



UNIVERSIDADE FEDERAL DA FRONTEIRA SUL - UFFS

CAMPUS CHAPECÓ-SC

CURSO DE ADMINISTRAÇÃO

CAMILA LUÍSA SCHUSTER

**CAUSAS DE ENDIVIDAMENTO DE MICRO E PEQUENAS EMPRESAS DO
SETOR COMÉRCIO VAREJISTA: GRUPO SELECIONADO**

CHAPECÓ-SC

2019

CAMILA LUÍSA SCHUSTER

**CAUSAS DE ENDIVIDAMENTO DE MICRO E PEQUENAS EMPRESAS DO
SETOR COMÉRCIO VAREJISTA: GRUPO SELECIONADO**

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado ao curso de Administração, da Universidade Federal da Fronteira Sul, como requisito para obtenção do título de Bacharel em Administração.

Orientador: Prof. Fabiano Geremia

CHAPECÓ-SC

2019

Bibliotecas da Universidade Federal da Fronteira Sul - UFFS

Schuster, Camila Luísa

Causas de endividamento de micro e pequenas empresas do setor comércio varejista: grupo selecionado / Camila Luísa Schuster. -- 2019.

54 f.:il.

Orientador: Fabiano Geremia.

Trabalho de Conclusão de Curso (Graduação) - Universidade Federal da Fronteira Sul, Curso de Administração, Chapecó, SC , 2019.

1. Endividamento. 2. Planejamento financeiro. I. Geremia, Fabiano, orient. II. Universidade Federal da Fronteira Sul. III. Título.

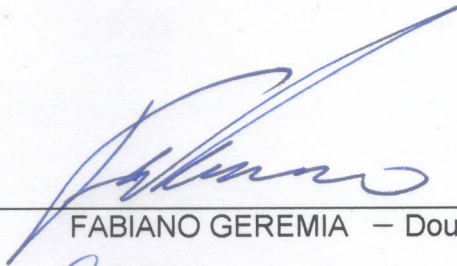
CAMILA LUISA SCHUSTER

Causas de endividamento de pequenas empresas do comércio varejista

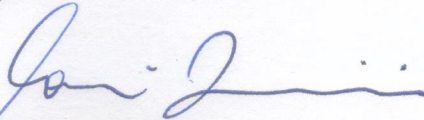
Trabalho de Conclusão do Curso de Administração apresentado como requisito para a obtenção de grau de Bacharelado em Administração da Universidade Federal da Fronteira Sul - UFFS.

Orientador (a) Prof.(a): **FABIANO GEREMIA** – UFFS

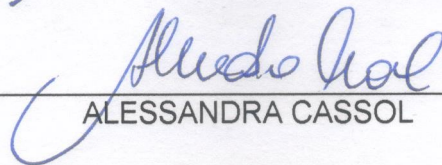
Este trabalho de conclusão de curso foi defendido e aprovado pela banca na data de:
3 de Dezembro de 2019.



FABIANO GEREMIA – Doutor



MOACIR FRANCISCO DE MILING – Doutor



ALESSANDRA CASSOL – Doutora

RESUMO

Os micros e pequenos empresários possuem uma significativa representatividade para a economia no Brasil, e é com base nos diversos desafios que enfrentam os empreendedores que esta pesquisa tem como objetivo analisar a gestão financeira das micro e pequenas empresas do grupo selecionado, dedicada no estudo da problemática acerca das dificuldades financeiras e dos principais fatores de endividamento enfrentados pelas micro e pequenas empresas e que podem resultar em sua mortalidade. Este trabalho é caracterizado como um estudo do tipo descritivo, bibliográfico e estudo de caso, em que ocorreu a análise de dados obtidos através de questionário aplicado entre uma amostra de 86 (oitenta e seis) micro e pequenas empresas que possuem em comum o mesmo fornecedor. Os resultados da pesquisa demonstraram que alguns índices mais expressivos como a falta de capital de giro e a falta de planejamento financeiro tende a impactar na saúde financeira dessas empresas e gerar riscos em relação a sua permanência no mercado. Quanto aos principais fatores que levam as micro e pequenas empresas do grupo selecionado ao endividamento, encontrou-se a retração nas vendas, falta de capital de giro, valor elevado em estoque, financiamentos, custo fixo elevado e inadimplência de clientes. Diante de um modelo de negócio em que a empresa fabricante de colchões está fortemente ligada as pequenas empresas que são revendedores da sua marca, preocupou-se em incluir a fabricante no estudo, pois é interesse de todos os envolvidos que as empresas em questão estejam bem financeiramente. Como principal sugestão de melhoria para redução de problemas financeiros que causam o endividamento das pequenas empresas do grupo, que sugere-se para a empresa fabricante, que inicie um projeto de educação financeira e incubadora de negócios, afim de profissionalizar seus distribuidores para o mercado empresarial, com intuito de contribuir com conhecimento técnico sobre gestão e finanças, prevenindo situações de risco quanto a sua permanência no mercado. Sugere-se para outros estudos, que sejam analisados outros grupos de micro e pequenos empresários com características em comum, afim de aprofundar os estudos da área da gestão financeira e endividamento entre as micro e pequenas empresas. Entre as contribuições desse trabalho, está o benefício que a empresa fabricante obteve, ao avaliar os resultados da pesquisa, pode utilizá-la como apoio nas tomadas de decisões, possíveis mudanças na política de crédito, políticas de renegociações, prazos de pagamento, entre outras estratégias que possam contribuir com o relacionamento fornecedor e cliente e em consequência, almejar o crescimento e desenvolvimento de ambos, com intuito de gerar vantagens competitivas.

Palavras-chave: Micro e pequenas empresas. Endividamento. Planejamento Financeiro.

ABSTRACT

Micro and small entrepreneurs have a significant representation for the economy in Brazil, and it is based on the various challenges facing entrepreneurs that this research aims to analyze the financial management of micro and small enterprises of the selected group, dedicated to the study of the problem. about the financial difficulties and the main indebtedness factors faced by micro and small companies that may result in their mortality. This work is characterized as a descriptive, bibliographic study and case study, in which the data obtained through a questionnaire applied among a sample of 86 (eighty-six) micro and small companies that share the same supplier took place. . The survey results showed that some more significant indices such as lack of working capital and lack of financial planning tend to impact the financial health of these companies and generate risks in relation to their permanence in the market. As for the main factors that lead the micro and small companies of the selected group to indebtedness, there was the retraction in sales, lack of working capital, high inventory value, financing, high fixed cost and customer delinquency. Faced with a business model in which the mattress manufacturer is strongly linked to small businesses that are resellers of its brand, it was concerned to include the manufacturer in the study, because it is in the interest of all involved that the companies in question are well. financially. As the main suggestion of improvement to reduce the financial problems that cause the debt of the small companies of the group, it is suggested for the manufacturer company, that starts a project of financial education and business incubator, in order to professionalize its distributors for the business market. , in order to contribute with technical knowledge about management and finance, preventing risk situations regarding its permanence in the market. For other studies, it is suggested to analyze other groups of micro and small entrepreneurs with common characteristics, in order to deepen the studies of the area of financial management and indebtedness among micro and small enterprises. Among the contributions of this work is the benefit that the manufacturer obtained, when evaluating the research results, can use it to support decision making, possible changes in credit policy, renegotiation policies, payment terms, among others. strategies that can contribute to the supplier and customer relationship and, consequently, aim for the growth and development of both, in order to generate competitive advantages.

Keywords: Micro and small businesses. Indebtedness. Financial planning.

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 - Definição de porte da empresa conforme receita bruta anual	22
Quadro 2 - Definição de porte da empresa conforme número de pessoas ocupadas.....	22
Quadro 3 - Cálculo Amostral.....	26
Quadro 4 - Média de faturamento das MPEs	30
Quadro 5 - Métodos de recebimento	32
Quadro 6 - Método de pagamento ao fornecedor	33

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1 - Valor médio que empresa possui em estoque	31
Gráfico 2 - Motivos pelo qual se endividou	36
Gráfico 3 - Principais causas de endividamento.....	38

LISTA DE SIGLAS E ABREVIATURAS

EPP - Empresa pequeno porte

IBGE – Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística

ME - Micro empresa

MPE - Micro e Pequena Empresa

SEBRAE - Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	9
1.1	APRESENTAÇÃO DO TEMA.....	10
1.2	OBJETIVOS	10
1.2.1	Objetivo geral.....	10
1.2.2	Objetivos específicos	10
1.3	JUSTIFICATIVA	10
2	REFERENCIAL TEÓRICO	12
2.1	ADMINISTRAÇÃO FINANCEIRA	12
2.1.1	Gestão financeira nas micro e pequenas empresas	13
2.1.2	Planejamento financeiro.....	14
2.1.3	Fluxo de caixa.....	15
2.1.4	Capital de giro.....	16
2.2	ENDIVIDAMENTO	17
2.2.1	Estudos sobre endividamento em pequenas empresas	19
2.3	MICRO E PEQUENAS EMPRESAS NO BRASIL	20
2.3.1	Características e dificuldades das micro e pequenas empresas no Brasil	21
3	METODOLOGIA.....	24
3.1	DELINEAMENTO DA PESQUISA	24
3.2	DEFINIÇÃO DA POPULAÇÃO SELECIONADA PARA ANÁLISE	25
3.3	PLANO DE COLETA DE DADOS.....	27
3.4	PLANO DE ANÁLISE DOS DADOS.....	28
4	ANÁLISE DOS RESULTADOS	29
4.1	PERFIL DAS MPES DO GRUPO SELECIONADO	29
4.2	CAPITAL DE GIRO	30
4.3	GESTÃO E PLANEJAMENTO FINANCEIRO DAS MPES.....	34

4.4	CAUSAS DE ENDIVIDAMENTO DAS MPES.....	36
4.5	AÇÕES DE MELHORIA PARA REDUÇÃO DO ENDIVIDAMENTO DAS MPES	38
5	CONCLUSÕES.....	42
	REFERÊNCIAS	45
	APÊNDICE A – QUESTIONÁRIO PARA COLETA DE DADOS	49

1 INTRODUÇÃO

O crescimento econômico de países emergentes e em desenvolvimento como o Brasil, dependem da capacidade das empresas de sobreviverem em meio a instabilidade política e econômica, de gerar empregos e manter-se competitivas ao longo do seu processo de desenvolvimento.

Diante desse cenário, nota-se a importância em discutir e avaliar os fatores que influenciam e impactam o processo competitivo das micro e pequenas empresas (MPE), e como esses elementos impactam na geração de empregos, no crescimento econômico e na sobrevivência das pequenas empresas.

No Brasil, as micro e pequenas empresas representam um dos setores mais importantes para a economia nacional, com participação de 27% no Produto interno bruto (PIB). Segundo dados do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – SEBRAE (2019) as micro e pequenas empresas representam 98,5% no mercado, são responsáveis por mais de 50% dos empregos formais e em 2018 geraram 90% das novas vagas de emprego no país.

Ainda com base nos dados levantados pelo SEBRAE (2018), em média as MPEs sobrevivem dois anos até fecharem suas portas, sendo que as principais causas dessa mortalidade são o não planejamento e a dificuldade em adquirir crédito.

Para Siqueira e Barbosa (2016), a maior dificuldade das MPEs é a de manter as contas em dia e a saúde financeira em boas condições, e traz como sendo as principais causas de mortalidade das pequenas empresas, a falta de planejamento, a gestão malfeita e o comportamento do empresário.

Por outro lado, Ferronato (2011) enfatiza que dentre as causas do fracasso micro empresarial no Brasil, está o despreparo profissional dos pequenos gestores, que não buscam o conhecimento mínimo sobre como administrar suas pequenas empresas.

Para evitar as causas que levam à mortalidade das MPEs, Casali e Treter (2015) valorizam a importância do controle da gestão financeira, pois essa é fundamental para sua sobrevivência. Por se tratarem de empresas com características de gestão menos formal, em que normalmente o próprio dono é responsável por vários setores da empresa, necessitam planejamento financeiro, pois a ferramenta garante maior segurança e análise futura para orientar ao melhor aproveitamento de recursos utilizados.

Uma situação financeira instável, gera outros problemas a serem enfrentados pelas MPEs no Brasil, como o endividamento e a inadimplência. De acordo com dados da

Serasa *Experian* (2019), no mês de março de 2019 a inadimplência das MPEs atingiu seu maior índice desde que começou a ser contabilizada em 2016.

Diante deste contexto, a pesquisa dedica-se em analisar a gestão financeira e identificar as principais causas de endividamento de um grupo selecionado de micro e pequenos empresários do ramo comércio varejista, através de estudo de caso.

1.1 APRESENTAÇÃO DO TEMA

Com base nos diversos desafios que enfrentam os empreendedores e da representatividade que as empresas de micro e pequeno porte representam para o Brasil, esta pesquisa dedica-se ao estudo da problemática acerca das dificuldades financeiras e dos principais fatores de endividamento enfrentados pelas empresas que podem resultar em sua mortalidade. O problema de pesquisa que direcionou esse estudo está centrado em responder: quais as principais causas e fatores que resultam no endividamento das micro e pequenas empresas do setor comércio varejista de um grupo selecionado?

1.2 OBJETIVOS

Para alcançar a finalidade principal desse estudo, foi desenvolvido o objetivo geral do trabalho, que apresenta de forma objetiva o que se deseja alcançar com este estudo, e logo em seguida, os objetivos específicos a serem atingidos que possibilitarão a efetivação do objetivo geral.

1.2.1 Objetivo geral

Analisar a gestão financeira das micro e pequenas empresas do grupo selecionado.

1.2.2 Objetivos específicos

Avaliar a capacidade de capital de giro e o planejamento financeiro das empresas estudadas;

Analisar as causas de endividamento das micro e pequenas empresas do grupo selecionado;

Sugerir ações de melhoria para contribuir com a redução do endividamento das micro e pequenas empresas estudadas.

