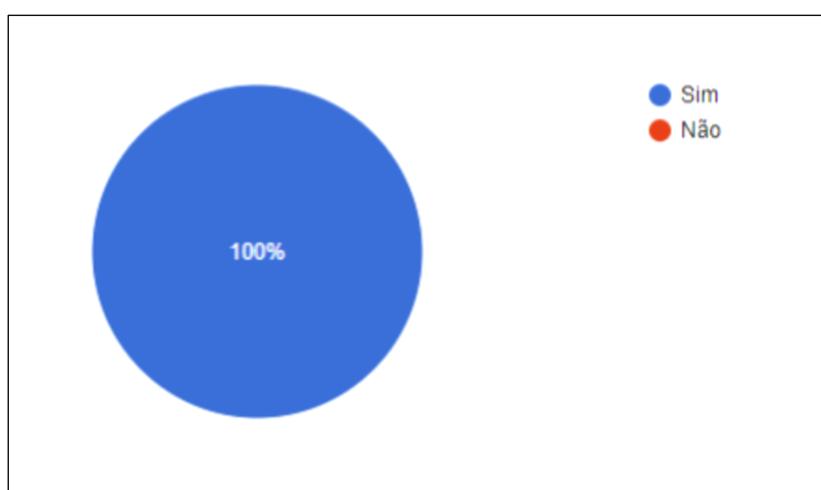


Fonte: Elaborado pela autora, dados da pesquisa (2019)

Assim, a realidade econômica do local pode explicar o motivo pela qual o critério relacionado à solidez do cliente não ser um dos principais escolhidos.

Outro fator importante para as microempresas, relacionado ao crédito, são os descontos financeiros concedidos aos clientes. Conforme demonstra o gráfico 8, 100% dos empreendimentos que responderam ao questionário que proporcionam essa facilidade ao consumidor.

Gráfico 8: São concedidos descontos financeiros?

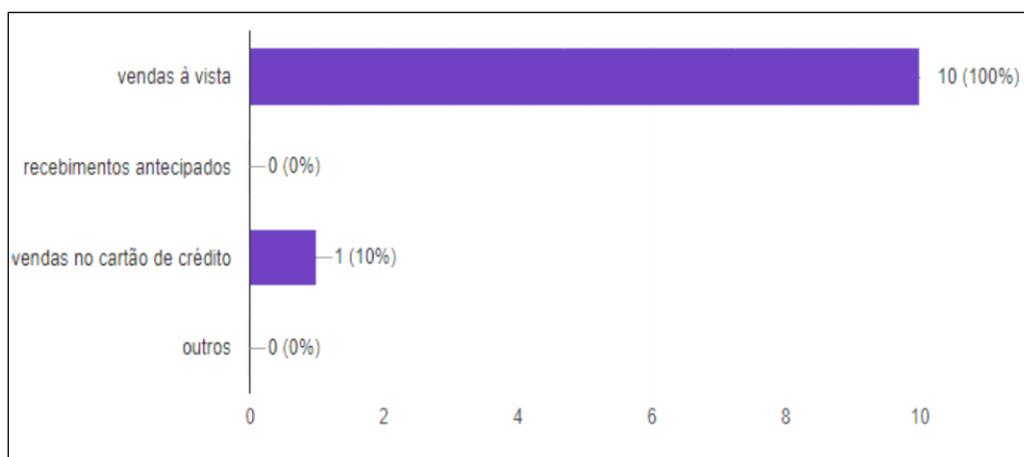


Fonte: Elaborado pela autora, dados da pesquisa (2019)

Em seguida, foi questionado em quais situações esses descontos são concedidos, visto que é necessário algum critério para estabelecê-lo, seja por meio de vendas à vista, recebimentos antecipados, vendas no cartão de crédito e outros.

Em análise às respostas recebidas, constatou-se que 100% destas dão descontos nas vendas realizadas a vista, sendo que 10% dos participantes também oferecem descontos nas vendas no cartão de crédito, conforme demonstra o gráfico 9.

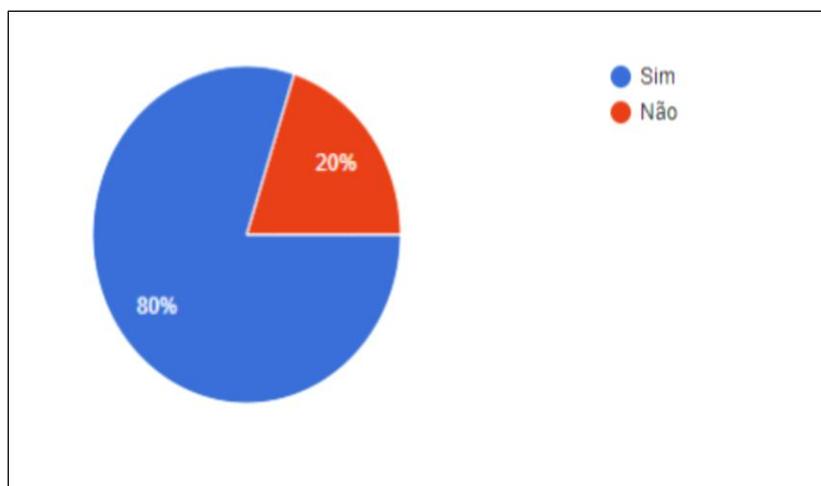
Gráfico 9: Em qual situação esse desconto é concedido?



Fonte: Elaborado pela autora, dados da pesquisa (2019)

A próxima pergunta estabelecida foi em relação ao perfil do cliente, se as microempresas fazem alguma análise acerca do perfil dele antes de realizar ou autorizar uma venda a prazo por exemplo. Segundo os dados extraídos do gráfico 10, 80% dessas microempresas se dispõem a fazer esta análise.

Gráfico 10: É realizada alguma análise acerca do perfil do cliente?



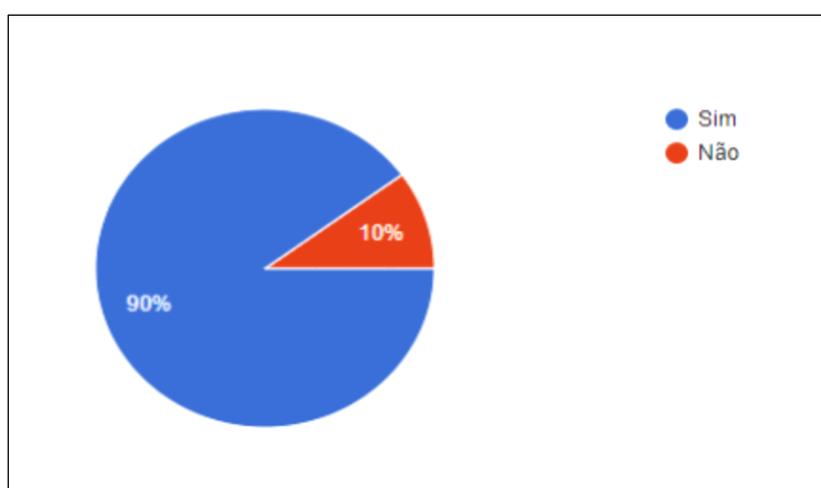
Fonte: Elaborado pela autora, dados da pesquisa (2019)

Resultado bastante positivo, visto que a análise do perfil do cliente representa um dos mecanismos de controle do Contas a receber, uma vez que, se o cliente é um bom pagador, a microempresa vai conseguir vender seu produto/serviço e receber no prazo estabelecido, realizando assim seu ciclo financeiro, de vendas e recebimentos.

