

ESTUDO DA ADMINISTRAÇÃO DOS RECURSOS DE CURTO PRAZO EM MICRO E PEQUENOS EMPREENDIMENTOS VAREJISTAS DE CLÁUDIO

Data de aceite: 01/03/2024

Júlio César Amorim Castro

<https://orcid.org/0000-0003-2877-3614>
Faculdade IBMEC Belo Horizonte, Brasil

Valdilene Gonçalves Machado Silva

<https://orcid.org/0000-0002-7262-6438>
Universidade do Estado de Minas Gerais,
Brasil

RESUMO: Capital de giro são recursos financeiros que custeiam as atividades operacionais da empresa. Sua gestão eficiente proporciona aumento da lucratividade, liquidez e longevidade das organizações. Micro e pequenas empresas - MPEs são importantes para o desenvolvimento socioeconômico brasileiro, gerando emprego e renda. O objetivo deste trabalho foi analisar os principais fatores que influenciam a gestão do capital de giro das MPEs varejistas de Cláudio. Realizou-se uma pesquisa descritiva com abordagem quantitativa. Os dados foram coletados com aplicação de questionário a uma amostra intencional de 38 empresas. Obteve-se que as empresas estavam no mercado há mais de 10 anos. Os sócios faziam a gestão financeira do empreendimento, eram do gênero masculino e atuavam em

finanças há mais de 10 anos. Grande parte tinha curso superior completo, outra parte significativa possuía apenas o ensino médio completo, poucos tinham conhecimento técnico de finanças. As empresas possuíam capital suficiente para efetuar pagamentos. Tinham controle financeiro de bancos, contas a receber, vendas e inadimplência. Calculavam o prazo médio de recebimento e faziam planejamento financeiro. As principais dificuldades na gestão financeira eram utilizar mais ferramentas úteis para aumentar o lucro, analisar os demonstrativos contábeis, implementar um Sistema de Informações Gerenciais, fazer provisão para pagamento de férias, décimo terceiro salário e realizar o controle de estoque. A hipótese foi confirmada, pois os gestores financeiros por possuírem pouco conhecimento técnico da área, não tinham as competências necessárias para uma gestão mais eficiente do capital de giro.

PALAVRAS-CHAVE: Capital de giro, pequenos negócios, varejo.

STUDY OF SHORT-TERM RESOURCE MANAGEMENT IN MICRO AND SMALL RETAIL ENTERPRISES IN CLÁUDIO

ABSTRACT: Working capital are financial resources that fund the company's operating activities. Its efficient management provides increased profitability, liquidity and longevity for organizations. Micro and small companies - MPEs are important for the Brazilian socioeconomic development, generating jobs and income. The objective of this work was to analyze the main factors that influence the working capital management of Cláudio's retail MSEs. Descriptive research with a quantitative approach was carried out. Data were collected by applying a questionnaire to an intentional sample of 38 companies. It was found that the companies had been in the market for more than 10 years. The partners did the financial management of the enterprise, were male and had worked in finance for over 10 years. A large part had a college degree, another significant part had only completed high school, few had technical knowledge of finance. The companies had sufficient capital to make payments. They had cash control, banks, accounts receivable, sales and defaults. They calculated the average payment term and did financial planning. The main difficulties in financial management were using more useful tools to increase profit, analyzing the financial statements, implementing a Management Information System, making provision for vacation payments, thirteenth salary and carrying out inventory control. The hypothesis was confirmed, as the financial managers, because they have little technical knowledge of the area, did not have the necessary skills for a more efficient management of working capital.

KEYWORDS: Working capital, small retail businesses, finance.

INTRODUÇÃO

O estudo do capital de giro é fundamental para compreender o aspecto financeiro de uma empresa. As decisões de financiamento, expansão das atividades, recebimentos e pagamentos são funções de responsabilidade dos gestores financeiros. Ser "sustentável financeiramente" é ter as contas sob controle, de modo que os objetivos organizacionais possam ser alcançados ao longo do tempo. De acordo com Assaf Neto & Lima (2014), o capital de giro é representado pelo ativo circulante, composto pelas disponibilidades (caixa e aplicações financeiras), valores a receber e estoques. São os recursos necessários para sustentar às operações diárias do negócio, de modo que a organização possa cumprir com suas obrigações financeiras tempestivamente.

A proposta deste trabalho foi responder quais são os principais fatores que influenciam a gestão do capital de giro nas micro e pequenas empresas do setor varejistas de Cláudio-MG. Partiu-se da hipótese de que os responsáveis pela gestão financeira dessas empresas, pelo seu porte, exercem também outras funções, associando-se isto ao pouco conhecimento técnico da área financeira, acredita-se que eles não tenham as competências necessárias e, por isso, não fazem uma gestão eficiente do capital de giro.

Dessa forma, o objetivo principal desta pesquisa foi analisar os principais fatores que influenciam a gestão do capital de giro nas micro e pequenas empresas do setor varejistas

de Cláudio. Para que esse objetivo fosse alcançado foi necessário analisar o perfil dos gestores financeiros, descrever como fazem os controles da área financeira e identificar as suas principais dificuldades ao gerir o capital de giro.

De acordo com dados IBGE (2020), Cláudio-MG, cidade em que foi realizada a pesquisa, compõe a Mesorregião Oeste de Minas, é o 151º município mineiro em PIB, possui um produto interno bruto - PIB *per Capita* de R\$ 23.207,76 mil, no ano de 2017. O setor de fundição de ferro é a principal atividade econômica do município, representando 27,2% da economia local, que ainda possui 267 estabelecimentos comerciais que geram 1 mil empregos, o salário mensal médio era de R\$1.620,00. De acordo com Sebrae (2007) a falta de capital de giro está entre os principais fatores que levam as empresas a encerrarem suas atividades prematuramente. Esse problema pode ainda ser mais agravado pela atual crise econômica do Brasil, pois o setor varejista, assim como a maioria dos outros setores, sofre retração e em consequência reduz postos de trabalho.

Portanto, esta pesquisa se justifica pela importância do setor de varejo para a economia brasileira, regional e claudiense, a considerar que, a partir de seus resultados os gestores financeiros terão maior clareza das fragilidades na gestão dos recursos financeiros de curto prazo. Com isso poderão implementar ações para aumentar a sua eficiência, contribuindo para redução das perdas econômicas, financeiras, sociais e, portanto, para a sobrevivência das empresas.

Este texto, além desta introdução, trata na seção 2 das características do setor de varejo, na seção 3 da importância das micro e pequenas empresas, na parte 4 dos principais conceitos de capital de giro sob a ótica de diversos autores. Na seção 5 das principais dificuldades na administração do capital de giro. Na seção 6 é apresentada a metodologia, na seção 7 a discussão dos resultados, na 8 a conclusão e, por fim, são registradas as referências.

VAREJO: CONCEITOS E IMPORTÂNCIA

Varejo é qualquer atividade envolvida na venda de produtos e serviços ao consumidor final, para utilização ou consumo doméstico. Sendo assim, é a última etapa no processo de distribuição, que se caracteriza por agregar valor aos produtos e serviços comercializados e por um contato mais próximo com quem adquire. As vendas podem ser em lojas físicas, venda direta, porta a porta, por catálogos, por telefone, pela internet, por máquinas de vender e por ambulantes, além da prestação de inúmeros serviços (Mattar, 2011).

