

**UNIVERSIDADE ESTADUAL DO CENTRO – OESTE DO PARANÁ – UNICENTRO**  
**CENTRO DE CIÊNCIAS SOCIAIS E APLICADAS**  
**PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO – PPGADM**  
**MESTRADO PROFISSIONAL EM ADMINISTRAÇÃO**  
**ÁREA DE CONCENTRAÇÃO: ESTRATÉGIA, INOVAÇÃO E TECNOLOGIA**

**MARCO AURÉLIO SCARTEZINI SOARES DE MEIRELLES**

**NÍVEL DE INSTITUCIONALIZAÇÃO E IMPACTO DA GESTÃO FINANCEIRA NO**  
**DESEMPENHO DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS**

**GUARAPUAVA - PR**

**2018**

**MARCO AURÉLIO SCARTEZINI SOARES DE MEIRELLES**

**NÍVEL DE INSTITUCIONALIZAÇÃO E IMPACTO DA GESTÃO FINANCEIRA NO  
DESEMPENHO DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS**

Dissertação apresentada como requisito parcial para obtenção do grau de Mestre em Administração do Curso de Pós-Graduação Stricto Sensu – Mestrado Profissional em Administração (PPGADM), área de concentração Estratégia, Inovação e Tecnologia, da Universidade Estadual do Centro-Oeste do Paraná (UNICENTRO).

Orientador: Prof. Dr. Léo Raifur

**GUARAPUAVA**

**2018**

Ficha elaborada pela Biblioteca da Unicentro-Guarapuava, Campus Santa Cruz

M514n Meirelles, Marco Aurélio Scartezini Soares de  
Nível de institucionalização e impacto da gestão financeira no desempenho das micro e pequenas empresas / Marco Aurélio Scartezini Soares de Meirelles. – Guarapuava: Unicentro, 2018. xvii, 102 f.

Dissertação (Mestrado) - Universidade Estadual do Centro-Oeste, Programa de Pós-Graduação Stricto Sensu em Administração; área de concentração: Estratégia, Inovação e Tecnologia.

Orientador: Prof. Dr. Léo Raifur;

Banca examinadora: Prof. Dr. Alexssandro Augusto Pereira Correa de Mello, Prof. Dr. Luciano Ferreira de Lima, Prof. Dr. Marcos Roberto Kühl.

#### Bibliografia

1. Administração de Empresas. 2. Micro e Pequenas Empresas. 3. Medidas de Desempenho. 4. Institucionalismo 5. Finanças. I. Título. II. Programa de Pós-Graduação em Administração.

CDD 20. ed. 658.022

## **FOLHA DE APROVAÇÃO**

MARCO AURÉLIO SCARTEZINI SOARES DE MEIRELLES

### **NÍVEL DE INSTITUCIONALIZAÇÃO E IMPACTO DA GESTÃO FINANCEIRA NO DESEMPENHO DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS**

Dissertação aprovada em 13 de abril de 2018 como requisito parcial para obtenção do grau de Mestre no curso de Pós-Graduação Stricto Sensu – Mestrado Profissional em Administração (PPGADM), área de concentração Estratégia, da Universidade Estadual do Centro-Oeste do Paraná (UNICENTRO), pela seguinte banca examinadora:

Orientador: Membro: Prof. Dr. Léo Raifur

Instituição: PPGADM/UNICENTRO

Membro: Prof. Dr. Alexssandro Augusto Pereira Correa de Mello

Instituição: FIA

Membro: Prof. Dr. Luciano Ferreira de Lima

Instituição: PPGADM/UNICENTRO

Membro: Prof. Dr. Marcos Roberto Kühl

Instituição: PPGADM/UNICENTRO

**Guarapuava, 13/04/2018**

# DEDICATÓRIA

Dedico a minha família.

## **AGRADECIMENTOS**

A Deus, por ter me iluminado e guiado meus passos em mais esse degrau.

À minha família, por estar sempre ao meu lado.

À UNICENTRO, pela confiança e oportunidade.

Ao meu orientador, pelo empenho, ajuda e sábia orientação.

A todos os docentes, pelos conhecimentos repassados durante o curso.

Aos colegas de curso, pela amizade e companheirismo em compartilhar dificuldades e realizações.

A todos, os meus sinceros agradecimentos!

## EPÍGRAFE

*“Talvez não tenha conseguido fazer o melhor,  
mas lutei para que o melhor fosse feito. Não sou  
o que deveria ser, mas Graças a Deus, não sou o  
que era antes”.*

(Martin Luther King)

## RESUMO

MEIRELLES, M. A. S. S. de **Nível de institucionalização e impacto da gestão financeira no desempenho das micro e pequenas empresas**. 2018. 105 f. Dissertação (Mestrado Profissional em Administração) – Universidade Estadual do Centro-Oeste, Guarapuava, 2018.

Micro e Pequenas Empresas (MPEs) exercem um importante papel no desenvolvimento econômico e social das nações: produzem inovação, geram riquezas e empregos. Contudo, compreender a dinâmica desse universo tem se revelado um grande desafio para os estudos acadêmicos. O objetivo desta Dissertação consistiu em testar se a Teoria de Finanças de curto prazo é uma prática institucionalizada nas MPEs e se os fatores financeiros influenciam o desempenho dessas empresas. Sob a ótica metodológica, o presente estudo tem abordagem quantitativa, objetivo descritivo e explicativo, levantamento de campo (survey) em seu procedimento e recorte transversal em sua dimensão temporal. A amostra foi constituída por 109 empresas associadas à Associação Comercial e Industrial de Guarapuava (ACIG). Como instrumento de coleta de dados foi utilizado questionário estruturado, distribuído e respondido de forma eletrônica (*online*). Dentre as principais evidências encontradas, tem-se que a maioria das empresas é do Setor de Comércio e Serviços (69,7%), sendo que 93,6% tem até 30 funcionários. A formação escolar predominante dos respondentes é em nível de pós-graduação (47,7%), sendo que 51,4% dos respondentes são os fundadores ou sócios principais e 78% dessas empresas tem mais de 8 anos de existência. Em termos de desempenho, 77,8% disseram que tiveram margens de lucro superiores à 10% no último ano, 45,8% indicaram que tiveram aumento no faturamento e o quadro de colaboradores permaneceu estável. Em relação aos objetivos centrais do estudo constatou-se que há institucionalização das práticas financeiras, sendo que esta institucionalização é mais densa nos níveis de objetificação e sedimentação. Em termos de impactos dos fatores financeiros sobre o desempenho dessas empresas constataram-se influentes a idade da empresa, o faturamento, a forma de pagamento de compras e o nível de institucionalização das práticas financeiras. O modelo regressor apresentou  $r^2$  de 26%, sendo o faturamento a variável mais influente. Dentre as contribuições teóricas observadas no estudo destaca-se o aspecto de que a institucionalização das práticas financeiras de curto prazo proporciona ganho de desempenho. Sob a ótica prática, o estudo oferece alternativas operacionais e estratégicas que podem constituir ações e políticas voltadas ao desenvolvimento de Micro e Pequenas Empresas.

**Palavras-Chave:** Micro e Pequenas Empresas. Medidas de desempenho. Institucionalismo. Finanças.



## ABSTRACT

MEIRELLES, M. A. S. S. de **Level of financial management institutionalization and impact on the performance of micro and small enterprises**. 2018. 105 f. Dissertation (Master's Degree in Professional Management) – Universidade Estadual do Centro-Oeste, Guarapuava, 2018.

Micro and Small Enterprises (MSE) play an important role in the economic and social development of nations: they produce innovation, generate wealth and jobs. However, understanding the dynamics of this universe has proved to be a major challenge for academic studies. This paper aims to test if the short-term finance theory is an institutionalized practice in MSE and financial factors influence the performance of these companies. From the methodological point of view, the present study has a quantitative approach, descriptive and explanatory objective, field survey (survey) in its procedure and crosscutting in its temporal dimension. The sample consisted of 109 companies associated to the Commercial and Industrial Association of Guarapuava (ACIG). As a data collection instrument, a structured questionnaire was used, distributed and answered electronically (online). Among the main evidences found, most of the companies are from the Trade and Services Sector (69.7%), of which 93.6% have up to 30 employees. The predominant school education of the respondents is at postgraduate level (47.7%), with 51.4% of the respondents being the founders or main partners and 78% of these companies have been in existence for more than 8 years. In terms of performance, 77.8% said that they had profit margins above 10% in the last year, 45.8% indicated that they had an increase in turnover and the workforce remained stable. In relation to the central objectives of the study, it was verified that there is institutionalization of financial practices, and that this institutionalization is denser at the levels of objectification and sedimentation. In terms of the impact of the financial factors on the performance of these companies, the age of the company, billing, the form of payment of purchases and the level of institutionalization of financial practices were influential. The regressor model presented  $r^2$  of 26%, with turnover being the most influential variable. Among the theoretical contributions observed in the study it is highlighted the fact that the institutionalization of short-term financial practices provides a gain in performance. From a practical perspective, the study offers operational and strategic alternatives that can constitute actions and policies aimed at the development of Micro and Small Companies.

**Keywords:** Micro and small enterprises. Performance measures. Institutionalism. Finance.

## RESUMEN

MEIRELLES, M. A. S. S. de **Nivel de institucionalización e impacto de la gestión financiera en el rendimiento de las micro y pequeñas empresas**. 2018. 105 f. Disertación (Maestría Profesional en Administración) – Universidade Estadual do Centro-Oeste, Guarapuava, 2018.

Micro y Pequeñas Empresas (MYPE) desempeñan un importante papel en el desarrollo económico y social de las naciones: producen innovación, generan riquezas y empleos. Sin embargo, comprender la dinámica de este universo se ha revelado un gran desafío para los estudios académicos. El objetivo de esta Disertación consistió en probar si la Teoría de Finanzas a corto plazo es una práctica institucionalizada en las MYPE y si los factores financieros influyen el desempeño de esas empresas. En la óptica metodológica, el presente estudio tiene abordaje cuantitativo, objetivo descriptivo y explicativo, levantamiento de campo (survey) en su procedimiento y recorte transversal en su dimensión temporal. La muestra fue constituida por 109 empresas asociadas a la Asociación Comercial e Industrial de Guarapuava (ACIG). Como instrumento de recolección de datos se utilizó un cuestionario estructurado, distribuido y respondido de forma electrónica (online). Entre las principales evidencias encontradas, se tiene que la mayoría de las empresas son del Sector de Comercio y Servicios (69,7%), siendo que el 93,6% tiene hasta 30 empleados. La formación escolar predominante de los encuestados es a nivel de postgrado (47,7%), siendo que el 51,4% de los encuestados son los fundadores o socios principales y el 78% de esas empresas tiene más de 8 años de existencia. En términos de desempeño, el 77,8% dijo que tuvieron márgenes de beneficio superiores al 10% en el último año, el 45,8% indicó que hubo aumento en la facturación y el cuadro de colaboradores permaneció estable. En relación a los objetivos centrales del estudio se constató que hay institucionalización de las prácticas financieras, siendo que esta institucionalización es más densa en los niveles de objetivación y sedimentación. En términos de impactos de los factores financieros sobre el desempeño de esas empresas se constataron influyentes la edad de la empresa, la facturación, la forma de pago de compras y el nivel de institucionalización de las prácticas financieras. El modelo regresor presentó  $r^2$  del 26%, siendo la facturación la variable más influyente. Entre las contribuciones teóricas observadas en el estudio se destaca el aspecto de que la institucionalización de las prácticas financieras a corto plazo proporciona una ganancia de desempeño. Bajo la óptica práctica, el estudio ofrece alternativas operacionales y estratégicas que pueden constituir acciones y políticas dirigidas al desarrollo de Micro y Pequeñas Empresas.

**Descriptor:** Micro y pequeñas empresas. Medidas de rendimiento. Institucionalismo. Finanzas.

## **LISTA DE FIGURAS**

<b>Figura 01 – Modelo de institucionalismo.....</b>	<b>26</b>
<b>Figura 02 - Histograma – Nível Geral de Institucionalização.....</b>	<b>72</b>
<b>Figura 03 - Histograma do Escore de Desempenho.....</b>	<b>79</b>

## **LISTA DE QUADROS**

<b>Quadro 01 – Análise bibliométrica nacional.....</b>	<b>23</b>
<b>Quadro 02 – Resumo dos procedimentos metodológicos.....</b>	<b>52</b>
<b>Quadro 03 - Constituição e caracterização das variáveis.....</b>	<b>52</b>

## LISTA DE TABELAS

Tabela 01 – Setor de atuação.....	58
Tabela 02 – Quantidade de pessoas trabalhando na empresa.....	59
Tabela 03 – Formação dos respondentes.....	59
Tabela 04 – Função principal.....	59
Tabela 05 – Tempo de existência da empresa.....	60
Tabela 06 – Faturamento bruto.....	60
Tabela 07 – Percepção de Lucro médio.....	61
Tabela 08 – Percepção de Faturamento Bruto.....	61
Tabela 09 – Número de empregados.....	61
Tabela 10 – Satisfação pessoal.....	62
Tabela 11 – Comparativo com outras empresas.....	62
Tabela 12 – Qualidade de vida que o negócio impactou.....	62
Tabela 13 – Política de Vendas.....	63
Tabela 14 – Parcelamento de Vendas.....	63
Tabela 15 – Formas de Recebimento.....	64
Tabela 16 – Política de pagamentos.....	64
Tabela 17 – Parcelamento das Compras.....	65
Tabela 18 – Motivo das Compras.....	65
Tabela 19 – Orçamento.....	66
Tabela 20 – Tempo de orçamento.....	66
Tabela 21 – Institucionalização política de crédito e controle das vendas.....	67
Tabela 22 – Institucionalização política de pagamento e controle de compras.....	67
Tabela 23 – Institucionalização do Orçamento.....	68
Tabela 24 – Institucionalização da prática de Financiamentos.....	68
Tabela 25 - Teste de consistência para indicadores de institucionalismo.....	69
Tabela 26 – Matriz de Correlações – Construtos de Institucionalização.....	70
Tabela 27 - Matriz de componente.....	70
Tabela 28 - Distribuição de Frequências – Índice Geral de Institucionalização.....	71
Tabela 29 - Estatística Descritiva – Índice Geral de Institucionalização.....	71
Tabela 30 - Estatística Descritiva – Indicadores de Institucionalização.....	72
Tabela 31 - Distribuição das Frequências – Controle de Vendas.....	73
Tabela 32 - Distribuição das Frequências – Controle de Pagamentos.....	73
Tabela 33 - Distribuição de Frequências – Planejamento Financeiro.....	74
Tabela 34 - Distribuição de Frequências – Controle de Caixa.....	75
Tabela 35 - Teste de KMO e Bartlett.....	75
Tabela 36 – Comunalidades.....	76
Tabela 37 - Variância total explicada.....	76
Tabela 38 – Correlação de Spearman.....	77
Tabela 39 - Teste de confiabilidade interna (Alfa de Cronbach).....	78