1.3 JUSTIFICATIVA

No Brasil, as pequenas empresas possuem grande importância para o fortalecimento da economia e para a população, pois de acordo com Casali e Treter (2015) geram oportunidades para empreendedores, proporcionam a distribuição de renda e contribuem com a inclusão social.

De acordo com Pereira e Sousa (2009) o índice de mortalidade das MPEs apesar de estarem diminuindo com o passar dos anos, no Brasil esse índice ainda é bem significativo, principalmente quando se trata do estágio inicial dos negócios. Os motivos que provocam a falência das MPEs são diversos, e é com base nesses fatores que a justificativa para a realização do estudo centrou-se na necessidade de conhecer os principais fatores que levam as empresas ao endividamento e por consequência ao seu fechamento precoce. Para Casali e Treter (2015, p. 7) “Conhecer o perfil das microempresas e suas características proporciona conhecer suas necessidades e desenvolvê-las para estarem preparadas às inovações e competições do mercado”.

É também com base no cenário atual de crise econômica que o país enfrenta¹, que buscou-se abordar o tema de pesquisa, para levantar a problemática frente a importância da gestão financeira das micro e pequenas empresas e a identificação das principais causas e fatores que influenciam no endividamento de um grupo selecionado de pequenos empresários. Regert et. al. (2018) destacam que a instabilidade do mercado e o aumento da competitividade gera um aumento de preocupação quanto ao monitoramento e conhecimento de indicadores financeiros e econômicos para tomada de decisão consistente.

Diante dessa realidade, o problema da pesquisa está relacionado com as dificuldades encontradas na gestão financeira de pequenas empresas que revendem em caráter de exclusividade produtos de uma empresa fabricante de colchões. A maioria dos clientes da fabricante são formados por micro e pequenos empresários, da categoria Micro e Pequena Empresa (ME) do setor comércio varejista, e por se tratar de um grupo de MPEs e de um fornecedor em comum, a problemática do estudo deverá conhecer as influências em torno da gestão financeira praticadas por esse grupo e analisar as causas que levam ao endividamento.

Nota-se a partir de outros estudos como de Regert et al. (2018) que analisar tópicos relacionados a indicadores econômicos, financeiros e de endividamento possibilitam o conhecimento e a informação referente a situação da organização e quais decisões podem ser tomadas com intuito de garantir o sucesso da empresa.

¹ Segundo o IBGE (2019) de 2013 a 2018 o Produto Interno Bruto brasileiro decresceu aproximadamente 7%.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

Neste capítulo, serão abordados os principais conceitos que referenciam esta pesquisa. Será tratado sobre a administração financeira, gestão financeira nas pequenas empresas, endividamento de micro e pequenas empresas, inadimplência, e a situação atual das micro e pequenas empresas no Brasil, sua importância para a economia do país e quais os fatores prejudiciais a sua sobrevivência.

2.1 ADMINISTRAÇÃO FINANCEIRA

As necessidades que as empresas possuem de aperfeiçoamento e busca de profissionalização no seu processo de gestão, passam pela compreensão das finanças na organização. Conhecer e compreender os princípios e práticas da administração financeira é um requisito fundamental para uma boa gestão empresarial (AZEVEDO E LEONE, 2011).

A administração financeira é responsável por gerir as finanças da organização, de planejar o futuro e de controlar as informações dos resultados, pois é através da administração financeira que os gestores conseguem visualizar a situação real da empresa e tomar decisões de acordo com seus dados financeiros atualizados. Para Gitman (2004) a administração financeira diz respeito as responsabilidades e tarefas de controle visando a melhoria do resultado da empresa. Assim como, Chiavenato (2006) que define administração financeira como sendo a “área da administração que cuida dos recursos financeiros da empresa”, e que preocupa-se com dois recursos importantes, a rentabilidade e a liquidez.

A rentabilidade é o grau de rendimento que determinado investimento gera, essa rentabilidade é atingida na medida em que o negócio da empresa proporciona a maximização dos retornos dos investimentos feitos pelos proprietários. Já a liquidez é determinada pelas disponibilidades (dinheiro, títulos de mercado) e pelo realizável em curto prazo (mercadorias vendidas em prazos menores do que seis meses, duplicatas e promissórias), destaca que a liquidez diz respeito ao que se tem disponível imediatamente e a capacidade do bem em se transformar em dinheiro ou disponibilidade monetária (CHIAVENATO, 2006).

Para Casali e Treter (2015 apud Gitman, 2010) a administração financeira, através do papel do administrador financeiro, possui uma atribuição importante, pois administra todos os tipos de finanças de uma empresa e está sempre buscando acompanhar e se atualizar sobre as mudanças no ambiente externo e interno do mercado econômico, aumentando sua importância e responsabilidade.

A administração financeira tem demonstrado cada vez mais importância para os negócios de pequeno e médio porte, como destaca Oliveira (2010), pois de acordo com o autor o sucesso da organização demanda cada vez mais a utilização de ferramentas financeiras apropriadas.

2.1.1 Gestão financeira nas micro e pequenas empresas

Quando se trata de gestão financeira, independente do porte da empresa, os gestores necessitam de ferramentas que os auxiliem para identificar, medir, monitorar e analisar os resultados da organização (CASALI E TRETER, 2015).

Infelizmente, é comum encontrar empresários de pequenas empresas que não conhecem os valores a receber em suas operações. Em outros casos, o empresário não tem controle do fluxo de caixa, que possa permitir a apuração de todos os recebimentos e pagamentos, e veracidade dos dados, se estão corretos e se o saldo em caixa confere com as entradas e saídas de recursos (SEBRAE, 2015).

De acordo com Clemente; Souza; Taffarel (2013 apud Anholon et al., 2007) as dificuldades no plano organizacional e financeiro conduzem a um alto índice de sonegação fiscal, atribuído ao fato de que os administradores dessas empresas não possuem formação gerencial adequada, o que constitui um fator restritivo para o desenvolvimento da empresa.

É muito importante para o sucesso de qualquer empresa, que haja uma gestão financeira correta e eficiente, e por esse motivo, Ferronato (2011) defende sobre a relevância de haver conhecimento dos gestores sobre seus negócios, pois ao aprender sobre conceitos de finanças corporativas o pequeno empresário irá dispor de um poderoso instrumento administrativo.

Casali e Treter (2015) contribuem sobre a importância do controle por meio da gestão financeira para as micro e pequenas empresas, pois é fundamental para sua sobrevivência. Por se tratarem de empresas com características de gestão menos formal, em que normalmente o próprio dono é responsável por vários setores da empresa, necessitam planejamento financeiro, pois a ferramenta garante maior segurança e análise futura para orientar ao melhor aproveitamento de recursos utilizados.

Para o empreendedor adquirir conhecimentos técnicos sobre como exercer uma gestão financeira na sua empresa, ele pode utilizar de diversos recursos como, cursos *online* ou presenciais, apostilas, livros ou uma busca no *Google*, além da necessidade em aprender sobre os principais indicadores financeiros e relatórios gerenciais (SIQUEIRA E BARBOSA, 2016).

Quanto aos indicadores financeiros e relatórios gerenciais, Siqueira e Barbosa (2016) citam como sendo os principais indicadores financeiros, os de Lucratividade sobre as vendas; Rentabilidade dos negócios; Poder de pagamento da empresa; Nível de endividamento; e os

principais relatórios gerenciais os de Controle de Vendas realizadas; Apuração dos Resultados da Empresa; Controle de Caixa do Movimento Realizado; Fluxo de Caixa e Balanço Gerencial.

Além do conhecimento sobre os indicadores e relatórios gerenciais do negócio, o autor Ferronato (2011) enfatiza sobre a preocupação que os pequenos empresários devem ter em relação a estratégia empresarial, pois é pré-requisito para atravessar os anos e garantir um lugar no mercado futuro. Ainda segundo Ferronato (2011), deve-se alinhar as experiências do empreendedor com as habilidades técnicas de gestão, pois o pequeno negócio nada mais é, do que o espelho e reflexo da capacidade e do talento do corpo diretivo que o compõem.

O planejamento representa um dos fatores essenciais no processo da administração, é através dele que se verifica a realidade da empresa, definem-se os objetivos, cria-se uma projeção do futuro, organizam-se e norteiam as ações a serem tomadas. Desta forma, o planejamento é o fator de pensamento racional da atividade empresarial. Com o planejamento, é possível antecipar, por previsões ou análises numéricas, o que se espera em termos de resultados, bem como, a viabilidade do negócio (TEIXEIRA, 2016).

De acordo com Grossi et al. (2017 apud Oliveira, 2005) independentemente do setor de atividades que atua, para a maioria das empresas os controles de caixa, de bancos, contas a receber, contas a pagar, de despesas e controles de estoques são as atividades essenciais para a gestão financeira.

São exemplos de algumas práticas da gestão financeira importantes para o processo, o planejamento financeiro, controle do fluxo de caixa e gerenciamento de capital de giro.

2.1.2 Planejamento financeiro

Dentre os exemplos de práticas de gestão financeira citadas por Casali e Treter (2015) está o planejamento financeiro, que foi apresentado por Siqueira e Barbosa (2016) como um dos principais fatores que podem contribuir com as causas de mortalidade das pequenas empresas, tendo em vista que a falta de um planejamento, ou planejamento inadequado, pode gerar impactos financeiros negativos não previstos pela empresa.

Na gestão financeira, o planejamento representa um dos fatores essenciais no processo, pois é através dele que verifica-se a realidade da empresa, definem-se os objetivos, cria-se uma projeção do futuro, organizam-se e norteiam as ações a serem tomadas. Desta forma, o planejamento é o fator de pensamento racional da atividade empresarial. Com o planejamento, é possível antecipar, por previsões ou análises numéricas, o que se espera em termos de resultados, bem como, a viabilidade do negócio (TEIXEIRA, 2016).

O planejamento é responsável pelo estudo de práticas a serem tomadas para alcançar as metas e objetivos traçados. Gitman (1997, p.588) traz que:

O planejamento financeiro é um dos aspectos importantes para funcionamento e sustentação de uma empresa, pois fornece roteiros para dirigir, coordenar e controlar suas ações na consecução de seus objetivos. Dois aspectos-chave do planejamento financeiro são o planejamento de caixa e de lucros. O primeiro envolve o planejamento do orçamento de caixa da empresa; por sua vez, o planejamento de lucros é normalmente realizado por meio de demonstrativos financeiros projetados, os quais são úteis para fins de planejamento financeiro interno, como também comumente exigidos pelos credores atuais e futuros.

Braga (2011, p. 230) define os seguintes passos característicos do planejamento financeiro global:

Estimar os recursos que serão necessários para executar os planos operacionais da empresa;
Determinar o montante de tais recursos que poderá ser obtido no âmbito da própria empresa e quando deverá provir de fontes externas;
Identificar os melhores meios e fontes para a obtenção de recursos adicionais, quando se fizerem necessários;
Estabelecer o melhor método para aplicação de todos os recursos, obtidos interna ou externamente, para executar os planos operacionais.

Como visto, o planejamento financeiro é dentro da gestão financeira, uma ferramenta utilizada para organizar a empresa financeiramente através do seu reconhecimento financeiro atual, bem como, a definição de objetivos e metas. Para Braga (2011) resume-se a um processo sistemático e contínuo de tomada de decisões no presente, com vistas a execução de objetivo específicos no futuro.

Para Casali e Treter (2015 apud Zdanowicl, 2009) um dos motivos que levam as empresas a terem dificuldades financeiras e a sua falência é a ausência de um planejamento financeiro eficaz em longo prazo.

2.1.3 Fluxo de caixa

Gerencialmente, o fluxo de caixa é indispensável para todo processo de tomada de decisão financeira. O fluxo de caixa é conceituado como sendo um instrumento que relaciona as entradas e saídas de recursos em determinado período. Com o fluxo de caixa, é possível prever eventuais excedentes ou escassez de caixa, determinando as medidas a serem tomadas com antecedência (ASSAF NETO E SILVA, 2011).

Siqueira e Barbosa (2016) indicam o fluxo de caixa como um dos principais relatórios gerenciais para a gestão financeira da empresa. Assim como Assaf Neto e Silva (2011) que abordam o fluxo de caixa como indispensável e fundamental para a sinalização dos rumos

financeiros dos negócios de qualquer empresas, pois, para se manterem no mercado, as empresa devem liquidar corretamente suas obrigações e compromissos, tendo como condição básica possuir saldo em caixa na chegada dos vencimentos. A insuficiência de caixa pode causar sérios problemas nas operações.

O fluxo de caixa não deve apenas ser uma preocupação exclusiva da área financeira, mas deve haver comprometimento de todos os setores empresariais. As principais atividades que podem contribuir para melhor desempenho do fluxo de caixa são, conforme destaca Assaf Neto e Silva (2011, p. 41):

- 1 Negociação com fornecedores e outros credores visando alongar os prazos de pagamento;
- 2 Medidas mais eficientes de valores a receber, sem prejuízo de vendas futuras, objetivando reduzir o volume de clientes em atraso e inadimplentes;
- 3 Decisões tomadas na área com intuito de diminuir os estoques e incrementar seu giro;
- 4 Concessão de descontos financeiros, sempre que economicamente justificados, na expectativa de redução de prazos de recebimento das vendas;

Quanto as finalidades do fluxo de caixa, Santos (2010) traz que, a principal delas é a de informar a capacidade que a empresa possui em liquidar seus compromissos financeiros de curto e longo prazo. Além dessa finalidade, a empresa pode utilizar o fluxo de caixa, para tomar decisões de contratação de empréstimos e financiamentos. Assim como Siqueira e Barbosa (2016 apud Ramos; Alves, 2012 p. 112) que destacam sobre a importância do fluxo de caixa: “Um fluxo de caixa bem administrado permite ao administrador financeiro manter a empresa em permanente situação de liquidez, administrar o capital de giro da empresa, avaliar os investimentos realizados em itens do ativo permanente entre outros”.

