

Uma Contribuição na Gestão do Controle do Capital de Giro nas Pequenas Empresas Comerciais de João Pessoa – PB.

Valdineide dos Santos Araujo
valdineidearaujo@ig.com.br
Universidade Federal da Paraíba – UFPB

Wenner Gláucio Lopes Lucena
wdlucena@yahoo.com.br
Universidade Federal da Paraíba – UFPB

Resumo

Este trabalho apresenta alguns fatores importantes na realização do controle da gestão do capital de giro de pequenas empresas comerciais. Foram analisadas as variáveis caixa, contas a receber e estoques, e como podem auxiliar na gestão dos seus recursos financeiros. Foi realizada uma pesquisa em 28 empresas comerciais de João Pessoa - PB, que tinham entre 20 e 49 empregados. Para determinar o tamanho da empresa foi utilizado o critério do Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – SEBRAE, pelo número de empregados. Esta pesquisa é descritiva por expor características das pequenas empresas. Na coleta dos dados foi utilizado o questionário. Identificou-se que as pequenas empresas procuram manter saldos de caixa reduzidos e estoque mínimo. Uma preocupação para o empreendedor na previsão de caixa são as mudanças econômicas. A modalidade de financiamento de curto prazo mais representativa foi a conta garantida.

Palavras-chave: Capital de giro, orçamento de caixa, pequenas empresas.

1. Introdução

No meio acadêmico, cada vez mais, tem crescido o número de trabalhos voltados à análise de problemas nas pequenas empresas.

De modo especial, as pequenas e micro empresas enfrentam grandes dificuldades, em razão da complexidade do sistema econômico, alta carga tributária e constantes alterações na legislação fiscal vigente, além da falta de controle das atividades administrativas e financeiras.

A maior causa genérica das falências ainda reside na má administração. Se você for um bom administrador e não, apenas, um eficiente pequeno empresário, tentará evitar a maior parte dos perigos, seguindo alguns conselhos: seja capaz de tomar decisões cedo antes que o negócio fuja ao seu controle, selecione uma boa equipe para trabalhar com você; estabeleça um processo de planejamento sólido que crie o terreno para um crescimento sustentável; estabeleça bons controles administrativos e sistemas de relatórios simples e eficientes (LAMB DEN; TARGETT, 1990).

Visando contribuir para o crescimento e desenvolvimento dessas empresas, propomos, neste trabalho, desenvolver um modelo de orçamento de caixa, que possa auxiliar na gestão

dos recursos financeiros das pequenas empresas, em especial do capital de giro, a fim de auxiliar os empreendedores na sua tomada de decisões. Portanto, o trabalho apresenta alguns fatores importantes na realização do controle da gestão do capital de giro de pequenas empresas comerciais. Apresenta uma análise das variáveis caixa, contas a receber e estoques, e análise de prazos médios de rotação e de índices de liquidez.

2. Problemática

Tema é o assunto que se deseja estudar e pesquisar. Escolher um tema significa selecionar um assunto de acordo com as inclinações, as possibilidades, as aptidões e as tendências de quem se propõe a elaborar um trabalho científico; encontrar um objeto que mereça ser investigado cientificamente e tenha condições de ser formulado e delimitado em função da pesquisa (MARCONI; LAKATOS, 1996).

Portanto, o assunto desta pesquisa é a gestão de capital de giro, e o tema é o orçamento de caixa na gestão de capital de giro.

Problema é uma questão não resolvida, é algo para o qual o cientista vai buscar resposta, via pesquisa (VERGARA, 2000). A maneira mais simples de fazê-lo é em forma de pergunta. Um problema poderá ter sua importância avaliada a partir de diferentes critérios, que vão desde o interesse pessoal do pesquisador e sua competência até a contribuição que a elucidação trará ao conjunto do conhecimento de uma determinada área (DENCKER; VIÁ, 2001).

No mundo atual dos negócios, extremamente competitivo, as técnicas de produção tornam-se mais complexas e sofisticadas para atender as necessidades dos clientes cada vez mais exigentes. Essa crescente complexidade extrapolou o ambiente de produção, atingindo outras áreas da empresa, como Suprimentos, Marketing e Finanças.

Nas pequenas empresas as decisões, providências e execuções de medidas para realização de negócios estão nas mãos do proprietário. O proprietário, por acumular outras funções, relega a área financeira a um segundo plano, preocupando-se, basicamente, com as disponibilidades. Tal complexidade tem levado, na administração de pequenas empresas, à falta de entendimento de que planejamento financeiro, incluindo o orçamento, é algo simples que pode ser aplicado em pequenas empresas. Preocupados com esse tipo de administração, levantamos o seguinte problema: **No âmbito das pequenas empresas do setor comercial da cidade de João Pessoa/PB, é utilizado o orçamento de caixa na gestão do capital de giro?**

3. Objetivos

3.1 Objetivo Geral

O objetivo geral da presente pesquisa consiste em propor às pequenas empresas do setor comercial de João Pessoa/PB, um modelo de orçamento de caixa, que auxilie na gestão do capital de giro.

