

LETÍCIA ELIZA DEC

**A UTILIZAÇÃO DE CRÉDITO PELAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS
COMERCIAIS DE MAFRA/SC: UM ESTUDO EXPLORATÓRIO**

Monografia apresentada ao Programa do
Curso de Pós Graduação do
Departamento de Ciências Sociais
Aplicadas da Universidade Federal do
Paraná, como requisito para obtenção do
título de Especialista em Contabilidade e
Finanças, sob a orientação do Professor
Orientador Moisés Prates Silveira.

**CURITIBA
2008**

LISTA DE TABELAS

Tabela 1: Concessão de Crédito na Venda a Prazo	30
Tabela 2: Realização das Compras	31
Tabela 3: Período de Controle de Caixa	31
Tabela 4: Responsável pelo Controle de Caixa	32
Tabela 5: Elaboração dos Registros de Caixa	33
Tabela 6: Financiamento Realizado em Conta.....	33
Tabela 7: Tipo de Instituição que fez financiamento	34
Tabela 8: Aplicação do Financiamento	35
Tabela 9: Valor Médio de Captação	35
Tabela 10: Dificuldade ao Fazer Financiamento	36
Tabela 11: Impacto no Resultado da Aplicação	36
Tabela 12: Aplicação de Recursos - Empresas que já fizeram Financiamento.....	37
Tabela 13: Aplicação de Recursos - Empresas que nunca fizeram Financiamento..	38
Tabela 14: Tempo de Atividade.....	39
Tabela 15: Faixa Etária do Entrevistado	39
Tabela 16: Grau de Escolaridade.....	40
Tabela 17: Tipo de Conta Bancária.....	41
Tabela 18: Faturamento Mensal.....	41
Tabela 19: Tempo de Atividade X Empréstimo	43
Tabela 20: Escolaridade X Empréstimo	44
Tabela 21: Idade X Empréstimo	45
Tabela 22: Empréstimo X Reflexo Financeiro	46
Tabela 23: Reflexo Financeiro X Hipótese de Financiamento.....	47
Tabela 24: Faturamento Mensal X Aplicação de Recursos (hipótese).....	48
Tabela 25: Faturamento X Número de Tomadores de Crédito.....	49

RESUMO

O objetivo geral deste relatório visa analisar o perfil das empresas do comércio da cidade de Mafra/SC quanto à captação de recursos de terceiros. O trabalho concretiza-se em pesquisa descritiva e de campo, com levantamento de dados, predominando a forma quantitativa. A população compreende a cidade de Mafra, sendo que as empresas pesquisadas são às relacionadas no controle dos associados da Câmara de Dirigentes Lojistas de Mafra/SC. A pesquisa salienta onde os empresários aplicam os recursos captados em instituições financeiras, e analisa o impacto que isto causa dentro da entidade. Ainda, demonstra as dificuldades encontradas quando se faz a captação de recursos de terceiros e onde procurar o recurso, analisar o faturamento entre outras características. Enfim, traçar o perfil dessas empresas.

Palavras-chaves: captação de recursos de terceiros.

ÍNDICE

RESUMO	4
1 INTRODUÇÃO	7
1.1 TEMA.....	7
1.2 DELIMITAÇÃO	8
1.3 PROBLEMA.....	8
1.4 JUSTIFICATIVA.....	9
1.5 OBJETIVOS.....	10
1.5.1 Objetivo Geral	10
1.5.2 Objetivos Específicos.....	10
1.6 VARIÁVEIS.....	11
1.6.1 Independente	11
1.6.2 Dependente.....	11
2 REVISÃO DE LITERATURA	12
2.1 EMPREENDEDOR.....	12
2.2 EMPRESA	13
2.2.1 Pequenas empresas e sua importância	13
2.3 SEBRAE – Como classifica as Pequenas Empresas	15
2.4 ESTRUTURA DO CAPITAL.....	16
2.5 EMPRÉSTIMOS/FINANCIAMENTOS	17
2.5.1 Tipos de Financiamentos	19
2.6 FONTES DE OBTENÇÃO DE RECURSOS	19
2.6.1 Bancos	20
2.6.2 Bancos comerciais	21
2.6.3 Bancos Múltiplos	21
2.6.4 Bancos de Investimento	22
2.6.5 Sociedades de Crédito, financiamento e investimento.....	22
2.6.6 Sociedades de Crédito Imobiliário.....	23
2.6.7 Cooperativas de Crédito.....	24
2.6.8 Bancos de Desenvolvimento.....	24
2.6.9 Bancos no Município de Mafra.....	26
3 METODOLOGIA	27
Fase I.....	27
Fase II.....	27
Fase III.....	28
4. RESULTADOS E DISCUSSÃO	29
4.1 ANÁLISE DOS DADOS	30
4.2 CORRELAÇÃO DE DADOS – ANÁLISE	43
5 CONCLUSÕES/RECOMENDAÇÕES	50
5.1 CONCLUSÃO	50
5.2 RECOMENDAÇÕES	52
6. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	53
7. ANEXOS	54
ANEXO A: QUESTIONÁRIO	55
ANEXO B: LISTA DE EMPRESAS QUE PARTICIPARAM DA PESQUISA	58

1 INTRODUÇÃO

O município onde se encontram as empresas comerciais que serão estudadas, é Mafra/SC, que está localizado no Planalto Norte catarinense. Sua população acompanha a tendência pela urbanização cada vez mais acelerada na maioria dos municípios brasileiros. Possui aproximadamente 52.000 habitantes, segundo dados obtidos na Prefeitura Municipal. E sua economia é formada também pelos setores terciários (comércio e serviço) setor este que será alvo da pesquisa.

O presente trabalho visa estudar o perfil de empresas comerciais de Mafra que são associadas da Câmara de Dirigentes Lojistas (CDL) e do Serviço de Proteção ao Crédito (SPC) no que se refere à captação de recursos de terceiros.

Um dos objetivos é verificar se ao pleitear um empréstimo, as empresas conseguem atingir o objetivo esperado. Ou seja, se o empréstimo resolveu a situação da entidade ou não. Inclusive demonstrar o motivo do sucesso ou insucesso da aplicação financeira, bem como algumas dificuldades encontradas quando efetuado empréstimo. Em resumo, traçar um perfil das empresas do comércio local quanto à utilização de crédito de terceiros.

Serão abordados assuntos que se referem à captação de recursos: onde obter e quais as dificuldades e também aplicabilidade de capital de terceiros; e também referências quanto à gestão e administração de empresas. Pois, é preciso que o empreendedor saiba como investir, onde e com que finalidade, afinal, ele tem a função de direcionar sua empresa para que obtenha sucesso e com isso seus negócios tenham continuidade.

1.1 TEMA

A utilização de crédito pelas micro e pequenas empresas comerciais de Mafra/SC: um estudo exploratório.

1.2 DELIMITAÇÃO

Está limitada à análise das empresas comerciais do município de Mafra/SC. Através de levantamento de dados coletados de empresas relacionadas em listagem de associados da Câmara de Dirigentes Lojistas do município.

1.3 PROBLEMA

As micro e pequenas empresas tomaram seu lugar de destaque no país de modo geral, devido a sua participação nos setores da economia. A importância delas no país é evidente quando se analisa o fato de que é gerador de emprego e renda.

Sabe-se que o Brasil possui um alto nível de empreendedores, e isso não é difícil de notar. Daí surgem as pequenas empresas em diversos setores de atividade. E a participação dos pequenos negócios é vista principalmente nos setores terciários (de comércio e serviço), tanto informal como formal. Este setor caracteriza-se por exigir pouca tecnologia e investimento, e visa atender quase que restritamente as necessidades básicas da população, como alimentação, vestuário, serviços, móveis, construção, entre outros.

Atualmente o crédito para empresas tornou-se mais acessível, tornando a operação mais simplificada, ou seja, o crédito está sendo visto como uma operação que faz parte do cotidiano da empresa, e não como um recurso a ser utilizado, por via de regra, num momento de dificuldade da entidade.

Neste sentido, cabe ao empresário a decisão de contrair ou não um empréstimo, onde captar, em que aplicá-lo, qual o momento mais oportuno, analisar riscos e dificuldades, garantia, retorno financeiro, enfim, analisar se é bom ou ruim para a empresa em si.

Diante disto, questiona-se: qual o perfil das empresas do comércio de Mafra, no que diz respeito à captação de recursos de terceiros?

1.4 JUSTIFICATIVA

Ao iniciar uma atividade, todo empreendedor deveria desenvolver um plano de negócios com a finalidade de prever os lucros, estimar possíveis despesas, investimentos que provavelmente terão de ser feitos, entre outros fatores que impliquem no fato de depender de dinheiro.

Partindo disso, pode-se dizer que o empresário deve também analisar quais as formas de captação de recursos de terceiros, identificar e localizar as instituições que poderão fornecer e principalmente estimar em que momento poderá acontecer a carência de recursos próprios, para que possa estar preparado.

Para Souza e Clemente (1995, p.19), “a decisão de investir depende do retorno esperado: quanto maiores forem os ganhos futuros que podem ser obtidos de certo investimento, tanto mais atraente esse investimento parecerá para qualquer investidor”.

Ao fazer um empréstimo, a primeira coisa que a empresa precisa observar, é principalmente se realmente há necessidade de captação de recursos. Identificar onde exatamente deverá aplicar o recurso, e principalmente: analisar as conseqüências que a operação poderá gerar.

Além disso, deve-se analisar todo o processo da captação do recurso, como por exemplo: garantias que deverão ser apresentadas, documentação que a instituição exige, tempo de aprovação do crédito, analisar vantagens nas operações em conta Pessoa Jurídica ou Pessoa Física, entre outros fatores que auxiliam na decisão de efetuar empréstimo.

Assim, este trabalho pode ser usado como fonte de pesquisa para quem se enquadra dentro deste contexto. E também uma aplicação de conceitos estudados durante o curso de graduação e especialização em Contabilidade e Finanças.

Faz parte também do objetivo, identificar se os empresários do comércio de Mafra têm uma visão mais conservadora quanto à utilização de recursos de terceiros.