2.1.4 Capital de giro

Durante o período de abertura de uma empresa, a principal preocupação econômica está na determinação de rentabilidade do negócio. Ainda em fase de abertura, o gestor volta as atenções para os ativos permanentes (máquinas, equipamentos, imóveis etc.) e desenvolve as estimativas a longo prazo que envolvem a vida útil do negócio, os custos e as receitas que serão gerados. Após entrar em operação, a prioridade deve ser voltada para o capital de giro, representada pelos ativos circulantes. O capital de giro deve estar em constante manutenção, pois é suscetível a constantes mudanças, a depender do ambiente econômico em que atua (SANTOS, 2010).

Grossi et al. (2017 apud Chiavenato 2014) traz sobre o capital de giro, como sendo um dos processos que envolvem o ativo e o passivo da empresa, sendo uma atividade diária e recorrente que possui como intuito assegurar que a empresa tenha recursos suficientes para dar continuidade as suas operações cotidianas, e evitar interrupções desnecessárias em suas atividades.

Assaf Neto e Silva (2011) abordam a importância do tratamento adequado do capital de giro, pois uma administração inadequada resulta normalmente em sérios problemas financeiros, o que contribui para uma formação de insolvência. A definição do montante de capital de giro é uma tarefa delicada, pois exerce influência direta no sucesso dos negócios, pois influencia na liquidez e rentabilidade das empresas.

Quanto as definições, o termo giro referem-se aos recursos correntes (curto prazo) da empresa, normalmente identificados como aqueles que serão convertidos em caixa no prazo máximo de um ano. Já a administração do capital de giro, diz respeito à administração das contas dos elementos de giro, dos ativos e passivos correntes. São avaliados e estudados os níveis adequados de estoque, seus investimentos em crédito a clientes, gerenciamento de caixa e a estrutura dos passivos, tendo como base a manutenção de determinado nível de rentabilidade e liquidez (ASSAF NETO E SILVA, 2011).

De acordo com Ferronato (2011), mesmo os melhores planos a longo prazo, podem falhar se a gerência não cuidar das questões financeiras do dia-a-dia. Uma oportunidade de negócio excelente poder ser destruída por uma administração ineficaz dos ativos e das fontes de financiamento de curto prazo. Segundo Ferronato (2011, p. 138) “nenhum tema financeiro é isoladamente mais importante para a pequena empresa do que o gerenciamento do ativo e do passivo correntes”.

A falta de um planejamento e controle financeiro adequado, pode gerar impactos negativos no caixa da empresa, resultando em situações como a do endividamento, que em níveis elevados, pode comprometer a permanência do negócio.

2.2 ENDIVIDAMENTO

O endividamento, de acordo com Lucena et al. (2014 apud Mallmann et al., 2009) não afeta apenas o indivíduo e sua família, mas também as organizações, e por esse motivo estudar os fatores que influenciam o endividamento demonstra-se essencial para a área financeira, pois

a relação desejo – necessidade – consumo – endividamento – inadimplência se torna de interesse das empresas, pois pode haver impacto direto no ciclo operacional.

De acordo com Faria (2006) existem dois tipos de endividamento: endividamento passivo e endividamento ativo. O endividamento passivo ocorre quando há um aumento de dívidas em decorrência de alguma situação não planejada, ou seja, uma circunstância imprevista. Já o endividamento ativo, é caracterizado por acúmulo de dívidas, em sua maioria por tomada de decisão equivocada, resultado de uma gestão financeira ruim.

Para Marques e Frade (2003), o endividamento é um saldo devedor agregado, que significa a utilização de recursos de terceiros para fins de consumo, pois ao utilizar de tal recurso gera um compromisso em devolver, com uma data e um montante estabelecido, acrescido de juros e correção monetária. Em muitos casos, o endividamento pode estar atrelado pelo descumprimento de um compromisso assumido com outrem, que gerou inadimplência.

Como consequência mais grave oriunda do endividamento, está o sobre endividamento, também caracterizado por falência ou insolvência, ou seja, consiste nos casos em que o devedor está completamente impossibilitado de pagar uma ou mais dívidas (MARQUES E FRADE, 2003).

Entre as diversas causas que levam as empresas ao endividamento, em estudo realizado pelo SEBRAE (2016, p. 11) identificou-se que as mais recorrentes são: “Retração nas vendas; Alto volume de estoque; Os clientes estão inadimplentes; As despesas estão elevadas; Grande volume de financiamentos”.

O volume elevado de estoque que está entre as causas mais recorrentes para o endividamento identificadas pelo SEBRAE (2016), e representam segundo Donato et. al (2007 apud Lambert, 1998) parte significativa dos ativos da empresa, em excesso reduzem a lucratividade da empresa, que pode ocorrer no lucro líquido, em que é reduzido pelo aumento dos custos indiretos associados à manutenção do estoque, como custos com impostos, seguros, espaço para armazenagem, obsolescência e avarias. Além desse, o excesso de estoques implica no crescimento dos ativos totais da empresa, reduzindo o seu giro.

Outro fator já identificado como uma das causas do endividamento entre as MPEs está a inadimplência, que ocorre quando alguma obrigação financeira não é cumprida na data e prazo estabelecido na relação comercial, gerando assim, um atraso no pagamento. Ela pode ser gerada por diversos fatores, que pode ser por responsabilidade da própria empresa, ou por fatores externos. A causa da inadimplência gerada internamente ocorre quando a empresa não possui políticas de concessão de crédito claras, não estipula limites de crédito aos clientes, dentre

outros fatores. Já a causa externa da inadimplência acontece por fatores não passíveis de controle da empresa, que afetam os clientes, o setor, ou o meio externo em que está situada a empresa (TRENTO, 2009).

2.2.1 Estudos sobre endividamento em pequenas empresas

Apesar do relevante papel das micro e pequenas empresas na economia brasileira, de acordo com a pesquisa de Souza (2010) a incidência de estudo da academia na área da gestão sobre o tema endividamento na micro e pequena empresa demonstrou um amplo espaço para discutir e contribuir com estudos da área. Souza (2010) enfatiza a necessidade de se focar em estudos sobre as falhas que podem estar relacionadas com a mortalidade das micro e pequenas empresas, isso porque, esses índices podem estar relacionados à falta de capital de giro e investimentos, sugerindo novos estudos que analisem setores ou regiões.

Existem poucos estudos recentes que destacam o perfil do endividamento de micro e pequenas empresas no Brasil. Entre os estudos mais significativos está a pesquisa de Silva e Ribeiro do Vale (2008) que faz uma análise comparativo entre o endividamento das empresas brasileiras e as americanas. O estudo identificou que as pequenas empresas americanas são mais endividadas que as pequenas empresas brasileiras. Contudo, as condições de endividamento fazem diferença singular no tocante ao desenvolvimento de longo prazo. As taxas de juros em que se submetem as empresas brasileiras, para operações de empréstimos são significativamente maiores que as praticadas nas empresas estadunidenses.

Enquanto para Burkowski et al. (2009) que identifica as preferências e atributos relacionados à estrutura de capital em pequenas. O estudo identificou que o nível médio de endividamento é baixo: (44%) das empresas possuem em sua estrutura de capital até (10%) de dívida, e (63%) possuem até (20%) de dívidas (entre fornecedores e empréstimos). Enquanto que, dentre as fontes de financiamento de curto prazo/giro, o estudo encontrou maior utilização de recursos internos, (35%) entre negociação de prazos com fornecedores e lucros acumulados; (27%) utilizam o sistema bancário, entre linhas bancárias específicas para capital de giro, contas garantidas e desconto de títulos em *factorings* ou bancos. Um percentual expressivo (24%) declarou não utilizar nenhum tipo de financiamento do giro (nem mesmo próprio). Esse resultado é muito significativo, pois identificou que muitas empresas são apresentadas as condições mínimas de operacionalização.

Ainda segundo os atores supracitados, parte das empresas (10%) utiliza vias não tradicionais para a obtenção de financiamento do giro (empréstimos de familiares e amigos,

descontos informais de títulos/cheques, cheque especial/cartão de crédito dos sócios, empréstimo bancário em nome do sócio). Com destaque aos financiamentos de longo prazo, existe uma grande concentração de lucros acumulados (33%). Além desses, empréstimos governamentais (19%) e empréstimos de fornecedores de equipamentos (14%). Os empréstimos bancários são usados por (21%) das empresas, o que corrobora com a percepção de que o sistema financeiro brasileiro pouco contribui para o financiamento de atividades produtivas, muito em função das altas taxas de juros praticadas. Portanto, percebe-se que as vias não tradicionais são menos frequentes do que a curto prazo, empréstimos bancários e de familiares aos sócios foram citados por (9%) dos entrevistados, neste estudo de Burkowski et al. (2009).

2.3 MICRO E PEQUENAS EMPRESAS NO BRASIL

O segmento de micro e pequenas empresas é apoiado pelo SEBRAE, essa instituição possui como objetivo principal fomentar e difundir programas e projetos de incentivo e fortalecimento das MPEs. Além de programas de incentivo e apoio ao empreendedorismo, o Sebrae oferece capacitação gerencial e técnica, além de assessoria e orientação sobre acesso a crédito e financiamento de fundos ou bancos privados voltados para o segmento das pequenas empresas (LASTRES; CASSIOLATO; MACIEL, 2003).

Segundo dados do Sebrae (2019) as MPEs representam 98,5% no mercado e são responsáveis por mais de 50% dos empregos formais, ou seja, são responsáveis por empregar mais trabalhadores com carteira assinada que as médias e grandes empresas. Em 2018 as MPEs geraram 90% das novas vagas de emprego no país.

No Brasil, as MPEs possuem uma Lei específica, a Lei 123/2006, que estabelece um novo estatuto para as microempresas e empresas de pequeno porte. Essa Lei, também é conhecida como “Lei Geral das Microempresas e Empresas de Pequeno Porte” ou “Lei Geral”.

Através da Lei Geral, foi instituído o regime tributário específico para os pequenos negócios, com redução da carga de impostos e simplificação dos processos de cálculo e recolhimento, que é o Simples Nacional. A Lei 123/2006 permite às pequenas empresas, um tratamento diferenciado, que possui como objetivo, o de fortalecer o crescimento delas e o aumento das taxas de sobrevivência no mercado e o seu desenvolvimento. Abaixo os principais benefícios da lei que protegem as MPEs:

- Simplificação e desburocratização;
- Facilidades para acesso ao mercado;
- Facilidades para obtenção de Crédito e à justiça;
- Estímulo à inovação e à exportação. (SEBRAE, p. 1, 2019)

No ano de 2010, de acordo com SEBRAE (2018, p. 06) “havia cerca de 3 milhões de ME no país. Esse número deve ter atingido 4,14 milhões em 2017 e deverá chegar a 4,66 milhões, em 2022”. Esses números, representam um crescimento de 75,5%, num período de 23 anos, gerando uma taxa média anual de 2,47% de crescimento.

Dentre os setores que mais atraem os empreendedores, o comércio é o que mais concentra micro empresa (ME) e empresa de pequeno porte (EPP) sendo (47,2% das ME e 45,7% das EPP). Na pesquisa realizada pelo SEBRAE em 2017, conclui-se que dentre as motivações para empreender se concentraram em aspectos positivos, como: conhecimento/experiência, vontade e oportunidade. Apenas 25% abriram a empresa por necessidade de aumentar a renda ou por estar desempregado (SEBRAE, 2018).

Outro dado importante a ser considerado, levantado na pesquisa do SEBRAE (2018, p. 06), é que “para 60% dos empreendedores entrevistados, o fato de terem se formalizado lhes concedeu melhores condições de compra com os fornecedores”. Dentre os donos de EPP 86% alegaram ter obtido benefício, já entre as ME foi de 56%.

De acordo com Everton Junior (2017) as MPes possuem elevado potencial de transformação social, pelo fato de serem as maiores empregadoras, e empregarem mais profissionais com carteira assinada do que as médias e grandes. Diante desse cenário, as MPes caracterizam-se por serem responsáveis pela abertura de oportunidade para a vida de milhões de empreendedores e trabalhadores.

No comércio, as empresas menores ligam a intenção de consumo da população aos bens produzidos pelas médias e grandes indústrias, levando produtos em diversidade para satisfazer a necessidade de consumo de milhões de pessoas. Uma parcela importante da renda mensal das famílias é gasto com bens e contratação de serviços das MPes, o que demonstra um sinal positivo no caminho da expansão dos pequenos negócios, de forma que os menores empreendimentos estão conseguindo cada vez mais estar próximo do cliente final, contribuindo com a economia do país (EVERTON JUNIOR, 2017).

2.3.1 Características e dificuldades das micro e pequenas empresas no Brasil

O SEBRAE define a classificação das pequenas e médias empresas através da receita bruta anual, e pelo número de pessoas ocupadas, conforme os quadros números 1 e 2:

Quadro 1 - Definição de porte da empresa conforme receita bruta anual

Porte	Receita Bruta Anual
Microempreendedor Individual (MEI)	Até R\$ 81 mil por ano
Micro Empresa (ME)	Inferior ou igual a R\$ 360 mil
Empresa de Pequeno Porte (EPP)	Limite anual de R\$ 4,8 milhões
Empresa de médio a grande porte	Não tem limite de faturamento ou tem receita bruta anual acima de R\$ 4,8 milhões

Fonte: SEBRAE, 2019 p. 1.

Quadro 2 - Definição de porte da empresa conforme número de pessoas ocupadas

Porte	Indústria	Comércio e Serviços
Microempresa	Até 19 pessoas ocupadas	Até 9 pessoas ocupadas
Pequena Empresa	De 20 a 99 pessoas ocupadas	De 10 a 49 pessoas ocupadas
Média empresa	De 100 a 499 pessoas ocupadas	De 50 a 99 pessoas ocupadas
Grande empresa	500 pessoas ocupadas ou mais	100 pessoas ocupadas ou mais

Fonte: SEBRAE, 2018 p. 17.