3.2 Objetivos Específicos

Reunir a bibliografia mais recente em matéria de capital de giro e adaptá-la ao uso e realidade da pequena empresa;

Identificar como essas empresas realiza seu controle financeiro, a partir de ativo circulante (caixa, contas a receber e estoques);

Verificar o uso das demonstrações contábeis, pelos dirigentes das empresas, como fonte de informação da situação econômica e financeira das mesmas, na tomada de decisão;

4. Delimitação do Estudo

O propósito deste trabalho foi desenvolver uma pesquisa nas pequenas empresas comerciais da cidade de João Pessoa/PB, conforme amostra determinada de 28 empresas aleatoriamente escolhidas que aderiram à pesquisa. A escolha do setor comercial, como objeto deste estudo se deve ao fato de existirem muitas pesquisas cujo tema principal são as pequenas empresas industriais.

5. Justificativa

As pequenas empresas representam a maior parte das empresas espalhadas por todo o país. As micro e pequenas empresas, segundo Santana (1994), respondem por 60% da oferta de empregos, por 48% dos salários pagos e por 98% do número de estabelecimentos produtivos. São pequenos patrimônios que movimentam um volume baixo de recursos, mas considerando-se o conjunto, tornam-se relevantes na economia nacional. No momento atual em que as empresas enfrentam um processo de concorrência globalizado, elas precisam de se capacitar técnica e financeiramente para poder se manter no mercado, buscar o seu crescimento e consolidação.

Grande parte dessas empresas, por questões culturais, como é o exemplo de ter uma administração conservadora, na sua maioria são empresas familiares, não desenvolve um planejamento estratégico para nortear as decisões que devem servir de base para sobrevivência da estrutura empresarial, no momento presente, a curto prazo.

Durante anos a administração financeira da pequena empresa foi meramente executiva, consistindo basicamente em receber e pagar. Esse quadro mudou, surgindo maiores exigências para as funções financeiras em virtude da crescente complexidade da economia brasileira e da expansão e da sofisticação de nosso mercado financeiro.

Uma boa política de capital de giro tem como objetivo administrar cada um dos ativos circulantes e passivos circulantes da empresa, de tal forma que seja mantido um nível aceitável de Capital Circulante Líquido.

Os ativos devem ser administrados de forma eficaz, a fim de se manter a liquidez da empresa, ao mesmo tempo em que se evita um nível alto de ativo circulante. Deve ser eficientemente administrado também o passivo circulante para se ter a garantia de que os financiamentos são obtidos e usados da melhor forma possível.

O controle financeiro na pequena empresa envolve todo movimento de caixa e bancos, todas as aplicações do dinheiro, receitas, despesas, crédito, cobrança e destino dos lucros. O controle financeiro é exercido, basicamente, sobre os recursos que recebe e aqueles que aplica, preocupando-se em proteger o dinheiro contra desvios, perdas e más aplicações.

A importância deste trabalho relaciona-se ao fato de que o mesmo propõe um instrumento para auxiliar na gestão do capital de giro das pequenas empresas, em função do desempenho da atividade econômica comercial. Esta pesquisa pretende agregar uma contribuição no âmbito do conhecimento de uma literatura a respeito da gestão do capital de giro, conhecimento do estágio de estruturação do capital de giro dessas empresas, conhecimento, por parte da classe acadêmica e empresarial, de como são utilizados os conceitos de administração financeira na maximização dos recursos financeiros de curto prazo e como são utilizados na correção de distorções existentes nas empresas.

6. Metodologia

Assim, quando a sustentação teórica, buscaram-se fontes que tratam de temas, em essência, semelhantes para fundamentar o trabalho. Silva (2003) afirma que as principais fontes bibliográficas de pesquisa utilizadas pelo pesquisador são: livros, revistas, teses, dissertações e meios eletrônicos (internet) e CD de anais de congressos.

A tipologia da pesquisa quanto aos objetivos se configura como uma pesquisa descritiva. De acordo com Beuren (2006, p. 82). “Um exemplo de descritiva em contabilidade pode ser a identificação do perfil empreendedor dos egressos de 2000 dos cursos de ciências contábeis...”.