Além disso, demonstra o perfil das empresas comerciais da cidade de Mafra/SC. Identifica onde estão sendo aplicados estes recursos de instituições financeiras, qual finalidade, quais as dificuldades encontradas e outros fatores que o referido trabalho aborda.

1.5 OBJETIVOS

1.5.1 Objetivo Geral

A utilização de crédito pelas micro e pequenas empresas comerciais de Mafra/SC: um estudo exploratório.

1.5.2 Objetivos Específicos

- Analisar qual resultado financeiro obtido pelas empresas que utilizam crédito de terceiros;
- Identificar a existência, quem desenvolve, e freqüência de encerramento de controle de caixa,
- Identificar qual tipo de instituição bancária faz empréstimo;
- Levantar dados sobre o tipo de operação – capital de giro ou investimento em maquinário;

- Levantar dados sobre o valor médio de empréstimo utilizado;
- Analisar burocracias encontradas para efetuar empréstimo.
- Demonstrar, na visão do empresário, qual a melhor aplicabilidade do empréstimo.

1.6 VARIÁVEIS

1.6.1 Independente

Ausência de empréstimo.

1.6.2 Dependente

Impossibilidade de análise.

2 REVISÃO DE LITERATURA

2.1 EMPREENDEDOR

Inúmeras são as histórias de pessoas que iniciaram um negócio próprio com a finalidade de gerar lucro e renda familiar para sobreviver. Mas empreendedores são, para Longenecker, Moore e Petty (1997, pág. 3):

“Heróis populares da moderna vida empresarial. Eles fornecem empregos, introduzem inovações e estimulam o crescimento econômico. (...) Eles são vistos como energizadores que assumem riscos necessários em uma economia em crescimento.”

Uma pessoa se torna empreendedora por diversas razões. Tanto por realização pessoal, para ter mais renda, para conquistar sua independência, para sentir mais prazer fazendo o que realmente gosta.

Existem ainda aqueles que se vêem obrigados a tornar-se empreendedores, ou por não encontrar emprego, ou por não se adequar às regras das empresas, enfim, motivos que o levam a montar seu próprio negócio para que possa sobreviver financeiramente, e então revelam-se grandes empreendedores.

Há quem diga que empreendedor nasce com o dom de administrar recursos, pessoas, inovar e acompanhar o crescimento mundial, e as novas tecnologias aplicadas em diversos setores.

De forma genérica, pode-se definir empreendedor como a pessoa que abre um negócio próprio. Enfim, o proprietário de um estabelecimento qualquer que gera uma renda, excluindo-se assim todo e qualquer funcionário assalariado.

2.2 EMPRESA

O conceito de empresa, segundo Souza e Clemente (1995, p. 11) é que:

Empresas são organizações que envolvem recursos humanos, materiais e financeiros, e que podem ser analisadas segundo diferentes pontos de vista. (...) Do ponto de vista da Administração, os enfoques podem ser diferenciados, mas todos consideram a empresa como uma organização que dispõe de um conjunto de recursos e busca atingir certo(s) objetivo(s).

Portanto, as empresas possuem recursos financeiros que proporcionam seu funcionamento, como por exemplo, a sua produção, e que têm um objetivo certo que é o de gerar lucro, ou seja, dar retorno ao seu investimento. Enfim, seu objetivo é a sua valorização, o lucro. Não importa seu tamanho, o principal objetivo será sempre: lucro.

Este objetivo principal, de toda e qualquer empresa, é alcançado quando a área financeira consegue tomar suas decisões adequadamente e com precisão. Para isto a empresa deve dispor de uma estratégia para que o objetivo possa ser atingido e o risco seja sempre menor.

2.2.1 Pequenas empresas e sua importância

O cenário do trabalho apresentado trata especificamente de empresas pequenas do comércio da cidade de Mafra. Para isso, define-se como pequenas empresas, aquelas cujo enquadramento esteja na Lei número 9.317/96, de 5 de dezembro de 1996 [LEI 96], que define micro empresas como sendo "a pessoa jurídica que tenha auferido, no ano-calendário, receita bruta igual ou inferior a R\$ 120.000,00 (cento e vinte mil reais)" e empresa de pequeno porte como a "pessoa jurídica que tenha auferido, no ano calendário, receita bruta superior a R\$

120.000,00 (cento e vinte mil reais) e igual ou inferior a R\$ 720.000,00 (setecentos e vinte mil reais)".

Apesar de existirem critérios mais comuns para definição de pequena empresa envolvem além do faturamento, o número de empregados, o capital, as vendas, total dos ativos, volume de depósitos, etc. Como por exemplo, na definição de Longenecker, Moore e Petty (1997, pág. 29), uma pequena empresa é aquela que tem menos de 100 empregados.

Mesmo sendo consideradas pequenas, estas empresas possuem um grau de importância na economia. Longenecker, Morre e Petty (1997, pág. 34) definem que "os consumidores podem estar preferindo produtos personalizados a bens produzidos em massa". Isso revela que pequenos empreendimentos possuem grandes chances de competitividade com as empresas grandes. O que as fortalece ainda mais. Pode-se dizer que as pequenas empresas tem condições de oferecer produtos e serviços de mesma qualidade que as empresas grandes oferecem, e por possuírem mais flexibilidade que empresas grandes, conseguem atrair e conquistar mais clientes facilmente.

Empresas pequenas possuem ainda, mais eficácia em pesquisas em desenvolvimento de novos produtos. Pois as grandes empresas preocupam-se em aprimorar produtos que já existem, enquanto que empresas pequenas preocupam-se em inovar.

Além disso, as empresas pequenas servem de suporte para as grandes, fazendo com que possuam também sua contribuição para o sucesso delas. Longenecker, Morre e Petty (1997, pág. 38) enumeram duas funções que pequenas empresas desempenham nas grandes: "função de distribuição – quando pequenas empresas ligam produtores e clientes; e função de fornecimento – quando pequenas empresas atuam como fornecedores e subcontratantes para grandes empresas."

Enfim, há várias pesquisas e outras serão feitas ao longo do tempo e comprovarão a combinação efetiva de pequenas e grandes empresas. Mas pode-se afirmar que a pequena empresa tem uma parcela de contribuição de forma substancial ao bem-estar econômico de toda e qualquer sociedade.

2.3 SEBRAE – Como classifica as Pequenas Empresas

O SEBRAE – Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas é: “uma entidade privada sem fins lucrativos que tem como missão promover a competitividade e o desenvolvimento sustentável dos empreendimentos de micro e pequeno porte”.

Este órgão desenvolve inúmeros trabalhos visando ajudar a todos os empresários de pequeno porte, desde orientações de como iniciar um negócio até a promoção de cursos para diversos empreendedores efetivar um aperfeiçoamento em seus campos de trabalho.

Os micro e pequenos negócios têm uma atenção privilegiada do Sebrae. Pois entende-se que são empresas importantes que atuam na geração de emprego e renda no país, sendo essencial para o crescimento e desenvolvimento nacional. Neste sentido o SEBRAE serve como fonte de informação para empresas desse porte, incentivando o esforço empreendedor, e auxiliando o crescimento da taxa de sobrevivência das empresas.

Uma Pequena e Micro Empresa é classificada assim devido a sua receita bruta anual. Porém, o SEBRAE, utiliza outro critério para fazer esta classificação: número de empregados.

No Estatuto da Micro e Pequena Empresa, de 1999, o critério utilizado na classificação é o da receita bruta no ano, e os valores, atualizados pelo Decreto nº 5.028/2004, de 31 de março de 2004, são:

Para **Microempresas** a receita bruta anual deve ser igual ou inferior a R\$ 433.755,14 (quatrocentos e trinta e três mil, setecentos e cinquenta e cinco reais e quatorze centavos) e para as **Empresas de Pequeno Porte** a receita bruta anual é superior a R\$ 433.755,14 e igual ou inferior a R\$ 2.133.222,00 (dois milhões, cento e trinta e três mil, duzentos e vinte e dois reais).

Porém, deve-se destacar que o regime de tributação SIMPLES, usa um parâmetro diferenciado para a classificação das micro e pequenas empresas (Medida Provisória 275/05):

Para as **Microempresas** a receita bruta anual deve ser igual ou inferior a R\$ 240.000,00 (duzentos e quarenta mil reais) e para as **Empresas de Pequeno Porte** a receita bruta anual deve ser superior a R\$ 240.000,00 (duzentos e quarenta mil reais) e igual ou inferior a R\$ 2.400.000,00 (dois milhões e quatrocentos mil reais).

O Brasil classifica as micro e pequenas empresas de diversas formas, e utilizando vários conceitos, de acordo com a sua situação econômica e fiscal.

O Estado do Paraná possui um dos maiores limites de enquadramento, assim como os estados de São Paulo, Rio Grande do Sul, e Bahia. Estes, adotam R\$ 2.400.000,00 de receita bruta anual.

Conforme citado acima, o Sebrae utiliza também o critério de número de funcionários nas empresas, geralmente nas pesquisas que relacionam a existência e os efeitos das micro e pequenas empresas na economia nacional. Este critério funciona a partir do seguinte parâmetro:

São consideradas Microempresas:

Do setor industrial e de construção, enquadram-se as que possuem até 19 empregados.

E para empresas do setor de comércio e serviços, até 9 empregados.

São consideradas Pequenas empresas:

As que estão no setor industrial e de construção: de 20 a 99 empregados.

E para empresas do setor comercial e serviços: de 10 a 49 empregados.

2.4 ESTRUTURA DO CAPITAL

Geralmente uma empresa busca sempre a estrutura de capital ideal. Estrutura de capital pode ser obtida a partir de várias maneiras: a empresa pode trabalhar muito com capital de terceiros, ou pouco; pode efetuar arrendamentos; emitir ações no mercado; praticar um autofinanciamento, entre outras tantas operações existentes.

Conceitualmente, pode-se dizer que estrutura de capital é a forma com que a empresa compõe e utiliza os recursos financeiros que desenvolvem suas atividades. As fontes de financiamento de uma empresa podem ser o capital próprio e também as dívidas propriamente ditas, sejam de curto ou longo prazo.