As micro e pequenas empresas possuem características bastante peculiares, que muitas vezes podem ser consideradas obstáculos para seu funcionamento e sobrevivência:

- Baixa intensidade de capital;
- Altas taxas de natalidade e de mortalidade;
- Demografia elevada;
- Forte presença de proprietários, sócios e membros da família como mão-de-obra ocupada nos negócios;
- Poder decisório centralizado;
- Estreito vínculo entre os proprietários e as empresas, não se distinguindo, principalmente em termos contábeis e financeiros, pessoa física e jurídica;
- Registros contábeis pouco adequados;
- Contratação direta de mão-de-obra; - utilização de mão-de-obra não qualificada ou semiquificada;
- Baixo investimento em inovação tecnológica;
- Maior dificuldade de acesso ao financiamento de capital de giro;
- Relação de complementaridade e subordinação com as empresas de grande porte. (IBGE, 2001, PP. 18-19)

Moura e Oliveira (2007 apud Matias e Lopes, 2002 p. 4) destacam alguns dos fatores que contribuem para as dificuldades enfrentadas pelas micro e pequenas empresas, sendo elas:

“falta de recursos financeiros e dificuldade na obtenção de crédito; falta de capacidade para enfrentar momentos de instabilidade; acato a imposições de preços de grandes fornecedores e clientes; visão a curto prazo; falta de disciplina e organização”.

Clemente; Souza; Taffarel (2013) destacam entre as principais características de gestão das MPEs brasileiras, o baixo volume de capital, as altas taxas de natalidade e mortalidade, registros contábeis inadequados que comprometem a análise e a gestão financeira.

Outro fator característico de uma micro e pequena empresa conforme aborda Azevedo e Leone (2011 apud Soihet, 2008) é o faturamento modesto, que conforme Quadro 1 uma micro empresa é caracterizada pelo faturamento anual igual ou inferior a R\$ 360.000,00.

Moura e Oliveira (2007) destacam que o planejamento financeiro é uma das principais dificuldades enfrentadas pelas MPEs, pois os planejamentos realizados são caracterizados pela informalidade, atribuída a falta de técnicas matemáticas, dando-lhe ênfase à subjetividade.

Além disso, ainda são constatados, como obstáculos à gestão das micro empresas, a presença significativa dos donos, sócios e funcionários com laços familiares e a falta de distinção entre o que é patrimônio do proprietário e o que é da empresa. Sobre esse obstáculo, Clemente; Souza; Taffarel (2013 apud Murphy, 2005), destacam que é muito comum o proprietário da empresa ter como principal preocupação o quanto irá lhe sobrar no final do mês, ao invés de planejar o reinvestimento dos lucros.

Ferronato (2011) ainda consta como obstáculo enfrentado pelas pequenas empresas na sua gestão, os grandes fornecedores de bens, matérias-primas, insumos e demais mercadorias necessárias para o funcionamento das empresas, pois muitos dos grandes fornecedores, com intuito de obter retornos altos e rápidos, praticam preços elevados e curtos prazos, sem opção de negociação diferenciada. Essa prática, associada ao longo prazo que o consumidor final tende a exigir do pequeno empresário, compromete a liquidez e a solvência da pequena empresa.

Everton Junior (2017) diz que os pequenos negócios devido a desvantagem que possuem no mercado, necessitam de apoio, isso porque, há uma concorrência desigual imposta pela vantagem competitiva das grandes empresas, e principalmente, devido as mudanças no ciclo econômico que pode estar em fase crescente ou de recessão, causando impactos decisivos no desenvolvimento das pequenas empresas.

3 METODOLOGIA

Neste capítulo será abordado os procedimentos metodológicos que constitui este estudo, definindo-se o delineamento da pesquisa, a definição do grupo selecionado para análise, o plano de coleta de dados e o plano de análise dos dados.

3.1 DELINEAMENTO DA PESQUISA

Para os fins de investigação, este trabalho é caracterizado como um estudo do tipo descritivo, pois uma pesquisa descritiva expõe características de determinada população ou de determinado fenômeno. (VERGARA, 2013)

Na pesquisa descritiva é descrito determinados contextos ou situações, de maneira que o pesquisador não interfira nos resultados. (MARCONI E LAKATOS, 2010).

Essa pesquisa foi caracterizada como descritiva, porque se procura descrever, conforme os objetivos definidos, quais as causas que influenciam no endividamento das micro e pequenas empresas de um grupo selecionado, em que, buscou-se expor as características financeiras das empresas integrantes.

Quanto aos meios de investigação, essa pesquisa pode ser classificada como uma pesquisa bibliográfica e estudo de caso. Uma pesquisa bibliográfica, segundo Vergara (2013) é um estudo sistematizado e desenvolvido com base nas publicações de livros, revistas, jornais, redes eletrônicas como a internet, e outros materiais que sejam acessíveis ao público em geral. Seu objetivo é possibilitar uma comparação e resumo de outros estudos, que são importantes nos casos em que o pesquisador precisa desenvolver uma avaliação sobre um tema de pesquisa determinado (APOLINÁRIO, 2011).

Com a pesquisa bibliográfico, buscou-se os dados secundários, necessários para coletar informações sobre administração financeira, planejamento financeiro, endividamento, objeto do estudo, e demais dados relevantes para a pesquisa. A pesquisa bibliográfica, é essencial e parte do estudo que deve integrar qualquer pesquisa e de qualquer área, subsidiando a formulação do problema, das hipóteses e da análise dos dados (ANDRADE, 2005).

Para os dados primários, utilizou-se o estudo de caso, que de acordo com Bruchez et al. (2015 apud CHIZZOTTI, 2006; ROESCH, 2005) pode ocorrer em uma unidade de análise, ou pode ser um ou mais indivíduos, grupos, organizações, eventos, países ou regiões. É uma estratégia de pesquisa utilizada em diversas áreas, que permite reunir informações em relação a um determinado evento, produto, fato ou fenômeno social contemporâneo, localizado em seu contexto específico, com o objetivo de reunir os dados importantes sobre o objeto.

Essa pesquisa caracteriza-se como estudo de caso porquê foi determinado como objeto de estudo, um grupo selecionado de micro e pequenos empresários, que possuem como característica em comum, um único e mesmo fornecedor de produtos que são revendidos através de suas empresas.

Nesse estudo ocorreu a verificação no caso concreto dos fenômenos pesquisados e apontados, sendo utilizado como técnica de análise uma avaliação da situação financeira das empresas que integraram o grupo, com uma amostra de 86 (oitenta e seis) MPEs, todas integrantes do quadro de clientes de uma empresa de médio porte, que fornece os produtos revendidos por eles.

3.2 DEFINIÇÃO DA POPULAÇÃO SELECIONADA PARA ANÁLISE

A definição de população é apresentada pelo autor Apolinário (2011, p. 153) como sendo: “Grupo de pessoas, objetos ou eventos que possui um conjunto de características comuns que o definem”. Vergara (2013) traz que a população é um conjunto de elementos (empresas, produtos, pessoas) que possuem as características que serão objeto de estudo.

Neste estudo, como população envolvida foi definido micro e pequenas empresas que fazem parte de uma carteira de clientes de uma fábrica de colchões, clientes esses que atuam com a revenda dos produtos no comércio varejista de diversas regiões do Brasil. Além do grupo de empresários que possuem como característica em comum o mesmo fornecedor, a empresa fabricante também será relacionada ao objeto de estudo, isso porquê, para o estudo, foi necessário coletar dados e informações sobre a empresa.

A população é composta por micro e pequenos empresários, em sua maioria da categoria ME. Como principal característica do grupo, se enquadra o modelo de negócio a qual estão inseridos, onde há relação de exclusividade na compra e venda de produtos da marca de um único fornecedor para revenda ao consumidor final. O grupo de micro e pequenos empresários que compõe a carteira de clientes da fabricante de colchões, são chamados pela empresa de “distribuidores autorizados da marca”.

Esses pequenos empresários são constituídos em sua maioria por membros da mesma família, e trabalham com vendas de porta em porta, ou seja, não possuem loja física. A compra dos produtos para revenda, são feitas única e exclusivamente do mesmo fornecedor, que permite através de contrato entre as partes que o pequeno empresário efetue a venda de seus produtos para o consumidor final. Não é comum entre os micro empresários possuir estoque, isso porquê,

a compra é efetuada apenas após a concretização da venda, salvo exceções de distribuidores que possuem produtos para exposição em feiras.

A empresa fabricante dos colchões, atua fortemente no incentivo as vendas pelos seus distribuidores autorizados, realizando convenções mensais e diversas premiações por metas atingidas, que inclui premiação mensal e anual, como viagens, carros e produtos. As premiações acontecem mensalmente, de acordo com o valor total que foi comprado do fornecedor dentro do mês, esse valor é o faturado pela empresa fabricante e não necessariamente o recebido. No final do ano, as empresas que atingirem determinada pontuação com base em suas compras, recebem as premiações maiores, que são divididas por estados.

Além disso, a empresa fabricante realiza seguidamente treinamento sobre vendas e seus produtos, e concede desconto de 3% aos distribuidores que efetuam o pagamento das suas obrigações dentro do vencimento.

Considerando a população finita de 600 (seiscentos) elementos, que representa 100% da carteira de clientes da fábrica de colchões, a amostra foi escolhida de maneira aleatória simples. Uma amostra, refere-se a uma parte do universo (população) escolhida segundo algum critério de representatividade. (VERGARA, 2013)

A amostra para a pesquisa foi do tipo probabilística, em que se considera todos os sujeitos que fazem parte da população e possuem a mesma chance de seleção no conjunto amostral. (APOLINÁRIO, 2011)

Para calcular o tamanho da população amostral, foi utilizado a fórmula apresentada por Barbetta (2002, p. 60) conforme [exposto](#) no Quadro 3:

Quadro 3 - Cálculo Amostral

$no = 1/Eo^2$ $n = N \cdot no / N + no$
<p>N= tamanho da população Eo= erro da amostra tolerável no = primeira aproximação do tamanho da amostra n= tamanho da amostra</p>

Fonte: A autora, 2019

O “Eo” que é o erro da amostra tolerável, deverá ser de 10%. Sendo assim, depois de aplicado as fórmulas acima, descobriu-se o “no” que resultou em 100 (cem) elementos, conforme observado no cálculo abaixo:

$$no = 1 / 0,10^2 = 100$$

O “N” tamanho da população representa 600 (seiscentos) elementos. Sendo assim o “n” que é o tamanho da amostra, calculado a seguir resultou em 86 elementos.

$$n = 600 * 100 / (600 + 100) = 86$$

Portanto, serão necessários 86 questionários para a efetivação dos resultados.

3.3 PLANO DE COLETA DE DADOS

Para a coleta das informações necessárias para o estudo, foram considerados os dados primários. Os dados primários são coletados especificamente para a pesquisa em questão (FACHIN, 2006). Os dados foram coletados por meio de um questionário, que de acordo com a definição de Vergara (2009, p. 39) “é um método de coletar dados no campo, de interagir com o campo composto por uma série ordenada de questões a respeito de variáveis e situações que o pesquisador deseja investigar”. Além do método de questionário, foi levantado informações sobre a empresa fabricante dos produtos revendidos pelas MPEs selecionadas para o estudo, dados como: as formas de pagamento disponibilizadas para seus clientes e as práticas do negócio.

Um questionário pode ser classificado em três grupos: abertos, fechados ou mistos, e são geralmente utilizados, segundo Vergara (2009) em pesquisas de abordagem quantitativa. No questionário aberto, as respostas são livres; no fechado os respondentes devem fazer escolhas diante das alternativas apresentadas. (VERGARA, 2011). O modelo utilizado para a pesquisa foi do tipo fechado, que utilizou com base referencial estudos sobre a gestão financeira.

Inicialmente, o questionário foi testado pelos coordenadores dos estados do Rio Grande do Sul, Santa Catarina, Paraná, Mato Grosso, Mato Grosso do Sul e Minas Gerais, que após testado, contribuíram com a divulgação da pesquisa. Esses coordenadores são responsáveis por auxiliar os distribuidores de acordo com sua região, em ações relacionadas as vendas e treinamento de novos distribuidores. Para divulgação do questionário, foi utilizado meios de comunicação como e-mail e aplicativo *WhatsApp* através de envio do *link* para que fosse respondido *online*, além de aplicação do questionário pessoalmente. (APÊNDICE A).

A aplicação dos questionários teve início em outubro de 2019 e até o final do mesmo mês foram obtidas as 86 respostas necessárias para a credibilidade da pesquisa. Os questionários foram respondidos 77,9% de forma online e 22,1% de forma presencial, num total numérico de 67 respostas via questionário online, e 19 via questionário presencial. Os questionários foram aplicados e respondidos exclusivamente pelos donos das empresas.

3.4 PLANO DE ANÁLISE DOS DADOS

Para análise dos resultados do estudo de caso, foi adotada a abordagem quantitativa, com análise estatística descritiva dos dados, isso porque, a pesquisa consistiu na utilização de gráficos, tabelas e correlação entre os resultados. Como técnica qualitativa, foi realizado análise do contexto no qual estão inseridas as empresas objeto do estudo e como esse contexto pode influenciar nos resultados de endividamento das empresas.

De acordo com Apolinário (2011, p. 150): “A abordagem quantitativa é a modalidade de pesquisa na qual variáveis predeterminadas são mensuradas e expressas numericamente”. Os resultados também são analisados com o uso de métodos quantitativos (ex.: estatística). Já a pesquisa qualitativa corresponde ao aprofundamento do conhecimento para interpretar as informações, mediante análise de conteúdo, ou contexto do objeto que está sendo pesquisado (APOLINÁRIO, 2011).

Para análise do questionário, foi utilizado o método da escala *Likert* para perguntas cuja respostas seriam em escala de 05 a 07 pontos e quando as perguntas possuíam resposta de “sim ou “não”.

4 ANÁLISE DOS RESULTADOS

Neste capítulo serão apresentados e analisados os resultados da pesquisa aplicada através de questionário respondido pelos integrantes. Primeiramente serão apresentados os perfis das empresas, onde estão localizadas a idade, sexo e nível de instrução dos responsáveis financeiros das empresas, bem como, tempo da empresa no mercado. Em seguida, os resultados e análises quanto a situação financeira e de endividamento que as empresas apresentam.