Quanto aos procedimentos, a pesquisa é do tipo bibliográfico, documental e de levantamento ou *survey*, pois, utilizou-se desses mecanismos para se chegar aos resultados.

“Entenda por universo ou população ou conjunto de elementos (empresas, produtos, pessoas, por exemplo) que possuem as características que serão objeto de estudo” (VERGARA, 2000, p.50).

“O universo ou população de uma pesquisa depende do assunto a ser investigado, e a amostra ou parcela do universo, que realmente será submetida à verificação, é obtida ou determinada por uma técnica específica de amostragem” (MARCONI; LAKATOS, 1996, p.37).

Para Martins (2000, p. 50), “é determinado algum critério e escolhido intencionalmente um grupo de elementos que irão compor a amostra. O investigador se dirige intencionalmente a grupos de elementos dos quais deseja saber a opinião”.

Segundo Cavalcanti (2002, p. 165), “vários são os critérios que podem ser usados para delimitar a abrangência de uma pesquisa: setor e sub-setor de atuação; porte; área geográfica; mercado de atuação; linha de produção; dentre outros”.

O universo da pesquisa de campo recaiu nas pequenas empresas comerciais de João Pessoa, de acordo com os critérios de classificação do tamanho da empresa pelo número de empregados do Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – SEBRAE, portanto, escolheu-se as empresas que tivessem entre 20 (vinte) e 49 (quarenta e nove) empregados.

Para definir o universo a ser estudado, buscaram-se dados junto aos seguintes órgãos: Delegacia Regional do Trabalho e Emprego-Ministério do Trabalho e Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas - SEBRAE-PB.

Para que uma amostra represente com fidedignidade as características do universo, deve ser composta por um número suficiente de casos. Esse número, por sua vez, depende dos seguintes fatores: extensão do universo, que por sua vez tem a ver com a extensão da amostra, nível de confiança estabelecido, erro máximo permitido e percentagem com a qual o fenômeno se verifica.

Utilizou-se a técnica aleatória simples, com margem de erro de 10% e nível de confiança de 90%, onde p é a estimativa da proporção de empresas, presumindo-se que esse número não seja superior a 50% das 48 empresas, que representam o universo das pequenas empresas já especificadas.

O instrumento utilizado na coleta de dados foi a aplicação de um questionário, previamente elaborado, contendo questões abertas e fechadas referentes ao comportamento das pequenas empresas comerciais, e às questões de ordem financeira e sua repercussão no processo gerencial.

O tratamento estatístico aplicado foi a frequência relativa e absoluta das variáveis, e apresentação de dados em Tabelas e Gráficos.

7. Plataforma Teórica

A crescente onda das micro e pequenas empresas vem, a cada momento, sendo mais representativa em todo o mundo, elas já tomam conta dos mercados globalizados e respondem pela maior parte dos empregos oferecidos em todo o mundo. É uma realidade que as tornam fundamental na economia.

Há três formas principais de organização de empresas que são: as firmas individuais (empresário), a sociedade por quotas de responsabilidade limitada e as sociedades anônima (por ações). Segundo Brigham, Gapenski e Ehrhardt (2001, p.28) “em termos de números, por volta de 80% de todas as empresas são firmas individuais, enquanto a maior parte do restante divide-se igualmente em sociedade por quotas e sociedades por ações”. Já Gitman (2001, p.36) diz que é “este percentual é de 75%”.

A administração do capital de giro envolve as contas circulantes da empresa, ou seja, os ativos circulantes e passivos circulantes. Segundo Gitman (2001, p.459) “nas empresas industriais norte-americanas, os ativos circulantes representam 40% do ativo total e os passivos circulantes representam em torno de 26% do financiamento total”.

Na concepção de Assaf Neto e Silva (2002, p.15) “a administração do capital de giro diz respeito à administração das contas dos elementos de giro, ou seja, dos ativos e passivos correntes (circulantes), e às inter-relações existentes entre eles”. Dessa forma, é estudado o nível adequado de estoques que a empresa deve manter, seus investimentos e crédito a receber em créditos de clientes, critérios de gerenciar o caixa e a estrutura dos passivos correntes(circulantes), tudo de forma a juntar com os objetivos planejados pela empresa e tendo por base a manutenção de determinado nível de rentabilidade e liquidez.

Para Longenecker, Moore e Petty (1997, p. 553), “o capital de giro consiste de três modalidades de ativos – dinheiro, contas a receber e estoques – e de duas modalidades de endividamento a curto prazo – contas a pagar e despesas acumuladas”. Mas na sua concepção o item despesas acumuladas não faz parte da administração do capital de giro, pois essa conta resulta do esforço que o contador faz para equiparar receitas e despesas.