Entretanto, para que o ciclo financeiro gire de forma ordenada e equilibrada é necessário que seja feito um acompanhamento periódico dos prazos concedidos aos clientes, ou seja, se estes estão de acordo com a saúde financeira da organização.

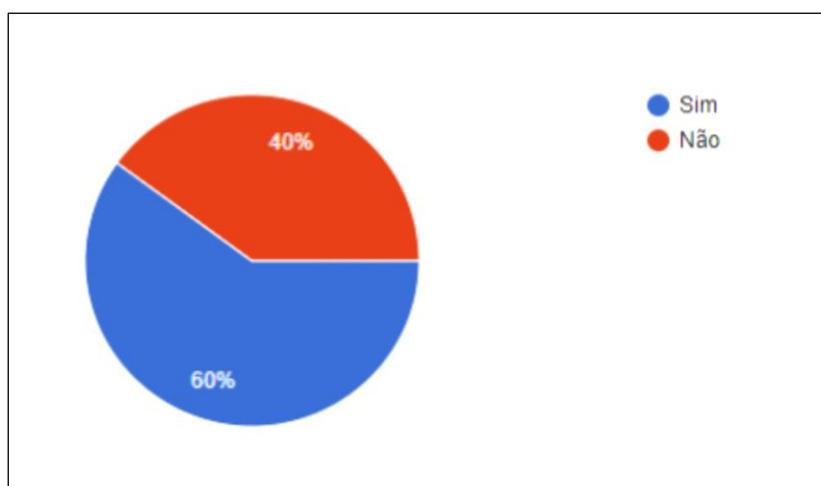
O gráfico 11 apresenta que 90% das microempresas de Pedreiras/MA fazem esse acompanhamento, entretanto só um pouco mais da metade (60%) possuem um departamento/funcionário específico para realizar esta tarefa, conforme mostra o gráfico 12.

Gráfico 11: O acompanhamento desses prazos concedidos é realizado periodicamente?



Fonte: Elaborado pela autora, dados da pesquisa (2019)

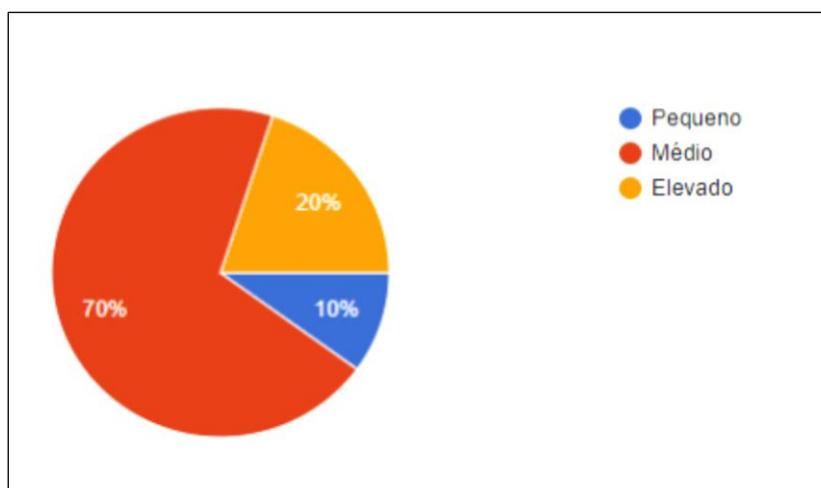
Gráfico 12: Existe um departamento/ funcionário específico para realizar essa tarefa?



Fonte: Elaborado pela autora, dados da pesquisa (2019)

Outro mecanismo considerado um dos principais dentro de uma microempresa é o fluxo de caixa, pois, a partir deste, a organização consegue medir todas as suas entradas e saídas. Diante disso, foi questionado aos microempreendedores a importância das vendas a prazo para este fluxo. No questionário, conforme demonstra o gráfico 13 foi apresentada a importância em três níveis: pequeno, médio e elevado.

Gráfico 13: Qual é o nível de importância das vendas a prazo para o fluxo de caixa da microempresa?

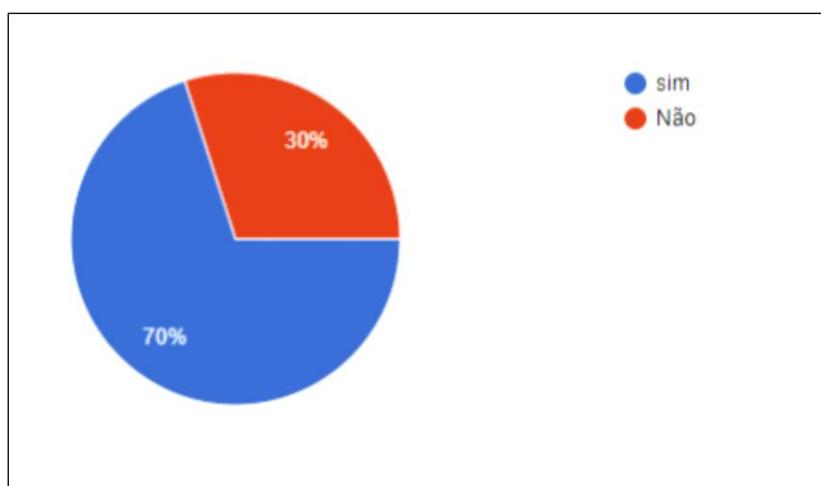


Fonte: Elaborado pela autora, dados da pesquisa (2019)

Das respostas obtidas, 70% consideraram que as vendas a prazo representam um nível médio de importância em relação ao seu fluxo de caixa. Isto é um fator preocupante, visto que 100% das microempresas que responderam ao questionário realizam vendas a prazo.

Dando prosseguimento, o Balanço Patrimonial é uma das principais ferramentas de gestão de uma organização, nele obtém-se uma visão mais ampla sobre a situação patrimonial. Em face disso, foi questionado aos microempreendedores, se estes se utilizam do balanço patrimonial como ferramenta de gestão para o controle do Contas a receber. E o resultado foi positivo, 70% responderam que sim, que utilizam o balanço para ter esse controle.

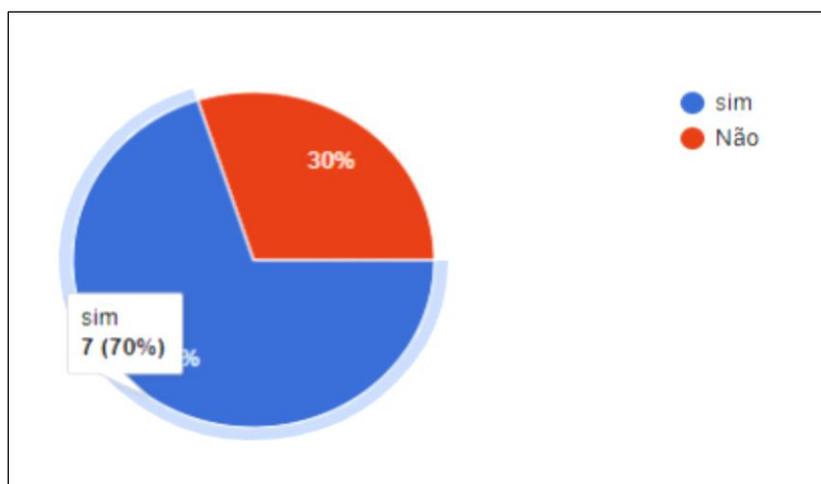
Gráfico 14: O Balanço Patrimonial é utilizado como uma ferramenta de gestão para o controle do Contas a receber?