<b>Tabela 40 - Análise Fatorial – Carga Fatorial.....</b>	<b>78</b>
<b>Tabela 41 - Estatística Descritiva – Escore de Desempenho (DSP).....</b>	<b>79</b>
<b>Tabela 42 - Resumo do modelo de Regressão.....</b>	<b>79</b>
<b>Tabela 43 - Significância do modelo de regressão (ANOVA).....</b>	<b>80</b>
<b>Tabela 44 - Coeficientes do modelo regressor.....</b>	<b>80</b>

## LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

ACIG	Associação Comercial e Empresarial de Guarapuava
BNDE	Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico
BNDES	Banco Nacional do Desenvolvimento Econômico e Social
CAP_EMP	Empréstimo de Capital de Giro
CARGO	Cargo que ocupa o respondente
CNC	Confederação Nacional do Comércio
COMP	Comparativo com as outras empresas do mesmo setor
CONT_COMP	Controle das compras
CONT_PL	Controle do planejamento financeiro
CONT_PL	Controle do capital de giro
CONT_VEND	Controle das vendas
EMP_VAL	Se precisasse de um empréstimo que valor seria
EPP	Empresas de Pequeno Porte
ESC_FORN	Escolha dos fornecedores
FATURAMENTO	Faturamento bruto anual médio
FORM	Formação do respondente
IBPT	Instituto Brasileiro de Planejamento e Tributação
IDADE	Tempo que a empresa está no mercado
INST_COMP	Institucionalismo das práticas de políticas de compras
INST_PL	Institucionalismo das práticas de planejamento financeiro
INST_PL	Institucionalismo das práticas de capital de giro
INST_VEND	Institucionalismo das práticas de políticas de vendas
LUCRO	Lucro médio atual
MPE	Micro e Pequena Empresa
MPEs	Micro e Pequenas Empresas
MTE	Ministério do Trabalho e Emprego
PAR_COMP	Parcelamento das compras
PAR_VEND	Parcelamento das vendas
PIB	Produto Interno Bruto
PLAN_FIN	Planejamento dos gastos futuros
PLAN_T	Tempo do planejamento financeiro
POL_COMP	Política de crédito das compras
POL_CRE	Política de crédito das vendas
Q_FUNC	Quantidade de funcionários e sócios que trabalham na empresa
QVN	Qualidade de Vida com relação ao negócio
REC_VEND	Recebimento das vendas
SAT	Satisfação pessoal com relação a empresa
SEBRAE	Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas
SETOR	Setor de Atuação da Empresa

SGC	Sociedades Garantidoras de Crédito
SGM	Sociedades de Garantia Mútua
SIG	Sistemas de Informações Gerencias
VAR_COL	Variação do número de colaboradores trabalhando na empresa
VAR_FAT	Variação do faturamento médio anual



# SUMÁRIO

<b>1 INTRODUÇÃO</b> .....	18
<b>1.1 Justificativa</b> .....	19
<b>1.2 Hipótese de pesquisa</b> .....	21
<b>1.3 Objetivos</b> .....	21
1.3.1 Objetivo geral.....	21
1.3.2 Objetivos específicos.....	22
<b>1.4 Estrutura</b> .....	22
<b>2 REFERENCIAL TEÓRICO</b> .....	23
<b>2.1 Pesquisa bibliográfica</b> .....	23
<b>2.2 Teoria Institucional e seus níveis</b> .....	24
2.2.1 Habitualização .....	26
2.2.2 Objetificação .....	27
2.2.3 Sedimentação .....	27
<b>2.3 Teoria de Finanças</b> .....	31
2.3.1 Teoria de Finanças de Curto Prazo .....	32
2.3.2 Administração do Caixa .....	36
2.3.3 Administração de Crédito.....	37
2.3.4 Administração de Estoques .....	41
2.3.5 Gestão de Fornecedores .....	44
2.3.6 Financiamento do capital do giro .....	45
2.3.7 Desempenho e performance empresarial .....	49
<b>3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS</b> .....	50
<b>3.1 Variáveis Explicativas</b> .....	56
<b>3.2 Variável explicada Desempenho</b> .....	57
<b>4 APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DOS RESULTADOS</b> .....	58
<b>4.1 Descrição da amostra e práticas financeiras</b> .....	58
4.1.1 Caracterização das empresas pesquisadas .....	58
4.1.2 Descrição dos Indicadores de Desempenho .....	60
4.1.3 Descrição dos instrumentos e práticas financeiras .....	63
4.1.4 Descrição dos níveis de institucionalização das práticas financeiras .....	66
<b>4.2 Teste das Hipóteses</b> .....	69
4.2.1 Institucionalização das práticas financeiras .....	69
4.2.2 Impacto dos aspectos financeiros no desempenho de MPÉs.....	75

<b>5 CONSIDERAÇÕES FINAIS .....</b>	<b>80</b>
<b>REFERÊNCIAS .....</b>	<b>84</b>
<b>APÊNDICES.....</b>	<b>93</b>

## 1 INTRODUÇÃO

A atividade financeira faz parte da rotina e da dinâmica das empresas, independentemente do seu porte, pois é o elemento que sintetiza na forma de valores toda a movimentação e o estado de recursos da empresa tais como bens, direitos, obrigações, variações, resultados, entre outros.

O universo empresarial encontra-se inscrito em duas modalidades, quais sejam: organizações de capital aberto e organizações de capital fechado. O primeiro grupo inclui as empresas registradas e listadas em Bolsa de Valores, tanto com papéis domésticos como de mercados internacionais. No Brasil, em particular, as empresas listadas em Bolsa comumente são de grande porte. O segundo grupo refere-se ao conjunto de empresas que não fazem parte do mercado de capitais, denominadas empresas de capital fechado, grupo em que estão a grande parte das empresas existentes no território brasileiro e, em particular nesse caso as micro, pequenas e médias empresas (MPEs). Essas organizações representam números significativos na economia brasileira.

A literatura nacional e internacional, tem dedicado esforços específicos no sentido de compreender o perfil e a dinâmica dos pequenos negócios, haja visto que de acordo com SEBRAE (2016), que comumente representam cerca de 99% do contingente de empresas no mundo, com intensos ciclos de entradas e saídas (sobrevivência e não sobrevivência).

Como pode ser visto, já na década de 30 Schumpeter (1934) ressaltava que organizações entrantes no mercado geram novos empregos, onde desta maneira, geram oportunidades de crescimento social, fomentam a competição, estimulam a flexibilidade econômica, uma produção com maior eficiência e a inovação. Contudo, essas expectativas somente são justificáveis se as organizações entrantes e os novos negócios tenham prosperidade. Ou seja, a sobrevivência e o sucesso dessas empresas perpassam pela forma com que elas são administradas, cujo método de gestão ainda permanece obscuro, pois, não raras vezes o conjunto das funções técnicas e de gestão são concentradas no proprietário dos negócios.

Ainda que no Brasil as pesquisas sobre as MPEs sejam bastantes reduzidas, no contexto internacional as pesquisas sobre este tema já contam com centenas de publicações que evidenciaram inúmeros fatores de relevância na sobrevivência e desempenho dos pequenos negócios. É oportuno destacar a dimensão financeira que o âmbito internacional tem ofertado maior densidade de indicadores que influenciam na explicação do sucesso desses micro e pequenos empreendimentos (RAIFUR, 2013).

## 1.1 Justificativa

Entende-se como justificativa teórica aspectos que contribuam com o que já está registrado. Quando se entende percebe que as MPEs ainda são muito pouco estudadas no Brasil, como será identificado na pesquisa bibliográfica do referencial teórico, fica claro que a pesquisa se justifica teoricamente pois contribuirá nessa busca por mais registros teóricos sobre a institucionalização das práticas financeiras e seu efeito sobre a dinâmica e o desempenho dos micros, pequenos e médios negócios.

Por outro lado, quando se olha a teoria sob a luz da prática, depreende-se com uma lacuna em relação à estudos práticos com as empresas de micro, pequeno e médio porte, onde, ainda, se busca por tecnologia de conhecimento na área de finanças que enquadre as peculiaridades de contingente empresarial.

Levando em consideração a alta capacidade de distribuição de renda e geração de empregos, elemento este fundamental para o processo de crescimento e desenvolvimento de uma nação. Na década de 60, o governo federal criou o Grupo Executivo de Assistência à Média e Pequena Empresa Industrial, tendo como principal objetivo o de fomentar a melhoria da produtividade e buscando fortalecer a estrutura econômica e financeira das MPEs. Por isso, diz que a década de 60 teve um importante marco histórico para este segmento.

Ainda nesta década, alguns programas governamentais foram implantados para fomentar o desenvolvimento do segmento das MPEs. Dentre os citados, destaca-se o Programa de Financiamento à Pequena e Média Empresa, desenvolvido pelo Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico (BNDE), atualmente conhecido como Banco Nacional do Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) (VIAPIANA, 2000).

As MPEs, de acordo com Camelo, Costa e Coriolano (2016), têm características únicas que as tornam essenciais à economia global, das mais desenvolvidas até aquelas em processo de desenvolvimento. Corroborando com a afirmação anterior, o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE), em um estudo mostrou que em 2016 no Brasil existiam aproximadamente 5 milhões de MPEs e Empresas de Pequeno Porte (EPP) dentre as quase 11,5 milhões de empresas ativas optantes pelo simples, representando desta maneira 43% e mais da metade dos empregos formais (SEBRAE, 2016). Outro número significativo é que de acordo com o Instituto Brasileiro de Planejamento e Tributação (IBPT, 2017), as empresas ativas até 2016 eram pouco mais de 17,6 milhões no Brasil, sendo que destas empresas, 89% são de micro

e pequeno porte. Corroborando com o exposto Deyoung *et al.* (2015) afirmam que os pequenos negócios são o que ajudam a impulsionar os países em desenvolvimento.

Sob a ótica econômica financeira, tem-se no mesmo estudo do Sebrae (2016) que as empresas de pequeno e médio porte são responsáveis por produzir 27% do Produto Interno Bruto (PIB). No setor da indústria este índice representa 22,5%, aproximando-se desta maneira, das empresas de médio porte, as quais representam 24,5% do PIB. Já no setor de serviços, o índice de representatividade dos pequenos negócios é de 36,3% do total da economia do país.

O contexto apresentado destaca a importância desse segmento empresarial no Brasil, o qual ainda é um desafio para a academia compreender a competição e sobrevivência desses negócios em nível nacional e internacional. Em território brasileiro, um estudo recente do Sebrae (2016), mostra índices onde as taxas de sobrevivência das MPEs em dois anos de atividade, constituídas em 2016 foi de 75,6%, nível este superior ao encontrado no grupo de empresas de 2014 e 2015, onde foram respectivamente 73,6% e 75,1%. Estes estudos apontam que apesar de todos os esforços, quase uma em cada quatro MPEs encerra suas atividades em 2 anos.

Uma maneira de mensurar o desempenho das MPEs sob a visão tradicional, é compreender a sobrevivência versus não sobrevivência, haja vista que uma empresa que sobrevive é porque teve um bom desempenho percebido. Os índices supracitados não demonstram quais fatores justificam o sucesso ou insucesso destas MPEs, sendo assim buscou-se na literatura autores que demonstrem esses fatores.

Viapiana (2000) estudou esses fatores que levam esses pequenos empreendimentos ao sucesso ou ao fracasso, concluindo que os aspectos financeiros são uma das principais preocupações dos micro e pequenos empresários. O autor do estudo complementa que a existência de controles econômico financeiros é um dos principais destaques encontrado nas empresas que têm sucesso, e que dentre os fatores que tiveram uma maior relevância está o planejamento financeiro. Corroborando com o exposto, Storey (2016) estudou os fatores financeiros que impactam a mortalidade das MPEs, onde concluiu que a ausência da cultura de planejamento e controle financeiro foi um dos fatores mais explicativos.

Observa-se que as evidências apontadas, tanto na literatura nacional com os autores e autoras Neto *et al.* (2014), Miranda *et al.* (2016) e De Oliveira, Müller e Nakamura (2017), bem como na literatura internacional com os autores e autoras Kraemer-Eis, Lang e Gvetadze (2013), Cole (2013), Goss (2015) e Storey (2016), estão relacionadas com os aspectos financeiros de curto prazo. Portanto, ainda que a literatura de finanças seja abrangente, este estudo delimitará seu escopo teórico sobre a teoria de finanças de curto prazo ou capital de giro.

Reforçando com o exposto e de acordo com as MPEs no contexto que será realizado a pesquisa, ou seja, a amostra, Raifur, Alves e De Sousa (2009) concluem que essas empresas na região de Guarapuava-PR dependem das vendas a prazo para subsidiar seu capital de giro, e estão entre trinta a noventa dias as principais políticas de crédito, sendo a principal fonte de financiamento espontânea os fornecedores. Um dos objetivos deste estudo foi descrever as características e o perfil das MPEs e de seus dirigentes de Guarapuava-PR, a qual é a mesma deste estudo em questão.

Diante do contexto apresentado e das contribuições que as empresas de micro, pequeno e médio porte oferecem ao desenvolvimento socioeconômico, tanto no âmbito nacional, como local, a presente pesquisa está apoiada nas seguintes questões problema: a gestão financeira é uma prática institucionalizada nas MPEs? Os fatores financeiros de curto prazo influenciam o desempenho das MPEs? Dessas questões desdobram-se as hipóteses centrais do estudo:

## **1.2 Hipótese de pesquisa**

H<sub>1</sub> – A gestão financeira é uma prática institucionalizada.

H<sub>2</sub> – Os fatores financeiros influenciam o desempenho das MPEs.

## **1.3 Objetivos**

De acordo com Creswell (2010), um dos passos significativos para uma pesquisa é o desenvolvimento de um objetivo, para isso a declaração do objetivo tem que estar clara e concisa. Tendo isto como premissa estudou-se e buscou-se criar um objetivo palpável e realizável de acordo com a realidade das MPEs da amostra estudada.

### **1.3.1 Objetivo geral**

O objetivo deste estudo é testar se a teoria de finanças de curto prazo é uma prática institucionalizada nas MPEs e se as práticas financeiras influenciam o desempenho dessas empresas.

### 1.3.2 Objetivos específicos

- a) Descrever as características e o perfil das MPEs e de seus dirigentes;
- b) Identificar as práticas operacionais relativas a gestão financeira das MPEs;
- c) Identificar os níveis de institucionalização da Gestão Financeira nas MPEs;
- d) Definir um modelo para mensuração do desempenho das MPEs.

## 1.4 Estrutura

A estrutura desta dissertação está composta pelo o capítulo 1, o qual apresenta a introdução, com o contexto, delimitação do tema, hipóteses de pesquisa, objetivos e justificativa teórica e prática. No capítulo 2, é apresentado o referencial que dá subsídio teoricamente a discussão da pesquisa. O Capítulo 3, adentra nos caminhos metodológicos percorridos na realização da pesquisa, o embasamento para estes e os métodos que serão utilizados para responder o problema de pesquisa e alcançar os objetivos propostos. No capítulo 4 são apresentados os resultados da pesquisa e a triangulação com a literatura específica, e por fim no capítulo 5 expõe-se as considerações finais, destacando as contribuições e as limitações do estudo.

De acordo com a estrutura apresentada esta dissertação terá como próximo tópico o referencial teórico, onde será abordado todos os temas que serão tratados no trabalho em questão, bem como seus autores seminais e autores atuais discutindo sobre os temas.