De acordo com a Associação Americana de Marketing, citada por Queiroz (2012, p. 43), varejo é “um conjunto de atividades de negócios direcionadas à realização de troca de produtos e serviços para uso pessoal, familiar ou domiciliar, quer seja executada em uma loja ou por algum canal alternativo”.

Lovelock, Wirtz & Hemzo (2011, p. 21), afirmam que

Serviços são atividades econômicas que uma parte oferece a outra. Geralmente baseadas no tempo, seu desempenho traz a seus destinatários os resultados desejados, objetos ou outros ativos pelos quais os compradores têm responsabilidade. Em troca de dinheiro, tempo e esforço, os consumidores de serviços esperam receber o valor do acesso a bens, mão de obra, habilidades profissionais, instalações, redes e sistemas, mas eles não costumam deter a propriedade de qualquer um dos elementos físicos envolvidos.

De acordo com dados do IBGE (2018), a Pesquisa Anual do Comércio – PAC realizada no ano de 2018, apontou que havia 1.150.177 empresas comerciais atuantes. Com receitas operacionais líquidas de R\$ 1.692.750.485, anuais, com 7.623.197 pessoas ocupadas, cujos gastos com salários, retiradas e outras remunerações eram na ordem de R\$ 155.180.371.

Segundo o IBGE (2020b), o volume de vendas acumulado no varejo brasileiro no período de fevereiro/2019 a fevereiro/2020 teve um aumento de 1,9%.

O varejo na cidade de Cláudio-MG era formado por 40 empresas do ramo do vestuário, que geravam 112 empregos diretos, deste total, 84,8% eram vendedores. Eram 8 supermercados e hipermercados que empregavam 269 profissionais diretos, com uma massa salarial de R\$ 427 mil por ano. Eram 12 estabelecimentos de fármacos para uso humano e animal, que geravam 54 empregos diretos, com uma massa salarial de R\$ 71 mil por ano. Havia 20 empresas de material de construção, que geravam 149 empregos diretos, movimentava uma massa salarial de R\$ 192 mil por ano. O comércio de peças e acessórios automotivos perfaziam 12 estabelecimentos que geravam 37 empregos diretos e movimentava uma massa salarial de R\$ 46 mil por ano. Havia 21 empresas de minimercados, armazéns e mercearias, que geravam 76 empregos diretos, com uma massa salarial de R\$ 90 mil por ano. E, 15 empresas de novos produtos de varejo, que geram 27 empregos diretos e tinham uma massa salarial de R\$ 32 mil por ano (DataViva, 2017).

A IMPORTÂNCIA DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS – MPE

O Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas - Sebrae (2019) destaca que o Brasil já tem aproximadamente 6 milhões de micro e pequenas empresas, colocando-o como um dos mais empreendedores do mundo, isso corresponde a 97% de todas as empresas brasileiras, 3% do restante são empresas médias ou grandes. As micro e pequenas empresas - MPEs são “o motor de desenvolvimento da economia brasileira” que geram aproximadamente 52% de todos os empregos urbanos do país, cerca de 13 milhões de vagas com carteira assinada. Representam 20% do PIB e absorvem um grande contingente de a mão de obra formada pelos cursos de graduação, tais como: administração, contabilidade, marketing e propaganda etc. Além dos cursos técnicos, como: logística, marketing digital, elétrica, técnico de informática entre outros.

De acordo com Sebrae (2019, p. 3), “Em janeiro de 2019, os pequenos negócios geraram 60,7 mil empregos formais celetistas, sustentando uma vez mais a geração de empregos na economia.

Para classificação das empresas quanto ao porte, foi utilizado o critério proposto pelo Sebrae (2019), que utiliza a classificação pela quantidade de pessoas ocupadas, ou seja, no comércio e serviços são classificadas como microempresas aquelas que possuem até 09 colaboradores, como pequenas aquelas que possuem de 10 a 49 colaboradores, médias de 50 a 99 e grandes acima de 100.

Dessa forma, as MPEs necessitam de uma gestão eficiente de seus processos para se tornarem competitivas e se desenvolverem nesse mercado globalizado de alta competitividade. Entre as diversas ferramentas disponíveis para aumentar a eficácia das empresas destacam-se as financeiras que, se utilizadas adequadamente, contribuem para aumentar a liquidez, lucratividade e competitividade dessas empresas.

GESTÃO DO CAPITAL DE GIRO

O recurso financeiro necessário para financiar o ciclo operacional de uma empresa é denominado capital de giro ou capital circulante. De acordo com Brigham & Ehrhardt (2006), o capital de giro é constituído de quatro componentes: caixa, valores mobiliários negociáveis, estoques e as contas a receber. Já para Gitman (2010), o capital de giro corresponde ao ativo circulante, constituindo a parte dos investimentos que circulam entre às diversas contas circulantes da empresa. Esse conceito abrange a transição recorrente dos valores monetários do caixa para estoques até os recebíveis.

Uma administração do capital de giro inadequada, para Assaf Neto & Silva (2012), traz como consequência sérios problemas financeiros, contribuindo efetivamente para a formação de uma situação de insolvência, o que pode levar uma organização à falência. Para um controle mais eficiente da liquidez das empresas, pode-se utilizar indicadores que, segundo Silva (2012), permitem conhecer sua capacidade de honrar seus compromissos em curto prazo. O mesmo autor ainda afirma que, uma análise financeira eficiente necessita ter um enfoque amplo que envolva a estratégia da organização, decisões de investimento e o financiamento de suas atividades operacionais. Assim, para otimizar o processo de gestão financeira pode-se utilizar diversas ferramentas.

FERRAMENTAS DE GESTÃO DO CAPITAL DE GIRO

Existem diversas ferramentas que podem auxiliar o gestor financeiro na administração do capital de giro. Pode-se destacar a análise dinâmica dos recursos de curto prazo que corresponde ao capital circulante líquido (CCL), o saldo de tesouraria (ST) e a necessidade de capital de giro (NCG). Também são importantes o cálculo dos ciclos operacionais, financeiros e econômicos, além dos controles das contas a receber, das disponibilidades e do estoque.

O capital circulante líquido (CCL) ou capital de giro líquido (CGL), para Hoji (2012), é a diferença entre o ativo corrente (ativo circulante) e o passivo corrente (passivo circulante) e representam os recursos de longo prazo que estão aplicados no ativo circulante. Já o saldo de tesouraria é a diferença entre o ativo circulante financeiro (ACF) e o passivo circulante financeiro (PCF). O mesmo autor ainda comenta que o saldo de tesouraria (ST) representa a margem de segurança financeira da organização, indicando sua capacidade interna de suportar a expansão de suas atividades operacionais. O dimensionamento inadequado dos recursos investidos em capital de giro pode comprometer a liquidez da empresa. Quando a necessidade desse investimento tem crescimento maior do que o capital circulante líquido (CCL) é frequente a organização apresentar saldos de tesouraria negativos, esse fenômeno, denominado “efeito tesoura”, ocorre quando a NCG cresce e o CCL decai, simultaneamente.