Assaf Neto e Silva (2002, p. 15), confirmam que “capital de giro é representado pelo ativo circulante, isto é, pelas aplicações correntes, identificadas geralmente pelas disponibilidades, valores a receber e estoques”.

O termo caixa significa recursos monetários armazenados pela empresa e saldos mantidos em contas bancárias. Tais recursos representam valores de livre disponibilidade.

A gestão de caixa visa a manter a liquidez imediata necessária para fazer frente à incerteza associada ao seu fluxo de recebimento e pagamento.

Administrar bem o capital de giro envolve imprimir alta rotação (giro) ao circulante, tornando mais dinâmico seu fluxo de operações. Segundo Assaf Neto e Silva (2002, p.19) “este incremento de atividade no capital de giro proporciona, de forma favorável à empresa, menor necessidade de imobilização de capital no ativo circulante e conseqüente incentivo ao aumento da rentabilidade”.

O ciclo operacional varia em função do setor de atividade e das características de atuação da empresa. Inúmeras empresas têm ciclo operacional com prazo inferior a um ano, evidenciando um maior giro (rotação) para os investimentos operacionais.

O investimento em valores a receber representa uma parte significativa dos ativos circulantes, influenciando a rentabilidade da empresa.

Para Assaf Neto e Silva (2002, p.107) valores a receber ou crédito “ é a troca de bens presentes por bens futuros” , ou seja uma empresa que concede crédito troca produtos por uma promessa de pagamento futuro.

A concessão de crédito é o mesmo que fazer um investimento num cliente, um investimento vinculado à venda de um produto ou serviço. Do ponto de vista contábil, na concessão de crédito cria-se uma conta a receber; nessas contas a receber incluem o crédito mercantil. Segundo Ross, Westerfield e Jaffe (1995), cerca de um sexto de todos os ativos de empresas industriais americanas, assume a forma de contas a receber. A gestão de duplicatas a receber constitui um aspecto muito importante na política financeira de curto prazo.

Duplicatas a receber representam a extensão de crédito da empresa para seus clientes. “Para o fabricante médio, duplicatas a receber compõem em torno de 37% dos ativos circulantes e em torno de 16% do total do ativos” (GITMAN, 2001, p. 518).

8. Análise dos Resultados

8.1 Quanto a Classificação Por Atividade Econômica

Considerando os aspectos metodológicos definidos para a análise da presente pesquisa, foram visitadas 28 pequenas empresas comerciais, conforme discriminada na Tabela 1: 9 (nove) se dedicam à comercialização de artigos do vestuário, calçados e tecidos; 3 (três) à venda de produtos alimentícios tais como: supermercados e produtos hortifrutigranjeiros; 3 (três), papel e papelaria; 1 (uma) produtos importados; 2 (duas) móveis e eletrodomésticos; 7 (sete), materiais de construção e elétricos; 2 (duas) máquinas e equipamentos e 1 (uma), material esportivo.

Observando-se a Tabela 1, percebe-se que a proporção das pequenas empresas de artigos do vestuário, calçados e tecidos, entre as demais atividades econômicas é a que teve maior representatividade na pesquisa, com um percentual de 32,1%.

Tabela 1 - Composição das empresas por ramo de atividade

Atividade	Nº de empresas	%
Vestuário, calçados e de tecidos	9	32,1
Alimentos	3	10,7
Papel e papelaria	3	10,7
Produtos importados	1	3,6
Móveis e eletrodomésticos	2	7,1
Materiais de construção e elétricos	7	25,0
Máquinas e equipamentos	2	7,1
Material esportivo	1	3,6
Total	28	100,0

Fonte: Pesquisa Direta, 2007.

8.2 Quanto à Caracterização da Espécie de Estabelecimento

No que se refere à caracterização das empresas por espécie de estabelecimento (Tabela 2), 11 (onze) são matrizes com filiais na Cidade de João Pessoa, ou seja as matrizes são as empresas pesquisadas; 2 (duas) são filiais com a matriz na Cidade de João Pessoa, ou seja as filiais são as empresas da pesquisa; 3 (três) são matrizes com filiais na Cidade de João Pessoa e em outro Estado; e 12 (doze) são apenas matrizes.

Tabela 2 - Distribuição por Espécie de Estabelecimento

Espécie de estabelecimento	Nº de empresas	%
Matriz com filial na mesma Cidade/Estado	11	39,3
Filial com matriz na mesma Cidade/Estado	2	7,1
Matriz com filial na cidade e em outro Estado	3	10,7
Só matriz	12	42,9
Total	28	100,0

Fonte: Pesquisa Direta, 2007.