## 2 REFERENCIAL TEÓRICO

### 2.1 Pesquisa bibliográfica

Quando se abrange o tema de finanças nas MPEs, há indícios que no Brasil temos poucos autores pesquisando e estudando sobre este tema. Para tanto, para iniciar a discussão acerca do tema desta dissertação, buscou-se compreender sobre a evolução nos últimos cinco anos, e quantidade de publicações existentes nos principais repositórios *on-line*.

Para o presente estudo buscou-se autores seminais, porém para a pesquisa bibliográfica optou-se em pesquisar os últimos cinco anos para buscar referências de estudos mais recentes e que busquem uma mesma realidade em que a Nação está passando.

Desta forma, de acordo com a coleta e filtragem do repositório, Spell, localizou-se somente 25 artigos com a palavra-chave Finanças nos últimos cinco anos, 60 artigos com a palavra-chave MPEs e nenhum com as duas palavras chave ao mesmo tempo nos últimos 5 anos. Tais dados estão expostos no Quadro 01 que segue.

Quadro 01 – Análise bibliométrica nacional

Periódico	Palavra-chave	Resultados
<i>Spell</i>	Finanças	25
	Micro e Pequenas Empresas	60
	Finanças e Micro e Pequenas Empresas	0
Periódicos <i>Capes</i>	Finanças	153
	Micro e Pequenas Empresas	41
	Finanças e Micro e Pequenas Empresas	0
<i>Google Scholar</i>	Finanças	463
	Micro e Pequenas Empresas	687
	Finanças e Micro e Pequenas Empresas	1

Fonte: Elaborado pelo autor (2018)

Porém é preciso ter cuidado ao se afirmar que há poucos estudos acerca do tema desta dissertação. Comumente, quando se pesquisa as MPEs, os aspectos relevantes sobre a área financeira consistem em parte dos fatores que compõem o conjunto de variáveis de análise. A maior parte das evidências das publicações internacionais é no contexto das finanças. Portanto, a afirmação que são poucos estudos não é válida no contexto internacional (RAIFUR, 2013).

Nota-se que o tema é pouco explorado no contexto nacional e por este motivo demonstra-se sua deficiência de estudo, por mais que no *Google Scholar* não se consegue pesquisar pelo assunto específico, demonstra-se em pareamento dos números, ou seja, números muito parecidos com os do *Spell* mais artigos de MPEs do que Finanças e nenhum ou somente 1 dos dois temas ao mesmo tempo. Em contraponto aos números o Periódico *Capes* traz mais



artigos com o assunto de finanças do que de MPEs, mas mesmo assim nos últimos 5 anos demonstrando algum pouco de material estudado. Corroborando com o exposto e para que haja um melhor entendimento do estudo, inicia-se com o tema de institucionalismo, o qual será tratado o tema das práticas de finanças nas empresas estudadas.

## 2.2 Teoria Institucional e seus níveis

A Teoria Institucional é uma importante abordagem das empresas, na qual as estruturas econômicas financeiras do meio em que se inserem estão intimamente ligadas às relações sociais que fazem parte da estrutura organizacional, sendo que a cultura organizacional também faz parte desta relação. A Teoria Institucional proporciona importante contribuição para a gestão da organização pois seus processos resultam não apenas em ações humanas, mas também em interações no contexto político e cultural (FACHIN; MENDONÇA, 2003).

De acordo com Suddaby (2010) o nascimento da Teoria Institucional teve origem por Phillip Selznick em 1948 com a Obra *Foundations of The Theory of Organization*, quando rejeita as concepções racionalistas e visualiza as empresas como variáveis independentes. Philip Selznick viveu entre os anos de 1919 e 2010, era professor de sociologia e direito na Universidade da Califórnia na cidade de Berkeley, na Califórnia.

O Institucionalismo se desenvolveu em oposição ao estruturalismo-funcionalismo (poder e interesse). Para o autor e a autora Vieira e Carvalho (2003), as origens da Teoria Institucional são estabelecidas em alguns estudos teóricos das últimas décadas do século XIX em meio aos debates sobre o método científico, na Alemanha. Corroborando com o exposto, Pereira (2012, p. 278) diz que esse tema já vem sendo estudado a um certo tempo com outras teorias:

É um modelo de estudo que vem sendo utilizado nas empresas nos últimos 30 anos, aliado a outras teorias hegemônicas em teoria das organizações como: teoria da contingência estrutural, ecologia populacional, teoria da dependência de recursos e teoria crítica.

A Teoria Institucional infere as mudanças reais vividas pelas organizações a partir dos anos 60 – importância entre a relação empresa e ambiente – e o caráter o qual as limitava, que atribui a abordagem racional e instrumental. Sendo assim o institucionalismo alerta para a necessidade de levar em conta as mediações entre estrutura sociais e indivíduos e suas coletivas manifestações, ou ainda, mediações entre comportamentos individuais e estruturas sociais (DIMAGGIO, 1988).

Segundo Pereira (2012) o modelo de gestão até então era configurado pelos comportamentos padronizados e adesão a novas tendências. Sendo assim e entendendo como um dos principais conceitos de Teoria Institucional, temos de acordo com as autoras Tolbert e Zucker (1999) que a institucionalização é um apanhado de ações tornadas normalmente habituais por tipos específicos de integrantes. Na prática, este modelo pode ser compreendido com o seguinte exemplo: quando o mínimo de esforço é despendido para que algo funcione, é quando decisões são tomadas e problemas são resolvidos. Novos conflitos poderão seguir os mesmos procedimentos assertivos se os atores envolvidos souberem adotar os mesmos procedimentos, classificando e categorizando ações passadas (SCHULTZ, 1962).

Institucionalização gera uma gama de influências sobre as características das organizações, por se conduzir como um conjunto de ações e sobre os aspectos que provocam as mudanças empresariais, estas características, as quais antes não eram praticadas ou vistas. Desta maneira, entende-se que esta é uma abordagem simbólica, interpretativa da realização empresarial e da construção social (BERGER; LUCKMANN, 1978).

O processo de institucionalização, quando é praticado, envolve processo de padronização de comportamentos sociais e relações sociais entre funcionários mais controlados, criando assim um ambiente social estável (HARDY; CLEGG, 2006).

Para os autores Berger e Luckmann (1978), a referida institucionalização se fundamenta em bases antropológicas e sociológicas, levando em consideração que esta ciência tem seus fundamentos nas relações humanas e suas atividades. De acordo com esse pensamento, é possível afirmar que as bases da institucionalização acreditam que “toda atividade humana está sujeita ao hábito” (BERGER; LUCKMANN, 1978, p. 77). Ou seja, as condutas repetidas têm uma evolução natural a uma certa ordem e padrão, e de acordo com isso atribuímos o título de prática institucionalizada. Ainda, somente se o hábito torna esta prática novamente possível de ser realizada em outro momento, e de maneira natural esta será executada com as mesmas características (BERGER; LUCKMANN, 1978).

Desta maneira, é possível entender que determinada prática só se torna institucional quando algumas ações forem repetidas com certa frequência e se tornam padrões habituais. Dito de outra maneira, a institucionalização acontece quando determinada prática se torna típica de realizações habituais por vários tipos de atores da organização (BERGER; LUCKMANN, 1978).

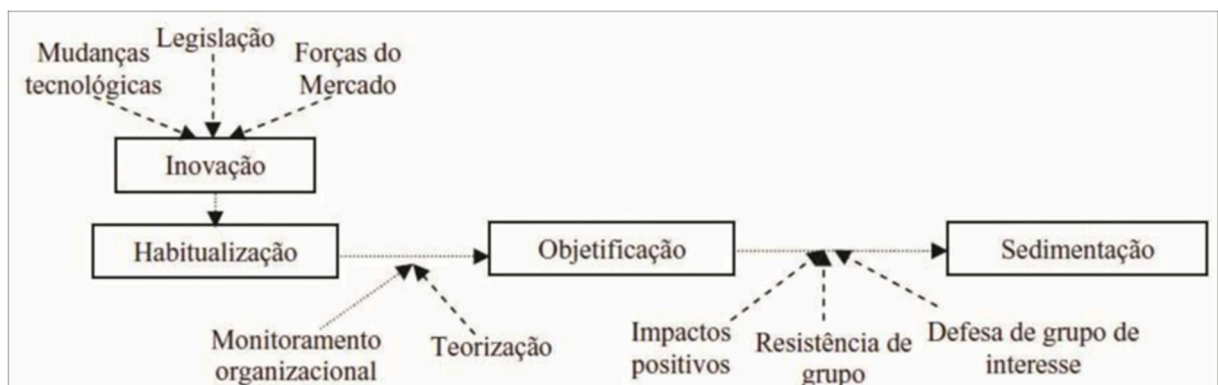
As autoras Tolbert e Zucker (1999) corroboram que a institucionalização é composta por um conjunto de ações das pessoas e são estas ações desenvolvidas em sequencialmente em processos que indicam se determinada prática está institucionalizada ou não. Medeiros e

Guimarães (2006, p. 70) afirmam que o grau de institucionalização só pode-se dar através e uma determinada prática “como sendo o grau de institucionalização uma sequência linear de eventos ordenados temporalmente”. Ainda assim, para as autoras e pesquisadoras Tolbert e Zucker (1999), a institucionalização diz respeito ao processo que transforma crenças, valores e realizações em certas regras de conduta social, cooperadas por maneiras e ações que demonstram aceitação e repetição.

Neste sentido, usando a abordagem da teoria de Berger e Luckmann (1978), há um complemento das autoras Tolbert e Zucker (1999), onde segmentam o processo de institucionalização no ambiente organizacional em três fases, à saber: primeiro a habitualização, que diz respeito à etapa pré-institucional; logo em seguida a objetificação, que corresponde à etapa semi-institucionalização; e a fase de sedimentação, que demonstra a institucionalização total da mudança.

Zucker (1988) afirma que este é o processo chave da institucionalização, pois ele marca a quebra do paradigma do significado para a ação do indivíduo, independentemente de quem desempenha. A Figura 01, apresentada por Tolbert e Zucker (1999), representa os fluxos e etapas que perpassa o processo de institucionalização, conforme acima detalhado.

Figura 01 – Modelo de institucionalismo



Fonte: Tolbert e Zucker (1999, p.176)

### 2.2.1 Habitualização

A habitualização tem a ver com a geração de novos modelos estruturais em resposta a problemas ou arranjos de problemas específicos, instigados pela inovação e por mudanças, advindos das forças de mercado e das alterações na tecnologia e na legislação. A normalização de tais modelos ocorre mediante políticas e processos de uma dada empresa, ou um conjunto

de empresas que encontrem problemas iguais ou parecidos. Estes procedimentos resultam em estruturas que podem ser classificadas como em um estágio de pré-institucionalização.

### 2.2.2 Objetificação

O segundo estágio do processo proposto por Tolbert e Zucker (1999) é o semi-institucional ou objetificação. Esta etapa consiste na concordância e entendimento entre os líderes da empresa a respeito do valor da estrutura, ou seja, desta maneira o consenso é que proporciona à mudança um caráter de permanência, a tornando mais difundida. Neste estágio, os gestores da organização são os defensores da mudança.

O movimento em direção a uma maneira mais permanente e disperso está embasado na objetificação, que acompanha a alteração da estrutura. Envolve a mudança de um certo grau de consenso social entre os tomadores de decisão da empresa a respeito do valor da estrutura, e a crescente adequação pelas empresas. Desta maneira, apesar de terem adquirido um certo grau de aceitação da nova prática adotada, os adeptos estarão cientes da sua qualidade relativamente não testada e, conseqüentemente, monitorarão a acumulação de evidência (de sua própria empresa, bem como de outras empresas) a respeito da legitimidade de suas ações.

### 2.2.3 Sedimentação

Na sedimentação, pode acontecer a imposição coercitiva aos novos integrantes da empresa. Quando a regra está totalmente sedimentada, podemos dizer que houve a institucionalização. Para entender esta fase, é necessária a localização dos fatores que afetam tanto a abrangência do procedimento de difusão quanto da manutenção da estrutura sedimentada a longo prazo. Esse procedimento se apoia na continuidade histórica do processo e, em especial, em sua real sobrevivência por várias gerações. A partir do momento em que acontece a sedimentação, é possível interpretar o grau de institucionalização e a conformidade dos integrantes com o comportamento dos outros dentro da empresa e das empresas com outras organizações, que pode ocorrer de acordo com regras escritas ou implícitas no comportamento social do grupo.

Burns e Scapens (2000) observam ainda dois momentos na Teoria Institucional nas ciências sociais: Institucionalismo histórico ou velho institucionalismo econômico e neoinstitucionalismo ou novo institucionalismo sociológico. Alguns nomes como Gunnar Myrdal e Thorstein Veblen, segundo Guerreiro, Pereira e Frezatti (2006) estudaram o velho institucionalismo. Hall e Taylor (1996) distinguem o histórico do econômico, e ainda dizem

haver o institucionalismo econômico. Onde o institucionalismo histórico considera as instituições primeiramente como legados políticos de lutas históricas concretas de acordo com Hall e Taylor (1996), o qual desenvolveu-se como reação contra a análise da vida política.

Por outro ponto de vista, o neoinstitucionalismo ou novo institucionalismo sociológico tem como base autores como DiMaggio (1988), Meyer, Rowan, Powell e DiMaggio (1991), Zucker (1988), Berger e Luckmann (1978) e Tolbert e Zucker (1999), onde a partir dos anos 1970 e do questionamento dos sociólogos sobre a diferença entre a visão do mundo social e as visões influenciadas por um conjunto de práticas associadas a cultura.

DiMaggio (1988) nesta perspectiva de que as organizações são recompensadas por legitimidade, sobrevivência, recursos, fundamentadas na aceitação das pressões coercitivas, normativa e mimética das instituições. Isto implica a transferência contextual de estruturas, valores, símbolos e estratégias, portanto a criação do Isomorfismo.

Estes processos repetidos podem ser derivados de suas decisões e independentes, as quais possam conduzir ao desenvolvimento de práticas novas, metas e planos. Contudo, percebe-se que as empresas têm se tornado cada vez mais semelhantes, pois a burocracia ou até mesmo a pressão das regras e normativas fazem com que se construa um ambiente de homogeneização, ou seja, o isomorfismo (DIMAGGIO; POWELL, 2005).

Neste sendo, DiMaggio e Powell (2005), dizem que essa repetição de soluções, a qual é realizada normalmente por outras empresas, ocorre por razão de três diferentes fatores ou da combinação deles, quais sejam: 1) coercitivo: gerado pela influência política e da necessidade de ser legitimada, ainda como a pressão de uma organização sobre a outra como, por exemplo, a relação entre cliente versus fornecedor; 2) mimético: diante da incerteza as empresas optam por se espelharem em empresas já legitimadas, influenciando assim a imitação; e 3) normativo: diz respeito à profissionalização dos indivíduos, a qual contribui para a inibição das características culturais individuais da organização, gerado também por imposição de normativas específicas.

Segundo Chanlat (1989), corroborando com conceitos como as regras, a institucionalização, os mitos e a legitimidade, o objetivo institucional desenvolveu-se, em algumas orientações distintas, as quais trataremos de duas: uma econômica e sociológica.