Conforme Hoji (2012), muitas empresas têm dificuldades em ajustar seus prazos de pagamentos e recebimentos à realidade financeira da empresa, sendo assim, a necessidade de capital de giro aparece quando as saídas de caixa da empresa acontecem primeiro que as entradas. Nesse caso, quanto maior for o prazo médio de recebimento maior será a sua necessidade de capital de giro. Ainda segundo o autor, a análise da necessidade de capital de giro é útil para permitir conhecer a situação financeira e política da empresa, pois permite ao gestor (a) ter informações precisas sobre as atividades financeiras.

Segundo Assaf Neto (2014), ciclo operacional (CO) nada mais é do que o prazo decorrido entre a aquisição de matéria-prima e o recebimento da venda da mercadoria. Esse ciclo envolve duas categorias básicas de ativo de curto prazo: estoques e contas a receber. O ciclo operacional varia de empresa para empresa, conforme suas necessidades, particularidades e área de atuação, que compreende o tempo transcorrido desde a aquisição da matéria-prima até o recebimento das vendas. O autor ainda comenta que o ciclo financeiro vai desde a compra da matéria prima até o recebimento da venda do produto. Quanto mais longo for o ciclo financeiro mais a empresa precisará de financiamentos.

Para Silva (2012) contas a receber ou duplicatas a receber ou recebíveis de clientes são uma das principais informações a serem analisadas em um balanço patrimonial. Esses valores representam o que a empresa tem a receber de seus clientes, são os resultados das vendas realizadas a prazo, e as duplicatas podem ser classificadas em:

- *Duplicatas em carteira*: são aquelas que ficam em poder de quem a emite até o dia de seu vencimento.
- *Duplicatas dadas em penhor*: são dadas pela empresa quando é realizado um empréstimo.
- *Duplicatas em cobranças bancárias simples*: são aquelas remetidas ao banco para cobranças.

- *Duplicatas descontadas*: surgem como uma parcela redutora de duplicatas a receber, são geralmente descontadas a fim de se antecipar um recebimento e levantar um capital para a empresa. Uma vez descontada essa duplicata, deixa de ser um ativo para a empresa.

O estoque, na opinião de Assaf Neto (2014), é muito importante para qualquer empresa. Pode ser a base para o seu crescimento, mas também pode ser o principal responsável pelo comprometimento da sua liquidez. Pode ser também uma das principais causas do encerramento das atividades empresariais, principalmente quando o nível de investimento em estoque é acima de sua realidade financeira. Assim, ele é definido como a quantidade de bens físicos que são mantidos armazenados à espera da produção ou venda. Os estoques são materiais não utilizados em determinado momento, mas que existem em função de necessidades futuras.

O primeiro componente do ciclo de conversão de caixa é a idade média dos estoques. O objetivo da administração de estoques é girá-los o mais rápido possível, sem perder vendas por sua falta, diminuindo assim a necessidade de capital de giro. A gestão de estoque é a atividade de planejar, controlar acúmulos de recursos transformados que se movem por meio da cadeia de suprimentos, operações e processos de uma organização (Gitman, 2010).

Brigham & Ehrhardt (2006) destacam que os estoques podem ser classificados como suprimentos, matéria-prima, produtos em processo de fabricação e produtos acabados. Ainda segundo os autores, o principal objetivo da administração de estoque é garantir que eles estejam disponíveis na medida certa sem exceder a realidade do que empresa tem a oferecer em produtos acabados.

Na opinião de Hoji (2012), com a globalização, as empresas são obrigadas a acompanhar as modernas técnicas de administração de estoques e produção com a intenção de reduzir custos e objetivar a melhoria da qualidade dos produtos e/ou serviços. O administrador financeiro, apesar de não ser o responsável direto pela administração dos estoques, precisa ter conhecimentos sobre as principais técnicas da gestão de estoque e produção, tais como: sistema ABC (curva ABC), lote econômico de compra (LEC), ponto de pedido, MRP (*material requirement planning*), entre outros.

Com o objetivo de elevar o lucro, as empresas necessitam de uma administração eficiente de suas disponibilidades, sendo as contas a receber e estoques as que mais impactam o caixa da empresa. A gestão de caixa tem como uma de suas principais finalidades manter o saldo suficiente de recursos para ser usado nos momentos de incertezas no ciclo operacional e em momentos de dificuldade financeira (Hoji, 2012).

PRINCIPAIS DIFICULDADES NA GESTÃO DO CAPITAL DE GIRO

Franco, Henriques, Ferraz Junior & Pimenta Junior (2017) destacam que os fatores mais importantes e que interferem negativamente na gestão de capital de giro das micro e pequenas empresas industriais no interior paulista, região de Catanduva são: a formação técnica inadequada dos gestores; o acúmulo de várias atividade sob a responsabilidade dos gestores financeiros; a falta de algum planejamento financeiro; a ausência de acompanhamento de indicadores de gestão; a deficiência na gestão de estoque e produção; a falta de condições de negociação com os fornecedores e as restrições financeiras do mercado.

Costa, Oliveira & Silva (2018) afirmam que as principais dificuldades dos gestores das microempresas do setor moveleiro de Divinópolis-MG, na gestão dos recursos financeiros de curto prazo eram: fazer o controle diário do fluxo de caixa; saber o lucro de cada trabalho executado; separar as finanças pessoais dos sócios das finanças da empresa; identificar o custo do trabalho executado e saber o valor dos estoques. Os autores ainda afirmaram que a grande maioria das empresas não possuíam problemas financeiros, apesar de não utilizarem ferramentas importantes de gestão financeira, o que poderia comprometer a liquidez e conseqüentemente a lucratividade do negócio.

No setor de fundição de Divinópolis-MG, Silva, Fonseca & Bitarais (2018) destacam que as principais dificuldades das micro e pequenas empresas desse setor na gestão dos recursos financeiros de curto prazo eram: controlar os estoques; controlar os resultados da empresa; fazer um controle eficiente da inadimplência; sincronizar os recebimentos e pagamentos e o baixo grau de informatização do sistema financeiro da empresa. Destacaram ainda que a informatização tem um custo elevado para o negócio, apesar de reconhecerem que ela é importante para que os resultados sejam otimizados.

Já na cidade de Cláudio/MG, de acordo com Silva, Silva, Vilaça, Meneses & Vilaça (2018), as principais dificuldades das micro e pequenas indústrias do setor de fundição eram lidar com a alta carga tributária da indústria; administrar os custos dos produtos fabricados; falta de conhecimentos técnicos de seus gestores a respeito das ferramentas que aumentam a eficiência da gestão financeira.