Fonte: Elaborado pela autora, dados da pesquisa (2019)

Em seguida, foi questionado se estes calculam o prazo médio de recebimento de vendas, e 70% responderam que sim, ou seja, realmente eles utilizam o balanço patrimonial como uma ferramenta de gestão, uma vez que a sua realização é necessária para calcular o prazo médio de recebimentos.

Gráfico 15: O Prazo Médio de Recebimento de Vendas é calculado para o exercício desse controle?

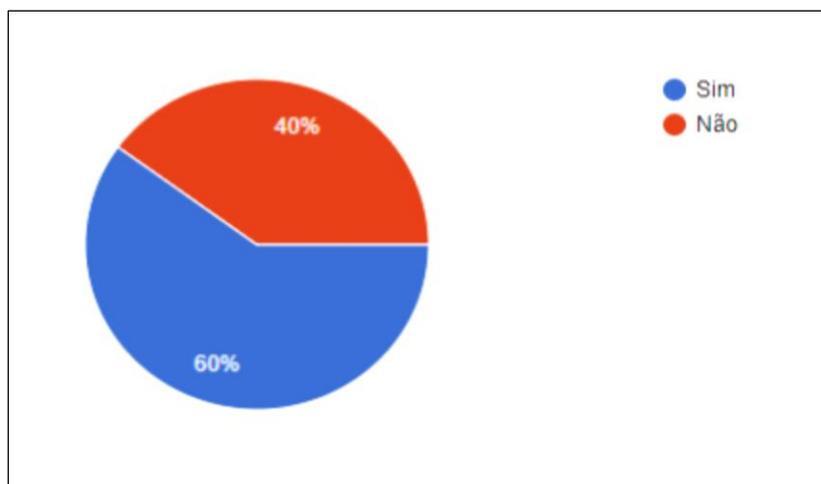


Fonte: Elaborado pela autora, dados da pesquisa (2019)

De igual modo, tendo em vista o que foi estudado no referencial teórico, pôde-se perceber que a demonstração do resultado do exercício (DRE) possui características importantes para o controle do contas a receber.

Nesse sentido, houve bastante pertinência direcionar um questionamento desse teor aos microempreendedores, cujo resultado possui expressão no gráfico 16.

Gráfico 16: A Demonstração do Resultado do Exercício (DRE) é elaborada mensalmente?



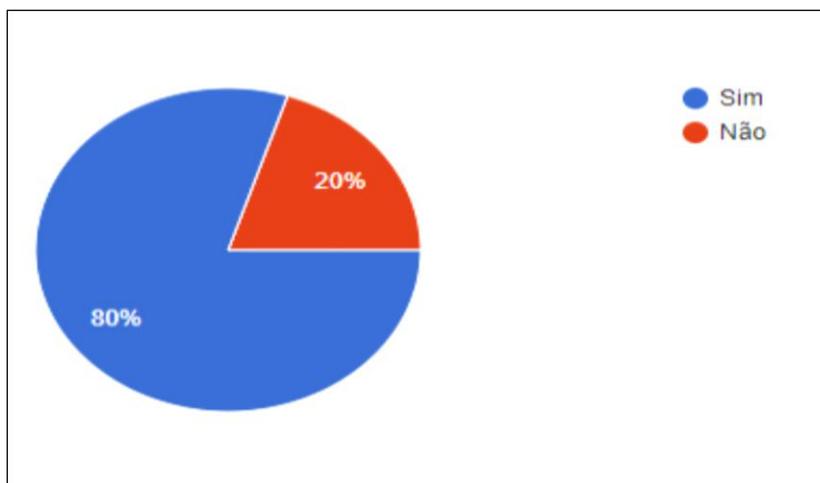
Fonte: Elaborado pela autora, dados da pesquisa (2019)

Em sua análise, verificou-se que apenas 60% dos participantes elaboram este demonstrativo contábil.

Assim, o percentual de microempresas que não realizam esta tarefa (40%), perde a oportunidade de realizar a leitura mensal de suas receitas e despesas, bem como analisar se estas geraram lucros ou prejuízos.

Adiante, o gráfico 17 indaga se a reposição dos estoques é planejada na dependência dos futuros recebimentos, ou seja, se para repor o estoque é necessário aguardar os recebimentos das vendas realizadas anteriormente. Do universo total de participantes, 80% afirmaram que necessitam dos valores das contas a receber para que possam adquirir novos produtos.

Gráfico 17: A reposição dos estoques é planejada na dependência dos futuros recebimentos das vendas a prazo?

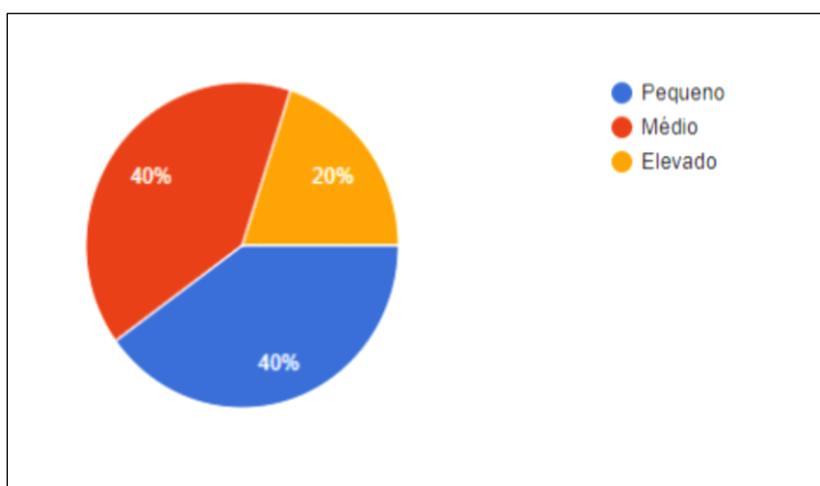


Fonte: Elaborado pela autora, dados da pesquisa (2019)

Neste ponto, esta questão é fundamental para perceber o quanto o ativo circulante, especificamente o contas a receber influencia no regular ciclo financeiro, podendo comprometer inteiramente a existência da organização.

Em função disso, é necessário levantar o nível de inadimplência das microempresas pedreirenses, de modo a identificar o impacto causado pelas vendas a prazo. Conforme os dados obtidos, 60% destes avaliou o nível entre médio e elevado, enquanto apenas 40% informaram o índice pequeno.

Gráfico 18: Qual é o nível de inadimplência sofrido por sua microempresa?