4.1 PERFIL DAS MPES DO GRUPO SELECIONADO

As empresas do grupo selecionado para pesquisa caracterizam-se pelo negócio a qual estão inseridas, pois trabalham com revenda de colchões de uma única e exclusiva marca, ou seja, o resultado da pesquisa impacta diretamente em uma economia que liga os “distribuidores” micro e pequenos empresários e o “fornecedor” fabricante dos colchões.

Quanto a localização dessas empresas, dentre as participantes da pesquisa, (87%) delas estão situadas na região sul do país, sendo que, (20%) no estado do Paraná, (26%) no estado de Santa Catarina e com maior número de participantes, (41%) no estado do Rio Grande do Sul. Outros estados (Mato Grosso, Mato Grosso do Sul, São Paulo e Minas Gerais) representaram (13%).

Em relação ao seu enquadramento, conforme o Quadro 1 da classificação de empresa por faturamento, o estudo demonstrou que a maioria das empresas do grupo possuem faturamento característico de uma ME, e conforme constatado há apenas (17,4%) com faturamento médio anual superior a R\$ 360.000,00 na qual se enquadram como EPP.

Os donos das empresas demonstraram na pesquisa que (67%) deles são além de proprietários, os responsáveis financeiros pela empresa, seguido pelos conjugues (17,5%), e (11,3%) gerido por ambos. Esse resultado demonstrou que a responsabilidade pela gestão financeira da empresa está sob os cuidados do próprio dono, ou da família. O que reforça a característica sobre as MPes mencionada por Everton Junior (2017) em que a gestão está centralizada no seu proprietário e muitas vezes chefe da família, e que cerca de metade das MPes são constituídas por empresas familiares.

Quanto ao sexo dos responsáveis financeiros das empresas do estudo, (50%) são do sexo masculino, (46,3%) do sexo feminino, e outros responderam como ambos, nos casos em que a administração está sob responsabilidade de duas pessoas.

No que diz respeito a idade dos gestores, a pesquisa demonstrou que (67,5%) possuem entre 31 e 50 anos, (16,2%) mais de 50 anos e apenas (16,3%) possuem entre 20 e 30 anos. Em

relação a escolaridade dos gestores, os resultados foram (35%) ensino médio completo, seguido por (26,3%) ensino superior completo e (18,8%) ensino superior incompleto.

Em relação ao tempo de mercado que possuem as empresas do grupo selecionado, resultou em (38%) que possuem menos de 2 anos no mercado, seguido por (34,2%) que possuem entre 3 e 6 anos de empresa, e por último, (27,8%) que estão no mercado a mais de 6 anos. Diante dos dados obtidos na pesquisa e em relação aos dados levantados pelo SEBRAE (2018), a média de sobrevivência das MPEs é de dois anos, sendo que as principais causas dessa mortalidade são o não planejamento e a dificuldade em adquirir crédito. Diante disso, percebe-se que em virtude das estatísticas, há um percentual de (38%) dos integrantes do grupo com maiores chances de enfrentar problemas relacionados a sua permanência no mercado.

4.2 CAPITAL DE GIRO

Para analisar o giro das empresas, o estudo apresentou dois ativos importantes e que possuem influência direta no caixa, o faturamento e o volume de estoque.

Quanto ao faturamento, os resultados da pesquisa podem ser visualizados no Quadro 4:

Quadro 4 - Média de faturamento das MPEs

Média de faturamento mensal	Porcentagem
Menos de R\$ 5.000,00	24,40%
Entre R\$ 5.000,00 e R\$ 10.000,00	16,70%
Entre R\$ 11.000,00 e R\$ 20.000,00	16,70%
Entre R\$ 21.000,00 e R\$ 30.000,00	24,40%
Mais de R\$ 30.000,00	17,40%
Não sei	2,60%

Fonte: A autora, 2019.

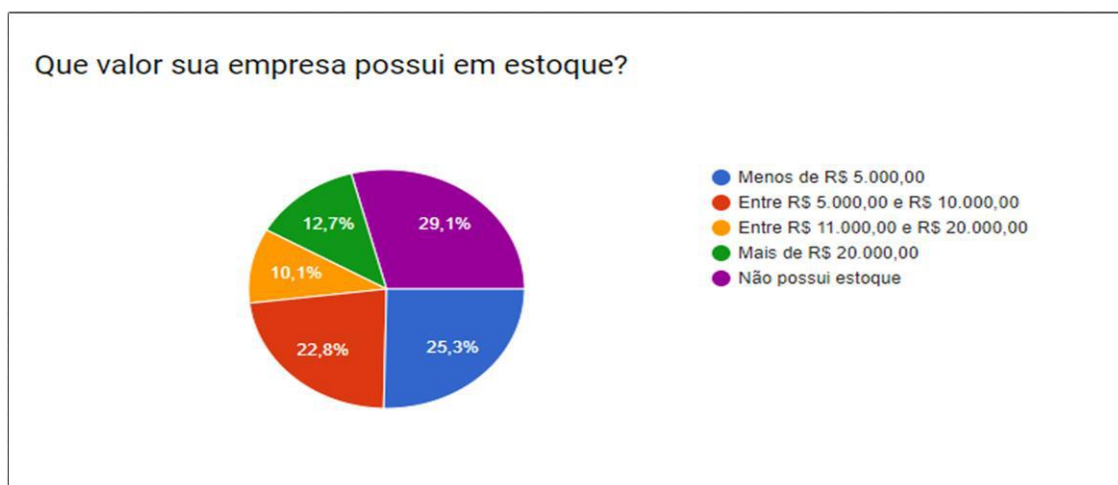
Os índices de faturamento são muito importantes para a gestão financeira, pois é através do conhecimento desse ativo que a empresa pode elaborar seu orçamento de vendas. A pesquisa demonstrou nos resultados que os micro e pequenos empresários possuem faturamentos distintos, em que (41,10%) estão na faixa de até R\$ 10.000,00 mês, outros (41,10%) na faixa de R\$ 11.000,00 até R\$ 30.000,00 e apenas (17,40%) com faturamento mensal superior a R\$ 30.000,00. Pode-se notar, que embora as empresas possuam como característica em comum o mesmo segmento e mesma marca para revenda, os faturamentos são bem distintos.

O faturamento é um dos fatores que podem levar as empresas estudadas ao endividamento, pois em casos de baixo faturamento associado a altos custos fixos, estoque acumulado, e falta de capital de giro, o caixa pode ficar comprometido e na falta de dinheiro,

gerar atrasos nos pagamentos das obrigações, como a de fornecedores, financiamentos e impostos. O estudo demonstrou que a maioria das empresas do grupo possuem faturamento modesto característico de uma micro empresa, conforme aborda Azevedo e Leone (2011 apud Soihet, 2008).

Outro ativo importante para o giro das empresas estudadas são os estoques, fator que pode contribuir com as dificuldades financeiras das empresas. O estoque é um ativo da empresa que pode gerar receitas, mas a geração de receitas em cima desses estoques deve ser rápida, pois manter estoque por muito tempo além dos custos de manutenção, corresponde a um valor que poderia estar rendendo de outras formas. O segmento das empresas estudadas não caracteriza-se por acúmulo de estoque, pois a compra do fornecedor deve ser feita somente após a venda concretizada ao cliente final. Pelo menos é a essa a ideia de negócio proposta pela empresa fabricante a seus distribuidores. Entretanto, o resultado da pesquisa não foi de encontro com o que a fabricante orienta, conforme visualizado o Gráfico 1:

Gráfico 1- Valor médio que empresa possui em estoque



Fonte: A autora, 2019.

Como pode-se visualizar, das empresas do grupo (29,1%) não possuem estoque, ou seja, indica que efetuam a compra do fornecedor somente após o fechamento da venda com o cliente final. Já o percentual encontrado de (70,9%) que afirmam possuir estoque, geram uma contradição quanto ao modelo de negócio proposto pela empresa fornecedora dos produtos de revenda, que orienta seus distribuidores a efetuar a compra após a efetiva concretização da venda ao cliente final. Esse resultado pode estar relacionado diretamente com o próprio modelo de premiações que a fabricante utiliza, pois considera o valor da compra e não do efetivo pagamento, ou seja, pode haver nos resultados, micro e pequenos empresários que efetuam

compras do fornecedor para bater metas e serem premiados no mês, mas que não necessariamente venderam o produto ao consumidor final, e por este motivo, vai estocando.

O excesso de estoque pode prejudicar o fluxo de caixa e impactar no giro, e é preocupante para a saúde financeira da empresa, pois de acordo SEBRAE (2016), é uma das causas mais recorrentes para o endividamento, e representam segundo Donato et. al (2007 apud Lambert 1998) parte significativa dos ativos da empresa, pois em excesso reduzem a lucratividade da empresa, devido aos custos indiretos associados à manutenção do estoque, como custos com impostos, seguros, espaço para armazenagem, obsolescência e avarias.

Outro fator que impacta diretamente no caixa da empresa, e que necessita atenção, são as formas mais frequentes de recebimento dos clientes, pois a quantidade de parcelas, bem como o prazo concedido, atinge diretamente o fluxo de caixa e pode influenciar no endividamento da empresa. Na pesquisa, encontrou-se os seguintes resultados que podem ser visualizados no Quadro 5:

Quadro 5 - Métodos de recebimento

Método de recebimento	Frequência
Venda com cheque parcelado	25%
Venda à vista (dinheiro, crédito, débito ou cheque)	25%
Venda com boleto parcelado	24%
Venda no cartão de crédito parcelado	16%
Venda com nota promissória	9%

Fonte: A autora, 2019.

Nota-se, que entre os métodos mais utilizados nas operações de vendas, estão à venda com cheque pré-datado parcelado, seguido por venda à vista e boleto parcelado. Vendas realizadas com cheque pré-datado e boleto parcelado podem não ser atraentes para o fluxo de caixa dos empresários que não possuem capital para giro, pois o empresário precisa pagar o fornecedor antes de receber pela venda, fator agravante para o endividamento. Entretanto, é fator decisivo em uma venda a forma de pagamento escolhida pelo consumidor final, que vai decidir pela forma que atenda ao seu orçamento. Ou seja, é muito mais difícil a condição de recebimento da venda ser ditada pelo pequeno empresário de acordo com o que seu caixa necessita naquele momento. Por este motivo, em casos de fluxo de caixa comprometido, mesmo sendo mais atrativo para a saúde financeira da empresa receber à vista, é o consumidor final que acaba decidindo. Esse resultado vai de encontro com o que Ferronato (2011) traz como uma das dificuldades que as MPEs enfrentam, pois são condicionadas as condições de

pagamento impostas pelo fornecedor, que são em sua maioria de curto prazo, e associa-se ao longo prazo que o consumidor final exige, fator que compromete a liquidez do negócio.

Por outro lado, as vendas parceladas que incidem em cobrança de juros pelo prazo, se tornam atraentes para aquelas empresas que possuem um fluxo de caixa sólido e que conseguem sustentar o cliente sem prejudicar o seu giro, pois além do valor do bem, ainda recebem percentual de juros sobre ele.

Para conhecer os prazos de recebimento, foi perguntado aos integrantes se em caso de venda parcelada, qual o intervalo de tempo mais frequente para recebimento da primeira parcela, onde obteve-se uma resposta de (66%) para recebimento em até 30 dias, seguido por 60 e 90 dias (24%), e mais de 90 dias (10%).

Após conhecer as formas de recebimento pelas vendas, é redundante analisar as formas mais utilizadas para compra do fornecedor, com intuito de verificar quanto do negócio está sendo financiado por recursos de terceiros (fornecedor) e o se o prazo imposto pelo fornecedor é atraente para o fluxo de caixa dos empresários. No Quadro 6 os dados obtidos na pesquisa:

Quadro 6 - Método de pagamento ao fornecedor

Método de pagamento mais utilizado ao fornecedor	Ocorrência mais frequente
Pagamento à prazo - entre (20 dias/30 dias) pago com depósito na data de vencimento	32%
Pagamento à prazo com cheques de clientes (terceiros)	25%
Pagamento à vista - no ato da compra já paga	24%
Parcelado no boleto com juros de compra a prazo (até 10x)	19%

Fonte: A autora, 2019.

Dentre os métodos de pagamento, o mais frequente é o pagamento a prazo em 20 dias para clientes da região sul, e prazo de pagamento de 30 dias para clientes das demais regiões do país, resultando em (32%) das compras, seguido pelo pagamento com cheque de terceiros (25%), pagamento a vista (24%) e (19%) com boleto parcelado com acréscimo de juros.

Ao analisar as respostas, notou-se que entre os integrantes que responderam vender ao consumidor final no método de pagamento cheque parcelado, houve um percentual de (65%) que respondeu que compra do fornecedor com cheque de clientes, ou seja, esses gestores repassam a responsabilidade de receber os cheques de seus clientes para a empresa fornecedora, como forma de pagamento pelos produtos adquiridos, que são liquidados no momento em que

os cheques são repassados. A empresa fornecedora cobra juros pelo recebimento dos cheques parcelados, devido ao prazo de recebimento, que vai depender da quantidade de parcelas. Como pode-se perceber, nesse tipo de operação o fornecedor indiretamente está financiando a venda realizada pelo distribuidor ao cliente final, que no curto prazo teve sua obrigação financeira liquidada ao oferecer cheques pré-datados de terceiros, mas que diminuiu sua margem de lucro devido ao pagamento de juros.

Outro resultado que impacta no giro é referente as compras e vendas à vista. Nota-se que a maior parte dos empreendedores são da região sul, com participação de (87%), e que (32%) dos respondentes fazem compras do fornecedor com prazo de pagamento de até 30 dias, ou seja, quando a venda é realizada a vista ao consumidor final, o empresário da região sul ainda possui margem de 20 dias para pagar o fornecedor, o que é muito conveniente para o fluxo de caixa, já que está tendo sua operação 100% sustentada pelo fornecedor.