Neste contexto, pode-se avaliar a estrutura de capital, como sendo um ramo financeiro que estuda as relações entre a composição dos recursos de financiamento e o valor da empresa, de forma que a empresa procure sempre aumentar esse valor com uma estrutura praticada. Ou ainda, na carência desta estrutura ideal que valorize sua empresa, que procure formas de aumentar tal valor. Com isso, a empresa terá condições de atingir um equilíbrio na estrutura buscando sempre atingir a maximização do seu valor.

Em geral, uma empresa, vez ou outra se encontra numa situação em que precisa decidir quanto à captação de recursos de terceiros ou não, avaliando os resultados que poderão ser obtidos a partir da decisão. Portanto, neste momento, a empresa deve estudar e analisar todos os custos incorridos na operação, bem como, os resultados que serão propiciados.

2.5 EMPRÉSTIMOS/FINANCIAMENTOS

Quando uma empresa encontra-se em uma situação financeira desfavorável, ela precisa alavancar sua estrutura financeira para gerar mais receitas e assim cumprir com suas obrigações. Para isso ela procura uma instituição de crédito para solicitar um financiamento.

Empréstimos e financiamentos são destinados a: capital de giro ou aquisição de bens – máquinas ou equipamentos. Normalmente estes empréstimos são formalizados através de contratos entre a entidade financeira e a empresa, contendo todas as informações básicas para sua consumação.

As informações constam em apresentar prazos, valores mensais, taxas de juros, taxas adicionais, liberação das parcelas, aplicação dos recursos, e formas de pagamento.

Normalmente os investimentos a longo prazo são utilizados para aquisição de bens que ficarão a disposição da empresa para seu uso e que seu retorno levará um determinado tempo para ocorrer. Em casos de investimentos de capital de giro para seu funcionamento, os prazos são menores, chamados de investimentos a curto prazo e que terão um retorno em tempo menor.

Souza e Clemente (1995, p. 13) defendem que “as decisões de capital são simplesmente cruciais e podem tanto consolidar uma trajetória de expansão, quando oportunas e no tempo certo, quanto comprometer a própria sobrevivência da empresa”.

Ou seja, sempre deve ser feito um estudo profundo e bem calculado quando se tratar de capital, para diminuir ao máximo o risco existente em toda e qualquer operação financeira.

Ao fazer um empréstimo, a empresa deve primeiramente avaliar se necessita realmente dele, em segundo analisar como pretende pagar mesmo que ocorram alguns problemas no meio e principalmente: o retorno.

De nada adianta uma empresa solicitar um capital de giro para quitar contas com terceiros se ao mesmo tempo está gerando outra obrigação em conjunto e ainda, pagando juros sobre esse capital.

Quando se trata de investimento a longo prazo, analisar o tempo de sazonalidade é importante. Evidenciar fatores que podem interferir no pagamento pontual, prejudicando seu desempenho financeiro.

Para que a empresa realmente decida fazer um financiamento, o ideal é que se utilize todas as ferramentas gerenciais, financeiras, e administrativas de que possuir. Analisar cada controle interno para que seu problema inicial seja sanado a partir do financiamento e não lhe traga mais outro problema.

2.5.1 Tipos de Financiamentos

Para Longenecker, Moore e Petty (1997, pág. 243):

“O financiamento vem de duas fontes básicas: dívida e patrimônio líquido. A dívida é o dinheiro emprestado e que precisa ser pago em alguma data futura predeterminada. O patrimônio líquido por outro lado, representa o investimento dos proprietários na empresa – dinheiro que eles colocaram pessoalmente no negócio sem qualquer data específica de resgate.”

Assim, afirma-se que o empresário possui duas formas de conseguir alavancar sua situação financeira: ou por meio de empréstimo e financiamento, ou reduzindo seu patrimônio líquido. Resta a ele então, tomar a decisão que mais lhe convém, ou seja, a de menor custo e maior benefício.

Além disso, precisa analisar se o seu crescimento irá manter o seu grau de liquidez, ou seja, a sua capacidade de cumprir com as obrigações financeiras.

2.6 FONTES DE OBTENÇÃO DE RECURSOS

O acesso ao crédito está facilitado, é possível conseguir capital de várias formas, porém, resta ao empresário avaliar onde conseguir este capital a um custo baixo.

Longenecker, Moore e Petty (1997, págs. 252 e 253) enumeram três fontes de financiamento: “(1) economias pessoais, (2) amigos e parentes e (3) investidores privados na comunidade.”.

Economias Pessoais: esta forma de investimento de capital ajuda a conquistar a confiança entre os investidores potenciais. Além, seu custo com taxas de juros e data para quitação está descartado. Mas, nem sempre pode-se contar com isto, pois sabe-se que muitos empreendedores não dispõem deste capital frequentemente.

Amigos e parentes: possivelmente para muitos empreendedores esta captação de recursos é a única forma de capitalizar a empresa, e pode inclusive ser a forma mais rápida e barata de se conseguir. Porém, a pessoa que fornece o

crédito costuma ter idéia que tem o direito de interferir nas decisões da empresa, podendo inclusive causar desafetos familiares. De qualquer maneira, o capital sempre deverá ser sanado o mais breve possível, caso esta seja a única fonte de captação que o empresário encontrar.

Investidores privados na comunidade: trata-se de grupo de particulares que investem em negócios alheios, incluem pessoas que tem experiência em certo negocio, e também profissionais afluentes como advogados e médicos. Esse tipo de captação é conhecida como capital informal, pois não existe mercado formal onde esses indivíduos investem em empresas.

Além dos três tipos de fontes de obtenção de recursos, existem ainda os bancos comerciais, bancos de investimentos, bancos de desenvolvimento, bancos mistos, cooperativas de crédito e tantas outras instituições atuantes nesse setor financeiro.

2.6.1 Bancos

O conceito de banco pode ser resumido como sendo um comércio da moeda, ou empresa que faz a intermediação do crédito.

Assim como uma empresa mercantil tem o objetivo a compra e venda de produtos; a indústria objetiva a transformação de matéria prima em produto; a empresa agrícola o cultivo da terra, colheita e exploração do solo; assim os bancos também objetivam o comércio de dinheiro. Quer sendo fornecedora de capitais, quer como depositária de capitais de terceiros, ou meramente como intermediação de crédito em geral.

Para Colli e Fontana (1.990, pág 15) “Os bancos são empresas que possuem capitais próprios e de terceiros e empregam esses recursos em diversas espécies de operações peculiares ao comércio de dinheiro, com o objetivo de obter lucro”.

2.6.2 Bancos comerciais

São instituições financeiras públicas ou privadas que têm por objetivo fornecer recursos necessários para financiar, a curto e a médio prazo, indústria, comércio, empresas prestadoras de serviços, pessoas físicas e terceiros em geral. A captação de depósitos à vista, livremente movimentáveis, é uma das atividades do banco comercial, que também pode captar depósitos a prazo. A constituição deve ser expressa como sociedade anônima e a denominação social deve constar a expressão "Banco" (Resolução CMN 2.099, de 1994).

O objetivo consiste na relação entre os que dispõem de capital e os que necessitam de capital, ou seja, receber e concentrar recursos para dividi-los por meio de operações de crédito.

Exemplos de algumas operações de bancos comerciais: desconto de títulos de crédito, abertura de crédito, operações de câmbio, cobrança de títulos, guarda de valores, recebimentos de depósitos, recebimentos de tributos/impostos e contas em geral.

2.6.3 Bancos Múltiplos

São instituições financeiras privadas ou públicas que efetuam operações ativas, passivas e acessórias das diversas instituições financeiras, utilizando as seguintes carteiras: comercial, de investimento e/ou de desenvolvimento, de crédito imobiliário, de arrendamento mercantil e de crédito, financiamento e investimento.

Estas operações estão sujeitas às mesmas normas legais e regulamentares aplicáveis às instituições singulares correspondentes às suas carteiras.

O banco múltiplo deve ser constituído no mínimo com duas carteiras e uma delas deverá ser obrigatoriamente, comercial ou de investimento, e ser organizado

sob a forma de sociedade anônima. As instituições com carteira comercial podem captar depósitos à vista. Na denominação social deve ser acompanhada pela expressão "Banco" (Resolução CMN 2.099, de 1994).

2.6.4 Bancos de Investimento

Bancos de investimentos são instituições financeiras com amplo campo operacional, como: empréstimos a prazo mínimo de um ano para investimentos fixos; empréstimo para mais de um ano de movimento e financiamento de produção e embarque de bens destinados à exportação, aquisição de ações, repasse de empréstimos captados no exterior, entre outras, e são chamadas de operações ativas.

Quanto às operações passivas, destacam-se operações de: depósitos com cláusula de correção monetária, fundos de investimento administrados pelo banco, emissão de certificados de depósitos de valores mobiliários em garantia, colocação ou distribuição no mercado de capitais de títulos cambiários e debêntures com a coobrigação do banco, e outros.

A principal diferença encontrada nos bancos de investimentos em relação aos bancos comerciais, são as operações a longo prazo (6 a 24 meses).

2.6.5 Sociedades de Crédito, financiamento e investimento

São instituições que operam principalmente com capital de giro e crédito ao consumidor ou usuário final. São operações reservadas às financeiras que operam financiamentos ao consumidor, alegando que operações de capital de giro a curto prazo estão reservadas a bancos comerciais e a longo prazo aos bancos de

investimento. Então não haveria possibilidade do mercado absorver o volume de financiamento colocado a disposição das empresas, marginalizando também as operações de 150 dias a 12 meses, que não interessam aos bancos comerciais e são proibidas aos bancos de investimento.

As Sociedades de Crédito ao Micro empreendedor (SCM) regem-se pela Lei n.º 10.194, de 14.2.2001, possuem objeto social a concessão de financiamentos a autônomos e a microempresas, viabilizando os empreendimentos de natureza profissional, comercial ou industrial, de pequeno porte, equiparando-se às instituições financeiras. Têm sua constituição, organização e funcionamento disciplinados pelo Conselho Monetário Nacional e estão sujeitas à fiscalização do Banco Central do Brasil.