A econômica tem como enfoque pôr em evidência aspectos que não tem um lugar central na teoria econômica da abordagem dominante: as instituições econômicas, tais como empresas e mercados, e as relações contratuais. As transações responsáveis pela definição dos mercados, das hierarquias e das formas híbridas das organizações, sendo assim a principal unidade de análise. Política: foco em questões como a autonomia relativa das instituições políticas em

relação a sociedade e a complexidade dos sistemas políticos existentes, o papel central exercido pela representação e o simbolismo do universo político. Rituais, cerimônias, símbolos, relatos e dramatizações na vida política fazem com que aja coerência interpretativa à política da sociedade contemporânea (MEYER; ROWAN, 1991; MARCH; OLSEN, 2006).

A sociológica, onde o enfoque aparece, com importância, a influência de Émile Durkheim, com seus estudos iniciais sobre o caráter variável das raízes da ordem social (SCOTT, 1995). O novo institucionalismo desenvolveu-se, no campo sociológico, com os trabalhos e estudos de Meyer (1977), Zucker (1988) e Meyer, *et al.* (1991) alicerçados no conceito de instituição desenvolvido por Berger e Luckmann (1978) ao dar ênfase para o papel dos elementos e das regras culturais do grande contexto institucional.

Os fatores, que são considerados principais e que levam a organização à inovação e ao processo de habitualização são: a) mudanças tecnológicas, dadas por reorientações técnicas ou tecnológicas; b) legislação, ou seja, as determinações legais que podem encontrar maior ou menor receptividade nas organizações; e c) forças de mercado a partir de fatores econômicos (GUERREIRO, *et al.* 2005; REIS, 2011).

A sobrevivência das empresas, haja vista as MPEs depende cada vez mais de uma gestão repleta de informações gerenciais precisas e eficientes para o desempenho das mesmas, para que tornem o processo de tomada de decisão o mais racional e assertivo possível, proporcionando a intensificação da lucratividade e da rentabilidade da organização. (MONTEIRO; BARBOSA, 2011)

Para consolidar esse propósito, as empresas interagem com diversos clientes internos e externos, que geram uma variedade de fenômenos sociais, econômicos, tecnológicos, políticos, educacionais, regulatórios e ecológicos, obrigando-as, na busca da legitimidade e de cumprir seus objetivos, ao procurarem conhecimentos que a administração, contabilidade e economia, em separadas, não disponibilizam.

Portanto, a gestão financeira, a partir da orientação da teoria agregada às práticas já institucionalizadas pela rotina diária, direcionará os microempresários para alguns caminhos que poderão ser seguidos por meio da criação, programação, planejamento, implantação, comando, organização, coordenação e controle da empresa.

Wahlmann (2003) em sua pesquisa chegou à conclusão que, apesar de aferir que os empresários entrevistados em seu estudo possuem certa experiência profissional e que uma parte possui formação nas áreas de economia e administração, a forma de gestão quando observada na prática há pouca lembrança das técnicas acadêmicas e apresenta contradições, conforme elencadas por: a) preocupação dos microempresários volta-se em primeiro lugar para

a receita de vendas, desconhecendo ou ignorando os conceitos de custos e sua aplicabilidade; b) Buscam o crescimento, mas com pouca visão estratégica, preferem a estabilidade aguardando atitudes de terceiros; c) Alegam entender a real importância de Sistemas de Informações Gerenciais (SIG), porém pouco se organizam e utilizam as informações do dia-a-dia; d) Apresentam pouco interesse em adquirir novos estudos e ou conhecimentos que beneficiariam o seu negócio.

De acordo com Tenório (2004) fez um estudo onde os resultados demonstram que as empresas pesquisadas utilizam sistema de informação, que, nem sempre é um sistema integrado. Em geral, essas pequenas empresas não fazem planejamento de longo prazo e dispõem de sistemas diversos de informações. Dentre os principais utilizados estão: compras e pedidos de compras, contas a pagar, faturamento de vendas, controle de estoques, contas a receber e fluxo de caixa.

De acordo com um estudo feito por Lucena (2004) foi possível identificar que o tipo de informação predominante nas organizações pesquisadas é a informal, porém, com certa funcionalidade para as empresas. No entanto, torna-se necessário a criação de processos mais adequados e estruturados, que visem facilitar os procedimentos de geração de informações, conversão de dados, para a tomada de decisão.

Oliveira (2010) esclarece que o planejamento estratégico é um método gerencial que estabelece o foco a ser seguido pela empresa, buscando o grau de interação mais completo com o ambiente, levando-se em conta sempre, a capacidade estrutural da organização para administrar coerentemente o processo de adequação a esse novo método.

De acordo com estudos realizados pelo SEBRAE, a MPes é considerada uma das principais colunas da economia brasileira, devido a sua enorme capacidade em gerar empregos e renda (SEBRAE, 2016).

Muitas vezes verifica-se que nessas empresas as decisões são tomadas com base no sentimento (KASSAI, 1997) ou em grande parte dos casos, por improvisação (PINHEIRO, 1996). Em seu trabalho, o autor Barros (1978, p. 24) analisa que “a grande maioria dos pequenos empresários adquiriu, em forma prática e na direção cotidiana de seu estabelecimento, a capacitações exigidas para as funções diretivas”. A importância do presente estudo confunde-se com a relevância da pequena empresa conforme o autor Bortoli (1980, p. 4) faz questão de destacar:

Todo trabalho embasado numa pesquisa que tenha como objetivo conhecer a realidade das micros, pequenas e médias empresas, justifica-se por si só, pois a carência de informação nesta área é inversamente proporcional à sua importância na economia nacional e regional.

Segundo dados da Confederação Nacional do Comércio (CNC) (2016), existem no país cerca de 17,6 milhões de empresas das quais 93,4 % são micro e pequenas empresas. Os dados pesquisados pelo Ministério do Trabalho e Emprego (MTE) em 2016, dos 48 milhões de trabalhadores existentes nas empresas formais em 2015, aproximadamente 15,8% estavam na indústria, 19,9% no comércio e 35,6% nos serviços. Ao identificar estes trabalhadores distribuídos segundo o setor de atividade e do porte das empresas entendemos que as MPEs são responsáveis por 39,6% dos postos de trabalho (SEBRAE, 2016). Contribuindo com o exposto, o autor Arruda (2002, p. 69) afirma que:

Na realidade, os obstáculos ou dificuldades encontradas pelas MPEs são em função do padrão de comportamento dos gestores em relação à competitividade que, por sua vez, resulta do conhecimento que tiveram e do ambiente em que vivem.

De acordo com Pinheiro (1996), são destacados aqui os vários fatores que corroboram para a alta taxa de mortalidade das MPEs, dentre eles o de aspecto gerencial, identificando o problema da real capacidade gerencial dessas empresas, da fragilidade administrativa e organizacional e segundo Barros (1978) de práticas e costumes mais comuns nestas organizações consideradas como forças impeditivas ao seu desenvolvimento.

### **2.3 Teoria de Finanças**

A teoria de finanças rege um importante conglomerado de instrumentos presentes na tomada de decisão de investimento e durante a atividade operacional das empresas ou organizações. No momento da criação da organização, as finanças oferecem suporte no entendimento da análise do risco, na determinação das variáveis que serão os fluxos de caixa, além de previsão de receitas, tributos, custos e despesas, e na determinação da rentabilidade exigida. Estão apoiados nas finanças os termos chaves da decisão de investir ou não investir, a partir disso, construindo-se e tendo por fundamento os fluxos de caixa líquidos projetados por um lado, e, de outro, o custo de capital, o risco e o retomo proporcionado pelo negócio.

Durante a atividade operacional, o planejamento e o controle financeiros são constantes do dia a dia da empresa, como acompanhamento das necessidades de capital giro, gestão de contas a receber e a pagar, financiamentos de curto prazo, acompanhamento de custos e formação de preços, inadimplência, planejamento tributário, salários e encargos trabalhistas.

Por fim, o sucesso da micro e pequena organização é traduzido pelo êxito obtido em um conjunto de indicadores, incluindo-se os financeiros. Porter (1992) destaca que o desempenho econômico se consolida numa das principais razões de existência de uma atividade empresarial.



No contexto das grandes organizações, indicadores como lucro, retorno sobre o ativo, retorno sobre o patrimônio líquido, liquidez, índice preço lucro, estes constituem elementos sobre os quais estão presentes na maior parte das perspectivas e tomada de decisões de investidores. No contexto das MPEs, mesmo se reconhecendo a alta assimetria informacional, a medição do desempenho pauta-se, com adaptações, em inúmeros indicadores econômico-financeiros, como crescimento das vendas e percepção de lucro ou desempenho (DESS; ROBINSON, 1984; WEST; NOEL, 2009).

Não tão distante, as evidências da literatura têm demonstrando a disponibilidade de recursos e o registro e controle financeiros com maior frequência na determinação ou explicação do desempenho das MPEs (WILLIAMS; SCHAEFER, 2013). Favorável com o exposto, o autor Assaf Neto (2006, p. 598) complementa dizendo que:

A avaliação de uma empresa para a Teoria de Finanças volta-se, essencialmente, a seu valor intrínseco, o qual é função dos benefícios econômicos esperados de caixa, do risco associado a esses resultados previstos e da taxa de retorno requerida pelos proprietários de capital e tratada na metodologia de avaliação de empresas pelo custo médio ponderado de capital.

De acordo com a teoria de finanças, um analista ao mensurar o valor de uma organização deve procurar alcançar um valor de mercado justo, ou seja, um valor que tenha representatividade de modo equilibrado as perspectivas e potencialidades da organização; porém, tal avaliação apesar de utilizar métodos e modelos quantitativos, não se processa unicamente mediante os conceitos de uma ciência tão exata, portanto, não permitindo a comprovação absoluta dos resultados, pois normalmente trabalha com premissas e hipóteses comportamentais.

### 2.3.1 Teoria de Finanças de Curto Prazo

De acordo com De Oliveira, Müller e Nakamura (2017) os controles financeiros são muito importantes para a gestão do capital de giro ou de curto prazo, pois administrar as finanças de forma eficiente traz uma tranquilidade para pensar em investimentos novos, seja em produtos, inovação ou melhorias na estrutura organizacional, sendo assim úteis para as decisões empresariais, ou seja, fazer esse controle é de suma relevância para o dia a dia da empresa. Pode-se inferir que as informações geradas com esses controles representam o primeiro passo para a administração do capital de giro, ou seja, as finanças de curto prazo.

Nas empresas de micro e pequeno porte, quando se consegue administrar o capital de giro de uma maneira eficiente consegue-se, por conseguinte uma maioria dos problemas de natureza financeira. Para tanto, conforme os autores Assaf Neto e Silva (2006, p. 97):

Crédito diz respeito à troca de bens presentes por bens futuros. Se por um lado uma empresa que concede crédito, troca produtos ou serviços por uma promessa de pagamento futuro. Já uma empresa que obtém crédito recebe produtos e assume o real compromisso de efetuar o pagamento no futuro.

Assaf Neto e Silva (2006) ainda defendem que venda a um determinado prazo pode ser justificada como importante estratégia de mercado. Segundo o autor no varejo é clássico o uso da venda a um prazo objetivando ganhar um volume médio de vendas superior à venda à vista. Nesta situação, a empresa pode optar por oferecer um crédito como uma das formas de incentivar as vendas por impulso. Um fator imprescindível para a perfeita administração do fluxo de caixa é o escalonamento dos recebimentos futuros das dívidas normais das empresas, dentro de uma concordância dos possíveis recebimentos no curto prazo.

O balanço patrimonial de uma MPE demonstra informações da estrutura de investimentos, de um lado, e de outro das suas fontes de financiamento. A composição da estrutura escolhida tem como principal objetivo maximizar o valor do investimento realizado pelos proprietários da empresa. A estrutura financeira de uma MPE possui alguns componentes relevantes tais como “o nível de investimento em ativos circulante e o de financiamento com passivos circulante” (GITMAN, 2010, p. 546).

Para isso, há uma atividade de grande importância a ser desenvolvida pelo administrador financeiro que é a administração financeira de curto prazo, que compreende a gestão dos ativos e passivos circulantes. Neste sentido Gitman (2010, p. 546), explica que:

O objetivo da administração financeira de curto prazo é administrar cada elemento dos ativos circulante (estoques, contas a receber, caixa e títulos negociáveis) e de seus passivos circulante (contas a pagar a fornecedores, despesas e empréstimos bancários a pagar) para atingir um equilíbrio entre rentabilidade e risco que contribuam positivamente para o valor da empresa.

Também conhecida por política de capital de giro, Brigham e Houston (1999, p. 561) explicam que essa “se refere às políticas da empresa com respeito a níveis desejados de cada categoria de ativos correntes e como os ativos circulantes serão financiados”.

A gestão do capital de giro da empresa é para os autores Ross, Westerfield e Jordan (2000, p. 40) “uma atividade cotidiana que assegura que os recursos sejam suficientes para continuar a operação, visando evitar interrupções dispendiosas. Isso envolve diversas atividades relacionadas aos recebimentos e desembolsos da empresa”. Vale observar que, na literatura de

finanças não é um assunto resolvido se existe um nível ótimo de ativos circulantes e passivos circulantes. Para tanto, utilizar-se-á o capital de giro líquido para debater a relação entre os ativos circulantes e passivos circulantes.

O capital de giro entre as abordagens de vários autores há várias definições. Todavia, é de concordância entre todos que o mesmo se encontra correlacionado de forma direta aos ativos circulantes do balanço patrimonial. Sendo assim, o conceito de capital de giro ou capital circulante associa-se aos recursos que circulam na empresa em um dado período de tempo. Ou seja, é uma parte do dinheiro aplicada no ciclo operacional da empresa.

Para Ross, Westerfield e Jordan (2000, p. 40) “a frase o capital de giro refere-se aos ativos a curto prazo da empresa, tais como estoques, e aos passivos a curto prazo, tais como pagamentos devidos a fornecedores”. Ainda de acordo com os autores, na administração de capital de giro surgem questões, como por exemplo: se a organização deve oferecer crédito para os clientes? Quais devem ser os volumes necessários de caixa e estoque? Como e onde tomar empréstimos a curto prazo? Como realizar a obtenção de recursos financeiros a curto prazo para suprir as necessidades? Essas questões necessitam de respostas e são uma amostra das decisões que devem ser tomadas pelo administrador financeiro de uma empresa.

Na inter-relação entre capital de giro e os itens do ativo circulante Di Agustini (1999) defende que uma característica dos componentes do capital de giro é sua capacidade de modificação, ou seja, cada produto é rapidamente convertido em outras formas de receita ou ativo. As sobras de caixas podem ser usadas para compra de estoques, financiar clientes; os estoques são transformados em vendas, quando à vista voltam ao caixa, e quando a prazo aumentam o saldo de contas a receber. Assim como a resultante das cobranças das contas a receber que aumenta a disponibilidade de caixa. Assim sendo, as questões que envolvem capital de giro de uma empresa são intensamente rotineiras e constantes e, fazem parte do dia a dia de duas principais áreas da empresa que são suprimentos e vendas.