8.3 Gestão de Caixa

As principais estratégias utilizadas por essas empresas para administração eficiente de caixa, conforme as estratégias básicas sugeridas por Gitman (2001), 60,7% oferecem descontos promocionais e 39,3% realizam descontos de títulos (cheques pré-datados/duplicatas etc). Para responder a essa questão os entrevistados poderiam optar por mais de uma resposta, conforme tabela a seguir.

Tabela 3 - Estratégias utilizadas para agilizar entradas de caixa

Estratégia utilizada	Nº empresas	%
Oferece descontos promocionais	17	60,7
Seleciona bancos com capacidade mais acelerada de cobrança e compensação	2	7,1

Recebe antecipadamente os cheques dos seus clientes	8	28,6
Faz descontos de títulos (cheques pré datados/ duplicatas etc.)	11	39,3
Outros	2	7,1

Fonte: Pesquisa Direta, 2007. Nota: Esses resultados representam apenas as respostas sim.

A estratégia utilizada para retardar os desembolsos de caixa na empresa é apresentada abaixo na Tabela 4, referida estratégia é sugerida por Gitman (2001) para administração eficiente do caixa. A principal estratégia utilizada por essas empresas é a de estabelecer uma política de negociação de prazos de compra, onde 67,9% da amostra adotam essa medida. Para responder a essa questão, os entrevistados poderiam optar por mais de uma resposta.

Tabela 4 - Estratégias utilizadas para retardar desembolsos de caixa

Estratégias Utilizadas	Nº empresas	%
Estabelece uma política de negociação de prazos de compra	19	67,9
Efetua pagamentos em sua maioria em cheques pré-datados	4	14,3
Renegocia os pagamentos das duplicatas com os fornecedores	8	28,6
Outros	1	3,6

Fonte: Pesquisa Direta, 2007. Nota: Esses resultados representam apenas as respostas sim.

8.4 Gestão de Contas a Receber

Quanto à gestão de contas a receber, o administrador financeiro deve estar atento ao comportamento dos vários fatores que Sanvicente (1997) cita como sendo: o volume de vendas a prazo, os limites de concessão de crédito e as políticas de cobrança.

Com relação à política de prazo de crédito adotada junto aos clientes perguntou-se aos entrevistados, podendo optar por mais de uma resposta, qual a política de venda adotada? Cada empresa entrevistada apontou o percentual de prazo praticado.

Tabela 5 - Política de vendas

Prazos praticados	Nº empresas	%
20% à vista	8	28,6
40% a 30 dias	5	17,9
20% a 60 dias	5	17,9
20% a 90 dias	5	17,9
20% a 120 dias	3	10,7

Fonte: Pesquisa Direta, 2007.

Quanto ao financiamento dos clientes nas vendas a prazo as principais modalidades de financiamento são as vendas com cartão de crédito (85,7%) adotadas por 24 empresas e o desconto de duplicatas e/ou cheques em bancos (60,7%) adotadas por 17 empresas.

Tabela 6 - Modalidade de financiamento dos clientes nas vendas a prazo

Modalidades utilizadas	Nº empresas	%
Desconto de duplicatas e/ou cheques em bancos	17	60,7
Duplicatas e/ou cheques negociadas em factoring	4	14,3
Cartão de crédito	24	85,7
Financiamento direto ao cliente com carnet/duplicata	9	32,1
Financiamento através de financeiras	8	28,6
Financiamento só em períodos sazonais	1	3,6

Fonte: Pesquisa Direta, 2007.

Nota: Esses resultados representam apenas as respostas sim.

Com relação à política de financiamento dos clientes nas vendas a prazo, pediu-se para a empresa pesquisada identificar qual o percentual de capital próprio (CP) e capital de terceiros (CT) que financia seus clientes.

Tabela 7 – Política de financiamento dos clientes nas vendas a prazo

Financiamento dos clientes nas vendas a prazo	Nº empresas	%
100% com CP	2	7,1
100% com CT	2	7,1
80% CT e 20% CP	5	17,9
70% CT e 30% CP	2	7,1
60% CT e 40% CP	3	10,7
50% CT e 50% CP	4	14,3
40% CT e 60% CP	3	10,7
30% CT e 70% CP	4	14,3
25% CT e 75% CP	1	3,6
20% CT e 80% CP	1	3,6
10% CT e 90% CP	1	3,6
Total	28	100,0

Fonte: Pesquisa Direta, 2007.