As sociedades de crédito ao micro empreendedor possuem limites que devem ser respeitados para sua operacionalização:

I - de capital realizado e de patrimônio líquido mínimos de R\$ 100.000,00 (cem mil reais);

II - de endividamento de, no máximo, cinco vezes o respectivo patrimônio líquido, somado as obrigações do passivo circulante, as co-obrigações por cessão de créditos e por prestação de garantias e descontadas as aplicações em títulos públicos federais; e

III - de diversificação de risco de R\$ 10.000,00 (dez mil reais), no máximo, por cliente, em suas operações de crédito e de prestação de garantias.

Algumas destas instituições atuam como entidades nacionais e estrangeiras voltadas para ações de fomento e de desenvolvimento, incluídas as Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público constituídas na forma da Lei n.º 9.790, de 23.3.1999.

2.6.6 Sociedades de Crédito Imobiliário

As sociedades de crédito imobiliário são instituições financeiras criadas pela Lei 4.380, de 21 de agosto de 1964, atuam no financiamento habitacional. As

operações passivas dessas instituições são os depósitos de poupança, a emissão de letras e cédulas hipotecárias e depósitos interfinanceiros. E suas operações ativas são: financiamento para construção de habitações, abertura de crédito para compra ou construção de casa própria, financiamento de capital de giro a empresas incorporadoras, produtoras e distribuidoras de material de construção (Resolução CMN 2.735, de 2000).

2.6.7 Cooperativas de Crédito

Atuam em setores primários da economia ou são formadas entre os funcionários das empresas. No setor primário, permitem uma melhor comercialização dos produtos rurais e criando facilidades para o escoamento das safras agrícolas para os consumidores. Internamente, nas empresas, as cooperativas possibilitam crédito aos funcionários, os quais contribuem mensalmente para a sobrevivência e crescimento da mesma. Todas as operações facultadas às cooperativas são exclusivas aos cooperados.

Cooperativa de crédito é uma instituição financeira formada por uma sociedade de pessoas, com forma jurídica própria, de natureza civil, sem fins lucrativos e não sujeita à falência. Assim, quando um grupo de pessoas constitui uma cooperativa de crédito, o objetivo é propiciar crédito e prestar serviços de modo mais simples e vantajoso para seus associados (por exemplo: emprestar dinheiro com juros bem menores e com menos exigências do que os bancos).

2.6.8 Bancos de Desenvolvimento

São instituições que financiam, geralmente operando com uma taxa de juros mais baixa que a do mercado, projetos que tem como finalidade a promoção do

desenvolvimento econômico de uma região.

O Banco Central do Brasil, conforme a Resolução CMN 394, de 1976, define os bancos de desenvolvimento como instituições financeiras controladas pelos governos estaduais que devem proporcionar suprimento oportuno e adequado dos recursos necessários ao financiamento, a médio e a longo prazos, de programas e projetos que visam desenvolver economicamente determinada região.

As operações ativas são empréstimos e financiamentos, destinados ao setor privado. E as operações passivas são depósitos a prazo, empréstimos externos, emissão ou endosso de cédulas hipotecárias, emissão de cédulas pignoratícias de debêntures e de Títulos de Desenvolvimento Econômico.

Os bancos de desenvolvimento devem ser constituídos sob a forma de sociedade anônima, com sede na capital do Estado que detiver seu controle acionário, devendo adotar, obrigatória e privativamente, em sua denominação social, a expressão "Banco de Desenvolvimento", seguida do nome do Estado em que tenha sede.

Ressalta-se que o BNDES - Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social - não se trata de um banco de desenvolvimento, pois é uma empresa pública federal que promove o desenvolvimento repassando os seus recursos a outros bancos que por sua vez oferecem esses recursos a seus clientes com taxas e condições especiais. Ou seja, apóia empreendimentos que visam o desenvolvimento nacional.

O BNDES foi criado pela Lei nº 1.628 de 20 de junho de 1952, como uma autarquia federal. Posteriormente foi enquadrado, pela Lei nº 5.662, de 21 de junho de 1971, como uma empresa pública federal, com personalidade jurídica de direito privado e patrimônio próprio.

O BRDE – Banco Regional de Desenvolvimento do Extremo Sul - é uma instituição financeira pública de fomento criada pelos três estados do sul do Brasil: Rio Grande do Sul, Santa Catarina e Paraná, em 15 de junho de 1961. Organizado como autarquia interestadual, o Banco conta com autonomia administrativa e personalidade jurídica próprias. Como autarquia, com capital partilhado igualmente entre os Estados-Membros, seu acervo integra o patrimônio desses Estados, que são subsidiariamente responsáveis por suas obrigações.

A área em que atua é a Região Sul do Brasil e, portanto, possui agências em Porto Alegre (RS), onde se encontra sua sede, Florianópolis (SC) e Curitiba (PR). Cada agência é responsável pela condução dos negócios no respectivo Estado. O BRDE funciona como instrumento governamental para a promoção do desenvolvimento da Região.

2.6.9 Bancos no Município de Mafra

A Rede bancária do município de Mafra é formada da seguinte maneira:

- Uma agência do Banco do Brasil,
- Uma agência da Caixa Econômica Federal,
- Uma agência do BESC – Banco do Estado de Santa Catarina,
- Uma agência do HSBC,
- Uma agência do ITAU, e
- Uma agência do Bradesco.

Juntamente com a rede bancária, atuam diversas cooperativas de crédito, sociedades de crédito, financiamento e investimento (financeiras), bem como companhias seguradoras.

Existem duas agências de cooperativa de crédito do sistema SICOOB. E várias instituições financeiras como agências de crédito pessoal como Losango, BMG, Ativa, Mastercred, BV Financeira, entre outras.

Há, ainda, uma instituição que atua no terceiro setor, uma OSCIP de crédito – Organização da Sociedade Civil de Interesse Público – Banco Planorte. Esta instituição é regida pela Lei n.º 10.194, de 14.2.2001, e têm por objeto social exclusivo a concessão de financiamentos a pessoas físicas e a microempresas, com vistas à viabilização de empreendimentos de natureza profissional, comercial ou industrial, de pequeno porte, equiparando-se às instituições financeiras para os efeitos da legislação em vigor.

3 METODOLOGIA

Fase I

De acordo com Gil (1991, 48) *pesquisa bibliográfica é desenvolvida a partir de material já elaborado, constituído principalmente de livros e artigos científicos. Portanto, haverá a elaboração de pesquisa bibliográfica neste projeto para coleta de informações sobre o tema proposto.*

Fase II

Esta pesquisa será aplicada porque pode gerar conhecimentos para a aplicação prática dirigidos à solução de problemas específicos do tema pesquisado.

É também explicativa porque procura identificar quais os fatores que levaram a empresa a fazer um empréstimo e qual o resultado que foi obtido. Conforme Gil (1991, 46) *essas pesquisas têm como preocupação central os fatores que determinam ou que contribuem para a ocorrência dos fenômenos.*

Qualiquantitativa porque pretende descobrir se o empréstimo contraído pela empresa solucionou seu problema, após a análise dos dados coletados.

É exploratória, pois serão captadas informações de empresas que passaram pela experiência prática em relação ao problema apresentado. Para Gil (1991, 45) *essas pesquisas tem como objetivo principal o aprimoramento de idéias ou a descoberta de intuições (...) de modo que possibilite a consideração dos mais variados aspectos relativos ao fato estudado.*

Haverá levantamento, pesquisa de campo. Gil diz que (1991, 56) *pesquisas deste tipo caracterizam-se pela interrogação direta das pessoas cujo comportamento se deseja conhecer.*

Universo: empresas de Mafra - SC.

Amostra: Obter relação do sindicato do comércio de Canoinhas. Posteriormente será feita uma escolha aleatória.

Fase III

Serão levantados dados através de pesquisa de campo.

E será feita análise dos dados coletados na pesquisa no que diz respeito a captação de recursos de terceiros pelas empresas comerciais de Mafra/SC.

4. RESULTADOS E DISCUSSÃO

Este capítulo visa apresentar os dados obtidos na pesquisa de campo realizada na cidade de Mafra/SC, onde participaram da coleta de informações as empresas do comércio da referida cidade.

Conforme a lista de associados da câmara de Dirigentes Lojistas, a cidade de Mafra possui atualmente 269 empresas associadas. Para análise de dados e coleta de informações foram sorteadas 40 empresas desta listagem, as quais relacionadas no anexo B. Lembrando ainda, que nesta lista de 269, estão incluídas também empresas da cidade vizinha Rio Negro/PR e que foram excluídas da pesquisa.

Os questionários foram distribuídos no período de 07/04/2008 a 25/04/2008. As questões tratavam da caracterização da empresa, formas de pagamentos de compras e recebimentos de vendas, e questões sobre captação de recursos.

A seguir apresenta-se a análise dos dados obtidos na coleta de informações para o desenvolvimento da pesquisa em pauta.

4.1 ANÁLISE DOS DADOS

Tabela 1 – Concessão de Crédito na Venda a Prazo

Concessão de Crédito na Venda a Prazo	Quantidade	%
Possui política de crédito definida	33	83%
Vende somente para clientes conhecidos	4	10%
Não vende a prazo	2	5%
Outros	1	3%
Total	40	100%

Fonte: a autora, 2008

Quanto à concessão de crédito, a pesquisa revelou que 83% delas possuem uma política de crédito definida nas vendas a prazo. E 10%, 4 empresas, vendem a prazo somente para clientes conhecidos, por segurança na hora de receber. Apenas 5% não fazem vendas a prazo. E 3% responderam que utilizam outro método na concessão de crédito.

Pode-se notar que a maioria possui uma política de crédito definida, isto se deve ao fato de que as empresas que fizeram parte da pesquisa são associadas ao Serviço de Proteção ao Crédito/CDL. Ou seja, ao efetuar uma venda os comerciantes consultam o cadastro do cliente para que os riscos de inadimplência sejam evitados. Além da consulta, provavelmente haja um cadastro a partir de uma ficha ou algo neste sentido. Enfim, o comércio não vende deliberadamente a prazo sem tomar algumas precauções.