Por outro lado, os passivos circulantes de uma empresa representam seu financiamento de curto prazo, visto que inclui as dívidas que ainda irão vencer em até um ano. Essas dívidas normalmente associam-se a contas do balanço patrimonial como despesas a pagar (colaboradores, pró-labore e governo), contas a pagar (valores a serem pagos a fornecedores), empréstimos bancários (instituições financeiras), entre outros.

Comparando a diferença entre os valores de ativo circulante e passivo circulante de uma organização, Gitman (2010) define o capital de giro líquido, entendido como: a diferença entre o ativo circulante e o passivo circulante de uma empresa. Quando os ativos circulantes são maiores que os passivos circulantes, a organização passa a perceber capital de giro líquido

positivo. Quando o primeiro é inferior ao segundo, ela tem então capital de giro líquido negativo. De maneira geral, quanto maior a margem do ativo circulante que excede o passivo circulante, quão maior a capacidade de a empresa pagar suas contas à medida em que forem vencendo.

Do tempo de trabalho de um administrador financeiro, aproximadamente 60% é dedicado à administração do capital de giro. Para Brigham e Houston (1999), essa política de capital de giro na empresa envolve duas perguntas fundamentais: a) qual é a quantidade de ativos correntes a ser mantida pela organização, tanto no total como em cada conta? e b) como os ativos circulantes devem ser financiados? Portanto, a administração do capital de giro compreende a administração dos ativos e passivos correntes, seguindo critérios previamente estabelecidos.

As atividades operacionais e financeiras de uma empresa constituem a principal preocupação nas finanças a curto prazo, e assim geram uma série de entradas e saídas de caixa não sincronizadas e incertas. E geralmente, envolvem uma sequência de acontecimentos e decisões, que muitas vezes são estratégicas para o negócio.

Tais eventos que ocorrem, por exemplo, na aquisição de uma mercadoria, passando pelas fases de compra da mercadoria, pagamento da compra, venda da mercadoria a prazo e recebimento da venda, podem ser organizados e definidos como ciclos operacionais e de caixa, dados em dias.

O ciclo operacional é de acordo com a definição de Ross, Westerfield e Jordan (2000) o tempo, período, que se estende desde a aquisição da matéria-prima, até o recebimento dessa venda. Esse ciclo tem dois componentes distintos. O primeiro é a parte do tempo que se leva para adquirir e vender a mercadoria. Tal período, é denominado período de estoque. O segundo é o tempo necessário para receber a venda, esse tempo é denominado período de contas a receber.

Para os autores, o ciclo operacional representa a movimentação do produto pelas contas do ativo circulante, começando como estoque, convertido em contas a receber quando vendido e por fim em caixa corrente, quando ocorre o pagamento das vendas. Já o ciclo de caixa, tem eventos que não são sincronizados, definido por Ross, Westerfield e Jordan (2000) como o número de dias passados até recebermos o valor de uma venda, medido desde momento em que pagamos pelo estoque adquirido. Sendo assim o ciclo de caixa é a diferença entre o período de contas a pagar e o ciclo operacional.

O controle das entradas e saídas diário de caixa é uma maneira de controlar e registrar todas as entradas e saídas de dinheiro, além de mensurar o saldo existente no caixa. A principal

finalidade deste é verificar se não existem desvios de recursos ou erros de lançamentos. O caixa é acompanhado e conferido diariamente e as possíveis diferenças que existam aconselha-se que sejam apuradas no mesmo dia.

Maia *et al.* (2016) diz que quando a diferença ocorrer por erros de lançamentos, corrigem-se os mesmos e a diferença está zerada. Na hipótese de a diferença ocorrer por outro motivo, tal como desvio de recursos, resta ao microempresário tomar imediatamente uma decisão drástica: demitir a pessoa responsável pelos desvios. Além do mais, o controle de caixa traz informações para: controlar os valores depositados em bancos; controlar e analisar as despesas pagas; ajudar com dados para criação do fluxo de caixa.

### 2.3.2 Administração do Caixa

A gestão das contas bancárias é o registro diário de toda a movimentação bancária e controle de saldos existentes, ou seja, os débitos e créditos na conta corrente da empresa, bem como todos os pagamentos efetuado por meios de instituições financeiras e demais valores debitados em conta corrente, tais como tarifas bancárias, juros sobre saldo devedor, contas de água, energia, telefone, entre outros.

Para De Paula, Pedroso e Oliveira (2016) o controle bancário tem dois objetivos: sendo o primeiro que consiste em confrontar os controles e registros da empresa e os lançamentos gerados pela instituição financeira, além de apurar as diferenças, se isso ocorrer; o segundo é gerar informações sobre os saldos bancários existentes, identificando desta maneira se são suficientes para pagar os compromissos do dia.

O controle diário de vendas tem como sua principal função de acompanhar as vendas diárias e também o total acumulado durante o mês, possibilitando ao microempresário tomar providências e atitudes diárias para que os objetivos sejam alcançados. Pode assim ser organizado para fornecer as seguintes informações: gerenciar os respectivos prazos de recebimentos e o total das vendas diárias: à vista, ou com prazos estipulados; organizar dessa maneira totalizando as vendas mensais de acordo com prazos de recebimentos; fornecer dados para conferência de caixa, onde busca-se garantir se os recursos das vendas à vista foram de fato registrados no caixa; gerenciar os registros dos montantes das vendas a prazo no controle das contas a receber; e dar informações para compras ou entradas e o fluxo de caixa.

O cuidado de contas a receber tem como um dos principais objetivos gerenciar os valores a receber, provenientes das vendas a um prazo, e deve ser organizado para: que forneça informações sobre o total dos valores a receber de clientes; prever os valores a receber que

estarão entrando no caixa da empresa, de acordo com seus períodos de vencimento, com a quantidade de dias dos mesmo; saber o montante dos registros de contas já vencidas e os respectivos períodos onde ocorre atraso, bem como tomar as devidas providências para a cobrança e o recebimento dos valores que estão em atrasos; fornecer as informações sobre os clientes que pagam em dia; fornecendo assim informações para elaboração do fluxo de caixa.

Complementa Maia *et al.* (2016) dizendo que o controle de contas a pagar é o momento onde a empresa busca honrar os seus compromissos financeiros. Organiza os totais de contas a pagar, obedecendo a seus respectivos períodos de vencimento: dia, semana, quinzena, ou o prazo pré-estipulado. Mantendo as contas em dia evita o estresse e ainda adquire uma série de vantagens: estabelece as prioridades de pagamento em caso de que ocorram dificuldades financeiras; gerencia a quantidade dos registros e compromissos não pagos em dia, em situações de dificuldade; fornece informações para que elaboração de fluxo de caixa seja feita.

O controle de despesas com periodicidade mensal tem como seu objetivo registrar e gerenciar o valor de cada despesa, buscando também acompanhar sua evolução. Algumas dessas despesas necessitam de um controle mais rigoroso ou até de providências mais urgentes, como cortar gastos que devem ser eliminados.

### 2.3.3 Administração de Crédito

Entende-se que, para Assaf Neto (2014), no Brasil, as instituições financeiras, normalmente, atendem às demandas de crédito de curto prazo; além de que os créditos de maior prazo são ofertados por bancos oficiais, como o BNDES. Além disso, o financiamento das MPEs por meio de títulos de dívidas, como debêntures, ainda é pouco significativo, apesar de as taxas de crescimento observadas nos últimos anos.

A atual existência de um *rating*<sup>1</sup> de crédito indica assim que a organização possui acesso ao mercado de capitais, caracterizando mais uma opção de endividamento. Por outro lado, organizações que não emitem debêntures dependem diretamente de financiamentos bancários. Normalmente, as dívidas das instituições financeiras necessitam da concessão de certas garantias reais e garantias pessoais pelas organizações. Entretanto, no Brasil, um dos aspectos analisados pelas instituições financeiras é a capacidade de pagamento das empresas (DENIS; SIBILKOV, 2010; CHAVA; PURNANANDAM, 2011).

---

<sup>1</sup> Nota que agências internacionais atribuem considerando uma classificação de risco.

De acordo com Hackbarth, Hennessy e Leland (2007) as garantias entregues para os financiamentos bancários na sua maioria são maiores se comparadas com aquelas exigidas para tal financiamento, via emissão de debêntures, por causa de motivos de a maior flexibilidade de renegociação promovida pelo financiamento bancário. No tocante das emissões de debêntures, a pulverização de credores dificulta ainda mais prováveis renegociações por parte das organizações emissoras, funcionando como uma certa proteção a mais para esses credores. Diante do exposto, pode inferir que os ativos colaterais são mais relevantes para as organizações que contraem dívidas bancárias.

As organizações empresariais, segundo Assaf e Lima (2011), necessitam de capital de forma constante para se dar andamento às suas atividades, seja ele para a expansão manutenção da empresa. Ou seja, as organizações, independentemente de seu tamanho, precisam financiar suas atividades, sejam elas de curto, médio e longo prazo. Batista, *et al.* (2005) dizendo que esse processo de financiamento é nominado pela literatura especializada, como estrutura de capital. É considerado de grande importância para as organizações, haja vista que decisões equivocadas ou erradas em relação ao capital da empresa geram um efeito negativo para o custo de capital.

Por outro lado, também é verdadeiro, ou seja, decisões mais acertadas em relação à estrutura de capital, por sua organização, podem minimizar o custo de capital para a empresa. Em ambos os casos se percebe que o resultado da organização é diretamente interferido pelo custo do capital.

Sendo assim, Assaf e Lima (2011) conceituam a estrutura de capital como o somatório de duas fontes de financiamentos, sendo eles os recursos próprios e os recursos de terceiros. Assim, para compreender melhor essa questão é necessária analisar do que é constituída uma organização. Como uma regra geral, a empresa é constituída das seguintes partes: bens, direitos e obrigações.

De acordo com Batista *et al.* (2005), constituem o ativo da organização os bens e direitos, por outro lado que, as obrigações, o passivo da organização. Para que sejam feitos investimentos no ativo da empresa há a necessidade adquirir um financiamento e esse possui duas fontes, recursos próprios e recursos de terceiros.

Os recursos próprios da organização e o capital de terceiros são registrados de diferente forma no balanço patrimonial da empresa. Enquanto o primeiro está no patrimônio líquido, o segundo, o capital de terceiros trata-se do financiamento obtido junto às instituições financeiras, dentre as outras modalidades de obrigações que são denominadas como obrigação exigível. É claro que, a administração correta do ativo e do passivo da organização implica numa possível

grande diferença em sua rentabilidade e, conseqüentemente, na aplicação ou investimento de recursos no mercado. Seguindo essa linha de pensamento, a importância do controle e gerenciamento das fontes de financiamento e empréstimo é cada vez maior, recursos de terceiros e próprios, posto que isso afeta o valor total da organização (BATISTA *et al.*, 2005).

A compreensão é muito simples, quanto maior a dependência da empresa de capital de terceiros, mais insolvente se encontra a organização. Mas, como o endividamento é revelado como uma fonte de recursos de significativa relevância para a organização, essa acaba sendo uma das estratégias utilizadas pelas organizações na continuidade de suas atividades. Tal estratégia está presente em diversas empresas no Brasil. Neste sentido, o estudo realizado por Fonseca *et al.* (2014), estudaram a estrutura de capital e o índice de endividamento, ou financiamento de três empresas de grande porte no país, e o mesmo concluiu que todas elas têm no capital de terceiros uma de suas principais fontes de financiamento.

Administrar a estrutura de capital de uma organização de forma eficiente, sem dúvida alguma, é fator decisivo para a sustentabilidade das empresas em seu mercado de atuação. Sendo assim, Fonseca *et al.* (2014) relatam em sua pesquisa os estudos de outros autores, os quais entendem que desde certo tempo, os pesquisadores se preocupam em entender qual seria a estrutura de capital mais adequada para as empresas.

Ainda, conforme a pesquisa de Fonseca *et al.* (2014), a empresa pode escolher a estrutura de capital que lhe convier, mas deve estar cuidando disso, pois um grau de endividamento alto junto a terceiros pode resultar em falta capacidade de pagamento e, conseqüentemente, em recuperação ou falência da organização. Os autores observaram, ainda, que a estrutura de capital das organizações apresenta diferenças em relação ao seu tamanho, pois enquanto são pequenas organizações possuem maior nível de endividamento a curto prazo, já as grandes corporações apresentam nível de endividamento mais a longo prazo. Sendo assim, entender essas diferenças é importante, já que as organizações que aumentam seu endividamento em curto prazo ficam mais suscetíveis às oscilações da economia.

A reciprocidade é uma forma indireta de encargo adotada pelas instituições financeiras, em períodos de políticas monetárias restritivas, esses montantes, os quais não produzem rendimento para o financiado ou tomador e permanecem indisponíveis nas instituições financeiras, normalmente pelo prazo de vigência da operação. Como exemplo podemos citar a retenção em conta corrente de determinado percentual do crédito liberado, sob a forma de manter um saldo médio.

De acordo com De Oliveira e Malagolli (2016) reciprocidade bancária é o que pode ser solicitado pelo cliente em função do que ele dá para a instituição financeira. Concentrando



negócios numa única instituição financeira podem-se obter descontos nos pacotes de tarifas, mas se o movimento for grande é bom ter pelo menos mais de uma instituição, para não ficar refém de uma só e poder sempre comparar as vantagens, se é que se pode levar vantagem.

Lanz, Perufó e Mantese (2015) estudam que uma dessas reciprocidades são as garantias, e atualmente como está cada vez mais difícil de se conseguir, foram criadas as Sociedades Garantidoras de Crédito (SGC), existe uma variedade de SGC que diferem as características operacionais, a estrutura proprietária, o programa do fundo de garantia e o sistema legal e regulamentar, porém, tais características dependem de país para país. Existem três tipos de SGC, os quais são os Sistemas de Garantia Públicos que são sistemas fundados por iniciativa do Governo e geridos através de agências como bancos públicos ou Ministérios; os Sistemas de Garantia Mistos (Público-Privado) onde normalmente as entidades públicas têm maior peso e são elas a suportar o fundo, mas quanto à gestão operacional há mais autonomia privada (instituições financeiras) bem como no monitoramento do risco e na recuperação das perdas; e os Sistemas de Garantia Privados como Sociedades de Garantia Mútua (SGM).

Normalmente os sistemas de garantia de carácter privado são caracterizados pela participação direta do setor privado, das organizações de MPEs e da banca na gestão dos fundos e do sistema em geral. Nesse tipo de sistema, o papel do Governo restringe-se a ditar as normas legais e 19 regulamentares e a providenciar assistência financeira, que pode ser direta através do fundo de garantia ou por meio de contra garantias (BECK; KLAPPER; MENDOZA, 2010).

As contra garantias funcionam como uma forma de garantia de última instância. São especialmente relevantes para sistemas privados ou público-privados, uma vez que aumentam o volume de crédito garantido disponibilizado às MPEs, bem como a credibilidade e a reputação dos esquemas. São mais frequentes nos países desenvolvidos e normalmente são sustentados pelo Estado, pelos Órgãos Públicos e pelas Instituições Internacionais.