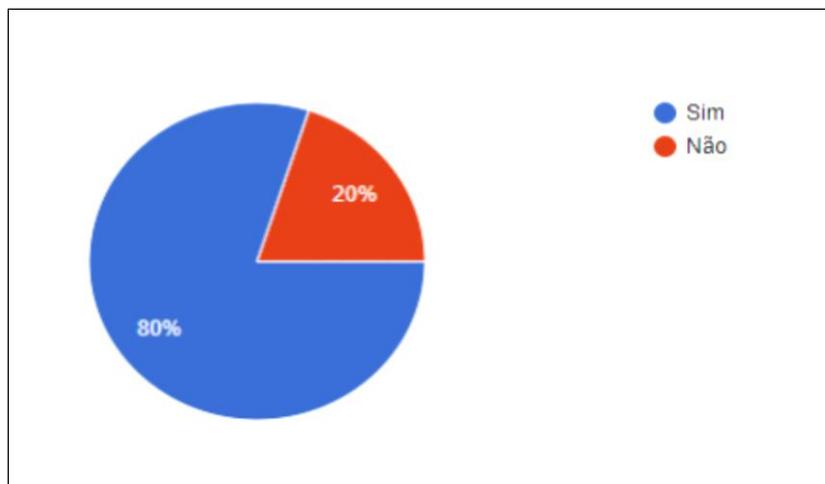


Fonte: Elaborado pela autora, dados da pesquisa (2019)

Diante da realidade de conceder crédito ao cliente, as organizações empresariais participantes informaram no gráfico 19 se realizam um

acompanhamento diário das inadimplências. Neste cenário, 80% responderam efetuar esta providencia diariamente.

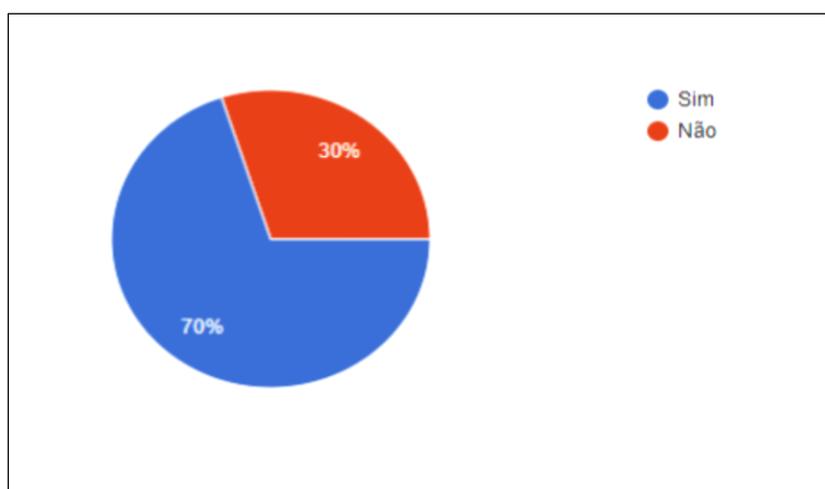
Gráfico 19: É feito um acompanhamento diário da inadimplência?



Fonte: Elaborado pela autora, dados da pesquisa (2019)

A partir dessa informação, houve também manifestação dos participantes a respeito da existência de políticas de cobrança dentro de suas microempresas, das quais 70% responderam positivamente, na medida em que alarmantes 30% permanecem resignadas com a inadimplência.

Gráfico 20: Existe alguma política de cobrança?

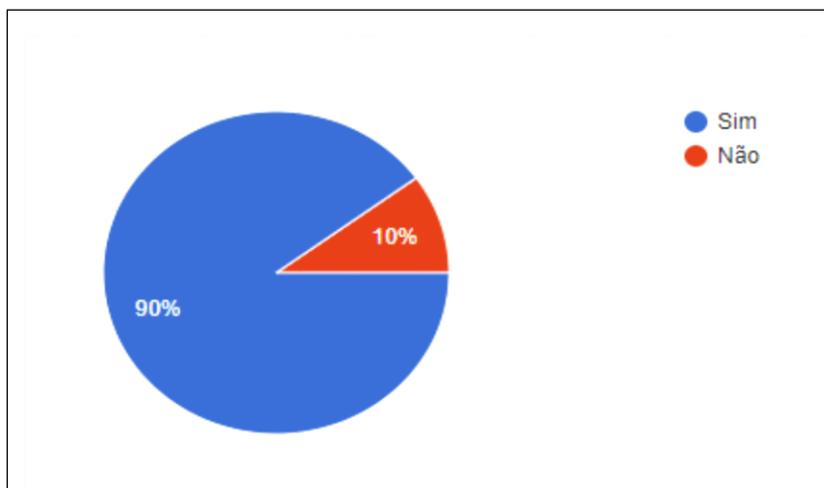


Fonte: Elaborado pela autora, dados da pesquisa (2019)

No âmbito da política de cobrança informaram utilizar-se de: Revisão mensal dos clientes ativos, envio de mensagens, ligações telefônicas, renegociação, visitas ao domicilio, inclusão no cadastro de restrições de crédito e cartas de cobrança.

Outro fator indagado no decorrer da pesquisa foi em relação ao capital de giro, se as microempresas o possuem para gerir seus negócios. O gráfico 22 demonstra que 90% destas possuem o capital.

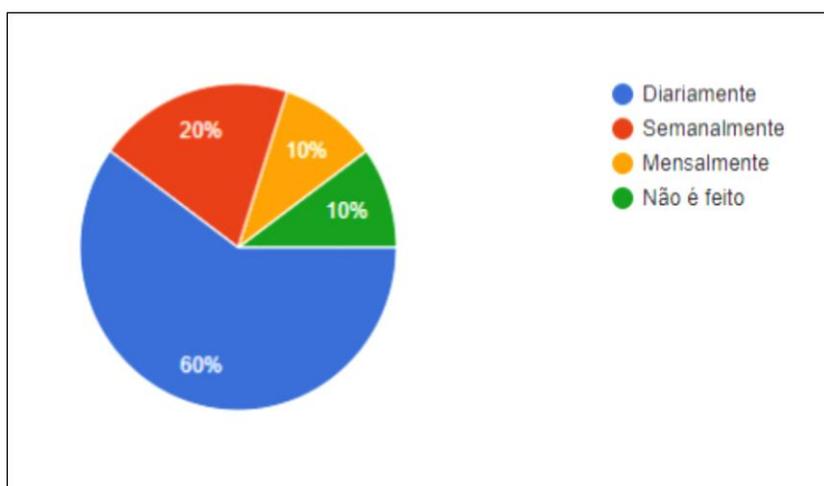
Gráfico 21: A microempresa possui Capital de Giro?



Fonte: Elaborado pela autora, dados da pesquisa (2019)

Por outro lado, no que se refere ao fluxo de caixa, 60% informou que realiza diariamente, na medida em que o restante respondeu 20% para semanalmente, 10% para mensalmente e 10% pela não realização.