Tabela 2 - Realização das Compras

Realização das Compras	Quantidade	%
100% a vista	3	8%
100% a prazo	5	13%
50% a vista	7	18%
mais de 50% a prazo	14	35%
menos de 50% a prazo	11	28%
Total	40	100%

Fonte: a autora, 2008

As compras são realizadas, por 35% dos entrevistados, no plano de mais de 50% a prazo. 18% delas disseram que compram 50% a vista. 28% responderam efetuar as compras geralmente a vista, ou seja, menos de 50% a prazo. Apenas 8% compram 100% a vista, e apenas 13% das empresas, efetuam compras 100% a prazo.

Pode-se verificar que a maioria das empresas faz compras a prazo, o que se torna uma boa maneira de comercialização, pois o empresário pode vender a vista, receber no ato, e ter mais prazo para pagamento de suas compras, dando uma “folga” no seu caixa para eventuais despesas. Podendo desta maneira, girar mais seu capital obtendo então um ganho mais vantajoso.

Tabela 3 - Período de Controle de Caixa

Período do Controle de Caixa	Quantidade	%
Efetuada Diariamente	30	75%
Efetuada Semanalmente	5	13%
Efetuada Mensalmente	3	8%
Não existe controle	2	5%
Total	40	100%

Fonte: a autora, 2008

Das 40 empresas comerciais entrevistadas, 75% responderam fazer o controle de caixa diariamente. Somente 5% diz não fazer esse controle, e 13% o faz semanalmente. 8% das empresas disseram fazê-lo mensalmente.

Resultado significativo, pois o caixa deve ser a conta mais controlada a fim de proporcionar ao seu usuário a informação de quando e quanto dinheiro faltará para saneamento de dívidas da própria empresa e auxiliar na tomada de decisões acertadas. Esse controle de caixa não regular não é conveniente para as empresas, pois com isso, elas nem percebem quando estão perdendo dinheiro, deixando de ter lucro ou desperdiçando oportunidades de negócios.

Tabela 4 – Responsável pelo Controle de Caixa

Responsável pro Controle de Caixa	Quantidade	%
O sócio/proprietário	24	60%
Gerente Administrativo	6	15%
Há um responsável apenas pelo caixa	10	25%
Qualquer funcionário	0	0%
Total	40	100%

Fonte: a autora, 2008

Mais da metade das empresas entrevistadas, 60% delas, disseram que o próprio sócio da empresa é a pessoa responsável pelo controle do caixa. 25% das empresas têm uma pessoa apenas lidando no caixa, isso faz com que erros ou furos sejam evitados ao longo de um dia. E 15% dos empresários possuem uma pessoa na função de gerente administrativo que possui a tarefa de controlar o caixa.

Trata-se de uma das características que traça o perfil do empresário do comercio da cidade de Mafra. O sócio não delega esta função a qualquer funcionário da empresa, o próprio dono da empresa se dedica a desempenhar esta função.

Tabela 5 – Elaboração dos Registros de Caixa

Elaboração dos Registros de Caixa	Quantidade	%
Manualmente	19	47,5%
Sistema Informatizado	21	52,5%
Total	40	100%

Fonte: a autora, 2008

52,5% das empresas que participaram da pesquisa possuem um sistema informatizado para elaborar os registros de caixa. Porém, deve-se ressaltar que quase metade delas utiliza um controle manual (caderno, ficha, agenda, blocos) como forma de controle do caixa.

Apesar de complicado, o controle do caixa manual ainda é utilizado, porém há um risco ainda maior para a saúde financeira das empresas, pois é muito mais fácil de encontrar erros ou fraudes. Enquanto que o sistema informatizado possui uma segurança adicional e um índice quase que zero quanto a erros.

Tabela 6 – Financiamento Realizado em Conta:

Financiamento Realizado em Conta	Quantidade	%
Pessoa Jurídica Próprio	20	50%
Pessoa Física Próprio	1	2,5%
Em nome de terceiros	0	0%
Não fez financiamento	19	47,5%
Total	40	100%

Fonte: a autora, 2008

Das 40 empresas pesquisadas 47,5% não fizeram financiamento. Das 21 empresas que fizeram, 20 utilizaram a conta de Pessoa Jurídica para efetuar a

operação e apenas 2,5% (1 empresa) utilizou a conta pessoa Física para fazer financiamento.

Isto mostra que a maioria das empresas do comércio de Mafra está seguindo o Princípio Contábil da Entidade: onde o capital dos sócios não se confunde com o capital da empresa.

Tabela 7 – Tipo de Instituição que fez financiamento

Tipo de Instituição que Fez Financiamento	Quantidade	%
Banco Comercial	15	37,5%
Banco de Investimento	1	2,5%
Cooperativa	3	7,5%
Banco de Desenvolvimento	0	0%
Outro	2	5%
Não fez financiamento	19	47,5%
Total	40	100%

Fonte: a autora, 2008

Dentre as empresas que fizeram financiamento, 21 empresas, pode-se constatar na pesquisa que 37,5% delas efetuaram a captação de recursos em Banco Comercial. 7,5% Em cooperativa, 5% em outro tipo de instituição e 2,5% em Banco de Investimento.

Os bancos comerciais são tradicionalmente utilizados pelos empresários da cidade de Mafra, por isso, não é estranho que 37,5% das empresas utilizam além de contas bancárias também os serviços que estas instituições proporcionam.

Quanto às cooperativas, que se apresentam em segundo lugar quanto a captação de recursos, pode-se dizer que são instituições que vêm ganhando cada vez mais espaço no setor financeiro nacional, por se tratar de uma instituição onde todos ganham, atrai diversos clientes.

“outros” refere-se a instituições financeiras que não se enquadram em bancos como as OSCIP’S Creditícias, ou ainda, podem também ser parentes, amigos e outras formas de financiamentos.

Tabela 8 – Aplicação do Financiamento

Aplicação do Financiamento	Quantidade	%
Capital de Giro/Compra de Estoque	13	32,5%
Pagar Contas da Empresa	3	7,5%
Melhoria na Sala Empresarial	3	7,5%
Compra de Equipamentos/Máquinas	2	5%
Nunca Precizou de Empréstimo	19	47,5%
Total	40	100%

Fonte: a autora, 2008

Das 21 empresas que utilizaram a captação de recursos de terceiros, 32,5% aplicaram o recurso para o capital de giro da empresa e aquisição de mercadorias para revenda. 5% aplicaram em compra de máquinas e equipamentos para a própria empresa. 7,5% investiram na melhoria da sala empresarial; e 7,5% utilizaram o empréstimo para pagamento de contas da empresa. Outros 47,5% nunca precisaram de empréstimo.

Tabela 9: Valor Médio de Captação

Valor Médio de Captação	Quantidade	%
Menos de R\$ 1.000,00	1	4,8%
De R\$ 1.001,00 a R\$ 3.000,00	2	9,5%
De R\$ 3.001,00 a R\$ 5.000,00	4	19,0%
De R\$ 5.001,00 a R\$ 10.000,00	3	14,3%
Mais de R\$ 10.000,00	11	52,4%
Total	21	100%

Fonte: a autora, 2008

O valor de captação de recursos de terceiros utilizados pelas empresas do comércio de Mafra/SC é de mais de R\$ 10.000,00, cerca de 52,4% - mais da metade delas – fizeram financiamentos em valores acima de R\$ 10.000,00. 19% delas

captaram de R\$ 3.000,00 a R\$ 5.000,00. Apenas 4,8% - uma empresa – emprestou menos de mil reais.

Tabela 10: Dificuldade ao Fazer Financiamento

Dificuldade ao Fazer Financiamento	Quantidade	%
Documentação Exigida	3	14,3%
Terceiros como Avalistas	9	42,9%
Você Pessoa Física como avalista	1	4,8%
Bens em Garantia - Alienação	2	9,5%
Tempo de Liberação	2	9,5%
Outro – Sem Dificuldades	4	19%
Total	21	100%

Fonte: a autora, 2008.

Ao efetuar uma operação financeira, envolvendo a captação de recursos de terceiros, as empresas comerciais pesquisadas foram quase que unânimes em decidir qual a maior dificuldade encontrada: terceiros como avalistas. 42,9% disseram que esta é a maior dificuldade ao efetuar a operação.

4, das 21 empresas que fizeram financiamentos, disseram não encontrar nenhuma dificuldade.

9,5% acusam o tempo de liberação como dificuldade, e outros 9,5% apontam alienação/bens em garantia como dificuldade. E 14,3% dizem que a documentação exigida é a razão que torna mais difícil a operação.

Tabela 11: Impacto no Resultado da Aplicação

Impacto do Resultado da Aplicação	Quantidade	%
Melhorou o desempenho	14	35%
Não mudou o quadro	2	5%
Piorou o desempenho	1	2,5%
Precisou fazer outro empréstimo	0	0%
Mudou por pouco tempo	4	10%
Nunca fez empréstimo	19	47,5%
Total	40	100%

Fonte: a autora, 2008.

Das 21 empresas que já fizeram financiamento 35% delas disseram ter melhorado a situação financeira com a captação de recursos. 10% delas alegaram ter mudado o quadro financeiro por pouco tempo. 5% responderam que não mudou e apenas 2,5% acham que a captação de recursos de terceiros piorou a situação da empresa.

Como foi enfatizado anteriormente, 47,5% das empresas entrevistadas, nunca utilizaram financiamento. Dentro dos 52,5%, 14 empresas informaram que o desempenho da empresa melhorou com o financiamento, isto se deve ao tipo de aplicação realizada pela empresa, pois as que utilizaram para melhoria da sala, ou seja, um investimento fixo, observou o retorno propiciado pelo recurso que captou. Porém, 2,5% afirmam que o quadro financeiro piorou, tal fato pode ser explicado pela má aplicação do recurso, pagamento de dívidas. As demais empresas, responderam que o quadro financeiro não mudou ou ainda, mudou por pouco tempo, este fato é explicado pela aplicação em capital de giro.

Tabela 12: Aplicação de Recursos - Empresas que já fizeram Financiamento

Aplicação de Recursos de Terceiros Das 21 que já fizeram financiamento	Quantidade	%
Sanar dívidas da empresa	1	4,8%
Melhorar estrutura física	3	14,3%
Suprir falta de dinheiro	2	9,5%
Investir em maquinário, equipamentos	2	9,5%
Não faria financiamento	10	47,6%
Outro: giro e pagamento de impostos	3	14,3%
Total	21	100%

Fonte: a autora, 2008.