Segundo Beck *et al.* (2010), os fundos de contra garantia desempenharam um importante papel ao garantir a eficácia contínua dos regimes durante a recente crise financeira. Entre os mais antigos sistemas de garantia privados existentes estão as SGMs. São sociedades privadas, de cariz mutualista, criadas pelos mutuários, a fim de melhorar o seu acesso ao financiamento. Encontram-se predominantemente nos países europeus e sul-americanos (mais desenvolvidos), enquanto os regimes públicos estão mais presentes nos países em desenvolvimento dado serem sistemas mais recentes, predominantes em mercados emergentes (BECK, et al., 2010).

As SGM são caracterizadas por fortes laços com a comunidade local e com o sistema territorial e, muitas vezes, as empresas associadas operam num setor ou cadeia de valor

específicos. Isso torna-se vantajoso para o sistema pois facilita a obtenção de informações específicas acerca das empresas, que é, de facto, muito importante na avaliação do risco de crédito. A atuação passa por avaliar os seus membros e a sua credibilidade, fazer recomendações às instituições de crédito e empenhar-se na recuperação de perdas, caso o mutuário falhe (OECD, 2014).

As SGM podem ser classificadas como instituições de mutualidade ou reciprocidade direta (como é o caso de países como Portugal, Itália, Espanha e Turquia) ou indireta (como em França e no Chile). No caso de mutualidade direta, os sistemas são capitalizados pela contribuição das empresas-membro, que têm em conjunto, a responsabilidade pelos créditos pendentes e estão diretamente envolvidas na gestão. Para serem elegíveis, as empresas geralmente têm de ser membros da instituição (OECD, 2014).

Em Portugal, depois de uma empresa se tornar mutualista de uma SGM, aproximando-se da sociedade que, geograficamente, se encontra mais perto ou setorialmente mais 20 empresas para apoiar, pode contar com o oferecimento de garantias a favor de qualquer instituição financeira, nacional ou estrangeira, nos empréstimos financeiros. Pode também solicitar à SGM o oferecimento da emissão de garantias às instituições não financeiras, bem como serviços de consultoria financeira, igualmente necessários à prossecução das atividades. Não sendo obrigatório que a instituição a favor da qual é emitida a garantia seja ela própria acionista da SGM.

Assim, é indispensável saber que todos as instituições financeiras têm pacotes de produtos e serviços com limites de utilização, que são negociados com os clientes de acordo com a sua movimentação e com taxas fixas que permitem economizar bastante, o que é um marketing para a fidelização dos clientes. Vale a pena estudar os pacotes, pegando as tabelas de diversos bancos, ver qual é o mais adequado ao seu tipo de movimento bancário e exigir um pacote de acordo com a sua reciprocidade.

#### 2.3.4 Administração de Estoques

O controle de estoques faz com que se evite desfalques, fornecendo assim uma gama de informações para a reposição dos produtos comercializados e ainda facilitando as providências para a possível redução dos produtos parados no estoque. O controle de estoque deve estar organizado para fornecer as seguintes informações para a organização: a quantidade financeira do estoque e o valor por linha de produtos; os montantes em cada item de estoque; e a quantidade e custos diretos e indiretos das mercadorias vendidas; os estoques que estão sem

movimentação; e a real necessidade de compras ou reposição de estoques e fluxo de caixa (RODRIGUES; *et al.*, 2015)

Desde os primeiros habitantes que viviam em sociedade relacionada ao comércio ou pequenos negócios, já existiam fatores que nos remetem para a realização com sucesso de uma empresa. Hoje vivemos no momento de globalização, porém o controle de estoque é fundamental, tanto na vida das empresas como no controle do próprio país. Controle de estoque é o processo adotado para registrar, fiscalizar e gerir as entradas e as saídas de mercadorias e produtos, seja numa grande indústria ou num pequeno comércio. Os autores supracitados nos trazem que gerenciar estoques é maximizar o efeito de retorno de vendas e o ajuste do planejamento da produção. Partindo deste pressuposto, a organização que não planeja a sua produção de acordo com a demanda, poderá correr o risco de ter a matéria-prima sobrando ou faltando.

Os autores Gurgel e Francischini (2002, p. 57) fazem uma proposição que “a função do controle de estoques é definida como um fluxo de informação que permite comparar o resultado real da atividade planejada”. Portanto, para um bom controle de estoque é necessário primeiramente o planejamento, onde deve haver inteiração entre a empresa, para que o planejamento das ações sejam realizadas a contento de todas as partes, sendo que no almoxarifado não é diferente, pois, a gestão deve ser feita de maneira coordenada e interativa para que a oferta e a demanda estejam sempre interligadas para um bom desempenho, onde o retorno aconteça de maneira que a empresa consiga manter equilíbrio entre as ações programadas e as atividades realizadas com sucesso.

Os autores Gurgel e Francischini (2002, p. 48) auxiliam na interpretação, afirmando que “dentro do controle de estoque eficaz é necessário que o fluxo de informações seja adequado e documentado, onde esses documentos terão uma variação de empresa para empresa” Os autores ainda corroboram, orientando que num modelo simples de controle de estoque deve registrar: a data de entrada, quantidade, tipo, custo unitário e custo total de cada mercadoria adquirida; a data de saída, quantidade, tipo, custo unitário e custo total de cada mercadoria vendida; e o saldo entre produtos adquiridos e vendidos.

Compreender exatamente qual é o real custo dos produtos e serviços é de grande importância para que o preço a ser designado traga uma margem considerável de lucro necessária e não seja considerado injusto, ao ponto de colocar a organização fora do mercado. Não tem uma fórmula fácil e precisa para que se calcule o preço de venda de produtos e serviços (SEBRAE, 2016).

Na verdade, cada serviço ou produto apresenta uma decisão única referente a preço. E determinar as classes de preço é mais uma arte afinal do que uma ciência (RESNIK, 1991). Considerando a importância dessa arte, como disse Resnik (1991), de identificar o real preço de venda, uma vez que terá impacto diretamente outras áreas da empresa, tais como produção, vendas, compras, estoque e financeira, este processo tende a ser formulado de tal maneira que não seja prejudicado o desempenho da empresa, afetando as áreas já relacionadas.

Assim, a obra de Resnik (1991) traz as abordagens empregadas para a constituição do preço de venda, bem como outros fatores que devem considerados, dentre eles a imagem que a organização pretende colocar de si e de seus produtos ou serviços no mercado. De acordo com o autor, a abordagem mais empregada pelas MPEs é aquela direcionada para os custos, na qual existem alguns modelos de fixação de preços. Um desses é aquele que se utiliza do custeio com a margem fixa, através do qual se conclui o preço somando uma certa porcentagem fixa ao atual custo unitário.

Essas porcentagens variam muito de produto para produto. Esse método normalmente sofre algumas críticas que apontam, por exemplo, para o fato de levar em conta a flexibilidade da demanda na fixação de valores, ou seja, ignora-se a alteração percentual na demanda, em termos de quantidade vendida de acordo com o período, causada por uma modificação nos preços, ao passo que, quando altera a elasticidade em função do ciclo de vida ou da sazonalidade do produto, a margem de contribuição também deve ser alterada.

A abordagem quando é orientada para a demanda atende à relação demanda *versus* preços, de tal maneira que, quando a demanda é maior, cobra-se um preço elevado, sendo que, quando a demanda é menor, cobra-se um preço baixo. Nesse caso, os custos acabam por terem uma importância secundária. Destaca-se, dessa maneira, uma terceira abordagem: a orientada para a concorrência. Por essa abordagem, a organização procura manter seus preços acima ou abaixo dos concorrentes, dependendo assim da situação. A política da concorrência de manter ou de alterar os preços é seguida pela empresa. Como pode-se notar, essa abordagem não mantém uma relação entre preços, demanda ou custos, pois fica limitada às políticas de preço da concorrência.

Tendo em vista as limitações de cada método, a adoção de apenas um deles poderá até mesmo criar certos problemas para a organização. É fato que a maioria das MPEs concentrem mais atenção aos custos, no entanto, seria o ideal é que se utilize de uma técnica integrada que leve em conta situações de demanda, custos e concorrência.

Outras variáveis como necessidades de caixa, objetivos estratégicos, análise dos possíveis efeitos oriundos de alterações de preços não podem ser esquecidas. Quanto mais

personalizado e amplo o método a ser utilizado na formação de preço for, tanto melhores serão os resultados. Mais ainda, os preços a serem estabelecidos devem ser coerentes com a imagem que se está projetando dos produtos e da empresa como um todo. Sobre essa variável Resnik (1991, p. 93) de forma pertinente explica:

Se a imagem que se pretende vincular às mercadorias é uma imagem sóbria e simples, então obviamente terá de adotar preços baixos ou iguais aos da concorrência. Se, no entanto, as mercadorias forem produtos luxuosos e supérfluos, visando consumidores de alta renda, é igualmente óbvio que preços baixos sabotariam esta imagem.

Sendo assim, nota-se que a constituição dos preços de venda está intimamente interligada à estratégia da organização de curto, médio e longo prazo. Pode-se, em certo momento, optar por lucros através de baixo volume de vendas com a alta margem ou ao contrário. Isso é questão de conciliar os preços à estratégia adequada.

### 2.3.5 Gestão de Fornecedores

De acordo com esse cenário altamente competitivo em que vivem as MPEs, um dos fatores, o qual determina o diferencial dessas organizações é a forma como elas utilizam a informação, sendo que estas MPEs sofrem certa influência de cinco forças principais ao atuar no mercado: organizações potencialmente concorrentes, clientes, produtos substitutos, empresas concorrentes diretas e fornecedores, este último o qual dar-se-á o foco nesse referencial.

Em geral, esses fornecedores são tratados pelo dono da empresa, os quais ele confia mais, nos canais e fontes informais de informação como conversas com eles ou reuniões com outros empresários, do que nas fontes formais, como, por exemplo, estatísticas sobre produção, econômico-financeira, publicações, pesquisas de mercado e técnico-científica (CUBILLO; 1997).

A qualidade final de um produto ou serviço está diretamente relacionada com a “qualidade” dos produtos dos respectivos serviços dos fornecedores, sejam eles de matéria-prima, ou serviços prestados por terceiros. Portanto faz-se necessário que a empresa forneça os requisitos, especificações e o adequado processo de aquisição desses produtos ou serviços sejam registrados e definidos de maneira que os prováveis desvios encontrados durante a implantação, sejam localizados, rastreados e corrigidos, podendo assim serem representados pelos seguintes indicadores: cadastro de fornecedores, especificações para compras e histórico dos mesmos (MENDES; ESCRIVÃO FILHO, 2002).

Porém, de acordo com a autora e o autor supracitados, esses fornecedores podem ter vida curta e a empresa que adquiriu a mercadoria corre o risco de “ficar na mão” ou de comprar um produto ou serviço que dificilmente terá acompanhamento das inovações tecnológicas.

Fortalecendo o exposto, o autor Moura (2009) enfatiza que a gestão com fornecedores é importante, pois precisam estabelecer um vínculo de fornecimento composto por organizações confiáveis e competentes. Nesse sentido essas MPEs estão tentando ampliar a quantidade e a qualidade de fornecedores para não ficar dependendo apenas de poucos, o que demanda um certo controle e tempo das mesmas para essa gestão. Pelo fato de as MPEs terem poucos funcionários e muitas vezes é o dono ou proprietário o mesmo quem gerencia vários pontos, inclusive esse dos fornecedores acaba-se confiando em poucos e criando vínculos mais duradouros.

### 2.3.6 Financiamento do capital do giro

Dentre os elementos principais e mais utilizados para a análise e liberação de crédito, são destacadas as tarefas da seleção, análise e acompanhamento do risco do crédito, baseadas em informações objetivas do cliente. A forma de análise de crédito é o de verificar se o cliente possui idoneidade e capacidade financeira de quitar a dívida, evitando ou buscando diminuir a probabilidade de perda, e risco a saúde financeira da empresa.

Conforme o SEBRAE (2016), a concessão de crédito é um documento cujo objetivo é orientar o microempresário na hora de conceder crédito a seus clientes, buscando a diminuição de inadimplência ou minimizando em seu negócio, e como resultado evitando prejuízos posteriores do não recebimento. Dessa maneira atingindo seus principais objetivos que são: a) aumento das vendas; b) preservar política de crédito eficiente; c) ofertar crédito com maior segurança e menor risco; d) assegurar o recebimento; e e) manter o fluxo de caixa previsto e confiável.

Para que seja um serviço e um procedimento padronizado de política de crédito devem ser regidas por algumas normas. Nesta mesma lógica, Silva (2008) diz que política de crédito é: a) uma ordem para a decisão de crédito, porém não é a decisão; b) organiza a concessão de crédito, mas não libera o crédito; c) busca orientar a concessão de crédito para o objetivo desejado, mas não é o objetivo em si.

A organização deve analisar a liberação de crédito em individual a cada tipo de cliente verificando se o mesmo satisfaz as condições mínimas estabelecidas pela empresa para que o crédito seja concedido. Toda e qualquer concessão de crédito, para tanto, aconselha-se seguir o

processo de crédito, são necessárias algumas políticas e metodologias definidas e validadas (BRITO, 2010).

Isso significa dizer que o serviço de crédito deve buscar seguir a metodologia da MPE, de maneira eficaz e sem favoritismo ao cliente. A forma de concessão de crédito tende a envolver várias etapas que necessita de uma análise prudente para que se possa talvez minimizar os riscos e a recuperação do recurso que foi concedido sem que haja maiores desgastes.

Silva (2008), destaca ainda que existem 5 variáveis relevantes que precisam ser analisadas, para definir se o cliente é merecedor da concessão de crédito. Essas são conhecidas como os 5 C's do crédito: caráter, condições, capital, capacidade e colateral.

O caráter é de suma importância para saber se o cliente tem moral e ética, dessa maneira é necessário conhecer os vínculos sociais e culturais do cliente. Buscando identificar suas características no ambiente em que vive e trabalha;

No quesito condições, saber se a empresa não está com dificuldade financeira, para que minimize os riscos futuros com inadimplência.

No que diz respeito ao capital, compreende-se que verificar o capital do cliente, saber o quanto deste está comprometido com outras dívidas, e qual será o peso sobre o crédito que o cliente solicitou é fundamental.

Sobre capacidade, consiste na habilidade do cliente de pagar suas dívidas, é feito uma análise financeira, como consulta de demonstrativos contábeis, identificando a capacidade de geração de caixa.

E por fim, o último C dos 5C's do crédito, o colateral representa a situação patrimonial do cliente, no caso de não pagamento oferecer uma garantia. Refere-se de um bem ou valor que servira de pagamento uma garantia caso o mesmo não tenha quitado sua dívida.

Para que a MPE tenha uma boa política de crédito, são fundamentais a organização e o planejamento para mostrar aos envolvidos que dessa forma a MPE vai ser favorecida, pois seu trabalho fica minimizado, bem como o risco de inadimplência. Uma alternativa é formalizar uma proposta de crédito, porém deve-se levar em consideração vários fatores, sobre as necessidades do cliente e a política de crédito de acordo com a empresa.

Para que a MPE tenha uma boa política de crédito, são de extrema importância a organização e o planejamento para mostrar aos envolvidos que dessa forma a microempresa vai ser favorecida, pois seu trabalho fica minimizado, bem como o risco de inadimplência.