METODOLOGIA

Esta pesquisa classifica-se como descritiva com abordagem quantitativa, já que sua proposta foi descrever como é realizada a gestão dos recursos financeiros nas pequenas empresas do setor varejista de Cláudio-MG, bem como as principais dificuldades encontradas pelos gestores na administração desses recursos. Aplicou-se um questionário com questões abertas e fechadas, cujo objetivo foi transformar em números as opiniões dos gestores financeiros, bem como levantar informações úteis para responder o problema de pesquisa. Para (Gil, 2008, p.28) pesquisa descritiva tem como objetivo principal descrever

as características de determinada população, fenômeno ou o estabelecimento de relações entre variáveis. Na opinião de Richardson (1999), a pesquisa quantitativa se caracteriza pela utilização da quantificação, tanto na coleta de dados como no seu tratamento através de técnicas estatísticas. O universo da pesquisa constituiu-se de 128 pequenas empresas varejistas da cidade de Cláudio-MG. A amostra foi composta por 38 empresas, o que corresponde a 29,69% do total a ser pesquisado. Desse total, 11 eram do setor vestuário, 5 drogarias, 8 vendas de materiais de construção, 5 vendas de material eletrônico, 4 supermercados, 3 vendas de peças automotivas, e 2 outros novos varejos.

Para a pesquisa quantitativa foi utilizado o questionário proposto por Silva, Fonseca e Bitarais (2017) composto por 87 questões fechadas e uma, a última, aberta. A pesquisa foi aplicada no período de setembro de 2019 a outubro de 2019. O primeiro grupo de perguntas foi para identificar o perfil das empresas e de seus gestores (as) financeiros, o segundo grupo foi para conhecer como fazem a gestão financeira do negócio e o terceiro para identificar as principais dificuldades encontradas na gestão financeira.

Após a definição do questionário iniciou-se a fase de agendamento das visitas, realizada pessoalmente pelos pesquisadores. Os contatos das empresas foram obtidos com a ajuda da Câmara de Dirigentes Lojistas de Cláudio-MG, CDL. Para maior aceitação da pesquisa pelas empresas, o questionário teve uma introdução com explicação dos seus objetivos e sua importância para o setor varejista enquanto pesquisa acadêmica. Após explicar a finalidade da pesquisa, os aplicadores deixavam o questionário com o (a) responsável financeiro da empresa e já marcava uma data para recolhê-lo devidamente preenchido. Esta estratégia se mostrou eficiente por permitir que, o próprio respondente pudesse preenchê-lo no momento mais tranquilo, no ambiente de trabalho, sem pressões de tempo e com o respectivo cuidado. Ainda, o aplicador, deixou seu contato caso surgissem dúvidas ao responder o questionário.

Por fim, os dados obtidos foram tabulados, transformados em gráficos representativos da realidade das empresas na gestão de seus recursos financeiros, com o auxílio do programa *Excel*. A seguir foram analisados para conclusão. As informações expressas por eles serão explicadas com mais detalhes na seção “análise dos resultados”.

DISCUSSÃO E ANÁLISE DOS RESULTADOS

A análise dos resultados se baseou em uma amostra composta por 38 empresas, que correspondeu a 29,69% do total de 128 empresas que compuseram o universo pesquisado, as micro e pequenas empresas varejistas de Cláudio-MG.

Na primeira parte da pesquisa buscou-se identificar o perfil das empresas e de seus gestores financeiros. Constatou-se que a maioria das empresas pesquisadas, 58%, estavam no mercado há mais de 10 anos, 13% estavam no mercado entre 5 e 10 anos e 29% há menos de 5 anos. Sobre a quantidade de colaboradores, 84% tinham até 20 funcionários

e as demais de 21 até 49 colaboradores, portanto, eram classificadas como micro e pequenas empresas de acordo com parâmetros do Sebrae (2019), para classificação das empresas quanto ao porte por número de pessoas ocupadas. Cerca de 63% das empresas pesquisadas tinham um setor específico para tratar as questões financeiras, as demais não possuíam esse setor. Das que possuíam o setor, 75% tinham apenas um colaborador e as demais possuíam dois ou mais colaboradores. Ainda no intuito de conhecer as empresas pesquisadas, verificou-se que 79% dos profissionais que respondiam pelo setor financeiro eram os sócios do empreendimento e, nas demais eram colaboradores (as). Ainda sobre os responsáveis pela área financeira, identificou-se que 45% eram do gênero feminino e 55% do masculino, 30% deles atuavam na área financeira há menos de cinco anos, 14% de 5 a 10 anos e 56% há mais de 10 anos. Destes 34% possuíam o ensino superior completo, 24% não concluíram o ensino superior, 29% tinham o ensino médio completo e 13% não concluíram o ensino médio. Quando perguntados se haviam participado de cursos da área financeira, uma parte significativa dos gestores financeiros (40%) disse que não possuía nenhum curso na área financeira, 34% fizeram cursos de curta duração, 18% fizeram um curso técnico e 8% tinham curso de especialização.

Dessa forma, percebeu-se que a maioria das empresas pesquisadas (58%) estavam no mercado há mais de 10 anos, a grande maioria (84%) eram classificadas como microempresas, pois possuíam menos de 20 colaboradores. Dessa forma, um dos fatores que poderia estar relacionado com as dificuldades na gestão financeira do negócio seja o fato de que seus gestores financeiros tinham pouco conhecimento técnico da área, porém, tudo indica que essa falta de conhecimento técnico era compensada, em parte, pela longa experiência na área financeira, já que 56% atuavam nessa área há mais de 10 anos. Outro fator que chamou a atenção foi o fato de que 79% dos profissionais da área financeira eram os proprietários do negócio, deixando claro que, além das finanças cuidavam também de outras áreas da empresa, sendo assim, o tempo de dedicação à gestão financeira ficava comprometido. Nesse sentido, parte da hipótese levantada, a de que os gestores financeiros exercem outras funções além da financeira e que possuem pouco conhecimento técnico da área financeira foi confirmada.

O perfil dos gestores (as) financeiros dos micros e pequenos comércios varejistas do município de Cláudio é bastante diferente do perfil dos gestores financeiros das MPEs do setor moveleiro dessa mesma cidade. De acordo com Silva et al. (2018), 72% dos gestores financeiros das micro e pequenas indústrias moveleiras de Cláudio possuíam ensino superior completo e a maioria tinha cursos específicos na área de finanças, portanto tinham o conhecimento técnico que os gestores financeiros das MPEs varejistas não possuíam.

A segunda parte do questionário foi para conhecer como era realizada a administração do capital de Giro das empresas (Gráfico 1).

Administração do Capital de Giro (CG)