Ao questionar ao empresário, se futuramente necessitasse, ou tivesse interesse em adquirir um financiamento, qual aplicação faria para a sua empresa, a pesquisa teve as seguintes respostas:

Quase 50% das empresas que já fizeram, 47,6% não fariam outro financiamento.

14,3% aplicariam o recurso em construção/ampliação da sala empresarial. E outros 14,3% utilizariam o dinheiro para pagamentos de impostos e capital de giro.

9,5% Investiriam o capital em máquinas e equipamentos e também 9,5% usariam o recurso a fim de suprir a falta de dinheiro.

Apenas uma delas aplicaria o dinheiro do financiamento para sanar dívidas da empresa.

Analisando este questionamento, pode-se perceber que a maioria dos empresários estuda cuidadosamente a aplicação de recursos, investindo em capital fixo. E apenas 1 empresa aplicaria de forma menos cautelosa, utilizando o recurso para sanar dívidas já existentes, sem analisar que ao efetuar uma operação de financiamento estão gerando mais dívidas para a entidade.

Tabela 13: Aplicação de Recursos - Empresas que nunca fizeram Financiamento

Aplicação de Recursos de Terceiros Das 19 que nunca fizeram financiamento	Quantidade	%
Sanar dívidas da empresa	0	0%
Melhorar estrutura física	3	15,8%
Suprir falta de dinheiro	0	0%
Investir em maquinário, equipamentos	0	0%
Não faria financiamento	16	84,2%
Outro: giro e pagamento de impostos	0	0%
Total	19	100%

Fonte: a autora, 2008.

A mesma pergunta foi feita para os empresários que nunca precisaram de financiamento, e a resposta quase que unânime foi que não fariam financiamento. 84,2% dos empresários disseram não ter interesse em utilizar capital de terceiros.

Apenas 3 empresas que nunca fizeram, responderam que aplicariam o recurso a fim de melhorar a estrutura física da empresa, construção.

Um dos motivos que faz com que os empresários que nunca precisaram de recursos de terceiros responder que não fariam, talvez seja a questão do

conservadorismo. Muitos empresários resistem a quebrar paradigmas, fazendo com que determinadas operações sejam, na visão do empresário conservador, uma situação de risco para a saúde financeira da empresa.

Tabela 14: Tempo de Atividade

Tempo de Atividade	Quantidade	%
Inferior a 1 ano	0	0%
De 1 a 2 anos	5	12,5%
De 3 a 5 anos	5	12,5%
De 6 a 10 anos	9	22,5%
Mais de 10 anos	21	52,5%
Total	40	100%

Fonte: a autora, 2008.

Nota-se que, 52,5% dos entrevistados têm mais de 10 anos de atividade no ramo em que atuam. E que, 12,5% delas, estão no ramo de comércio de 1 a 2 anos, e outros 12,5% de 3 a 5 anos. Portanto, pode-se avaliar que as empresas sorteadas para a pesquisa possuem tempo considerável de atuação no mercado de comércio da cidade de Mafra. A maioria está há pelo menos 6 anos no comércio.

Tabela 15: Faixa Etária do Entrevistado

Idade	Quantidade	%
Inferior a 30 anos	10	25,0%
Entre 31 e 40 anos	15	37,5%
Entre 41 e 50 anos	10	25,0%
Mais de 50	5	12,5%
Total	40	100%

Fonte: a autora, 2008.

Quanto à idade dos entrevistados, pode-se notar que a maioria possui entre 31 e 40 anos, totalizando 37,5%. E apenas 12,5% possui mais de 50 anos. 10 pessoas que responderam o questionário têm menos de 30 anos, e outras 10 possuem em 41 a 50 anos.

Tabela 16: Grau de Escolaridade

Grau de Escolaridade	Quantidade	%
Ensino Fundamental Incompleto	0	0%
Ensino Fundamental Completo	2	5%
Ensino Médio Incompleto	2	5%
Ensino Médio Completo	16	40%
Ensino Superior Incompleto	6	15,0%
Ensino Superior Completo	14	35%
Total	40	100%

Fonte: a autora, 2008.

Em relação ao grau de escolaridade dos proprietários das empresas comerciais, destaca-se que 40% deles possuem ensino médio completo, contribuindo para que o resultado de suas finanças torne-se mais positivo. Apenas 2 dos 40 entrevistados, têm o ensino fundamental completo; e 2 têm o ensino médio incompleto. E nenhum dos entrevistados possuem escolaridade menor que o ensino fundamental.

Vale destacar também que 35%, 14 pessoas, possuem nível superior, o que indica que influencia diretamente na tomada de crédito em instituições financeiras, pois, este fato é de suma importância no gerenciamento de uma empresa.

Tabela 17: Tipo de Conta Bancária

Tipo de Conta Bancária	Quantidade	%
Pessoa física	11	27,5%
Pessoa Jurídica	5	12,5%
Pessoa Física e Jurídica	23	57,5%
Não possui conta em banco	1	2,5%
Total	40	100%

Fonte: a autora, 2008.

Quanto ao tipo de conta bancária, constatou-se que mais da metade delas, 57,5% das empresas, possuem conta em banco em Pessoa Física e Jurídica, podendo concluir que a maioria delas separa o patrimônio da empresa com o patrimônio pessoal, levando em consideração a utilização de controles financeiros empresariais. Apenas 2,5% dos empresários não possuem conta em banco; e 27,5% têm apenas Conta Pessoa Física e 12,5% somente Conta Pessoa Jurídica.

Tabela 18: Faturamento Mensal

Faturamento Mensal	Quantidade	%
Até R\$ 10.000,00	5	12,5%
Entre R\$ 10.001,00 a R\$ 20.000,00	8	20%
Entre R\$ 20.001,00 a R\$ 30.000,00	9	22,5%
Mais de R\$ 30.000,00	18	45%
Total	40	100%

Fonte: a autora, 2008.

Com relação ao faturamento das empresas entrevistadas, destaca-se que 45% delas tem um faturamento mensal de mais de R\$ 30.000,00. Enquanto que 12,5% faturam até R\$ 10.000,00 mensais. Faturamento de R\$ 10.000,01 a R\$

20.000,00 e de R\$ 20.001,00 a R\$ 30.000,00, correspondem a 20% e 22,5% respectivamente.

Conclui-se então que a maioria tem um faturamento considerado alto, visto que atuam no ramo de comércio, de uma cidade considerada pequena.

4.2 CORRELAÇÃO DE DADOS – ANÁLISE

Tabela 19: Tempo de Atividade X Empréstimo

Tempo de Atividade	Giro	Pagamento de Contas	Melhorar estrutura física	Equipamentos	Não fez
Inferior a 1 ano	0	0	0	0	0
1 a 2 anos	3	0	0	0	2
3 a 5 anos	1	1	2	0	1
6 a 10 anos	2	1	1	0	5
Mais de 10 anos	7	1	0	2	11
Total	13	3	3	2	19

Fonte: a autora, 2008.

De acordo com os dados coletados na pesquisa, nenhuma empresa entrevistada possui menos de um ano de atividade.

2 empresas com tempo de atividade entre 1 a 2 anos, nunca fizeram empréstimos.

Dentre as empresas com tempo de atividade entre 3 a 5 anos, observou-se que 1 delas aplicou em capital de giro; 1 para pagamento de contas; nenhuma aplicou em equipamentos e 1 não fez empréstimo.

As 9 empresas com tempo entre 6 a 10 anos, 5 delas nunca fizeram empréstimo. 2 aplicaram em capital de giro, 1 utilizou o empréstimo para melhorar a estrutura física da empresa e nenhuma aplicou em equipamentos.

Das 21 empresas que têm mais de 10 anos de atividade, 7 aplicaram o recurso em capital de giro; 1 para pagamento de contas, 2 para investir em equipamentos e 11 não fizeram empréstimos.

É possível perceber que as empresas que fizeram empréstimo, possuem em sua maioria, mais de 10 anos de atividade e geralmente aplicam os recursos de terceiros em capital de giro. Apenas 2 delas investiram o capital em equipamentos

ou investimentos fixos, tal investimento tornaria financiamentos mais rentáveis, porém, cabe ressaltar que empresas com mais tempo de atividade, já possuem máquinas e equipamentos, sendo mais precária a parte que trata do capital de giro.

Escolaridade	Giro	Pagamento de Contas	Melhorar estrutura física	Equipamentos	Não fez
Fundamental Incompleto	0	0	0	0	0
Fundamental completo	0	2	0	0	0
Médio Incompleto	0	0	1	0	1
Médio Completo	4	0	2	1	9
Superior Incompleto	2	0	0	0	4
Superior Completo	7	1	0	1	5
Total	13	3	3	2	19

Tabela 20: Escolaridade X Empréstimo
Fonte: a autora, 2008.

Quanto ao grau de escolaridade, pode-se verificar que:

Dos 21 proprietários de empresas que já fizeram algum financiamento, nenhum deles tem o ensino fundamental incompleto.

Já os 2 que possuem ensino fundamental completo aplicaram o dinheiro em capital de giro.

Quanto aos que possuem ensino médio incompleto, 1 aplicou na melhora da estrutura física da empresa e 1 não fez empréstimo.

Referente aos que têm ensino médio completo, 4 aplicaram em capital de giro; nenhuma utilizou para pagamento de contas; 2 investiram na estrutura física da empresa e 1 em equipamentos. 9 empresários nunca fizeram empréstimo.

Dos que possuem ensino superior incompleto, 2 utilizaram para giro; e 4 empresários não fizeram empréstimo.

E, finalmente, dos que possuem ensino superior completo, 7 aplicaram em capital de giro, 1 em pagamentos de contas, 1 investiu em equipamentos e 5 não fizeram empréstimo.

Nota-se aqui, que a maioria dos empresários que fazem financiamento tem um grau de escolaridade no mínimo de ensino médio. Não quer dizer que os que possuem mais estudo, são os que menos fazem financiamento. Ao contrário, a escolaridade baixa ou alta, não influencia na tomada de crédito. Pois, compreende-se que muitas experiências são adquiridas na prática e não apenas em salas de aula.