Ao analisar as respostas, percebe-se que o microempresário pode obter vantagens para o caixa quando consegue financiar suas operações com capital de terceiros (fornecedor), nos casos de vendas recebidas a vista, e pagas ao fornecedor com prazo de até 30 dias.

Por outro lado, nos casos de vendas e compras com cheques pré-datados, a margem de lucro diminui, mas em troca, tem a obrigação financeira com o fornecedor liquidada no curto prazo, mesmo assumindo riscos de gerar nova obrigação financeira no médio e longo prazo caso o cheque do cliente não possua fundos.

Em situações de empresas com boa saúde financeira, as vendas para o consumidor final a prazo geram maiores vantagens devido aos juros cobrados, e as ofertas de diversas condições de pagamento facilitam o fechamento da venda. Além dessa vantagem no longo prazo, a curto prazo o fornecedor oferece desconto de 3% para pagamentos até o vencimento.

O empreendedor deve estar ciente que ao financiar o cliente final deve possuir giro suficiente para sustentar o pagamento ao fornecedor e demais custos e despesas da empresa até que receba o montante acrescido de juros no longo prazo. A parcela de empresas que não detém de capital próprio para o giro do caixa precisa estar atenta a toda operação de compra e venda, pois possuem maior chance de se tornarem inadimplentes e se endividar.

4.3 GESTÃO E PLANEJAMENTO FINANCEIRO DAS MPES

Ao analisar os fatores relacionados a atual situação financeira das empresas estudadas, os resultados relacionados ao capital de giro demonstraram que atualmente (54,4%) das empresas

não possuem capital de giro próprio para sustentar as operações em casos de imprevistos ou recessões, número significativo, pois demonstra que essa parcela de integrantes não possuem as condições mínimas de operacionalização, resultado considerado expressivo, assim como no estudo de Burkowski et al. (2009).

Os integrantes demonstraram que em caso de falta de capital de giro para sustentar suas operações diárias, tendem a optar pelos bancos, em que (37,5%) trocaria cheques com o banco, (31,9%) adiantaria recebíveis no banco, (31,9%) optaria por um empréstimo no banco, (27,8%) empréstimo com amigos ou família e (16,7%) venderia algum bem do sócio.

O resultado da pesquisa demonstrou que os bancos tendem a ser a opção mais frequente para os integrantes em caso de necessidade de capital de giro, o que demonstra expressividade quanto aos métodos tradicionais de captação de financiamento de giro, abordados por Burkowski et al. (2009). Nota-se a importância de um planejamento financeiro em tomadas de decisões como estas, pois como destaca Braga (2011) faz parte do planejamento global, o de estimar recursos necessários para as operações da empresa, determinar se tais recursos serão buscados da própria empresa ou se deverão provir de fontes externas, bem como, identificar os melhores meios para obter os recursos e estabelecer a melhor aplicação.

Quanto ao controle de entradas e saídas do caixa, a pesquisa demonstrou que (70,9%) afirmam possuir um fluxo de caixa, parte importante da gestão financeira, como destaca Siqueira e Barbosa (2016) que indicam o fluxo de caixa como um dos principais relatórios gerenciais para a gestão financeira da empresa. Assim como aborda Assaf Neto e Silva (2011) que tratam o fluxo de caixa como indispensável e fundamental para a sinalização dos rumos financeiros dos negócios da empresa, pois para se manterem no mercado, as empresa devem liquidar corretamente suas obrigações e compromissos, tendo como condição básica possuir saldo em caixa na chegada dos vencimentos.

Já em relação as condições em que as empresas do estudo iniciaram as suas atividades empresarias, obteve-se como resultado os seguintes dados: (69,9%) dos gestores iniciaram o negócio sem possuir capital de giro e (60,3%) não elaboraram um planejamento financeiro, ambos os fatores podem impactar diretamente que diz respeito a sua continuidade e desenvolvimento econômico, como destacam Casali e Treter (2015 apud Zdanowicl, 2009) em que enfatizam a ausência de um planejamento financeiro eficaz em longo prazo como uma das razões para o surgimento de dificuldades financeiras e a falência das empresas.

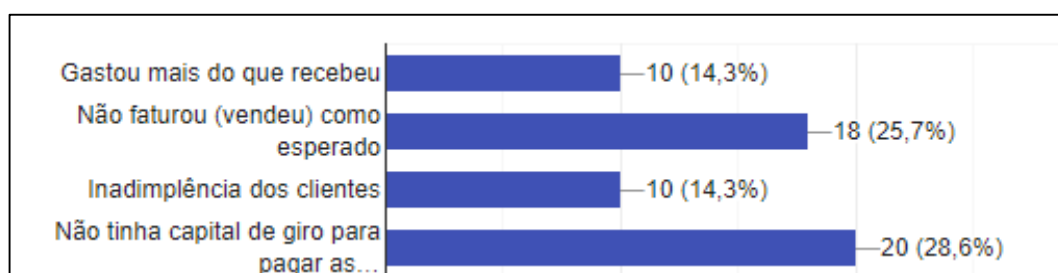
O planejamento financeiro é necessário para as empresas do grupo se organizarem administrativamente, para possibilitar um entendimento claro das suas finanças, de como devem gerir seus ativos e passivos e assim, tomar as decisões com bases sólidas e concretas. As tomadas de decisão devem ser embasadas em números reais para que não venham a comprometer a liquidez do negócio no futuro, com intuito de evitar problemas financeiros, que podem acarretar no endividamento e falência.

4.4 CAUSAS DE ENDIVIDAMENTO DAS MPES

Ao avaliar a capacidade de capital de giro e como as empresas do grupo se planejam financeiramente, o estudo buscou analisar as causas de endividamento, em que, as questões foram direcionadas para compreender os fatores principais e mais frequentes. Para entender as causas de endividamento, foram avaliados fatores relacionados ao faturamento, capital de giro, estoques, financiamentos, custos fixos e a inadimplência de clientes.

Para conhecer os motivos pelo qual os participantes endividados contraíram as dívidas, foi perguntado sobre os fatores principais que podem ter levado aos problemas financeiros, e podem ser analisados no gráfico a seguir:

Gráfico 2 - Motivos pelo qual se endividou



Fonte: A autora, 2019.

As respostas relacionadas a “gastou mais do que recebeu” e “não tinha capital de giro para pagar as dívidas em caso de recessão” está relacionado ao planejamento e a gestão financeira eficiente. Pois onde há controle dos ativos e passivos da empresa, a probabilidade de haver gastos maiores do que recebimentos e falta de giro para casos de recessão é menor. Ainda com base nos resultados de “gastou mais do que recebeu”, podemos retornar ao fator estoque, pois comprar do fabricante antes de efetuar a venda ao consumidor final, gera um impacto no caixa, visto que o micro empresário é obrigado a pagar o fornecedor, e sem ter efetuado a venda, não há previsão para esse recebimento, tornando-se um fator arriscado para o endividamento.

Outro fator que causa o endividamento e foi respondido por (28,6%) como sendo um dos motivos que ocasionaram suas dívidas, é relacionado ao aporte de capital de giro para manter as operações básicas do dia-a-dia em caso de baixo faturamento. Quando as empresas enfrentam obstáculos, estar desprovidas de recursos financeiros para manter as operações, tendem a levar a inadimplência e conseqüentemente contrair mais dívidas para suprir o curto prazo, como adquirir empréstimos e financiamentos.

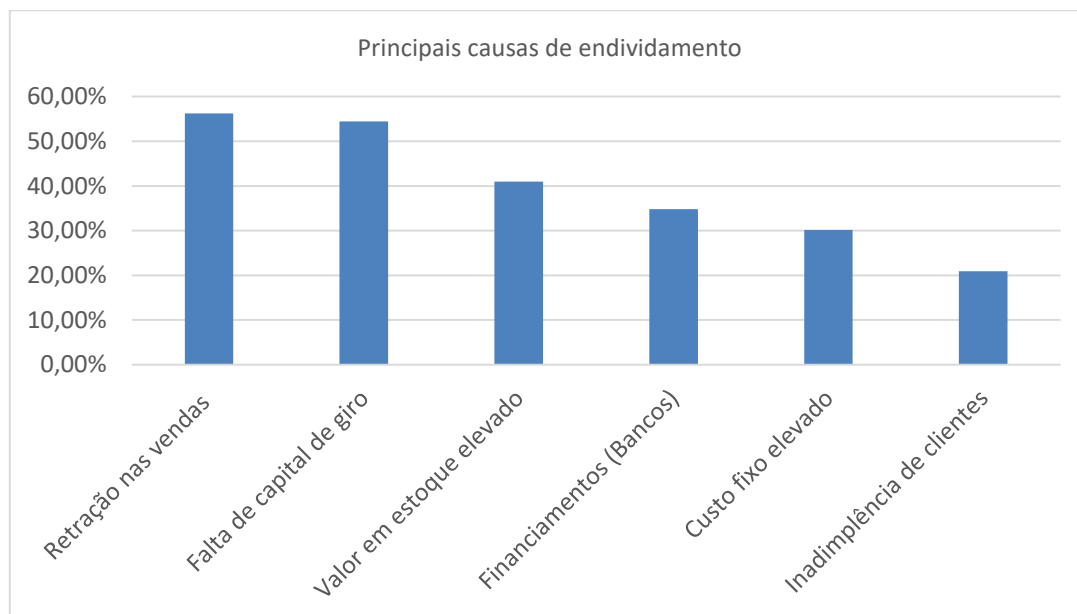
Ao analisar as dívidas que as MPEs participantes possuem, a pesquisa demonstrou que (50%) das dívidas são com fornecedores, (34,8%) são com bancos, (30,4%) com família e amigos e (13%) com impostos. Esse resultado deve ser analisado com atenção pela empresa fornecedora, pois se das empresas endividadas, (50%) das dívidas são com fornecedor, a inadimplência pode ser um risco de ambas as partes, pois inadimplência de clientes prejudica a liquidez, gerando um impacto negativo para todos os envolvidos.

Dentre os resultados, os maiores impactos para o curto prazo são as dívidas com fornecedores e impostos, pois podem comprometer de imediato as operações da empresa, isso porque, ao estar inadimplente com o fornecedor, o mesmo pode parar de conceder crédito ao empresário, impedindo-o de comprar e assim, de vender. Quanto aos impostos, pode impactar na regularidade da empresa podendo gerar impedimento na emissão de notas fiscais e portanto, impede a empresa de faturar. Essa análise é muito importante, pois se tratando de empresas que possuem apenas um fornecedor, estar impedido de comprar, o impede de vender e faturar, ou seja, além do endividamento, há risco de falência. Esse risco, é prejudicial para os dois lados, tanto para o fabricante quanto para o pequeno empresário, pois uma empresa falida não terá meios de cumprir com suas obrigações, e ambas as partes terão prejuízo.

As dívidas com bancos também demandam atenção, pois as conseqüências podem ser mais graves em caso de inadimplência, como impedimento de novo crédito, alienações de bens, entre outros.

As principais causas que levam as empresas estudadas ao endividamento, após avaliados as situações com base nas respostas: capital de giro próprio, período de retração nas vendas, inadimplência dos clientes, volume de estoque, custos fixos, volume de financiamentos, resultaram nos índices visualizados no Gráfico 3:

Gráfico 3 - Principais causas de endividamento



Fonte: A autora, 2019.

Os maiores índices encontrados que podem levar ao endividamento foram elencados de acordo com que mais ocorrem, sendo que dentre eles o fator com maior probabilidade de levar a pequena empresa do grupo selecionado ao endividamento é a retração nas vendas e a menor probabilidade com base nas respostas é a inadimplência de clientes.

As MPEs devem ficar atentas às causas que podem levá-las ao endividamento, e buscar métodos para evitar riscos, buscar parcerias estratégicas é uma alternativa para prevenir problemas financeiros entre as empresas, pois programas que envolvam todas as partes envolvidas no negócio em que as empresas do estudo estão inseridas, podem vir a gerar resultados positivos no longo prazo, como será visto nas ações de melhorias propostas pelo estudo.

4.5 AÇÕES DE MELHORIA PARA REDUÇÃO DO ENDIVIDAMENTO DAS MPES

Para evitar tomadas de decisões precipitadas, como a de adquirir estoque sem a efetiva venda, e gastar mais do que recebe, como notou-se nos resultados da pesquisa, sugere-se dentre as ações de melhorias, que o administrador busque conhecimento, pois o gestor deve ter entendimento claro e transparente da real situação da sua empresa, conhecer seus números e o grau de endividamento é fundamental para tomar decisões que não impactem negativamente em sua situação financeira. Outras pesquisas destacam sobre a importância do conhecimento e práticas de gestão financeira, e embora seja muito discutido e existam incentivos a educação

financeira por parte do SEBRAE, os planejamentos financeiros ainda são realizados na informalidade, com pouca técnica envolvida, conforme abordam os autores Moura e Oliveira (2007).

Com base nos resultados, que trouxeram uma parcela de (38%) dos micro empresários em situação de endividamento e atraso de pagamento das obrigações, indica-se a elaboração de uma análise gerencial da realidade financeira da empresa, para visualizar a capacidade que a empresa possui de assumir compromissos, e a partir daí, elaborar um orçamento, que deve não apenas ser elaborado, mas seguido à risca e controlado. Além de um bom orçamento o gestor deve estar preparado para as mudanças de hábitos, para encontrar os excessos e cortar gastos. Entretanto, embora necessário o desenvolvimento de uma análise e orçamento, não se sabe da real condição técnica do grupo de estudo e por esse motivo, a educação deve ser avaliada.

A parcela de empresas do grupo que admitiram estar endividados e com obrigações em atraso, devem procurar renegociar suas dívidas, e priorizar as que possuem as maiores taxa de juros. É importante agir com sabedoria e avaliar todas as condições, não deve-se fazer novas dívidas para eliminar as de curto prazo, pois com essa atitude, a empresa aumenta suas chances de trabalhar para quitar dívidas, deixando a chance de lucratividade cada vez mais distante. Em casos de dívidas com o fornecedor, a empresa fabricante pode desenvolver políticas de renegociação de dívida, bem como, incentivar as empresas para regularização das pendências financeiras, com descontos e prazos maiores.