OBS: CP = Capital Próprio CT = Capital de Terceiros

8.5 Gestão de Estoques

Segundo os especialistas em finanças, tal como as contas a receber, os estoques representam um investimento significativo em várias empresas. De acordo com o que foi visto na teoria, o objetivo da administração de estoques geralmente consiste na minimização de custo (ROSS; WESTERFIELD; JORDAN, 2001).

Com relação à administração de estoques, a teoria nos mostrou que existem diferentes técnicas de administrar esse ativo; por isso, perguntou-se aos entrevistados, qual a estratégia utilizada para administrar o estoque. Comprovamos que 75% dessas empresas estabelecem um estoque mínimo, a partir do qual se determina o momento exato de se realizar uma compra (Tabela 8).

O resultado desse sistema é o *Just-in-time* - JIT, onde os estoques são reabastecidos e rearmazenados com muita frequência. O objetivo do JIT é minimizar tais estoques, maximizando, portanto, seu giro (ROSS; WESTERFIELD; JORDAN, 2001).

Tabela 8 – Estratégia de administrar estoques

Estratégias utilizadas	Nº empresas	%
Não possui estoques	1	3,6
Não administra os estoques	2	7,1
Trabalha com o sistema ABC	2	7,1
Estabelece um estoque mínimo onde se determina o momento exato de se realizar uma compra	21	75,0
Procura manter os estoques sempre elevados	2	7,1
Total	28	100,0

Fonte: Pesquisa Direta, 2007.

Quanto à política de compras os entrevistados foram indagados sobre qual o procedimento mais adotado? Os entrevistados podiam optar por mais de uma resposta. Os principais procedimentos adotados pelas empresas é de fazer pedido de acordo com a necessidade da empresa (85,7%) e dar preferência ao preço e à qualidade (64,3%), (Tabela 9).

Os resultados apresentados mostram que as empresas pesquisadas ao fazer pedido de acordo com a necessidade da empresa, vem comprovar com mais precisão o uso do *JIT* na política de estocagem.

Tabela 9 – Procedimento na política de compra

Estratégias utilizadas	Nº empresas	%
Não adota procedimento único de compra	1	3,6
Dá preferência a fornecedores que são pontuais na entrega	9	32,1
Faz pedidos de acordo com a necessidade da empresa	24	85,7
Procura negociar prazos superiores aos concedidos aos clientes para não prejudicar seu capital de giro	11	39,3
Dá preferência ao preço e a qualidade	18	64,3
Procura obter descontos financeiros	9	32,1

Fonte: Pesquisa Direta, 2007.

Nota: Esses resultados representam apenas as respostas sim.

8.6 Quanto ao Capital de Giro

Segundo os princípios básicos de finanças a parcela permanente do capital de giro deve ser financiada com recursos financeiros permanentes (passivo exigível a longo prazo e patrimônio líquido). A parcela flutuante (que significa a diferença entre o ativo financeiro e o passivo financeiro) do capital de giro pode ser financiada com recursos financeiros de curto prazo (passivo circulante) (SANTOS, 2001).

Com relação à administração financeira do capital de giro, pretendeu-se identificar qual é a política adotada para administrar o capital de giro. Identificou-se que 64,3% das empresas pesquisadas têm uma política intermediária, 17,9% uma política flexível (conservadora) e 3,6% têm uma política restritiva (agressiva) e para 14,3% das empresas não existe nenhuma política de capital de giro definida (Tabela 10).

Tabela 10 – Política para administração do capital de giro

<i>Política</i>	Nº empresas	%
Flexível (alto nível de ativo circulante com relação ao passivo circulante)	5	17,9
Restritiva (baixo nível de ativos circulantes com relação aos passivos circulantes)	1	3,6
Intermediário (médio nível de ativos circulantes com relação aos passivos circulantes)	18	64,3
Outro	4	14,3
Total	28	100,0

Fonte: Pesquisa Direta, 2007.

Os entrevistados foram indagados sobre quais tipos de financiamento de curto prazo são utilizados pela sua empresa. Podendo optar por mais de uma resposta, comprovamos que 39,3% utilizam a modalidade conta garantida; 21,4% utilizam cheque especial; 14,3% utilizam outras modalidades de financiamento tais como: 1(uma) empresa recorre a recursos próprios dos sócios, 1(uma) empresa recorre a matriz, 2(duas) empresas fazem antecipação de cartão de crédito; 17,9% utilizam a modalidade de empréstimo para capital de giro e 14,3% utilizam crédito comercial e apenas 7,1% das empresas utilizam a modalidade de desconto de duplicatas (Tabela 11).

Na pesquisa realizada por Machado (2002, p.172), 55% das pequenas e médias empresas industriais utilizam descontos de duplicatas, enquanto pode-se comprovar que 92,9% das pequenas empresas comerciais pesquisadas não utilizam essa modalidade de financiamento.