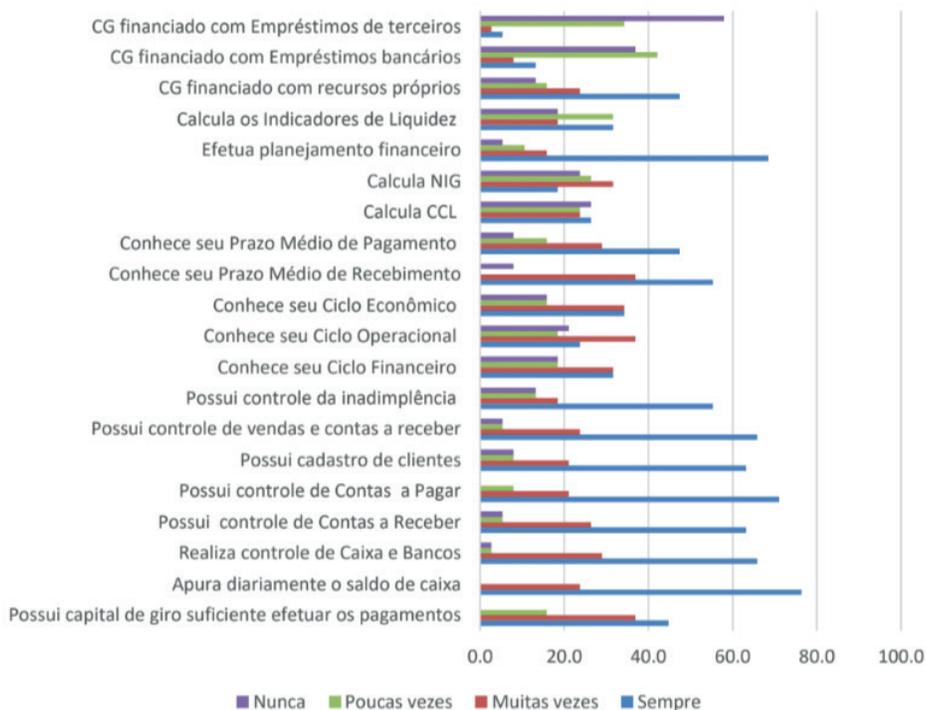


Gráfico 1 – Administração do Capital de Giro

Fonte: Dados da pesquisa, 2019

Constatou-se que 44,7% delas possuíam capital de giro suficiente para suprir seus prazos de pagamento, 36,8% muitas vezes possuía e 15,8% poucas vezes possuía esse capital, portanto uma quantidade significativa de empresas (15,8%) recorrentemente apresentava problemas de liquidez, apesar de poucas afirmarem que recorriam a capital de terceiros (7,9%). Este é um dado significativo considerando que, de acordo com Sebrae (2013), o principal motivo para o fechamento das empresas abertas entre o ano de 2007 e 2011 foi a falta de capital/ lucro.

Sobre a utilização de ferramentas para realização de controles financeiros eficazes, observou-se que 76,3% dos negócios pesquisados apuravam o caixa diariamente, 65,8% realizavam controle de caixa e bancos, 63,2% tinham controle das contas a receber, 65,8% possuíam controle das vendas realizadas e contas a receber. 55,3% possuíam controle da inadimplência, 55,3% calculavam o prazo médio de recebimento e 68,4% faziam o planejamento financeiro.

Ferramentas importantes para uma gestão eficiente do capital de giro eram pouco utilizadas pela maioria das empresas como, o cálculo do ciclo operacional, financeiro

e econômico, cálculo do prazo médio de pagamento, do capital circulante líquido e da necessidade de investimento em giro e indicadores de liquidez. A partir desses resultados percebeu-se que grande parte das empresas não utilizava ferramentas importantes para um controle financeiro eficaz o que poderia comprometer a sua sobrevivência e crescimento. Sobre a importância dos controles financeiros, Oliveira (2013) afirma que, na maior parte das vezes, os problemas de ordem financeira nos pequenos negócios são decorrentes de decisões tomadas sem o devido planejamento e da deficiência nos controles gerenciais e informações necessárias para uma gestão adequada dos recursos de curto prazo, dos preços e das margens de lucro, o que provoca um frequente aperto financeiro, levando o gestor a dedicar grande parte do seu tempo para resolver estas questões. Dessa forma, decisões empresariais baseadas em planejamento e informações confiáveis contribuem para solucionar e minimizar problemas atuais e evitá-los no futuro. Gitman (2010, p. 95) destaca a importância dos fluxos de caixa na gestão financeira dos negócios afirmando que eles são “(...) tidos como o sangue que corre pelas veias da empresa, são o foco principal do gestor financeiro, seja na gestão das finanças rotineiras, seja no planejamento e tomada de decisões a respeito da criação de valor para o acionista.”

Verificou-se que 37% conheciam o ciclo operacional, 18% muitas vezes conheciam, 21% poucas vezes conheciam e 24% não sabiam o que era. 33% disseram que conheciam o ciclo econômico, 17% muitas vezes conheciam, outros 17% afirmaram que tinham pouco conhecimento e 24% não conheciam. Sobre o ciclo financeiro, 32% asseguraram que conheciam esse ciclo, 16% muitas vezes tinham essa informação, 19% poucas vezes conheciam e 33% nunca calculavam o ciclo financeiro. 50% afirmaram que não calculam o Capital Circulante Líquido (CCL) e nem a Necessidade de Investimento em Giro – NIG. Percebeu-se que esse ponto era uma fragilidade da gestão financeira das organizações que participaram da pesquisa, pois uma parte representativa delas não conhecia ou conhecia pouco o CCL, o NIG, o ciclo operacional, econômico e financeiro que, se a mal geridos, poderiam levá-las a uma necessidade de investimento em giro (NIG) cada vez maior. Se houver este crescimento e o seu capital circulante líquido (CCL) não aumentar na mesma proporção a empresa poderá entrar no chamado “efeito tesoura”, comprometendo a sua liquidez e sobrevivência. Fleuriet e Zeidan (2015) destacam que, quando a necessidade de investimento em giro (NIG) cresce mais do que o capital circulante líquido (CCL) a organização pode apresentar saldos de tesouraria (ST) negativos. Silva *et. al.* (2018) afirmaram que nas micro e pequenas fundições de Cláudio-MG, 80% de seus gestores financeiros conheciam o ciclo financeiro das empresas e 73% tinham conhecimento do ciclo operacional e econômico. Portanto, apesar de estarem localizadas na mesma cidade e serem o mesmo porte, as fundições tinham maior controle de seus ciclos operacionais, econômicos e financeiros do que as empresas pesquisadas.

Outro fator importante na administração dos recursos financeiros de curto prazo é uma análise e concessão de crédito eficiente, pois permitirá reduzir efetivamente a taxa

de inadimplência, assegurando, assim, o retorno dos capitais ao caixa. Sobre a análise e concessão de crédito, obteve-se com a pesquisa (Gráfico 2) que a maior parte das empresas (55,3%) realizavam consulta às instituições que fornecem informações para decisões de crédito e apoio a negócios como Serasa, Serviço de Proteção ao Crédito – SPC, entre outros

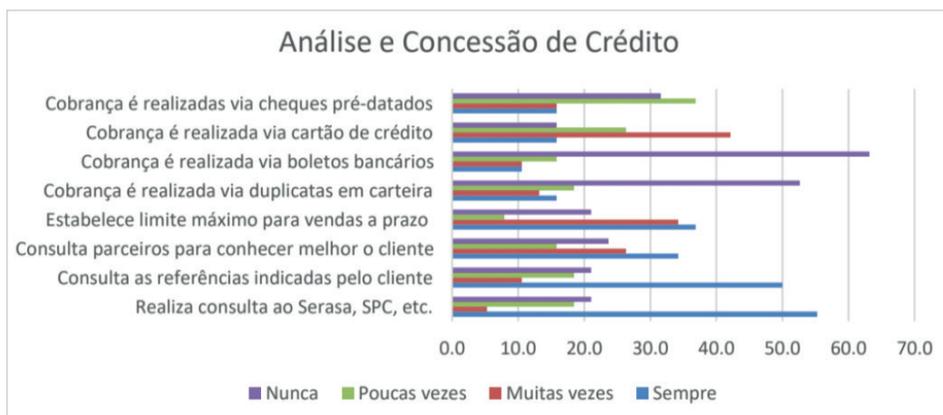


Gráfico 2 – Análise e Concessão de Crédito

Fonte: Dados da pesquisa, 2019

Porém, 18,4% poucas vezes realizam essa consulta e 21,1% nunca realizam. Um fator que chamou atenção foi que 50% delas sempre consultavam as fontes de referências indicadas pelo cliente para realização do cadastro e apenas 34,2% consultavam parceiros para saber informações sobre a idoneidade dos clientes. Consultar apenas as fontes indicadas pelo cliente parece um equívoco, pois dificilmente ele indicará alguma fonte que não dará boas referências. Outro fator que mereceu atenção foi que 29% dos respondentes afirmaram que poucas vezes ou nunca estabelecem limite de crédito para os clientes. A maioria (63,2%) não utilizava a cobrança bancária, a modalidade de cobrança mais utilizada era o cartão de crédito, seguido de cheques pré-datados.