Um dos fatores que implicaram no endividamento do grupo estudado, é em relação ao estoque, que como visto nos resultados, pode ter influência com a política de premiações que a fabricante possui, que é com base no valor comprado do fabricante, o que não significa que realmente foi um faturamento do micro empresário. Essa política pode muitas vezes levar o distribuidor a tomar uma decisão precipitada de compra visando atingir a meta do mês para receber o prêmio, e depois não conseguir vender ao cliente final e se endividar. Para isso, aconselha-se ao fabricante rever a sua política de premiação, podendo ser com base no real faturamento do distribuidor, pois assim, o mesmo só comprará da fabricante mediante venda ao consumidor final, evitando assim, acúmulo de estoque e risco de gerar dívidas desnecessárias.

Ao encontrar um percentual de (60,3%) dos integrantes que não elaboraram planejamento financeiro, indica-se a implantação do planejamento financeiro o mais breve possível, pois deve-se evitar que novas dívidas sejam adquiridas. Para isso, pode-se usar qualquer ferramenta,

como planilhas ou aplicativos, ou a própria caderneta de controle, o fundamental é sempre registrar tudo o que a empresa têm de receitas e despesas, e jamais confiar apenas na memória.

Quanto as condições de pagamento, em que ocorre o pagamento ao fornecedor antes do recebimento dos clientes, é notável a necessidade de prazo para aumentar o giro e evitar o endividamento. Para isso, cabe mais uma estratégia entre o fornecedor e o distribuidor, pois se fica evidente na pesquisa que há essa desvantagem para o micro empresário, o fornecedor pode estar avaliando novas políticas de prazo para contribuir com a saúde financeira do seu distribuidor afim de diminuir o risco da inadimplência.

O estudo resultou em uma percepção quanto a importância de um planejamento de longo prazo, não apenas o de curto prazo, para que as empresas do grupo consigam aumentar seus faturamentos e conseqüentemente passem de micro para pequenas, médias, grandes e assim consecutivamente. Além de se preocuparem com o presente, que inclui crédito para curto prazo como capital de giro, os pequenos empresários podem planejar o futuro, com crédito de investimento, para o crescimento e desenvolvimento da empresa. Por outro lado, a fabricante deve estar atenta aos seus clientes, isso porque, o sucesso deles impacta diretamente no seu sucesso, portanto, deve haver uma visão de modelo de negócio mais focada em desenvolver o empreendedor, que em consequência irá aumentar as chances do seu próprio crescimento, além de evitar problemas como a inadimplência.

Como ações de prevenção e desenvolvimento, a empresa fabricante pode iniciar um projeto de educação financeira e incubadora de negócios para ajudar a fortalecer seus novos clientes, visualizando os resultados no longo prazo. E como ações corretivas, proporcionar aos clientes endividados incentivos para renegociações de dívidas, com intuito de recuperar seus créditos e auxiliar o pequeno empresário no processo de recuperação da sua empresa.

É diante da realidade das empresas estudadas e o modelo de negócio em que estão inseridas, que sugere-se para a empresa fabricante dos produtos revendidos pelos micro empresários, que inicie uma avaliação da atual situação financeira de seus distribuidores, isso porque, se eles estão bem, a fabricante também está. Cabe avaliar por parte da direção da empresa fornecedora, a elaboração de um projeto de educação financeira, um trabalho de treinamento e capacitação contínua, com intuito de solidificar as empresas que giram em torno do fornecedor, trabalhando assim, em prol de um bem maior. Desenvolver habilidades técnicas de gestão entre os pequenos empresários para que possuam bases sólidas de gerenciamento estratégico e financeiro pode trazer resultados positivos no longo prazo.

Um projeto de educação financeira dentro desse modelo de negócio, que já atua com treinamento em vendas, pode adotar uma política de treinamento e cursos sobre gestão, e desenvolver uma incubadora para os novos clientes, que segundo Canton e Barichello (2019 apud Delavande, Rohwedder, e Willis, 2008) tem a finalidade de proporcionar apoio de profissionais especializados e treinados em diversas áreas do conhecimento. Acreditam que os empreendedores que buscam apoio nas incubadoras são aqueles que detêm os maiores níveis de alfabetização financeira.

Muitas tomadas de decisões que levaram os participantes da pesquisa ao endividamento, poderiam ser evitadas se tivessem um conhecimento técnico mais aprofundado, desde quando iniciaram o seu negócio, mas para isso seria necessário uma graduação referente a gestão empresarial como um todo. Por conta disso, Canton e Barichello (2019 apud (Vedovello e Figueiredo, 2005; Raupp e Beuren, 2009; Storopoli, Binder, e Maccari, 2013) destacam sobre a importância das incubadoras que promovem a aceleração do desenvolvimento de empreendimentos, e auxiliam sua sobrevivência e crescimento, através de ações que permitam ao empreendedor adquirir conhecimentos e desenvolver habilidades sobre gestão empresarial. Além disso, de acordo com Canton e Barichello (2019 apud Storopoli, Binder, & Maccari, 2013) as incubadoras também auxiliam na formação de empreendimentos com aspectos necessários para competir no mercado, processo conhecido como graduação.

Com a educação, surgimento de novos hábitos e parcerias estratégicas entre distribuidor e fabricante, pretende-se aumentar as chances das pequenas empresas se desenvolverem economicamente, e ainda, criar políticas voltadas para o desenvolvimento mútuo focado no planejamento de longo prazo.

5 CONCLUSÕES

Conforme observado através de dados secundários, as MPEs possuem elevado potencial de transformação social, pelo fato de serem as maiores empregadoras, e empregarem mais profissionais com carteira assinada do que as médias e grandes no país. Dada a sua representatividade, buscou-se através de estudo de caso, analisar a gestão financeira e as causas de endividamento de um grupo selecionado de micro e pequenos empresários que possuem em comum o mesmo fornecedor de produtos para revenda.

Ao analisar os resultados, encontrou-se como principais fatores que impactam no capital de giro das empresas, o fato de trabalharem com menor prazo na compra do fornecedor e maior prazo na venda ao cliente, assim como alto índice de empresários com estoque, em vista do modelo de negócio que não caracteriza-se por lojas físicas que demandam estoque e sim, de vendas diretas através de pedido.

Entre os fatores que tratam da situação financeira das empresas estudadas, os resultados relacionados ao capital de giro demonstraram que atualmente (54,4%) das empresas não possuem capital de giro próprio para sustentar as operações em casos de imprevistos ou recessões, número significativo, pois demonstra que essa parcela de integrantes não possuem as condições mínimas de operacionalização. Em relação ao planejamento financeiro do grupo, (60,3%) deles não elaboraram um planejamento financeiro ao iniciar suas atividades, fator que pode impactar diretamente que diz respeito a sua continuidade e desenvolvimento econômico, como destacam Casali e Treter (2015 apud Zdanowicl 2009) em que enfatizam a ausência de um planejamento financeiro eficaz em longo prazo como uma das razões para o surgimento de dificuldades financeiras e a falência das empresas.

Os resultados obtidos sobre o endividamento das empresas demonstraram que (38%) delas afirmam possuir dívidas já em atraso de pagamento, sendo que (50%) das dívidas são com fornecedores, (34,8%) são com bancos, (30,4%) com família e amigos e (13%) com impostos. Esse resultado deve ser analisado com atenção pela empresa fornecedora, uma vez que entre os clientes com dívidas, (50%) afirmam que é de fornecedor, a inadimplência pode gerar um grande impacto negativo para todos os envolvidos.

Os maiores índices encontrados que podem levar ao endividamento foram elencados de acordo com sua frequência, sendo que dentre eles o fator com maior probabilidade de levar a pequena empresa do grupo selecionado ao endividamento é a retração nas vendas, enquanto que a menor probabilidade é a inadimplência de clientes.

Dentre as ações de melhorias sugeridas para o grupo de micro e pequenos empresários e a para empresa fornecedora, destaca-se o projeto de educação financeira, pois dentro desse modelo de negócio, que já atua com treinamento em vendas, a empresa pode adotar uma política de treinamento e cursos sobre gestão, e desenvolver uma incubadora para os novos clientes, que segundo Canton e Barichello (2019 apud Delavande, Rohwedder, e Willis, 2008) tem a finalidade de proporcionar apoio de profissionais especializados e treinados em diversas áreas do conhecimento. Acreditam que os empreendedores que buscam apoio nas incubadoras são aqueles que detêm os maiores níveis de alfabetização financeira.

Em resumo, podem ser criadas ações de prevenção e desenvolvimento, em que a empresa fabricante pode iniciar um projeto de educação financeira e incubadora de negócios para ajudar a fortalecer seus novos clientes, visualizando os resultados no longo prazo. E ações corretivas, ao proporcionar aos clientes endividados incentivos para renegociações de dívidas, com intuito de recuperar seus créditos e auxiliar o pequeno empresário no processo de recuperação da sua empresa, bem como, rever políticas de prazo, de crédito e de premiações. Com a educação e parcerias estratégicas entre distribuidor e fabricante, pretende-se aumentar as chances das pequenas empresas do grupo se desenvolverem economicamente, e ainda, criar políticas voltadas para o desenvolvimento mútuo.

Ao realizar o estudo de caso, e após a descrição e entendimento da situação financeira das empresas do grupo selecionado, obteve-se como resultado um estudo acadêmico que virá a contribuir com os demais estudos da área da economia e finanças, além da possibilidade de desenvolvimento de projetos voltados para o grupo de empresários que participou da pesquisa por parte da empresa fornecedora, como o projeto de educação financeira e uma incubadora de negócios. Sugere-se para outros estudos, que sejam analisados outros grupos de micro e pequenos empresários com características em comum, a fim de aprofundar os estudos da área da gestão financeira e endividamento entre as micro e pequenas empresas.

Entre as contribuições desse trabalho, pode-se acrescentar o benefício que a empresa fornecedora dos dados obteve, pois ao avaliar os resultados da pesquisa, pode utilizá-la como apoio nas tomadas de decisões, possíveis mudanças na política de crédito, políticas de renegociações, prazos de pagamento, premiações, entre outras estratégias que possam contribuir com o relacionamento fornecedor e cliente e em consequência, almejar o crescimento e desenvolvimento de ambos, com intuito de gerar vantagens competitivas.

Em relação as limitações de estudo, destaca-se a necessidade de um estudo conjunto entre a empresa fornecedoras e os clientes (micro e pequenas empresas) para a solução de problemas comuns que podem levar a redução da competitividade de todos os envolvidos no processo. O estudo de estratégias competitivas nesse mercado poderia se traduzir em diferenças de desenvolvimento no longo prazo.

Conclui-se que para as pequenas empresas progredirem, elas devem primeiramente possuir educação financeira, para assim conseguirem desenvolver estratégias viáveis para se tornarem saudáveis financeiramente. O cenário econômico é desfavorável, e o desconhecimento sobre administração financeira é um agravante para levar a problemas financeiros e ao endividamento, por isso é importante que hajam estratégias de ajuda mútua e fortalecimento entre empresa produtora e empresas revendedoras.

As MPEs possuem expressiva e importante contribuição para a economia do Brasil, assim como as micro e pequenas empresas do grupo estudado, portanto, é essencial para a saúde financeira das empresas que elas estejam inseridas em um modelo de negócio que lhes proporcione além de lucro, apoio e suporte técnico sobre gestão, com intuito de se desenvolverem e contribuírem com o crescimento econômico de todos os *stakeholders*.

REFERÊNCIAS

- ANDRADE, Eva Maria. **Metodologia científica**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2005.
- APOLINÁRIO, Fabio. **Dicionário de metodologia científica: um guia para a produção do conhecimento científico**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2011.
- ASSAF NETO, Alexandre; SILVA, César Augusto Tibúrcio. **Administração do capital de giro**. São Paulo: Atlas, 2011.
- AZEVEDO, J. G.; LEONE, R. J., Práticas de gestão financeira em micro e pequenas empresas: um estudo descritivo em indústrias de castanha de caju do Estado do Rio Grande do Norte. Fortaleza. **Revista Ciências Administrativas (UNIFOR)**, v. 17, p. 56-83, 2011.
- BARBETTA, P. A. **Estatística aplicada às ciências sociais**. 5. ed. Florianópolis: UFSC, 2002.
- BRAGA, Roberto. **Fundamentos e técnicas de administração financeira**. São Paulo: Atlas, 2011.
- BRUCHEZ, A.; CICONET, B.; REMUSSI, R.; POSSAMAI, L.; TONDOLO, V. A. G. Análise da Utilização do Estudo de Caso Qualitativo e Triangulação na Brazilian Business Review. In: XV Mostra de Iniciação Científica, Pós-Graduação, Pesquisa e Extensão, 2015, **Anais**. Caxias do Sul. XV Mostra de Iniciação Científica, Pós-Graduação, Pesquisa e Extensão, 2015.
- BURKOWSKI, E.; PEROBELLI, F. F.; ZANINI, A. Estudo sobre a Estrutura de Capital e Decisões de Financiamento de Longo Prazo em Pequenas Empresas. São Paulo. **RAE Eletrônica (FGV)**, v. 8, n. 1, jul./dez. 2009. Disponível em: <<https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=2051/205114658003>> Acesso em: 15 nov. 2019
- CASALI, Maristela da Silva; TRETER, Jaciara. **A importância da utilização da gestão financeira em microempresas da cidade de Cruz Alta-RS**. 2015. 25 p. Trabalho de Conclusão de Curso (Graduação em Ciências Contábeis) - Universidade de Cruz Alta, 2015. Disponível em: <<https://home.unicruz.edu.br>>. Acesso em: 20 nov. 2019.
- CHIAVENATO, Adalberto. **Administração financeira** – Uma abordagem introdutória. São Paulo: Elsevier, 2006.
- CLEMENTE A. SOUZA I. T, TAFFAREL M., Gestão de Custos nas Micro e Pequenas Empresas das regiões sul e sudeste de Curitiba. In: XX Congresso Brasileiro de Custos, 2013, Uberlândia. **Anais**. XX Congresso Brasileiro de Custos, 2013.
- DONATO, F. A. S.; BARON, G. D.; PEREZ, A. C. O impacto do planejamento e gerenciamento de estoque no resultado financeiro estudo de caso Whirlpool S.A. unidade

Embraco. In: 27º ENEGEP - Encontro Nacional de Engenharia de Produção, 2007. **Anais**. Foz do Iguaçu. XXVII ENEGEP - Encontro Nacional de Engenharia de Produção, 2007.