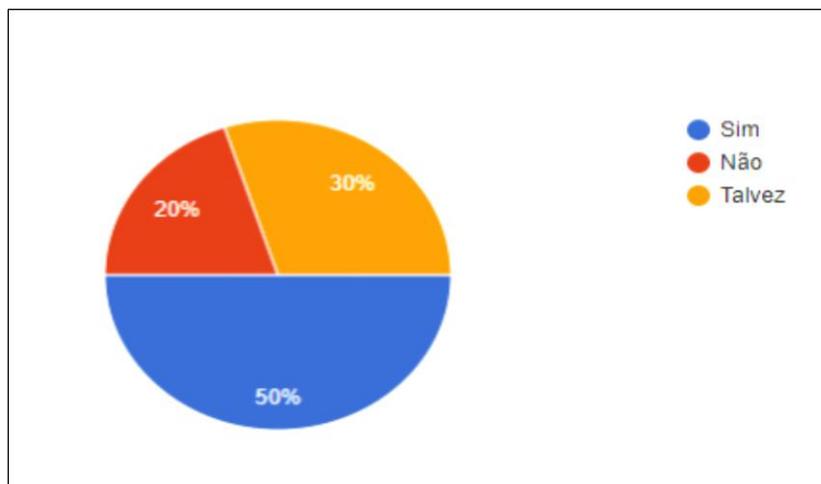
Gráfico 22: Com que frequência o fluxo de caixa é realizado?



Fonte: Elaborado pela autora, dados da pesquisa (2019)

Quanto ao nível de conhecimento sobre o ciclo financeiro de uma empresa, 50% demonstrou saber do que se trata, enquanto 30% teve dúvidas a respeito e 20% respondeu não saber sobre o assunto.

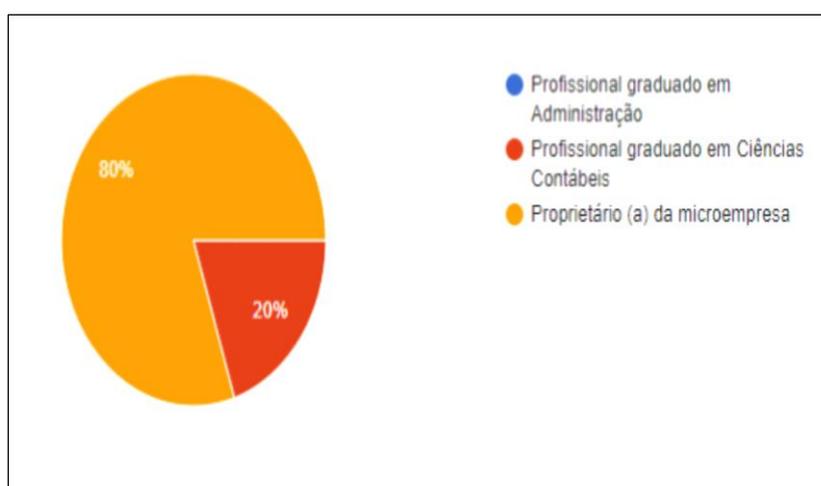
Gráfico 23: A microempresa possui conhecimento sobre o ciclo financeiro?



Fonte: Elaborado pela autora, dados da pesquisa (2019)

Considerando a responsabilidade interna pela gestão financeira das microempresas, os participantes informaram, diante da totalidade, na proporção de 80% pela sua realização por parte do próprio proprietário. Apenas 20% responderam que essa tarefa é feita por profissional graduado em Ciências Contábeis e nenhum afirmou ser responsabilidade por profissional graduado em Administração, conforme demonstra o gráfico 24.

Gráfico 24: A gestão financeira da sua microempresa é realizada por:

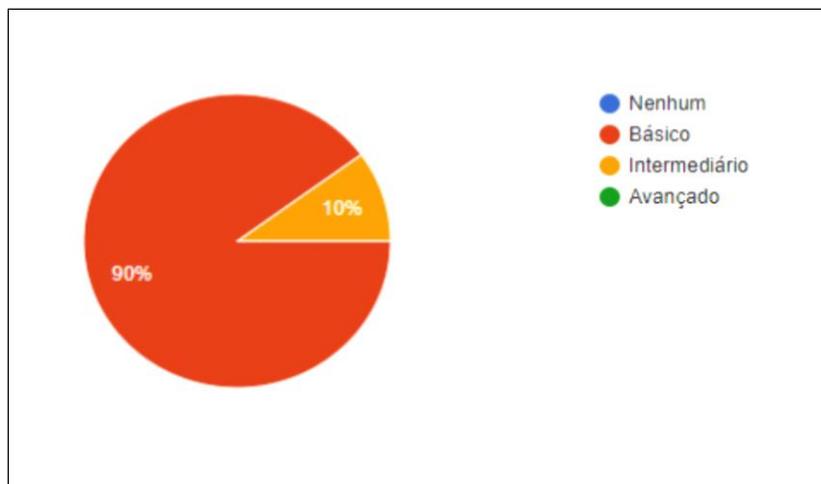


Fonte: Elaborado pela autora, dados da pesquisa (2019)

Outro questionamento abordado foi em relação ao grau de conhecimento do microempreendedor em relação a gestão financeira. O resultado foi quase unanime, 90% responderam que possuem apenas o conhecimento básico.

Resultado preocupante, visto que 80% dos participantes responderam que eles mesmos são os que realizam a sua gestão.

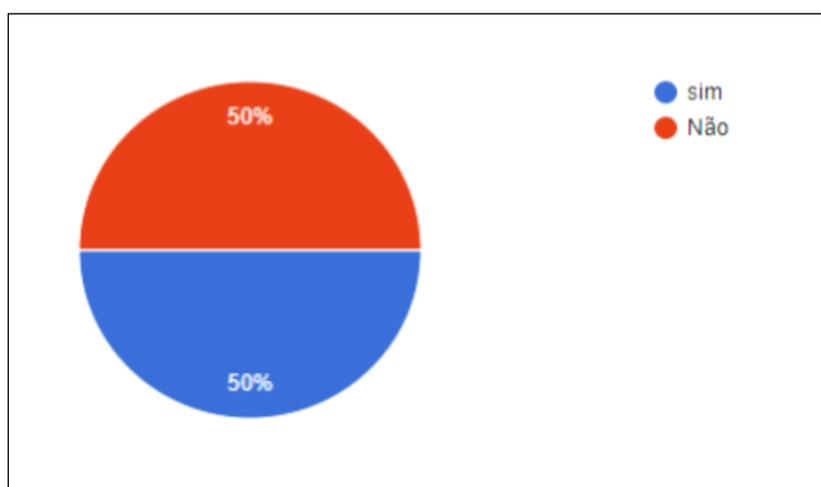
Gráfico 25: Qual é o seu grau de conhecimento em gestão financeira?



Fonte: Elaborado pela autora, dados da pesquisa (2019)

Foi levantando no questionário os índices de liquidez, que tem como função medir a capacidade que a empresa possui em cumprir com suas obrigações. 50% dos participantes responderam calcular, entretanto o restante respondeu não calcular.

Gráfico 26: São calculados os Índices de Liquidez?