Tabela 21: Idade X Empréstimo

Idade	Giro	Pagamento de Contas	Melhorar estrutura física	Equipamentos	Não fez
Menos de 30 anos	5	0	2	0	3
Entre 31 e 40 anos	5	2	0	0	8
Entre 41 e 50 anos	2	0	0	1	7
Mais de 50 anos	1	1	1	1	1
Total	13	3	3	2	19

Fonte: a autora, 2008.

Com relação à análise realizada para verificar a idade do entrevistado e a aplicação do empréstimo, constatou-se que:

Dos 10 empresários que possuem menos de 30 anos, 5 aplicaram em capital de giro; nenhum para pagamento de contas; 2 para melhorar a estrutura física da empresa; nenhum usou na aquisição de equipamentos e 3 não fizeram empréstimos.

Entre 31 e 40 anos, 5, dos 15 empresários, responderam que aplicaram em capital de giro; 2 em pagamentos de contas e 8 não fizeram empréstimo.

Quanto aos 10 que possuem entre 41 e 50 anos, 2 aplicaram em capital de giro, 1 em equipamentos e 7 não fizeram empréstimo.

E dos 5 que possuem mais de 50 anos de idade, 1 deles aplicou em capital de giro; 1 em pagamentos de contas, 1 para melhora da estrutura física, 1 em equipamentos e 1 não fez.

Concluindo, a maioria dos empresários que fazem empréstimos possui idade até 40 anos. Ou seja, os mais jovens ousam mais, investem mais, arriscam mais.

Enquanto que os mais velhos aparentam mais seu perfil conservador. Visto que dos 10 que possuem de 41 a 50 anos, 7 deles não fizeram financiamento.

Tabela 22: Empréstimo X Reflexo Financeiro

Empréstimo	Melhorou	Não mudou	Piorou	Fez novamente	Por pouco Tempo
Giro	7	1	1	0	4
Pagamento de Contas Melhorar estrutura física	2	1	0	0	0
Equipamentos	3	0	0	0	0
Total	14	2	1	0	4

Fonte: a autora, 2008.

Dos 40 entrevistados, 21 deles realizaram empréstimos para alavancar alguma área da sua empresa. Dentre os 21, 14 disseram que o empréstimo melhorou a situação financeira da empresa. Dentre estes 14, 50% informou que o recurso captado foi para giro.

3 responderam que o empréstimo melhorou a situação e a aplicação foi na melhora da estrutura física da sala empresarial. E, 2 fizeram aplicação em máquinas e equipamentos, e responderam que o empréstimo melhorou a situação da empresa.

Interessante ressaltar que 2 empresários utilizaram para pagamento de contas, e afirmaram que o empréstimo melhorou a situação mesmo assim.

Entretanto, 2 entrevistados responderam que o quadro financeiro não mudou, a aplicação foi no capital de giro da empresa e em pagamento de contas.

1 empresa disse que o empréstimo fez com que a situação da empresa piorasse, a aplicação dessa empresa foi em capital de giro. Provavelmente, houve algum erro em sua gestão, ou má aplicação do recurso.

4 disseram que a situação da empresa com a tomada de crédito, mudou por pouco tempo, estas aplicaram o recurso em capital de giro.

Nenhuma empresa respondeu que precisou fazer um novo empréstimo.

Portanto, a conclusão a que se chega é a de que a maioria dos empresários que fazem captação de recursos de terceiros, diz que a operação melhora a situação financeira da empresa, mesmo que esteja pagando juros à instituição de onde captou o dinheiro.

Tabela 23: Reflexo Financeiro X Hipótese de Financiamento

Aplicação - Hipótese	Melhorou	Não mudou	Piorou	Fez novamente	Por Pouco Tempo
Sanar dívidas	0	0	0	0	1
Melhorar Estrutura Física	3	0	0	0	0
Suprir falta de dinheiro	1	0	0	0	1
Equipamentos	2	0	0	0	0
Não faria	5	2	1	0	2
Outro: giro/impostos	3	0	0	0	0
Total	14	2	1	0	4

Fonte: a autora

Analisando ainda, as 21 empresas entrevistadas que realizaram captação de recursos de terceiros, questionou-se a hipótese de se realizar um novo financiamento, qual seria a aplicação do capital. Visto que já possuem uma experiência de tomada de crédito em instituições financeiras. Descobriu-se que:

Das 14 empresas que entendem que o empréstimo melhorou financeiramente a empresa, nenhuma delas faria captação de recursos para sanar dívidas, 3 utilizariam novamente para melhorar a estrutura física da sala empresarial; 1 para suprir a falta de dinheiro; 2 para aquisição de equipamentos e 3 usariam o recurso para capital de giro e pagamento de impostos. 5 delas não fariam financiamento, mesmo que em um outro momento, o capital tenha melhorado a situação.

Quanto as 2 empresas que responderam que o empréstimo não mudou a situação da empresa, responderam que não fariam mais financiamento.

1 que respondeu que piorou, não faria financiamento.

Das 4 empresas que responderam que o financiamento mudou por pouco tempo, 2 delas não fariam novamente, 1 utilizaria para suprir a falta de dinheiro e outra para pagamento de dívidas.

Portanto, dos 21 empresários que já efetuaram tomadas de crédito para investir em suas empresas, 10 deles não fariam mais financiamento. Mesmo que 14 deles afirmem que o empréstimo tenha melhorado a situação da empresa.

Faturamento Mensal	Sanar Dívidas	Melhorar estrutura física	Suprir Falta de Dinheiro	Máquinas e Equipamentos	Não faria	Pagar Impostos/Giro
Até R\$ 10.000,00	1	1	0	0	3	0
Entre R\$ 10.001,00 a R\$ 20.000,00	0	2	0	0	6	0
Entre R\$ 20.001,00 a R\$ 30.000,00	0	0	1	0	7	1
Mais de R\$ 30.000,00	0	3	1	2	10	2
Total	1	6	2	2	26	3

Tabela 24: Faturamento Mensal X Aplicação de Recursos (hipótese)
Fonte: a autora, 2008.

Ainda com a finalidade de traçar o perfil dos empresários que fazem parte da CDL de Mafra/SC, faz-se a comparação do faturamento mensal de cada empresa com a suposta aplicação de recursos de terceiros, caso estes empresários tivessem o interesse em efetuar tal operação. Para descobrir se o faturamento tem algo em comum com a suposta aplicação de recurso, chegamos às seguintes respostas:

Das 5 empresas que faturam até R\$ 10.000,00, 3 delas não fariam financiamento. 1 aplicaria o capital em saneamento de dívidas e 1 melhoraria a estrutura física da empresa.

Entre as 8 que faturam de R\$ 10.001,00 a R\$ 20.000,00, 6 não fariam financiamento e apenas 1 aplicaria na estrutura física da empresa.

Com relação as 9 que possuem faturamento entre R\$ 20.001,00 até R\$ 30.000,00, a maioria não faria financiamento – ou seja, 7 delas. Apenas 1 iria usar o recurso para suprir falta de dinheiro e outra para quitar imposto ou para capital de giro.

Finalmente, para concluir, 18 empresas possuem o faturamento maior que R\$ 30.000,00 – destas 18, 10 delas não fariam financiamento. 3 iriam aplicar em estrutura física, 1 para suprir falta de dinheiro, 2 em máquinas e equipamentos e 2 em pagamento de impostos e capital de giro.

Portanto, a maioria fatura mais que R\$ 30.000,00 e dentre elas, quase que 50% fazem financiamento para aplicações em suas empresas.

Tabela 25: Faturamento X Número de Tomadores de Crédito

Faturamento	Fizeram Financiamento	Não Fizeram Financiamento
Até R\$ 10.000,00	3	2
Entre R\$ 10.001,00 a R\$ 20.000,00	2	6
Entre R\$ 20.001,00 a R\$ 30.000,00	5	4
Mais de R\$ 30.000,00	11	7
Total	21	19

Fonte: a autora, 2008.

Este gráfico demonstra quanto ao faturamento, as empresas que fazem financiamentos e as empresas que não fazem.

Nota-se que as empresas que faturam entre R\$ 10.001,00 a R\$ 20.000,00 – de 8, 6 delas não fazem financiamento. Enquanto que das 18 empresas que possuem financiamento maior que R\$ 30.000,00, 11 delas já fizeram algum tipo de financiamento para sua empresa.

Conclui-se então, que quanto maior o faturamento, mais capital de terceiros é utilizado.

5 CONCLUSÕES/RECOMENDAÇÕES

5.1 CONCLUSÃO

Esta pesquisa teve por objetivo estudar de forma exploratória como é a utilização de crédito pelas micro e pequenas empresas comerciais de Mafra/SC.

A decisão do tema surgiu em analisar quais os resultados que empresas do comércio da cidade de Mafra, conseguem obter ao captar recursos de terceiros. Estudar se vale a pena ou não operar com estes recursos de instituições financeiras. E como as empresas avaliam a utilização ou não destes recursos de terceiros e de que forma podem influenciar em suas empresas.

Fazendo uma análise do resultado da pesquisa aplicada, podemos traçar o perfil dos entrevistados a partir das respostas obtidas quanto à caracterização da empresa. Diante das respostas, pode-se observar que:

- A maioria, 52,5% dos entrevistados possui mais de 10 anos de atividade;
- A faixa etária predominante está entre 31 a 40 anos;
- Quanto ao grau de escolaridade, mais de 50% possui pelo menos o Ensino médio completo, ressaltando-se que 35% possui Ensino Superior Completo;
- Referente à conta bancária, 57,5% tem na Pessoa Física e Jurídica; e
- Quanto ao faturamento médio mensal, 45% dos pesquisados possuem mais de R\$ 30.000,00.

Inicialmente buscou-se na teoria o conceito de empreendedor e empresa, finanças e contas mais utilizadas e consideradas importantes na pequena empresa, e também, tipos de instituições que oferecem financiamento a empresas.

Posteriormente com a coleta de dados de 40 empresas comerciais da cidade de Mafra, onde foram identificados diversos fatores que envolvem o tema proposto, como: dificuldades ao se fazer financiamentos, aplicações possíveis, resultados obtidos, alguns controles, entre outras informações.