EVERTON JUNIOR, Antonio. **MPE: avanços importantes para as micro e pequenas empresas 2017-2018**. Rio de Janeiro: Confederação Nacional do Comércio de Bens, Serviços e Turismo, 2017.

FACHIN, Odília. **Fundamentos de metodologia**. 3. ed. São Paulo: Saraiva, 2006.

FARIA, Mauricio Piragibe de Carvalho. **Análise de crédito à pequena empresa: um modelo de encorajem baseado nas metodologias estatísticas: análise fatorial e lógica fuzzy**. 2006. 123 p. Dissertação (Mestrado) - Curso de Economia, Faculdade de Economia e Finanças Ibmecc, Rio de Janeiro, 2006.

FERRONATO, Airto João. **Gestão Contábil-Financeira de micro e pequenas empresas: sobrevivência e sustentabilidade**. São Paulo: Atlas, 2011.

GITMAN, Lawrence J. **Princípios da administração financeira**. São Paulo: Hbra, 1997.

_____. **Princípios da administração financeira**. 10. ed. São Paulo: Pearson Education, 2004.

GROSSI, Degmar Vianna et al. Gestão Financeira: Relevância para o Sucesso Empresarial. **Conexão Eletrônica: AEMS - Faculdades integradas de Três Lagoas, Três Lagoas**, v. 14, n. 1, p.1234-1244, jan. 2017. Disponível em: <<http://revistaconexao.aems.edu.br/>>. Acesso em: 20 nov. 2019.

IBGE, Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. **Estatísticas Econômicas. PIB - Produto Interno Bruto 2019**. Disponível em <www.ibge.gov.br>. Acesso em 10 nov. 2019.

LUCENA, Wenner Glaucio Lopes et al. Fatores que influenciam o endividamento e a inadimplência no setor imobiliário da cidade de Toritama-PE à luz das finanças comportamentais. **Holos**, [s.l.], v. 6, p.90-113, 2 fev. 2015. Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Rio Grande do Norte (IFRN).

MARCONI, Marina de Andrade; LAKATOS, Eva Maria. **Fundamentos de metodologia científica**. São Paulo: Atlas, 2010.

MARQUES, M. L. M.; FRADE, C. **Regular o sobreendividamento**. 2003. Relatório de pesquisa, Centro de estudos sociais, Faculdade de Economia, Universidade de Coimbra, Portugal, 2003.

MOURA, R. G. E. G.; OLIVEIRA, O. F. Planejamento financeiro como estratégia para a obtenção de resultados nas pequenas empresas - um estudo de caso. In: X SEMEAD - Seminários em Administração FEA/USP. São Paulo. **Anais**. 2007.

PEREIRA, R. C. M.; SOUSA, P. A. Fatores de mortalidade de micro e pequenas empresas: um estudo sobre o setor de serviços. In: VI Simpósio de Excelência em Gestão e Tecnologia, 2009, **Anais**. Resende. SEGeT, 2009.

REGERT, R.; BORGES J. G. M.; BRAGAGNOLO, S. M.; BAADE, J. H. A importância dos indicadores econômicos, financeiros e de endividamento como gestão do conhecimento na tomada de decisão em tempos de crise. Caçador. **Revista Visão: Gestão Organizacional**, v. 7, n. 2, p. 67-83, jul./dez. 2018. Disponível em <<https://periodicos.uniarp.edu.br>>. Acesso em: 20 nov. 2019.

SANTOS, Edno Oliveira dos. **Administração financeira da pequena e média empresa**. São Paulo: Atlas, 2010.

SEBRAE, **Livre sua empresa do Endividamento**, São Paulo: Sebrae, 2016. Disponível em: <www.sebrae.com.br>. Acesso em: 02 nov. 2019

_____. **Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas** – Disponível em: <www.sebrae.com.br>. Acesso em: 02 nov. 2019

_____. **Sobrevivência das empresas no Brasil**, Brasília: Sebrae, 2016. Disponível em: <www.sebrae.com.br>. Acesso em: 15 set. 2019

SERASA EXPERIAN. **Brasil encerra 2018 com 5,3 milhões de micro e pequenas empresas inadimplentes, revela Serasa**. Disponível em: <https://www.serasaexperian.com.br/sala-de-imprensa/brasil-encerra-2018-com-53-milhoes-de-micro-e-pequenas-empresas-inadimplentes-revela-serasa>. Acesso em: 10 nov. 2019.

_____. **Inadimplência em 2018: um perfil por segmentos, região e classe social**. Disponível em: <www.serasaexperian.com.br>. Acesso em: 29. set. 2019.

SILVA, A. F.; VALLE, M. R. Análise da Estrutura de Endividamento: um estudo comparativo entre Empresas Brasileiras e Americanas. Curitiba. **RAC – Revista de Administração Contemporânea**. v. 12, n. 1, p. 201-229, jan./mar. 2018. Disponível em <<https://rac.anpad.org.br/index.php/rac>>. Acesso em: 20 nov. 2019.

SIQUEIRA, L. S.; BARBOSA, C. K. A Importância da Gestão Financeira nas Micro e Pequenas Empresas. **Revista Unilus Ensino e Pesquisa**, v. 13, p. 106-121, 2016. Disponível em: <<http://revista.unilus.edu.br>>. Acesso em: 20 nov. 2019.

SOUZA, Renaldo Antonio. Estudos sobre endividamento na pequena empresa. Pesquisa bibliométrica nos Eventos EnANPAD DE 2005 a 2009. In: XIII Seminário em Administração, 2010, São Paulo. **Anais**. Sustentabilidade Ambiental nas Organizações, 2010.

TEIXEIRA, Wagner Thiago de Paula. Planejamento financeiro como ferramenta de gestão nas micro e pequenas empresas. **Anuário do trabalho nos pequenos negócios: 2016. 9.ed** / Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas; Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Socioeconômicos. São Paulo- SP: DIEESE, 2018

TRENTO, Airton José, **Crédito e cobrança para micro e pequenas empresas. 2009.** Guarapuava: Unicentro, 2009.

VERGARA, Sylvia Constant. **Projetos e Relatórios de Pesquisa em Administração.** 14. ed. São Paulo: Atlas, 2013.

APÊNDICE A – QUESTIONÁRIO PARA COLETA DE DADOS

Elaborado pela autora.

Nome da sua empresa

Cidade e estado

Quem é a pessoa responsável financeiro pela sua empresa

- Eu mesmo (a)
- Meu conjugue
- Funcionário da empresa
- Empresa terceirizada
- Eu e meu conjugue (marido/mulher)
- Meu filho(a)

Outro: _____

Sexo do responsável financeiro da empresa

- Feminino
- Masculino

Outro: _____

Idade do responsável financeiro da empresa

- Entre 20 e 30 anos
- Entre 31 e 40 anos
- Entre 41 e 50 anos
- Mais de 50 anos

Escolaridade do responsável financeiro da empresa

- Ensino fundamental incompleto
- Ensino fundamental completo
- Ensino médio incompleto
- Ensino médio completo
- Superior incompleto
- Superior completo
- Pós-graduação

A quanto tempo possui empresa?

- Menos de 1 ano
- Entre 1 e 2 anos
- Entre 3 e 4 anos
- Entre 5 e 6 anos
- Mais de 6 anos

Ao abrir sua empresa, você possuía capital de giro?

- Sim
- Não

Quantos % de capital de giro que sua empresa possuía em relação ao capital social? (Ex.: capital social R\$ 10.000,00 - 20% para capital de giro R\$ 2.000,00)

- Até 10% do valor do capital social
- Entre 11% e 20% do capital social
- Entre 21% e 30% do capital social
- Entre 31% e 40% do capital social
- Mais de 50% do capital social
- Não possuía capital de giro

Ao abrir sua empresa, você fez planejamento financeiro? (Previsão de receitas e despesas)

- Sim
- Não

Sua empresa possui controle de fluxo de caixa? (Entradas e saídas)

- Sim
- Não

Sua empresa possui estoque de produtos?

- Sim
- Não

Que valor sua empresa possui em estoque?

- Menos de R\$ 5.000,00
- Entre R\$ 5.000,00 e R\$ 10.000,00
- Entre R\$ 11.000,00 e R\$ 20.000,00
- Mais de R\$ 20.000,00
- Não possui estoque

Atualmente, qual o valor médio de faturamento mensal da sua empresa?

- Menos de R\$ 5.000,00

- Entre R\$ 5.000,00 e R\$ 10.000,00
- Entre R\$ 11.000,00 e R\$ 20.000,00
- Entre R\$ 21.000,00 e R\$ 30.000,00
- Mais de R\$ 30.000,00
- Não sei

Atualmente, sua empresa possui reserva para emergência? (Capital de giro)

- Sim
- Não

Que valor médio sua empresa possui para reserva de emergência?

- Menos de R\$ 5.000,00
- Entre R\$ 5.000,00 e R\$ 10.000,00
- Entre R\$ 11.000,00 e R\$ 20.000,00
- Mais de R\$ 20.000,00
- Não possui

Em caso de baixo faturamento (queda nas vendas), você prioriza quais despesas? (Elencar conforme nível de prioridade, 1 é pouco, 5 é muito)

Despesas da empresa (fornecedor, impostos, contabilidade, funcionários)

- | | | | | |
|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |

Despesas particulares (aluguel, alimentação, cartão de crédito, escola)

- | | | | | |
|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |

Os sócios proprietários da sua empresa possuem pró-labore?

- Sim
- Não

Como sua empresa faz a distribuição (divisão) dos lucros?

- Divide o lucro entre os sócios conforme o lucro de cada venda
- Divide o lucro somente uma vez por mês conforme o lucro mensal
- Divide o lucro uma vez por ano entre os sócios
- Depende, faz retirada conforme necessidade
- Não divide lucro entre os sócios, investe na empresa

Como sua empresa costuma receber dos clientes? (Elencar conforme a frequência que ocorre, 1 é pouco frequente, 5 é muito frequente)

- | | | | | |
|----------|----------|----------|----------|----------|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|----------|----------|----------|----------|----------|

Venda no cartão de crédito parcelado	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Venda com cheque parcelado	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Venda com boleto parcelado	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Venda à vista (dinheiro, crédito, débito ou cheque)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Venda com nota promissória	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Em caso de vendas parceladas (boleto, cheque, nota promissória) qual o prazo para recebimento da primeira parcela? (Elencar conforme o nível que mais ocorre, 1 pouco, 5 muito)

	1	2	3	4	5
Até 15 dias	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
30 dias	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
60 dias	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
90 dias	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Mais de 90 dias	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Com que frequência os clientes atrasam o pagamento? (Elencar conforme nível de ocorrência, 1 pouco, 5 muito)

	1	2	3	4	5
Atrasam alguns dias	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Atrasam mais de um mês	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Não conseguem mais pagar e renegociam	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Não conseguem mais pagar e devolvem produto	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Raramente atrasam	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Sua empresa já ficou sem faturamento? Qual o máximo que já ficou sem vendas?

- Sim, até 7 dias sem vendas
- Sim, entre 7 e 15 dias sem vendas
- Sim, entre 15 e 30 dias sem vendas
- Sim, mais de 30 dias
- Não, possui faturamento regular

Por quais motivos sua empresa não faturou?

- Trabalhou normalmente, mas não conseguiu fechar nenhuma venda

- Responsável pelas vendas ficou afastado (doença, viagem particular, problemas na família)
- Problemas com CNPJ, não conseguiu emitir notas
- Carro da empresa quebrou
- Não conseguiu comprar do fornecedor por estar em atraso

Outro: _____

Que valor sua empresa possui de custo fixo mensal?

- Menos de R\$ 3000,00
- Entre R\$ 3000,00 e R\$ 8000,00
- Entre R\$ 9000,00 e R\$ 15000,00
- Mais de R\$ 15000,00
- Não sabe

Os sócios da empresa possuem alguma outra fonte de renda?

- Sim
- Não

Se possui outras fontes de renda, quais são?

- Aposentadoria
- Recebimento de aluguéis
- Trabalha em outra empresa

Outro: _____

Sua empresa possui dívidas em atraso?

- Sim
- Não

Porque você acha que a sua empresa se endividou? (Pode selecionar mais de uma opção)

- Gastou mais do que recebeu
- Não faturou (vendeu) como esperado
- Inadimplência dos clientes
- Não tinha capital de giro para pagar as contas fixas nos meses de baixo faturamento ou inadimplência
- Não possui dívidas

Outro: _____

Que tipos de dívidas sua empresa possui? (Pode selecionar mais de uma opção)

- Fornecedor

- Bancos
- Terceiros (família, amigos)

Outro: _____

Se faltar capital de giro na empresa, como você buscaria ou já buscou capital? (Pode selecionar mais de uma opção)

- Troca cheques no banco
- Adianta recebíveis no banco
- Empréstimo no banco
- Empréstimo com família ou amigos
- Vende algum bem particular do sócio (carro, casa, terreno)

Outro: _____

Qual método de pagamento você mais utiliza ao comprar do fornecedor? (Elencar de acordo com o que mais ocorre, 1 pouco, 5 muito)

	1	2	3	4	5
Pagamento à vista - no ato da compra já paga em dinheiro ou depósito	O	O	O	O	O
Pagamento à prazo - entre (20 dias/30 dias) pago com depósito na data de vencimento	O	O	O	O	O
Pagamento à prazo com cheques de clientes(terceiros)	O	O	O	O	O
Parcelado no boleto com juros de compra a prazo (até 10x)	O	O	O	O	O

Obrigada pela sua colaboração!