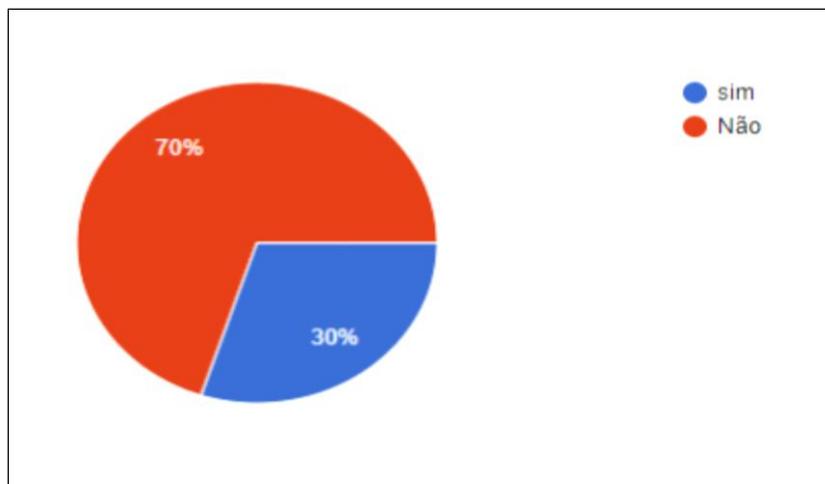


Fonte: Elaborado pela autora, dados da pesquisa (2019)

Foi abordado também os índices de Atividade, que tem como função medir a velocidade com que as contas do circulante são convertidas em vendas ou interferem nas disponibilidades. Apenas 30% responderam calcular esse índice. Ou

seja, eles se utilizam da ferramenta do balanço patrimonial, mas não o exploram como poderiam.

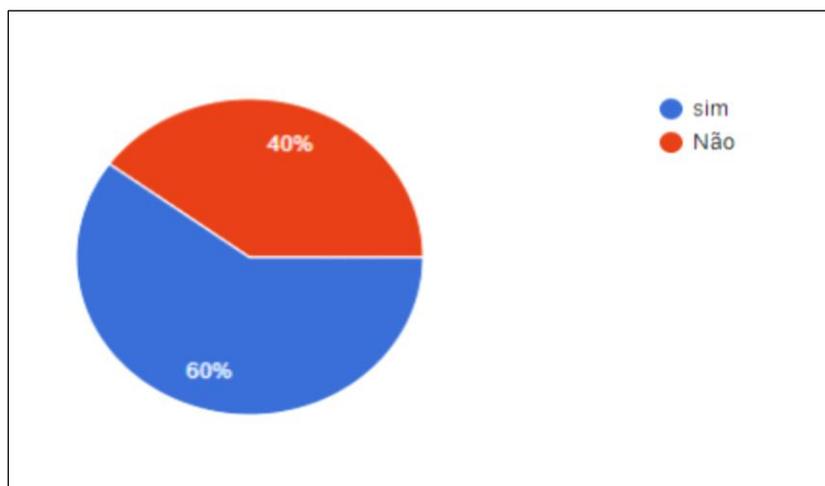
Gráfico 27: São calculados os Índices de Atividade?



Fonte: Elaborado pela autora, dados da pesquisa (2019)

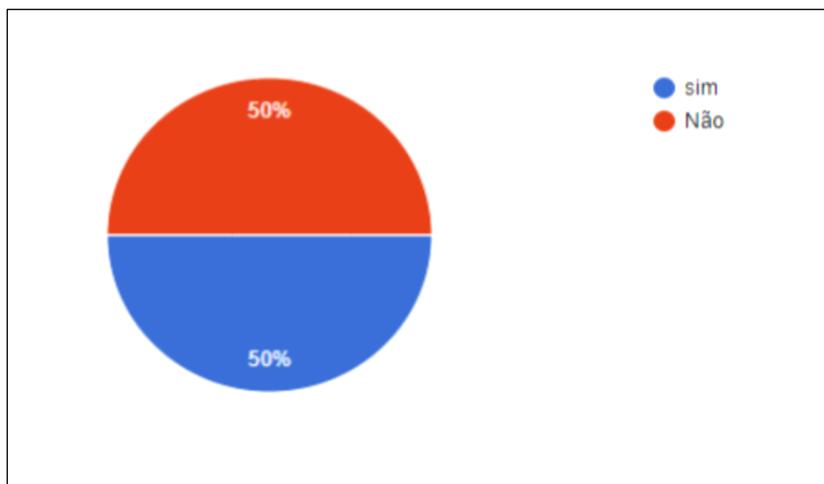
Outro índice abordado foi o de endividamento, que tem como função determinar o grau de endividamento da empresa e a sua capacidade de pagar suas dívidas. Conforme demonstra o gráfico 29, 60% dos participantes responderam calcular esse índice.

Gráfico 28: São Calculados os Índices de Endividamento?



Fonte: Elaborado pela autora, dados da pesquisa (2019)

Gráfico 29: São calculados os Índices de Rentabilidade?



Fonte: Elaborado pela autora, dados da pesquisa (2019)

E por fim, foi questionado se essas calculam os índices de rentabilidade, que tem como função medir o retorno que a empresa alcança em relação as suas vendas e ao seu investimento em ativos. A metade dos participantes responderam calcular esse índice.

#### 4. CONCLUSÃO

A administração do Contas a receber, dos seus aspectos e das suas repercussões, dentro do ciclo financeiro de uma organização empresarial, se mostrou uma tarefa complexa. Ao longo do corpo deste trabalho, foi possível identificar os riscos inerentes às vendas a prazo, os cuidados a serem tomados no momento da concessão do crédito, o monitoramento dos recebimentos futuros, a caracterização da inadimplência e a respectiva política de cobrança.

Cada elemento desse tem a sua peculiaridade, sendo dever do administrador/proprietário do empreendimento ter conhecimento pleno da situação da sua microempresa para que possa tomar as melhores decisões. Neste ponto, o segundo capítulo desta monografia, intitulado de referencial teórico, colecionou os principais mecanismos para cumprir essa finalidade.

Abordados de forma aprofundada, pode-se citar o balanço patrimonial, o prazo médio de recebimento de vendas, o ciclo financeiro, a demonstração do resultado do exercício e do fluxo de caixa. Deste modo, ficou evidenciada a relevância das Ciências Contábeis na gestão financeira de uma organização empresarial, seja de grande, médio ou pequeno porte.

O domínio dessas ferramentas, desde a sua elaboração até a sua análise, requer conhecimento pleno do assunto, função que somente será desempenhada de modo satisfatório caso tenha sido realizada por profissional graduado na ciência contábil.

Feitas essas observações, não restam dúvidas que os objetivos gerais e específicos do trabalho foram alcançados com êxito, através de detalhada pesquisa bibliográfica. É imprescindível compreender que a má administração financeira pode acarretar sérios prejuízos para a empresa, inclusive, a sua falência.

Por este motivo, o presente trabalho científico, interessado em investigar a (in) aplicação desses conceitos pelas microempresas varejistas do Município de Pedreiras/MA, apresentou a 30 (trinta) microempresas, universo do qual, 10 (dez) microempresários da localidade e do setor referidos concluíram a sua participação respondendo ao questionário constante do Apêndice I.

Após o levantamento dos dados, obtidos por meio do questionário, foram encontradas algumas limitações quanto às respostas dos participantes. Na contramão das expectativas formuladas na introdução deste trabalho, as

microempresas do setor varejista de Pedreiras/MA surpreenderam ao afirmar que se utilizam das ferramentas básicas e sofisticadas de contabilidade para a gestão financeira.