É justificável pelo fato de que ao usar a conta garantida os juros são cobrados apenas dos dias que se precisaram utilizar esses recursos, tornando dessa forma menos dispendioso para empresa a em relação ao desconto de duplicatas, apesar de que as taxas de juros são semelhantes.

Tabela 11 – Modalidades de financiamento do capital de giro

<i>Modalidades de financiamento</i>	Nº empresas			%		
	Sim	Não	Total	Sim	Não	Total
Crédito comercial	4	24	28	14,3	85,7	100,0
Empréstimo para capital de giro	5	23	28	17,9	82,1	100,0
Conta garantida	11	17	28	39,3	60,7	100,0
Cheque especial	6	22	28	21,4	78,6	100,0
Hot money	-	28	28	-	100,0	100,0
Duplicatas descontadas	2	26	28	7,1	92,9	100,0
Outros	4	24	28	14,3	85,7	100,0

Fonte: Pesquisa Direta, 2007.

9. Considerações Finais

A maioria das pequenas empresas pesquisadas é do tipo vestuário, calçados e tecidos.

A principal estratégia para agilizar a entrada de caixa é oferecer descontos promocionais, como uma das características a nível nacional vendem a vista e também é uma realidade destas empresas em João Pessoa.

Procura trabalhar com um estoque mínimo, muitas vezes prejudicando o atendimento para grandes volumes, por outro lado, facilitando o giro do seu capital.

A modalidade de financiamento de curto prazo que teve maior representação foi à conta garantida.

Por fim, observa-se que a realidade das pequenas empresas de João Pessoa, é ratificada a nível nacional e existe toda uma preocupação em manter seu capital de giro e a sua continuidade, esta muito em voga a utilização do cartão de crédito como dinheiro e sua vitalidade esta cada vez se solidificando.

10. Referências

- ASSAF NETO, Alexandre; SILVA, César Augusto Tibúrcio. **Administração do capital de giro**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2002.
- ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE NORMAS TÉCNICAS. **NBR 14724** . Informação e documentação: trabalhos acadêmicos; apresentação. Rio de Janeiro, 2002.
- _____. **NBR 10520**. Informação e documentação: citações em documentos; apresentação. Rio de Janeiro, 2002.
- _____. **NBR 6023**. Informação e documentação: referências: elaboração. Rio de Janeiro, 2002..
- AUGUSTINI, Carlos Alberto di. **Capital de giro**. Análise das alternativas. Fontes de financiamento. São Paulo: Atlas, 1996.
- BEUREN, Ilse Maria. *Como elaborar trabalhos monográficos em contabilidade*. 3ªed. São Paulo: Atlas, 2006.
- BRAGA, Roberto. **Fundamentos e técnicas de administração financeira**. São Paulo: Atlas, 1995.
- BRASIL, Haroldo Vinagre; BRASIL, Haroldo Guimarães. **Gestão financeira das empresas**. um modelo dinâmico. 3. ed. Rio de Janeiro: Qualitymark, 1997.
- BRIGHAN, Eugene F.; GAPENSKI, Louis C.; EHRHARDT, Michael C. **Administração financeira – teoria e prática**. São Paulo: Atlas, 2001.
- BRIGHAN, Eugene F.; HOUSTON, Joel F. **Fundamentos da moderna administração financeira**. Tradução de M^a Imilda da Costa e Silva. 3. ed. Rio de Janeiro: Campus, 1999.
- CAPITAL DE GIRO: natureza, financiamento e mensuração. Temática contábil e balanços. IOB, Bol. nº 39/2002.
- CARVALHO, Emmanoel Rocha. **Análise das demonstrações contábeis – da fundamentação teórica ao domínio da prática**. João Pessoa: Editora Universitária, 2003.
- CAVALCANTI, Elmano Pontes. **Avaliação das atividades de inteligência empresarial nas organizações**.. Tese (Doutorado Programa de Pós-Graduação em Administração) Centro de Ciências Sociais Aplicadas, Universidade Federal da Paraíba, João Pessoa, 2002.
- CERVO, Amado Luiz; BERVIAN, Pedro Alcino. **Metodologia científica**. 4. ed. São Paulo: Makrom Books, 1996.

COCHRAN, Wathy R. G. **Técnicas de amostragem**. Rio de Janeiro: Fundo de Cultura, 1965.

COELHO NETO, Pedro. **Micro e pequenas empresas. Manual de procedimentos contábeis**. Brasília: CFC; Sebrae, 1997.

CONFEDERAÇÃO NACIONAL DA INDÚSTRIA/SEBRAE. Temas fundamentais para micro e pequenas empresas. Brasília, DF, 2000.