Quanto à verificação dos resultados que as empresas que utilizaram empréstimos obtiveram, a pesquisa indica que dependendo da sua aplicação pode-se obter resultados positivos. Das 40 empresas analisadas, 32,5% delas aplicou em capital de giro (estoques) e 12,5% em capital fixo (equipamentos, melhoria da sala empresarial, máquinas). Portanto, estas empresas responderam que o quadro financeiro melhorou em consequência desta aplicação do recurso captado.

Porém, 2,5% responderam que o quadro financeiro empresarial piorou ou melhorou, mas, por pouco tempo (10%), são as empresas que utilizaram o recurso de terceiros para sanar dívidas já contraídas, ou fizeram má aplicação no seu capital de giro.

Quanto ao controle de caixa, 75% das empresas o fazem geralmente diariamente, e na sua maioria são os próprios sócios que o fazem. Raras exceções (2) não realizam controle financeiro. Sabe-se que o controle do caixa é uma ferramenta que disponibiliza as informações referentes a entradas e saídas de dinheiro de uma empresa e que servem de apoio para tomar decisões com a falta de dinheiro ou com a sua sobra a fim de investir apropriadamente. Por isso, a existência deste controle nas empresas pesquisadas é digna de destaque.

Quanto aos motivos que levaram a solicitar um financiamento, observou-se que grande parte delas aplicou em capital de giro. Provavelmente sua deficiência no giro, provém de algum investimento fixo na empresa.

Quanto ao tipo de operação observou-se que apenas três, das 21 que já fizeram financiamento, utilizaram recursos de terceiros para sanar dívidas. Resultado considerado aceitável, pois, mostra que a maioria das empresas analisa que, fazendo um empréstimo para quitar outras dívidas somente gera mais dívidas, sem proporcionar retorno algum a entidade.

Analisados os dados obtidos na pesquisa, pode-se afirmar que o reflexo no quadro financeiro das empresas obteve melhora. Pois, 35% das empresas que captaram recursos de terceiros melhoraram sua atividade. Revelando ser uma alternativa viável para a instituição, desde que feita com base em seus controles financeiros.

Portanto, verificou-se que as empresas comerciais de Mafra, estudam e controlam as atividades da empresa, e investem onde realmente acreditam que gerará retorno positivo para sua entidade.

5.2 RECOMENDAÇÕES

Com a realização desta pesquisa pode-se observar algumas questões ainda a serem exploradas, como por exemplo:

- qual o motivo de 50% destas empresas entrevistadas, não adquirirem recursos de terceiros, bem como não cogitar esta hipótese; poderia ser pelo perfil pessoal do empresário? Poderia então, ser analisado o perfil do empresário.
- reaplicar a pesquisa em outros setores da economia, como indústria e prestação de serviço; a fim de verificar suas diferenças e semelhanças;

Tais recomendações são sugestões da autora partindo das percepções obtidas no envolvimento com a presente pesquisa.

6. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ABNT. Associação Brasileira de Normas Técnicas. **NBR 6023: Informação e documentação, referências, elaboração.** Rio de Janeiro, 2002.

CHIAVENATO, Idalberto. **Introdução à teoria geral da administração.** 4.ed. São Paulo: Makron Books, 1993.

GIL, Antonio Carlos. **Como elaborar projetos de pesquisa.** 3.ed. São Paulo: Atlas, 1991.

GITMAN, Lawrence J. **Princípios de administração financeira.** 7.ed. São Paulo: Harbra, 2002.

IUDICIBUS, Sergio de; MARTINS, Eliseu; GELBCKE, Ernesto Rubens. **Manual de contabilidade das sociedades por ações.** 5.ed. São Paulo: Atlas, 2000.

MARION José Carlos. **Contabilidade básica.** 6.ed. São Paulo: Atlas, 1998.

SOUZA, Alceu; CLEMENTE, Ademir. **Decisões financeiras e análise de investimentos: fundamentos, técnicas e aplicações.** São Paulo: Atlas, 1995.

COLLI, José Alexandre; FONTANA, Marino. **Contabilidade Bancária.** 5 ed. São Paulo: Atlas, 1990.

PURIFICAÇÃO, Carlos Alberto da. **Contabilidade Bancária: bancos comerciais.** São Paulo: Atlas, 1985.

LONGENECKER, Justin G.; MOORE, Carlos W.; PETTY, J. William. **Administração de Pequenas Empresas.** 1 ed. São Paulo: Makron Books, 1997.

www.sebrae.com.br

www.leigeral.com.br

7. ANEXOS

ANEXO A: QUESTIONÁRIO

QUESTIONÁRIO

Prezado Empresário:

Este questionário está relacionado com a Monografia para conclusão do Curso de Pós Graduação em Contabilidade e Finanças, e tem por objetivo coletar dados sobre os controles financeiros que as empresas de comércio da cidade de Mafra utilizam, bem como, avaliar seus resultados; enfatizando a captação de recursos financeiros e seus reflexos dentro da organização.

Agradeço desde já a sua colaboração

Leticia Eliza Dec –

Acadêmica do Curso de Pós Graduação em Contabilidade e Finanças

UFPR – Curitiba/PR

Mafra – abril de 2008.

01) Quanto à concessão de crédito na venda a prazo:

- a empresa possui uma política de crédito definida – seguindo um padrão
- a empresa vende somente para clientes conhecidos
- não vende a prazo
- outros _____

02) As compras são realizadas:

- 100% a vista 100% a prazo 50% a vista
- mais de 50% a prazo menos de 50% a prazo

03) O Controle de caixa (fluxo de caixa):

- é efetuado diariamente
- é efetuado semanalmente
- é efetuado mensalmente
- não existe controle de caixa

04) Quem é o responsável pelo controle de caixa:

- o sócio (proprietário)
- gerente administrativo – financeiro
- há um responsável apenas pelo caixa
- qualquer funcionário

05) Os registros do caixa são elaborados:

- manualmente (caderno, agenda, livro-caixa)
- por sistema informatizado

06) Quando utilizado financiamento, foi realizado:

- conta pessoa jurídica próprio
- conta pessoa física próprio
- em nome de terceiros
- não fez

07) Em que tipo de instituição bancária realizou a operação?

- Banco Comercial
- Banco de Investimento
- Cooperativa
- Banco de Desenvolvimento
- Outro

- 08) Quanto à captação de recursos em instituições bancárias:
- realizou para capital de giro – compra de estoque
 - realizou para pagar contas da empresa
 - realizou para melhoria da sala empresarial
 - realizou para compra de máquinas, equipamentos, veículo
 - nunca precisou de empréstimo.
- 09) Qual valor médio de financiamento já efetuado pela empresa?
- menos de R\$ 1.000,00
 - de R\$ 1.001,00 a R\$ 3.000,00
 - de R\$ 3.001,00 a R\$ 5.000,00
 - de R\$ 5.001,00 a R\$ 10.000,00
 - mais de R\$ 10.000,00
- 10) Qual dificuldade encontrada ao fazer a operação de captação de recursos de terceiros?
- Documentação exigida
 - terceiros como avalista
 - você - Pessoa Física - como avalista
 - bens em garantia – alienação
 - tempo de liberação – processo demorado
 - outro
- 11) No caso de já ter utilizado financiamento:
- o empréstimo melhorou o desempenho financeiro da empresa.
 - o empréstimo não mudou seu quadro financeiro – manteve-se estável
 - o empréstimo piorou o desempenho financeiro da empresa.
 - a empresa precisou fazer novo empréstimo.
 - mudou por pouco tempo.
- 12) Você faria um novo financiamento para a sua empresa a fim de:
- Sanar dívidas da empresa Melhorar a estrutura física
 - Suprir a falta de dinheiro Investir em maquinário, equipamentos
 - Não faria financiamento Outro: _____
- 13) Tempo de atividade da empresa:
- inferior a 1 ano 1 a 2 anos 3 a 5 anos
 - 6 a 10 anos mais de 10 anos
- 14) Faixa de idade do entrevistado:
- inferior a 30 anos entre 31 e 40 anos
 - entre 41 e 50 anos mais de 50 anos
- 15) Nível de escolaridade:
- Ensino fundamental incompleto Ensino fundamental completo
 - Ensino Médio incompleto Ensino Médio completo
 - Ensino Superior incompleto
 - Ensino Superior completo
- 16) Referente à Conta bancária:
- Possui conta bancária Pessoa Física
 - Possui conta bancária Pessoa Jurídica
 - Possui conta bancária Pessoa Física e Jurídica
 - Não possui conta em banco.
- 17) Faturamento mensal:
- até R\$ 10.000,00 Entre R\$ 10.001,00 a R\$ 20.000,00
 - Entre R\$ 20.001,00 a R\$ 30.000,00 mais de R\$ 30.000,00

ANEXO B: LISTA DE EMPRESAS QUE PARTICIPARAM DA PESQUISA

EMPRESAS QUE PARTICIPARAM DA PESQUISA

- Lojas Susin
- Eletrobox Materiais Elétricos
- ABS Pneus e Acessórios
- Kilauana Móveis
- Rilex Calçados
- Açougue Machado
- Móveis Louri
- Agricol Materiais de Construção
- Agro Comercial Afubra
- Foto Flash Studio Fotográfico
- Casa do Computador
- Loja Bom Preço
- Telpar Celulares
- Blue Jeans
- Bispo Joalheiro
- Auto Posto Cidade
- Ótica Santa Cecília
- Casa dos Parafusos
- Marusha Presentes
- Caramelada Moda Infantil
- Arco Íris Móveis
- Farmácia São José
- Loja Sallai
- Star Colchões
- Impacto Modas
- Elaine Materiais de Construção
- Wany Modas
- La Mode Confecções
- Humenhuk Sport
- Planeta Esporte
- Torrefelle Flores
- Divisa Informática
- Pano pra Manga
- Relojoaria Scheide
- Farmácia Santa Catarina
- Pedroso Materiais de Construção
- Agricar
- Teel Papelaria
- Artesanato de Gesso Pérola
- Auto Posto Planalto