Hoji (2014) afirma que vendas a prazo são realizadas após a concessão de crédito, geram riscos de inadimplência e aumentam as despesas com análise de crédito, cobrança e recebimento, porém alavancam o volume de vendas e o lucro. O autor destaca também que antes de realizar uma venda a prazo é necessária uma análise detalhada e criteriosa dos dados cadastrais dos clientes, para que a venda não se torne um valor não recebível. Considerando que a política de crédito aborda o prazo do crédito, a seleção dos clientes e o limite de crédito, se ela for liberal aumentará o volume de vendas e necessitará de mais investimento em contas a receber, aumentará a inadimplência o que demandará mais rigidez na cobrança (Hoji, 2014). Compreende-se, dessa forma, que a gestão de contas a receber era uma fragilidade nas empresas pesquisadas.

O investimento em estoque nas empresas comerciais, de acordo com Hoji (2014), pode ter um peso significativo, podendo consumir grande parte do capital de giro e, assim, comprometer a sua liquidez. Os dados da pesquisa (Gráfico 3) indicaram que, em relação a gestão de estoques, as empresas conheciam o giro dos estoques e o seu custo de armazenagem, porém grande parte delas deixavam de utilizar ferramentas importantes que poderiam contribuir para o aumento da eficiência da gestão como, o sistema ABC, 86,8% nunca ou poucas vezes utilizavam.

O lote econômico de compras, 76,3% nunca ou poucas vezes empregavam. O *just in time*, 81,6% nunca ou poucas vezes utilizavam. Ponto de pedido, 63,2% nunca ou poucas vezes usaram. Dimensionamento do estoque de segurança, 52,7% nunca ou poucas vezes dimensionavam.

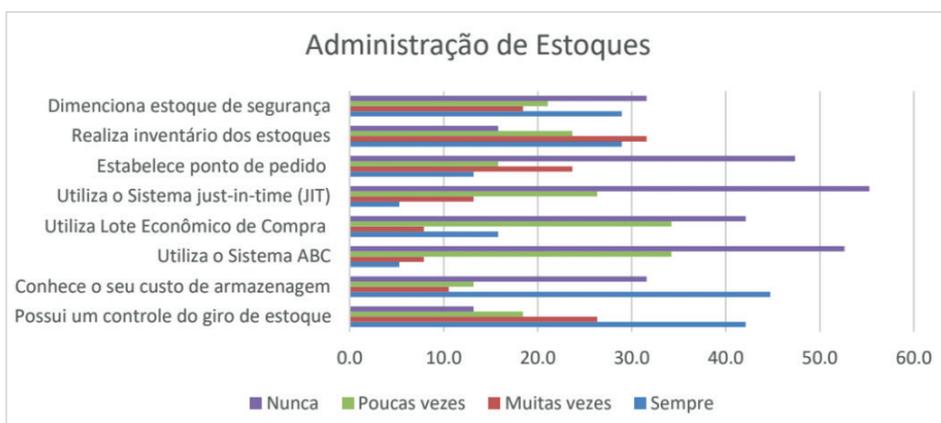


Gráfico 3 – Administração de estoques

Fonte: Dados da pesquisa, 2019

Gitman (2010) destaca que algumas técnicas são eficazes para manter baixo os níveis de estoque, entre elas ele aponta o sistema ABC, o modelo do lote econômico, o sistema *just in time*, entre outros. O autor comenta também que “Os administradores internacionais de estoques dão maior ênfase a garantir a disponibilidade de estoques em quantidade suficiente onde e quando necessários e sob condições adequadas do que à compra de quantidades economicamente ótimas.” (Gitman, 2010, p. 572). Sendo assim, pode-se afirmar que a gestão de estoque também era uma fragilidade na maioria das empresas pesquisadas.

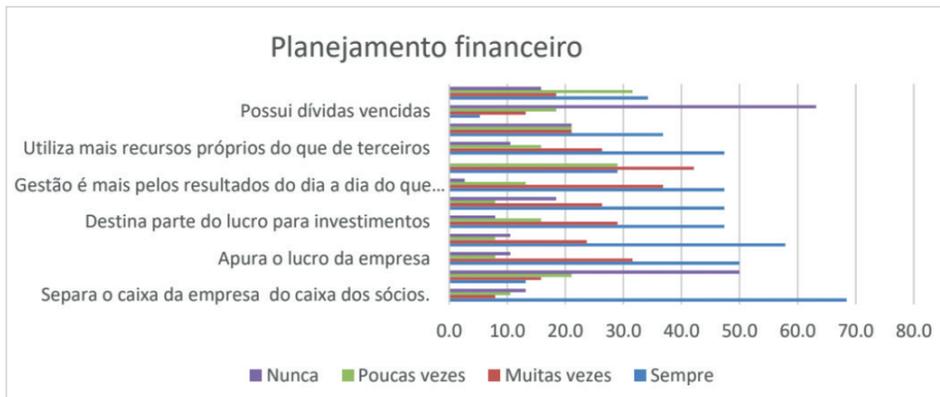


Gráfico 4 – Gestão Financeira

Fonte: Dados da pesquisa, 2019

Ainda sobre como era realizada a gestão financeira dos negócios pesquisados, o Gráfico 4 demonstra que a maioria (68,4%) separava o caixa da empresa do caixa dos sócios, porém 23,7% nunca ou quase nunca separavam. Ferreira (2019, p. 1) comenta que um dos erros mais comuns na administração financeira é “confundir finanças empresariais com finanças pessoais”, principalmente nas pequenas empresas e empresas familiares, o que é muito negativo pois, o gestor acaba não conseguindo perceber o quanto de capital a empresa está gerando e nem a sua rentabilidade. A autora ainda destaca que esse comportamento prejudica a saúde financeira do empreendimento em benefício das finanças pessoais.

Outro ponto que chamou a atenção foi que somente 50% das empresas afirmaram que tinham o hábito de apurar o lucro da empresa, 31,6% muitas vezes apuravam e as demais poucas vezes ou nunca faziam isto. De acordo com Silva e Carvalhais (2017), uma das principais falhas na gestão financeira de micro e pequenas indústrias do setor de vestuário da microrregião de Divinópolis, MG era não apurar o lucro e, por isso, não sabiam se a empresa era lucrativa, portanto, a sua sustentabilidade poderia ficar comprometida. Assim, observa-se que não apurar o lucro é um comportamento em comum das pequenas indústrias de confecção de Divinópolis e das pequenas empresas varejistas de Cláudio.