Por demandarem elevado conhecimento em Ciências Contábeis, essas ferramentas normalmente são objetos de estudo durante toda a graduação do curso. Por este motivo, é duvidoso que as microempresas participantes tenham domínio e elaborem demonstrativos contábeis com esse nível de complexidade, utilizando-as, inclusive, para fazer a gestão financeira de suas organizações.

A esse respeito, ter-se-ia, em resposta à problemática que este trabalho científico se propôs, por conclusão dos resultados obtidos, que as microempresas do setor varejista de Pedreiras/MA utilizam o Balanço Patrimonial (70%), a Demonstração do Resultado do Exercício (60%) e do Fluxo de Caixa (90%), o cálculo do Prazo médio de recebimento das vendas (70%), os índices de atividade (70%), de rentabilidade (50%), de endividamento (60%) e de liquidez (50%), bem como de política de crédito e de cobrança (70%).

Em contraste a esses resultados, 80% dos participantes informaram que a gestão financeira de suas microempresas não é realizada por profissional graduado em Ciências Contábeis ou em Administração, e sim pelos próprios proprietários. Sobre estes últimos, tem-se que 90% possuem um grau de conhecimento básico em gestão financeira.

Sendo assim, chega-se à conclusão de que as microempresas participantes responderam ao questionário sem ter um conhecimento teórico sobre a real dimensão das ferramentas de gestão questionadas, manifestando suas posições a partir de uma compreensão do senso comum, do seu próprio imaginário a respeito do tema e diante de suas práticas do cotidiano.

Portanto, é necessário que fique pontuado nesta conclusão que a participação das microempresas no questionário se trata de um fator de limitação à pesquisa, podendo, inclusive, a partir desta constatação, sugerir-se outro objeto de pesquisa/estudo sobre este problema, a exemplo da compreensão que os microempreendedores de Pedreiras/MA possuem a respeito das denominações técnicas das ferramentas contábeis de gestão.

Diante desse raciocínio, no que concerne às hipóteses do trabalho formuladas no projeto de pesquisa, verifica-se que as microempresas do setor varejista de Pedreiras/MA, a partir do resultado do levantamento metodológico em

forma de questionário, não conhecem as técnicas básicas de gestão do Contas a Receber, e a fazem a partir do senso comum.

Por outro lado, é necessário reconhecer que 60% das microempresas participantes estão em atividade no mercado há mais de 05 (cinco) anos, tendo superado, assim, o índice de mortalidade levantado pelo Sebrae na introdução deste trabalho. Este fator demonstra que, apesar do conhecimento científico incipiente ou quase nulo, as práticas do senso comum no cotidiano das microempresas participantes são capazes de manter essas organizações em funcionamento.

Todavia, o seu desempenho financeiro poderia ser mais exitoso com a utilização das ferramentas (básicas e sofisticadas) de gestão financeira, pois podem proporcionar o melhor diagnóstico possível para as tomadas de decisão, conforme demonstrado no capítulo do referencial teórico.

Assim sendo, constata-se a distância que as microempresas varejistas de Pedreiras/MA estão da profissionalização da administração do Contas a receber no capital de giro, tornando-se um desafio cultural (tanto para conhecimento quanto para investimento) que está evidenciado no mercado local.

## REFERÊNCIAS

ARAÚJO, Adriana Maria Procópio de; ASSAF NETO, Alexandre. **A Contabilidade Tradicional E A Contabilidade Baseada Em Valor**. Revista Contabilidade & Finanças - USP, São Paulo, n. 33, p. 16 - 32, setembro/dezembro 2003. Disponível em: [http://www.scielo.br/scielo.php?pid=S1519-70722003000300002&script=sci\\_arttext&tlnq=es](http://www.scielo.br/scielo.php?pid=S1519-70722003000300002&script=sci_arttext&tlnq=es). Acessado em: 07/04/2019.

ARAÚJO, Érica Fernanda Luz; ALMEIDA, Elgonzales Magalhães, et al. **Assessoria Contábil Para As Empresas**: análise sobre a contribuição da contabilidade para as microempresas na cidade de Pedreiras – MA. Revista Brasileira De Assuntos Interdisciplinares – Rebai V. 1, N.1, Jan/Jul, 2017. Disponível em: [http://faesf.com.br/revista-interdisciplinar-faesf/index.php/Revista\\_Faesf/issue/download/3/30](http://faesf.com.br/revista-interdisciplinar-faesf/index.php/Revista_Faesf/issue/download/3/30). Acessado em 07/06/2019.

CHENG, Ângela; MENDES, Márcia Martins. **A importância e a responsabilidade da gestão financeira nas empresas**. Disponível em: <https://www.revistas.usp.br/cest/article/view/5558>. Acessado em 13/09/2018

DAMODARAN, Aswath. **Finanças Corporativas**: teoria e prática. 2º ed. Porto Alegre: Bookman, 2004.

DIAS, Flávio Augusto da Silva; SGARBI, Julio Cesar. **A Importância Da Gestão De Capital De Giro**. 2011. Disponível em: <http://www.unisalesiano.edu.br/simposio2011/publicado/artigo0081.pdf>. Acessado em; 06/04/2019.

**Entenda as diferenças entre microempresa, pequena empresa e MEI**. Disponível em: <https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/entenda-as-diferencas-entre-microempresa-pequena-empresa-e-mei,03f5438af1c92410VgnVCM100000b272010aRCRD>. Acessado em 13/09/2018

FERREIRA, Calebe da Costa et al. **Gestão de capital de giro**: contribuição para as micro e pequenas empresas no Brasil. RAP — Rio de Janeiro 45(3):863-84, Maio/jun. 2011. Disponível em: <http://bibliotecadigital.fgv.br/ojs/index.php/rap/article/view/7018>. Acessado em: 24/03/2019.

FILHO, Armando de Santi; OLINQUEVITCH, José Leônidas. **Análise de Balanços para Controle Gerencial**: demonstrativos contábeis exclusivos do fluxo de tesouraria. 5º ed. São Paulo: Atlas, 2009.

GITMAN, Lawrence J. **PRINCÍPIOS DE ADMINISTRAÇÃO FINANCEIRA**. 12.Ed. São Paulo: Pearson, 2010.

GROPPELLI, A.A; NIKBAKHT, Ehsan. **Administração Financeira**. 2º ed. São Paulo: Saraiva, 2002.

HOJI, Masakazu. **Administração Financeira**: Uma abordagem gerencial: matemática financeira aplicada, estratégias financeiras, análise, planejamento e controle financeiro. 5° ed. São Paulo: Atlas 2004.

HOJI, Masakazu, **Administração Financeira**: uma abordagem prática: matemática financeira aplicada, estratégias financeiras, análise, planejamento e controle financeiro. 4° ed. São Paulo: Atlas, 2003.

MACHADO, José Roberto. **Administração de Finanças Empresariais**. 2° ed. São Paulo: Qualitymark, 2004.

MATARAZZO, Dante Carmine. **Análise Financeira de Balanços**: Abordagem Gerencial. 7° ed. São Paulo: Atlas, 2010.

Micro e Pequenas empresas geram 27% do PIB do Brasil. Disponível em: <https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/mt/noticias/micro-e-pequenas-empresas-geram-27-do-pib-do-brasil,ad0fc70646467410VgnVCM2000003c74010aRCRD>. Acessado em 06/09/2018.