Uma alternativa é formalizar uma proposta de crédito, porém deve-se levar em consideração vários fatores, sobre as necessidades do cliente e a política de crédito de acordo com a empresa. Para Rodrigues (2011), uma função da proposta é apresentar de forma objetiva

e sucinta, uma fotografia do cliente, para que a concessão de crédito seja efetiva, minimizando assim os riscos e, possibilitando maiores lucros para a organização. Sendo assim, o que dizem respeito ao cliente e que devem ser considerados pelo comitê de crédito são a apresentação institucional da empresa, nesse caso são as informações que possibilitem identificação da empresa.

A análise mercadológica é outro fator a ser analisado, onde é localizada a área em que o cliente atua, bem como seu papel no mercado, suas principais informações são os principais clientes, onde há a identificação de quanto cada um representa nas vendas totais, localização geográfica e forma como a empresa atende, volume total do mercado e seus principais consumidores, comparação do preço médio praticado pela organização com o preço de mercado. Também são analisados os principais concorrentes da empresa e o quanto cada um deles representa para o mercado, sua localização e suas modalidades de vendas, bem como seus principais produtos vendidos.

A identificação de pontos fracos e fortes é outro fator, pois é preciso identificar quais são os pontos fracos e fortes da empresa, onde a mesma apresenta mais eficiência e como ela utilizará no mercado em que atua e como buscará sanar suas fraquezas, para que minimize a possibilidade de ser eliminada pela concorrência.

A identificação das oportunidades e ameaças para a empresa: como as oportunidades são entendidas e todas as situações de mercado que possam gerar novos negócios para a empresa. As ameaças devem ser entendidas como qualquer situação que venha atrapalhar ou reduzir o nível de atividade da empresa.

Análise das necessidades da empresa: caracterizar qual a situação que a empresa se encontra e quais são suas reais necessidades, assim analisando quais seriam as melhores opções de crédito.

Análise dos efeitos dos recursos necessários sobre os números da empresa: é realizada uma simulação dos reais efeitos que os recursos geram sobre as necessidades identificadas. Sendo assim, a prática mais comum é a simulação do fluxo de caixa com os demonstrativos contábeis cedidos. Em outras palavras, se geram ativos para a empresa, pois assim vai saber se o cliente realmente tem condições de realizar o pagamento na data devida.

Levantamento de apontamento de crédito: pesquisar nas fontes de crédito existentes como SPC, Bacen, Serasa. Onde também serão analisadas as informações concedidas pela organização de apontamento de registros de inadimplência.

Análise financeira: com base nos demonstrativos cedidos pelo cliente, deve ser gerado vários indicadores financeiros, esses indicadores têm como função principal a determinação da



capacidade de solvência do cliente, com o objetivo de identificar o grau de risco que ele oferece. Os indicadores no mercado mais utilizados para efeito de análise são: Liquidez; Margem; Endividamento; Ciclo operacional; Fluxo de caixa.

Compreende-se que a política estruturada de concessão de crédito não pode ser nem muito liberal nem muito conservadora, que através dos 5 C's e de um modelo de proposta de concessão de limite de crédito, sabe se é realmente merecedor do crédito, assim diminuindo o risco de inadimplência e tendo a possibilidade de maiores lucros para a empresa.

De acordo com Santos (2003) o principal objetivo de analisar o crédito é o de conhecer o cliente, ou seja, identificar se a empresa é idônea, e se vem pagando suas dívidas em dia. Essa análise é realizada de duas formas técnicas: a técnica subjetiva que analisa a pessoas para quem os créditos serão liberados, e a objetiva, que utiliza os procedimentos estatísticos.

A análise de crédito auxilia a capacidade de tomar uma decisão, dentro de um cenário onde não haja segurança e frequentes transformações e dados incompletos. Essa capacidade de analisar com lógica a situação, mesmo ela sendo rara e complexa, assim chegando a uma conclusão transparente, prática e coesiva de ser implementada. (BEM; SANTOS; COMITRE, 2008).

Em uma operação de crédito, o risco é um dos elementos mais relevantes a ser explorado, de acordo com Schrickel (1997) não há empréstimo com risco zero, porém este risco pode ser minimizado, para se tornar tolerável e adaptável com o empréstimo e a receita esperada por ele.

Santos (2003), declara que a maneira de concessão de crédito sempre poderá manifestar o risco de inadimplência, quer dizer, os prejuízos resultantes do não cumprimento com o dever, ou seja, o não pagamento das dívidas por partes dos clientes. Para reduzir essa exposição com o risco é de grande importância que os profissionais de crédito liberem os recursos, após efetuar a análises rigorosas da situação financeira dos clientes, embasada nos dados cadastrais e de idoneidade.

Sendo assim, antes da concessão de crédito, medidas devem ser tomadas, aconselha-se a empresa ter organização e planejamento, bem como ter uma maior convicção de que o atual cliente é idôneo, buscando identificar as possíveis ameaças e buscando assim diminuir os riscos de inadimplência.

### 2.3.7 Desempenho e performance empresarial

Quando se trata de desempenho no campo da administração há vários enfoques, mas seu significado normalmente não é claramente explicitado. Normalmente desempenho nas organizações é considerado como eficiência ou efetividade. Posteriormente a isto como vantagem competitiva, onde busca-se a redução de custos, criação de emprego e valor, bem como o crescimento e, sobrevivência destas organizações no longo prazo (LEBAS; EUSKE, 2002).

Os mesmos autores, Lebas e Euske (2002) complementam dizendo que desempenho organizacional é um conceito social complexo. A complexidade aumenta quando a dificuldade de definição do conceito e a probabilidade de que indicadores de desempenho se tornem contraditórios ao longo do tempo.

Quando tratamos de desempenho em MPes vamos falar sobre o desempenho percebido e não aquele somente medido por índices, entende-se que na literatura científica há um vasto número de publicações sobre indicadores, porém mesmo assim, os pesquisadores que estudam o tema ainda não chegaram a um consenso sobre a essência e formulação dos indicadores de desempenho, bem como a sua mensuração e métodos de avaliação de desempenho empresarial, o que torna o tema ainda controverso (KOTANE; MERLINO, 2012; MACAU; BRITO, 2010).

Para mensurar o desempenho então percebido nas MPes, usaremos os métodos e as propostas sugeridas por Covin e Slevin (1989), que sugerem, dado a falta de informações financeiras precisas pelas MPes, e ainda serem relutantes em fornecerem a informação correta e desejada, e que os dados financeiros das MPes não ficam disponíveis, tornando a exatidão deles ainda mais complicada, os autores, prevendo a subjetividade nas percepções dos empreendedores em relação ao desempenho financeiro, propõem medir, pela satisfação ou insatisfação, o grau de importância que a empresa percebe a cada um dos seguintes critérios de desempenho financeiro: a taxa de crescimento, o nível de vendas, retorno sobre o patrimônio líquido, fluxo de caixa, margem de lucro bruto, o lucro líquido das operações, o lucro em relação às vendas, retorno sobre investimento e capacidade de financiar o crescimento do negócio.

Nesse sentido e em comprometimento com o objetivo da pesquisa, utilizou-se a metodologia de análise de desempenho desenvolvida por Raifur (2013), pois compreende-se que de acordo com o campo a ser estudado e com base nas características das MPes da região é o que irá mensurar de forma abrangente a percepção de desempenho por parte dos empresários das MPes.

### 3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

Nesse capítulo será descrito os procedimentos metodológicos que foram utilizados buscando respostas ao problema de pesquisa e atender aos objetivos propostos.

Para tanto, esta pesquisa utilizou-se de uma abordagem quantitativa, com o propósito de mensurar em números, e classificá-los e analisá-los utilizando técnicas estatísticas. Creswell (2010) afirma que os métodos quantitativos envolvem os procedimentos de coleta, análise, entendimento e redação dos resultados de um estudo. A pesquisa enquadra-se com uma postura epistemológica positivista onde busca entender de que maneira as MPEs se comportam quando se trata de finanças e resultados.

Sendo assim a pesquisa está embasada em uma pesquisa quantitativa, onde começa com a identificação das variáveis propostas para um estudo (independente, interveniente, dependente, de controle), desenhando um modelo visual para identificar claramente essa sequência e para localizar e especificar como as variáveis serão mensuradas ou observadas.

Tendo como eixo metodológico para poder cumprir com seus objetivos a pesquisa descritiva quantitativa, com método de questionários *survey*. O universo da pesquisa serão as MPEs da cidade de Guarapuava associadas à Associação Comercial e Empresarial de Guarapuava (ACIG), pela sua representatividade. A qual tem 923 associados e utilizou-se uma amostra de no mínimo 100 entrevistas, com o objetivo de cumprir com a realidade.

O modelo teórico empregado foi o de finanças discutido por Copeland (1983) e institucionalismo discutido por DiMaggio (1988). O universo desta pesquisa é composto pelas MPEs associadas a ACIG. A margem de erro para essa pesquisa será de três pontos percentuais para mais ou para menos, em um aceitável intervalo de confiança de 95%, conforme a equação, com base em Santos (2015):

$$n = \frac{N \cdot z_{\alpha/2}^2 \cdot \bar{p}(1 - \bar{p})}{z_{\alpha/2}^2 \cdot \bar{p}(1 - \bar{p}) + e^2(N - 1)}$$

Com base na equação de Santos (2015), **n** é o número de estudados da amostra que será calculada; **Z** é a variável normalmente padronizada associada ao nível de confiança que, neste estudo, foi de 95%; **p** é a verdadeira probabilidade do evento; **N** é a população investigada; **e**, **E** representa a margem de erro amostral, que neste estudo será de 7,5%.

Para os casos que em que as conclusões se deem por proporção, será considerado o intervalo para cada valor p, dado pela seguinte fórmula:

$$\bar{p} = \pm z_{\alpha/2}^2 \sqrt{\frac{\bar{p}(1 - \bar{p})}{n}}$$

A respeito da classificação da pesquisa, Silva e Menezes (2002) são de opinião de que deve ser conduzida e especificada com ênfase no caráter do projeto, ou seja, sua natureza, considerando que seu principal objetivo é apresentar informações e conhecimentos que a medida que forem utilizados na parte prática possam auxiliar na resolução tanto de problemas como dúvidas acerca do assunto.

No que tange as características da abordagem quantitativa tem por finalidade o estabelecimento de fatos e teste de hipóteses, bem como realizar teste de teoria e decifrá-la. Neste estudo, a abordagem quantitativa trabalha com realidades objetivas, através de questões objetivas, em aplicações em curto espaço de tempo (ALVES-MAZZOTTI; GEWANDSZNAJDER, 2004).

Os dados foram obtidos por meio da estratégia de levantamento survey, mediante envio de questionários estruturado, denominado nesta pesquisa como o instrumento e coleta de dados. Conforme modelo no Apêndices 1, o formulário contou com 32 questões, e foi enviado para as MPEs associadas à Associação Comercial e Empresarial de Guarapuava (ACIG), por meio eletrônico. O formulário elaborado com o apoio da ferramenta *Google Forms* ficou disponível para respostas de 19 de novembro de 2017 até 28 de fevereiro de 2018, e neste período foram coletadas 120 respostas, os quais correspondem a uma boa representatividade do universo a ser estudado. A ACIG como um todo, conta com aproximadamente 923 empresas em seu quadro de associados.

Os dados foram obtidos da aplicação dos questionários, estes os quais foram adaptados de Raifur (2013) em conjunto com Mello (2015) bem como um questionário já testado e aplicado em um outro estudo elaborado, os quais serão elaboradas as análises dos resultados da pesquisa do primeiro grupo de questões, que compõem o perfil das respondentes, utilizando a análise da estatística descritiva.

De acordo com a Resolução 135 e a Recomendação 7, (BRASIL, 2017), os valores de faturamento anual bruto para as MPEs a partir de 2018 é de um teto máximo de 4,8 milhões, por este motivo foram removidos 10 questionários respondidos por empresa que faturam mais do que esse valor. Além desses questionários eliminados foi eliminado também um questionário

que a empresa respondente não concluiu e submeteu o envio sem concluir. Por esses motivos foram utilizados nas análises, 109 questionários respondidos dentro do objetivo do estudo.

O Quadro 02 traz a síntese dos procedimentos metodológicos com o objetivo de facilitar o entendimento do futuro cumprimento do objetivo geral e específicos do presente estudo.

**Quadro 02 - Resumo dos procedimentos metodológicos**

<b>Quanto aos objetivos fins:</b>	Descritiva	Identificar, segundo a perspectiva da Teoria das Finanças, se os fatores financeiros têm certa influência no desempenho das MPEs de Guarapuava-PR.
<b>Quanto à abordagem do problema:</b>	Quantitativa	<u>Categoria de Análise:</u> Institucionalização Finanças
<b>Quanto aos procedimentos (meios):</b>	Análise Estatística  Estatística Descritiva; diferenças de médias; regressão linear;	Fontes: Questionário

Fonte: elaborado pelo autor (2018).

A constituição e caracterização das variáveis explicativas está no Quadro 03, o qual traz a definição constitutiva, a definição operacional, a escala e o sinal de cada variável.