Verificou-se que 57,9% utilizavam informações contábeis para tomada de decisões, 47,4% destinavam parte do lucro para investimentos, faziam análise financeira antes das decisões de investimentos e utilizavam mais recursos próprios do que de terceiros. 47,4% afirmaram que a gestão era realizada mais pelos resultados do dia a dia do que pelos resultados contábeis, dado que contradiz resposta anterior, quando 57,9% afirmaram que utilizavam informações contábeis para tomada de decisão. A maioria não está totalmente satisfeita com a situação financeira do empreendimento, pois somente 28,9% afirmou que sempre está com uma situação financeira satisfatória. Outro dado que chamou a atenção

foi que 63,2% das empresas afirmaram que nunca possuíam dívidas vencidas e 18,4% que poucas vezes possuíam.

Portanto, percebeu-se que a grande parte dos empreendimentos adotavam boas práticas de gestão financeira, pois não possuíam ou poucas vezes possuíam dívidas vencidas, porém para 18,5% essa realidade era diferente, pois frequentemente possuíam dívidas vencidas, o que gerava uma preocupação quanto a sobrevivência das empresas pois, dívidas vencidas podem gerar inclusão do nome da empresa no Serasa, SPC etc. e comprometer o seu *rating* de crédito. A consequência disto é ela não conseguir mais efetuar compras a prazo, perdendo, assim, uma fonte de financiamento sem garantia, além de não conseguir obter empréstimos junto as instituições financeiras devido as restrições cadastrais decorrentes da inadimplência. Gitman (2010, p. 582) destaca que “As contas a pagar são a principal fonte de financiamento de curto prazo sem garantia.”

Sobre as principais dificuldades na gestão do capital de giro (Gráfico 5), identificou-se que para a maior delas, 65,8%, era utilizar mais ferramentas para gestão do capital de giro que contribuíssem para aumentar o lucro.

Dificuldades Gestão Capital de Giro



Gráfico 5 – Dificuldades na Gestão do Capital de Giro Fonte: Dados da pesquisa, 2019

A segunda maior dificuldade para 36,8% era fazer análise dos demonstrativos contábeis. A seguinte era implementar um Sistema de Informações Gerenciais – SIG para subsidiar tomadas de decisões de forma mais segura. As demais dificuldades eram saber o valor do estoque, fazer o controle do estoque, saber o valor das contas a receber e a pagar e fazer provisão para pagamento de férias e décimo terceiro salário.

As dificuldades apontadas na gestão financeira do negócio evidenciaram mais uma vez que os gestores financeiros tinham pouco conhecimento técnico da área, pois 40%

deles alegaram que não possuíam nenhum curso na área financeira e 34% fizeram apenas curso de curta duração.

Assaf Neto e Silva (2012) chamam a atenção para o fato de que uma gestão financeira ineficiente pode acarretar sérios problemas financeiros, contribuindo para o estado de insolvência da empresa, o que poderá levá-la ao encerramento de suas atividades.

Sendo assim, para otimizar o processo de gestão financeira é necessário que o administrador financeiro tenha domínio das ferramentas de forma a utilizar aquelas mais adequadas para uma gestão eficaz do negócio.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

O propósito deste trabalho foi analisar os principais fatores que influenciavam a gestão dos recursos financeiros nos pequenos negócios varejistas de Cláudio-MG. A partir da pesquisa foi possível atingir os objetivos propostos, responder o problema de pesquisa e confirmar a hipótese levantada.

Identificou-se que a maioria das empresas pesquisadas eram microempresas e estavam no mercado há mais de 10 anos. Tinham um setor específico para tratar das questões financeiras e a maioria delas tinha somente uma pessoa para cuidar de toda a parte financeira, sendo que, na maior parte delas, os profissionais que respondiam pelo setor financeiro eram os sócios. Portanto, entende-se que exerciam outras funções importantes na empresa, além da financeira, portanto, dividiam o seu tempo entre essas diversas funções.

Os responsáveis pela área financeira eram majoritariamente do gênero masculino, porém, havia uma quantidade significativa do gênero feminino. A maioria deles atuava na área financeira há mais de 10 anos, o mesmo tempo que as empresas estavam no mercado. Uma parte expressiva dos gestores tinha curso superior completo, porém outra parte representativa tinha apenas o ensino médio completo. A grande maioria não possuía nenhum conhecimento técnico na área financeira, porém como já atuavam na área há bastante tempo, entendeu-se que a experiência compensava, em parte, a falta de conhecimento técnico. A falta de conhecimento técnico também justificava grande parte das dificuldades identificadas na gestão financeira e poderia ser, também, a causa de não utilizarem ferramentas importantes para uma gestão financeira mais eficiente. A utilização de ferramentas adequadas à realidade das empresas forneceria informações importantes para tomadas de decisões mais seguras, o que contribuiria para o aumento da rentabilidade, lucratividade, crescimento, sustentabilidade e competitividade da empresa.

Sobre como eram realizados os controles financeiros, constatou-se que a maior parte das empresas possuía capital de giro suficiente para suprir seus prazos de pagamento, apuravam o caixa diariamente, realizavam controle de caixa e bancos, tinham controle das contas a receber, possuíam controle das vendas realizadas, tinham controle

da inadimplência, calculavam o prazo médio de recebimento e faziam o planejamento financeiro. Porém, pela falta de conhecimento técnico dos gestores financeiros, ferramentas importantes para uma gestão eficiente do capital de giro eram pouco utilizadas pela maioria das empresas como, o cálculo do ciclo operacional, financeiro e econômico, cálculo do prazo médio de pagamento, do capital circulante líquido, da necessidade de investimento em giro e indicadores de liquidez.

Nesse sentido, pode-se afirmar que a hipótese foi confirmada, considerando que os responsáveis pela gestão financeira das micro e pequenas empresas varejistas de Cláudio-MG eram os sócios e, por isso exerciam outras funções além das financeiras. Por não possuírem formação na área financeira tinham pouco conhecimento técnico, portanto, não tinham as competências necessárias para uma gestão eficiente dos recursos financeiros de curto prazo.

As principais dificuldades na gestão financeira foram: utilizar ferramentas que contribuíssem para aumentar o lucro, fazer análise dos demonstrativos contábeis, implementar um Sistema de Informações Gerenciais – SIG para subsidiar tomadas de decisões de forma mais segura, saber o valor do estoque, fazer o controle do estoque, saber o valor das contas a receber e a pagar e fazer provisão para pagamento de férias e décimo terceiro salário, entre outras.

A principal limitação encontrada para realização deste trabalho foi a falta de disponibilidade das empresas em responder o questionário de pesquisa. Sugere-se, para outras pesquisas nesse segmento compreenderem em maior profundidade as principais causas da estagnação do crescimento das empresas, considerando que a maioria delas está no mercado há mais de 10 anos e ainda continua como micro e pequena empresa.