NASCIMENTO, Auster Moreira; REGINATO, Luciane. **CONTROLADORIA**: instrumento de apoio ao processo decisório. São Paulo: atlas, 2010.

OLIVEIRA, Luís Martins de et al. **CONTROLADORIA ESTRATÉGICA**: textos e casos práticos com solução. São Paulo: atlas, 2011.

PASCALICCHIO, Agostinho Celso; BERNAL, Paulo Sérgio Milano. **Gestão de Finanças e investimentos**: Guia prático. 1° ed. São Paulo: Érica, 2012.

PADOVEZE, Clovis Luís. **Controladoria**: Estratégica e Operacional. 2.Ed. São Paulo: Cengage, 2009.

PADOVEZE, Clovis Luís. **Manual De Contabilidade Básica**: Introdução a pratica contábil- textos e exercícios 5.Ed. São Paulo: atlas, 2004.

ROSS, Stephen A; WESTERFIELD, Randolph W; JORDAN, Bradford D. **Princípios da Administração Financeira**. 2. Ed. – São Paulo: Atlas, 2000.

SANTOS, Luciana Cristina Machado; COSTA, Ines Teresa Lyra Gaspar. **Gerência Financeira na Prática**: O papel do Gestor Financeiro dentro das Pequenas e Médias Empresas no Brasil. Disponível em: <http://revistas.unijorge.edu.br/conexao/pdf/3.pdf>. Acessado em 06/09/2018

SERAFIM, Patrícia Rodrigues; BELÉM, José de Figueiredo. **Administração De Capital De Giro Em Pequenos Negócios**: Um Estudo De Caso Em Uma Empresa De Formação Profissional Na Cidade De Juazeiro Do Norte-Ce. Revista e-ciência. v.4, n.1, 2016, p.16-25. Disponível em: <http://www.revistafjn.com.br/revista/index.php/eciencia/article/view/93/0>. Acessado em: 25/03/2019.

**Sobrevivência das Empresas no Brasil – SEBRAE.** Disponível em:  
<http://datasebrae.com.br/wp-content/uploads/2017/04/Sobrevivência-de-Empresas-no-Brasil-2016-FINAL.pdf>. Acessado em 06/09/2018.

SILVA, José Pereira da. **Análise Financeira das Empresas.** 8º ed. São Paulo: Atlas, 2006.

SOUZA, Sandra Marinho de; BRUNI, Adriano Leal. **Risco De Crédito, Capital De Giro E Solvência Empresarial:** um estudo na indústria brasileira de transformação de cobre. Revista Universo Contábil, ISSN 1809-3337, Blumenau, v. 4, n. 2, p. 59-74, abr./jun.2008. Disponível em:  
<http://gorila.furb.br/ojs/index.php/universocontabil/article/view/908>. Acessado em 24/03/2019.

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

## APÊNDICE

## **APÊNDICE 1- Questionário aplicado as Microempresas do Setor Varejista de Pedreiras/MA**

Olá, você está sendo convidado (a) para participar da pesquisa "GESTÃO DO CAPITAL DE GIRO: Um estudo sobre o Contas a Receber das microempresas do setor varejista de Pedreiras/MA." Os dados obtidos servirão para fundamentar o Trabalho de Conclusão do Curso de Ciências Contábeis da UNDB, elaborado pela acadêmica Camila Fernanda da Silva Leite.

Gostaríamos de contar com a sua colaboração, respondendo algumas perguntas que levarão somente alguns minutos. Suas respostas não serão analisadas individualmente, e sim de modo estatístico.

1.Sua microempresa é do setor varejista?

- Sim
- Não

2.Qual é o tipo de atividade sua microempresa desenvolve?

- Construção
- Farmácia
- Roupas
- Tecidos
- Acessórios
- Restaurante

3.Há quantos anos ela está no mercado?

- Menos de 01 ano
- De 1 ano a 3 anos
- De 3 a 5 anos
- Outros

4. A sua microempresa realiza vendas a prazo?

- Sim
- Não

5. Se sim, quais são os prazos concedidos?

- 30 dias
- 60 dias
- 90 dias
- 120 dias
- Outros

6. Existe algum critério para definir a extensão do prazo concedido?

- Sim
- Não

7. Quais são os critérios utilizados para conceder o crédito ao cliente?

- Caráter - relacionado à honestidade com que o cliente salda seus compromissos financeiros
- Capacidade - compreende o potencial que o cliente tem em cumprir com seus compromissos financeiros
- Capital - se refere ao nível de solidez financeira da empresa consumidora.
- Colateral - é a garantia de pagamento por parte do consumidor
- Condições - as condições econômicas gerais e setoriais e quaisquer condições especiais vinculadas a uma transação específica)

8. São concedidos descontos financeiros?

- Sim
- Não

9. Em qual situação esse desconto é concedido?

- Compra à vista
- Pagamento antecipada
- Vendas no cartão de crédito

10. É realizada alguma análise acerca do perfil do cliente?

- Sim
- Não

11. O acompanhamento desses prazos concedidos é realizado periodicamente?

- Sim
- Não

12. Existe um departamento/ funcionário específico para realizar essa tarefa?

- Sim
- Não

13. Qual é o nível de importância das vendas a prazo para o fluxo de caixa da microempresa?

- Pequeno
- Médio
- Elevado

14. O Balanço Patrimonial é utilizado para fazer o controle das contas a receber?

- Sim
- Não

15. O Prazo Médio de Recebimento de Vendas é calculado para o exercício desse controle?

- Sim
- Não

16. A Demonstração do Resultado do Exercício (DRE) é elaborada mensalmente?

- Sim
- Não

17. A reposição dos estoques é planejada na dependência dos futuros recebimentos das vendas a prazo?

- Sim
- Não

18. Qual é o nível de inadimplência sofrido por sua microempresa?

- Pequeno
- Médio
- Elevado

19. É feito um acompanhamento diário da inadimplência?

- Sim
- Não

20. Existe alguma política de cobrança?

- Sim
- Não

21. Se sim, quais?

Redija \_\_\_\_\_

22. A microempresa possui Capital de Giro?

- Sim
- Não

23. Com que frequência o fluxo de caixa é realizado?

- Diariamente
- Semanalmente
- Mensalmente
- Não é feito

24. A microempresa possui conhecimento sobre o ciclo financeiro?

- Sim
- Não

25. A gestão financeira da sua microempresa é realizada por:

- Profissional graduado em Administração
- Profissional graduado em Ciências Contábeis
- Proprietário (a) da microempresa

26. Qual é o seu grau de conhecimento em gestão financeira?

- Nenhum
- Básico
- Intermediário
- Avançado

27. São calculados os Índices de Liquidez? (Tem como função medir a capacidade da empresa em cumprir com suas obrigações).

- Sim
- Não

28. São calculados os Índices de Atividade? (Tem como função medir a velocidade com que as contas do circulante são convertidas em vendas ou interferem nas disponibilidades)

- Sim
- Não

29. São Calculados os Índices de Endividamento? (Tem como objetivo determinar o grau de endividamento da empresa e a sua capacidade de pagar suas dívidas)

- Sim
- Não

30. São calculados os Índices de Rentabilidade? (Tem como função medir o retorno que a empresa alcança em relação as suas vendas e ao seu investimento em ativos).

- Sim
- Não