DENCKER, Ada de Freitas Manetti; VIÁ, Sarah Chucid da. **Pesquisa empírica em ciências humanas** (Com ênfase em comunicação). São Paulo: Futura, 2001.

DUARTE, Ana Maria da Paixão; RUIZ, César Augusto. **Modelo de planejamento tributário para empresas de pequeno porte. Estudos Avançados em Administração**. João Pessoa, v.9. n.2, p. 91-116, dez-2001.

GIL, Antônio Carlos. **Métodos e técnicas de pesquisa social**. 4. ed., São Paulo: Atlas, 1994.

GITMAN, Lawrence J.- **Princípios de administração financeira**. 3 ed., São Paulo: Harbra, 1984.

_____ - **Princípios de administração financeira essencial**. Tradução Jorge Ritter. 2 ed., Porto Alegre: Bookmam, 2001.

GROPPELLI, A. A; NIKBAKHT, Ehsan. **Administração financeira**. 3. ed. São Paulo: Saraiva, 1999.

Informação fornecida por Humberto Guimarães Miranda, Gerente de Negócios do Banco do Brasil, Agência João Pessoa, em 08 de maio de 2003.

KEYNES, John Maynard. **Teoria geral do emprego, do juro e do dinheiro**. Rio de Janeiro: Fundo de Cultura, 1964..

LAMB DEN, John; TARGETT, David. **Finanças para o pequeno empresário**. Os fundamentos do lucro e eficácia na micro e pequena empresa. São Paulo: Best Seller, 1990.

LONGENECKER, Justin G.; MOORE, Carlos W.; PETTY, J. William. **Administração de pequenas empresas** – ênfase na gerência empresarial. Tradução Maria Lúcia G.L. Rosa e Sidney Stancatti. São Paulo: Makron Books, 1997.

MACHADO, Márcio André Veras. **Determinantes da estrutura de capital das pequenas e médias empresas industriais da cidade de João Pessoa/PB**. Dissertação (Programa de Pós-Graduação em Administração) Universidade Federal da Paraíba. João Pessoa: UFPB, 2002,

MARCONI, Marina de Andrade; LAKATOS, Eva Maria. **Técnicas de pesquisa: planejamento e execução de pesquisas, amostragens e técnicas de análise e interpretação de dados**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 1996.

MARTINS, Eliseu; ASSAF NETO, Alexandre. **Administração financeira: as finanças das empresas sob condições inflacionárias**. São Paulo: Atlas, 1986.

MARTINS, Gilberto de Andrade. **Manual para elaboração de monografias e dissertações**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2000.

ROSS, A Stephan; WESTERFIELD, Randolph W.; JAFFE, Jeffrey F. **Administração financeira**. São Paulo: Atlas, 1995.

ROSS, A Stephan; WESTERFIELD, Randolph W.; JORDAN, Bradford D. **Princípios de administração financeira**. Essentials of corporate finance. Tradução Antônio Zoratto Sanvicente. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2000.

SÁ, Antônio Lopes de. **Conceitos e responsabilidades profissionais nas previsões, planejamento e orçamentos**. Revista IOB. São Paulo: Temática Contábil e Balanços. Bol. n 10/2001.

SANTANA, João. **Como entender o mundo dos negócios: qualidades do empreendedor, a empresa, o mercado**. Brasília: SEBRAE, v.1, 1994..

SANTOS, Edno Oliveira dos. **Administração financeira da pequena e média empresa**. São Paulo: Atlas, 2001..

SANVICENTE, Antônio Zoratto. **Administração financeira**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 1997.

SANVICENTE, Antônio Zoratto; SANTOS, Celso da Costa. **Orçamento na administração de empresas** - planejamento e controle. 2. ed. São Paulo: Atlas, 1995.

SOUSA, Almir Ferreira de; CHAIA, Jorge Alexandre. **Política de crédito:** uma análise qualitativa dos procedimentos em empresas. Caderno de Pesquisas em Administração, São Paulo, v.07, n. 3, p. 13-25, jul./set 2000.

SILVA, Antonio Carlos Ribeiro da. **Metodologia da pesquisa aplicada à contabilidade.** São Paulo: Atlas, 2003.

SILVA, José Pereira. **Análise financeira das empresas.** 5. ed. São Paulo: Atlas, 2001. 485p.

STEVENSON, William J. **Estatística aplicada à administração.** São Paulo: Harbra, 1981,

VERGARA, Sylvia Constant. **Projetos e relatórios de pesquisa em administração.** 3. ed. São Paulo: Atlas, 2000.