REFERÊNCIAS

Assaf, A., Neto (2014). *Finanças corporativas e valor* (6ª ed.) São Paulo: Atlas.

Assaf Neto, A., & Lima, F. G. (2014). *Curso de administração financeira* (3ª ed.). São Paulo: Atlas.

Assaf Neto, A., & Silva, C. A. T. (2012). *Administração do capital de giro* (4ª ed.). São Paulo: Atlas. 656 p.

Brigham, E. F., & Ehrhardt, M. C. (2006). *Administração financeira: teoria e prática*. São Paulo: Atlas.

Confederação Nacional de Dirigentes Lojistas e Serviço de Proteção ao Crédito – CNDL (2019). *Atividade do Varejo fecha 2018 com crescimento de 2,8%, apontam CNDL/SPC Brasil*. Consultado em setembro 10, 2019, em <http://www.investimentosenoticias.com.br/noticias/negocios/atividade-do-varejo-fecha-2018-com-crescimento-de-2-8-apontam-cndl-spc-brasil>

Costa, D. G., Oliveira, V. D., & Silva, V. G. M. (2018). Gestão de capital de giro: um estudo nas microempresas moveleiras de Divinópolis, MG. *Research, Society and Development*. v. 7, n. 1, p. 01-18. <https://doi.org/10.17648/rsd-v7i1.100>

DataViva (2017). Consultado em setembro 26, 2020, em http://dataviva.info/pt/industry/g47814/wages?bra_id=4mg060101

Ferreira, D. L. (2019). Os 5 erros mais comuns na gestão financeira. Consultado em outubro 18, 2020 em <https://comunidadesebrae.com.br/financas-e-tributos/os-5-erros-mais-comuns-na-gestao-financeira>

Fleuriet, M., & Zeidan, R. (2015). *O modelo dinâmico de gestão financeira*. Rio de Janeiro: Alta Books.

Franco, A. L., Henriques, V. M. M. C., Ferraz Junior, F., & Pimenta Junior, T. (2017). Fatores que prejudicam a gestão das MPE industriais. *Revista Gestão, Inovação e Negócios*. N. 1, V. 3, 201, 45-60. <https://doi.org/10.29246/2358-9868.2017v3i1.p43-60>.

GIL, A. C. (2008) *Como Elaborar Projetos de Pesquisa* (4ª ed.) **São Paulo: Atlas**.

Gitman, L. J. (2010). *Princípios da Administração Financeira* (12ª ed.). São Paulo: Pearson.

Hoji, M. (2012). *Administração Financeira e Orçamentária* (11ª ed.) São Paulo: Atlas.

Hoji, M. (2014). *Administração Financeira e Orçamentária* (11ª ed.) São Paulo: Atlas.

Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística – IBGE (2018). *Pesquisa Anual de Comércio - PAC*. Consultado em maio 20, 2020, em <https://www.ibge.gov.br/estatisticas/economicas/comercio/9075-pesquisa-anual-de-comercio.html?=&t=destaques>

Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística – IBGE (2019). *Brasil em síntese*. Consultado em setembro 10, 2020, em <https://brasilemsintese.ibge.gov.br/comercio.html>

Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística – IBGE (2020). *Dados cidades e estados*. Consultado em novembro 16, 2020, em <https://www.ibge.gov.br/cidades-e-estados/mg/claudio.html>

Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística – IBGE (2020b). *Em fevereiro, vendas no varejo crescem 1,2%*. Consultado em novembro 16, 2020. <https://agenciadenoticias.ibge.gov.br/agencia-sala-de-imprensa/2013-agencia-de-noticias/releases/27317-em-fevereiro-vendas-no-varejo-crescem-1-2>

Lovelock, C., Wirtz, J., & Hemzo, M. A. (2011). *Marketing de serviços: pessoas, tecnologia e estratégia* (S. Midori, Trad.). (7 ed.). São Paulo: Pearson Prentice Hall.

Marconi, M. A., & Lakatos, E. M. (2018). *Metodologia Científica* (7ª ed.). São Paulo: Atlas.

Mattar, F. N. (2011). *Administração de Varejo*. Rio de Janeiro: Elsevier.

Oliveira, D. C. (2013). *Como elaborar controles financeiros*. Belo Horizonte: SEBRAE/MG. Consultado em outubro, 15, 2020, em <https://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/UFs/TO/Anexos/Como%20elaborar%20controles%20financeiros.pdf>

Queiroz, M. A. (2012). *Gestão Comercial*. Curitiba: IESDE. 79 p.

Richardson, R. J. (1999). *Pesquisa social: métodos e técnicas* (3. ed.) São Paulo: Atlas.

Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequena Empresa - Sebrae (2007). *Fatores condicionantes e taxas de sobrevivência e mortalidade das micro e pequenas empresas no Brasil 2003–2005*. Consultado em setembro 15, 2020, em [http://www.bibliotecas.sebrae.com.br/chronus/ARQUIVOS_CHRONUS/bds/bds.nsf/8F5BDE79736CB99483257447006CBAD3/\\$File/NT00037936.pdf](http://www.bibliotecas.sebrae.com.br/chronus/ARQUIVOS_CHRONUS/bds/bds.nsf/8F5BDE79736CB99483257447006CBAD3/$File/NT00037936.pdf)

Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas - Sebrae (2013). *Anuário do Trabalho na micro e Pequena Empresa 2013*. Consultado em outubro 15, 2020, em https://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/Anexos/Anuario%20do%20Trabalho%20Na%20Micro%20e%20Pequena%20Empresa_2013.pdf

Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas - Sebrae (2013). *Causa Mortis - O sucesso e o fracasso das empresas nos primeiros 5 anos de vida*. Consultado em outubro 15, 2020, em https://m.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/UFs/SP/Pesquisas/CAUSA%20MORTIS_vf.pdf

Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequena Empresas – Sebrae (2019). *Análise do CAGED - janeiro/2019*. Consultado em setembro 15, 2020, em <https://m.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/Estudos%20e%20Pesquisas/Relatorio%20do%20CAGED%2001%202019.pdf>

Silva, M. V., Silva, V. G. M., Vilaça, J. O. C., & Meneses, L. G. (2018). Um estudo sobre a gestão do capital de giro nas micro e pequenas fundições da cidade de Cláudio. *Research, Society and Development*, 8(11), 01-22. <http://dx.doi.org/10.33448/rsd-v8i11.1476>.

Silva, R. A. C. (2013). *Análise do Capital de Giro & Liquidez Total das Empresas*. São Paulo: Juruá.

Silva, V. G. M., Fonseca, F. Z., & Bitarais, E. A. (2018). Um estudo sobre a administração do capital de giro nas micro e pequenas indústrias de fundição de Divinópolis, MG. *Research, Society and Development*, v. 7, n. 3, p. 01-14. <https://doi.org/10.17648/rsd-v7i3.246>.

SILVA, J. P. (2012). *Análise financeira das empresas* (11ª ed.) São Paulo: Atlas.

SILVA, V. G. M., & CARVALHAIS, J. N. (2017). *Fatores que impactam a gestão do capital de giro: Um estudo das MPes inseridas no APL do vestuário da microrregião de Divinópolis, MG*. Latvia: Novas Edições Acadêmicas.