**Quadro 03 - Constituição e caracterização das variáveis**

Variável	Definição Constitutiva	Definição Operacional	Escala
Q_FUNC	Quantidade de funcionários e sócios que trabalham na empresa	A quantidade de pessoas pode contribuir para uma melhor organização e distribuições das funções, otimizando as ações operacionais e administrativas	Ordinal
SETOR	Setor de Atuação da Empresa	O setor de atuação da empresa pode sofrer diferentes influências e apresentar comportamentos específicos de um determinado setor	Nominal
FORM	Formação do respondente	A formação das pessoas que estão à frente dos negócios demonstra uma maior quantidade de ferramentas a serem usadas de acordo com cada situação	Ordinal (6)
CARGO	Cargo que ocupa o respondente	O cargo do respondente pode contribuir para entender se o mesmo tem uma visão geral da empresa	Ordinal (5)

IDADE	Tempo que a empresa está no mercado	O tempo que a empresa está no mercado permite experiência e aprendizagem, produzindo habilidades para enfrentamento de dificuldades e desenvolvimento de estratégias de desempenho	Ordinal (5)
FATURAMENTO	Faturamento bruto anual médio	O Faturamento anual determina se a empresa é desde um microempreendedor individual até uma grande empresa. Foi utilizado para filtrar somente as MPEs que é o objeto de estudo.	Ordinal (5)
POL_CRE	Política de crédito das vendas	A maneira como a empresa utiliza sua política de crédito das vendas delimita se a mesma irá demandar de mais ou menos capital de giro.	Ordinal (6)
PAR_VEND	Parcelamento das vendas	O parcelamento das vendas é uma maneira de facilitar para o cliente efetuar a compra por um lado, porém por outra causa um descaixe do fluxo de caixa.	Ordinal (7)
REC_VEND	Recebimento das vendas	A forma de recebimento das vendas tem evoluído muito saindo de dinheiro e cheque para uma tendência do uso de outras formas digitais de pagamento como o Cartão.	Ordinal (5)
CONT_VEND	Controle das vendas	O controle das vendas demonstra o cuidado que a empresa tem com seus números e principalmente os de entrada de recursos.	Ordinal (5)
INST_VEND	Institucionalismo das práticas de políticas de vendas	A institucionalização da prática da política de vendas demonstra que a empresa utiliza de forma automática e percebe sua importância.	Ordinal (5)
POL_COMP	Política de crédito das compras	Entender a forma como as empresas da amostra compram traz um entendimento maior com relação ao fluxo de caixa.	Ordinal (6)
PAR_COMP	Parcelamento das compras	O parcelamento das compras busca demonstrar se a empresa tem uma demanda maior ou menor do capital de giro.	Ordinal (7)
ESC_FORN	Escolha dos fornecedores	A escolha dos fornecedores por parte da empresa demonstra se a mesma escolhe com embasamento.	Ordinal (5)
CONT_COMP	Controle das compras	O controle eficaz das compras faz com que a empresa saiba em que momento irá necessitar de capital de giro.	Ordinal (5)
INST_COMP	Institucionalismo das práticas de políticas de compras	A institucionalização da prática da política de compras demonstra que a empresa utiliza de forma automática e percebe sua importância.	Ordinal (5)
PLAN_FIN	Planejamento dos gastos futuros	O planejamento dos gastos futuros ou orçamento demonstra que a empresa sabe o quanto ela gasta e planeja seu futuro para evitar surpresas.	Ordinal (5)
PLAN_T	Tempo do planejamento financeiro	O tempo de planejamento demonstra uma visão maior no horizonte de tempo por parte da empresa e de seus administradores.	Ordinal (5)
CONT_PL	Controle do planejamento financeiro	Controlar e cuidar do planejamento pode contribuir para um melhor nível de assertividade.	Ordinal (5)

INST_PL	Institucionalismo das práticas de planejamento financeiro	A institucionalização da prática de planejamento financeiro demonstra que a empresa utiliza de forma automática e percebe sua importância.	Ordinal (5)
CAP_EMP	Empréstimo de Capital de Giro	Empréstimo de Capital de giro pode contribuir para um entendimento de como a organização faz se precisa de um recurso.	Ordinal (5)
EMP_VAL	Se precisasse de um empréstimo que valor seria	Se esse empréstimo estivesse disponível, que valor utilizaria.	Ordinal (5)
CONT_PL	Controle do capital de giro	Controlando o Capital de giro, ou seja, as entradas e saídas de caixa pode contribuir para uma maior sobra de capital de giro.	Ordinal (5)
INST_PL	Institucionalismo das práticas de capital de giro	A institucionalização da prática de capital de giro demonstra que a empresa utiliza de forma automática e percebe sua real importância.	Ordinal (5)
LUCRO	Lucro médio atual	A percepção de lucro pode contribuir para uma melhor alavancagem da empresa.	Ordinal (5)
VAR_FAT	Variação do faturamento médio anual	A variação de faturamento positiva de um ano para outro demonstra o crescimento da empresa	Ordinal (5)
VAR_COL	Variação do número de colaboradores trabalhando na empresa	O número de colaboradores na empresa aumentando ou diminuindo também demonstra por um lado um crescimento ou diminuição.	Ordinal (5)
SAT	Satisfação pessoal com relação a empresa	A percepção da satisfação pessoal com relação a empresa pode contribuir para um entendimento de desempenho.	Ordinal (5)
COMP	Comparativo com as outras empresas do mesmo setor	A comparação com outras empresas do mesmo setor pode contribuir com o entendimento geral do mercado.	Ordinal (5)
QVN	Qualidade de Vida com relação ao negócio	A percepção da Qualidade de Vida pessoal em relação ao negócio demonstra o quanto o empresário percebe se melhorou com a empresa.	Ordinal (5)

Fonte: elaborado pelo autor (2018).

### Teste das Hipóteses

O estudo tem por objetivo alcançar (confirmar) as seguintes hipóteses:

**H<sub>1</sub> – A gestão financeira é uma prática institucionalizada.**

**H<sub>2</sub> – Os fatores financeiros influenciam o desempenho das MPEs.**

Para testar a primeira hipótese será utilizada a regressão linear cujas variáveis independentes serão os aspectos financeiros, enquanto a variável explicada será o desempenho. Nesse modelo figurarão tanto as variáveis associadas às características de gestão financeira de curto prazo, como aspectos associados ao nível de institucionalização da prática de gestão financeira. O modelo é dado por:

$$\hat{Y}_i = \alpha + \beta_1 X_{i,1} + \beta_2 X_{i,2} + \dots + \beta_n X_{i,n} + \varepsilon_i$$

Onde  $Y_i$  é o desempenho esperado da empresa  $i$ ;  $\alpha$  é termo constante do modelo;  $\beta$  é o coeficiente angular associado a cada uma das variáveis explicativas;  $X_i$  constitui cada uma das  $n$  variáveis explicativas da empresa  $i$ ;  $\varepsilon_i$  é o erro aleatório decorrente da diferença entre o desempenho observado e o desempenho estimado para a empresa  $i$ .

Sob  $H_0$ , ao nível de confiança de 95%, tem-se que:

$$\beta_1 = \beta_2 = \dots = \beta_n = 0$$

Para testar a segunda hipótese será utilizado o teste de qui-quadrado ou o teste de proporção desde que os níveis de institucionalização não tenham certa sobreposição em seus intervalos de confiança.

Por fim, será utilizado a forma de Estatística Descritiva exploratória, que é uma técnica que tem como objetivo minimizar a quantidade de variáveis em conjuntos de fatores, de forma que parte da variância seja explicada. Sendo assim também permite extinguir a multicolinearidade, ou seja, são utilizados para indicar a forte existência de correlação entre duas, ou mais, variáveis independentes, incluindo as correlações entre elas ao aproveitar máximo de indicadores para uma parte do modelo final (RAIFUR, 2013). Esta é uma técnica utilizada quando o pesquisador não possui evidências empíricas suficientes do agrupamento dos itens e da avaliação de determinado instrumento de coleta (BROWN, 2006).

A Estatística Descritiva permitirá reduzir o número de variáveis de cada uma das dimensões. Os escores fatoriais possibilitarão a apropriação adequada de cada indicador no fator e em função da carga fatorial. Os pressupostos para a Estatística Descritiva serão: Kaiser-Meyer-Olkin (KMO), Measures Sample Adequacy (MSA), Root Mean Square Residual (RMSR), Comunalidade e Variância Total explicada. O teste de KMO analisou o grau de intercorrelação entre as variáveis (HAIR JR, *et al.* 2009). Para validação da Estatística Descritiva é necessário que KMO seja maior que 0,50 com a significância dada pelo teste de Bartlett ( $\alpha < 0,05$ ).

O teste MSA determina a adequação de cada uma das variáveis na amostra. Pode também ser entendida como uma particularização do KMO. O RMSR verifica a qualidade do ajuste do modelo. É estabelecido pelo quadrado médio entre diferenças das variâncias-covariâncias estimadas e observadas (SCHUMACKER; LOMAX, 1996).



A Comunalidade de acordo com Raifur (2013) é a quantidade de variância de um indicador explicada pelos fatores extraídos, se menor que 0,50 significa que mais de 50% da variância do indicador não foi captada pelos fatores. Já a Variância Total Explicada considera a variância de todos os indicadores explicada pela variável latente. A Estatística Descritiva deste estudo será baseada na matriz de correlações e no método de análise de partes principais.

### 3.1 Variáveis Explicativas

Com o intuito de explicar as Práticas Financeiras das MPEs (variável dependente) serão utilizados os constructos e os respectivos indicadores de desempenho (variáveis independentes) com seus pressupostos teóricos e visões esperadas em relação à variável dependente.

As primeiras questões do instrumento de pesquisa têm como objetivo entender o perfil das MPEs respondentes, de acordo com a quantidade de funcionários, setor de atuação, formação do respondente, quanto tempo o respondente trabalha na empresa, o tempo de existência da empresa, bem como o faturamento bruto anual. Todas essas sete primeiras questões, compostas das questões 01 até a 07 são subdivididas por faixas de valores, números e datas as quais serão tratadas e analisadas em *Software* para buscar responder o perfil das MPEs entrevistadas.

O segundo grupo de questões, das questões 08 até a 12, têm como objetivo entender de que maneira as MPEs administram sua Política e Gestão do Crédito, ou seja, as suas Contas a Receber de clientes, como são geridas e controladas pelas MPEs, onde busca entender a forma de recebimento das vendas, qual prazo é concedido para os clientes, forma de recebimento, controle das vendas, bem como entender a institucionalização dessas práticas.

O terceiro grupo de questões, da 13 até a 17, busca compreender como é a Gestão de Estoques e Fornecedores das MPEs estudadas, através das políticas de compras dos fornecedores, prazo destas compras, formas de pagamento, como é controlado os pagamentos a fornecedores, ou Contas à Pagar, bem como na questão 17 entender a institucionalização dessas práticas de Estoques e políticas a Fornecedores.

O quarto grupo de questões, das questões 18 até a questão 21, busca-se interpretar de que maneira as MPEs cuidam do Orçamento e Gestão de Caixa, as quais serão feitas através de compreender se essas empresas utilizam o planejamento de gastos futuros, qual é o período deste planejamento quando é feito, como é controlado e na questão 21 entender a institucionalização dessas práticas de Orçamento e Gestão de Caixa.

Por fim o quinto grupo das questões das variáveis dependentes diz respeito ao entendimento dos financiamentos de capital de giro, ou seja, as contas de curto prazo da empresa. Essas questões estão subdivididas da 22 até a questão 26, onde dizem respeito a maneira como a MPEs resolve o problema de falta de dinheiro, quais contas essas empresas deixam de pagar se houver alguma necessidade urgente, se tivesse um crédito aprovado se ela utilizaria e que valor, como ela controla esses financiamentos quando é o caso e a questão 26 que busca entender a institucionalização dessas práticas de financiamentos e empréstimos bancários.

### **3.2 Variável explicada Desempenho**

Segundo Raifur (2013) o quesito desempenho foi testado por meio da regressão linear múltipla. Como a variável “desempenho” é uma dimensão abstrata (construto), será obtida de um conjunto de indicadores cuja consistência deve ser assegurada pelo teste de Alfa de Cronbach ( $\alpha > 0,7$ ). O valor numérico a ser atribuído ao construto poderá resultar de: a) escore fatorial decorrente da análise dos componentes principais por meio da técnica de Estatística Descritiva; b) escore médio (1 a 5 pontos) ou escore somado (6 a 32 pontos), sendo o peso de cada um dos indicadores ponderados pelas respectivas cargas fatoriais rotacionadas. Os indicadores constituem-se de assertivas do tipo *Likert* ou escala semântica equivalente com intensidade final de cinco pontos, conforme segue:

- a) Percepção do lucro
- b) Crescimento das vendas
- c) Crescimento do número de empregados
- d) Satisfação pessoal
- e) Percepção do desempenho em comparação com organizações do mesmo setor
- f) Impacto na qualidade de vida

## 4 APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DOS RESULTADOS

### 4.1 Descrição da amostra e práticas financeiras

O instrumento para coleta de dados foi desenvolvido e distribuído para ser respondido no formato eletrônico (*online*). Foi enviado, por e-mail, no período de 18 de novembro de 2017 até 21 de fevereiro de 2018, para 823 empresas, sendo que retornaram respondidos 120 questionários. Destes, por serem empresas de portes e tamanhos diferentes do objetivo do estudo e questionários com repostas faltantes, 11 foram descartados. Por fim restaram 109 questionários válidos, que subsidiarão a análise da amostra pesquisada como serão a base para o teste das hipóteses propostas.

#### 4.1.1 Caracterização das empresas pesquisadas

A predominância dos setores de atuação das empresas que compuseram a amostra desta pesquisa foi de Serviços (39,4%) e Comércio (30,3%), como descrito na Tabela 01. A prevalência desses setores é aderente com a realidade brasileira uma vez que os dados do IBGE (2015) apontam que 44% das empresas estão enquadradas nesta categoria de Comércio, corroborando assim com um estudo desenvolvido pelo IPARDES (2018) onde 70,89% dos 4.864 estabelecimentos estudados estão entre Comércio e Serviços.

**Tabela 01 - Setor de atuação**

<b>Setor</b>	<b>F<sub>i</sub></b>	<b>%</b>
Agronegócios	3	2,8
Comércio	33	30,3
Serviços	43	39,4
Indústria	11	10,1
Educação - cursos e palestras	4	3,7
Turismo	1	,9
Inovação e tecnologia	3	2,8
Outros	11	10,1
<b>TOTAL</b>	<b>109</b>	<b>100,0</b>

Com relação ao número de pessoas envolvidas no negócio, sejam eles colaboradores ou proprietários, tem-se que a predominância das respostas das empresas da amostra foi de 6 a 15 pessoas conforme demonstrado na Tabela 02.

**Tabela 02 – Quantidade de pessoas trabalhando na empresa**

<b>Colaboradores</b>	<b>F<sub>i</sub></b>	<b>%</b>
de 1 a 5 pessoas	34	31,2
de 6 a 15 pessoas	40	36,7
de 16 a 30 pessoas	28	25,7
acima de 51 pessoas	7	6,4
<b>TOTAL</b>	<b>109</b>	<b>100,0</b>

Percebe-se que a maioria das empresas respondentes, 93,6% tem até 30 pessoas trabalhando, dado este que confirma com o objeto deste que são as MPEs, onde têm em sua essência uma tendência a terem uma quantidade reduzida de funcionários.

Com relação ao grau de escolaridade dos respondentes a pesquisa, nota-se uma predominância em pós-graduados e especialistas com um percentual de 47,7% da amostra e 0,9% com ensino fundamental, conforme pode ser visualizado na Tabela 03.

**Tabela 03 – Formação dos respondentes**

<b>Formação</b>	<b>F<sub>i</sub></b>	<b>%</b>
Ensino Fundamental	1	,9
Ensino Médio	3	2,8
Curso Técnico	4	3,7
Ensino Superior	40	36,7
Pós-Graduado/Especialista	52	47,7
Mestrado/Doutorado	9	8,3
<b>TOTAL</b>	<b>109</b>	<b>100,0</b>

Com relação a função desempenhada na organização informada pelo respondente da pesquisa tem-se que mais da metade foram respondidos pelos próprios proprietários da empresa conforme dado identificado na Tabela 04, sendo que 15,6% e 18,3% são diretores e gerentes respectivamente e 51,4% são fundadores ou sócios principais.

**Tabela 04 – Função principal**

<b>Função</b>	<b>F<sub>i</sub></b>	<b>%</b>
Fundador	28	25,7
Diretor	17	15,6
Sócio principal	28	25,7
Sucessor	16	14,7
Gerente	20	18,3
<b>TOTAL</b>	<b>109</b>	<b>100,0</b>

De acordo com o tempo de existência das empresas da amostra, observa-se a existência de uma concentração de empresas superiores a 21 anos, sendo que estas representam 23,9% da

amostra, e empresas com até dois anos representam 3,7% da amostra conforme demonstra a Tabela 05 que segue.

**Tabela 05 – Tempo de existência da empresa**

<b>Tempo</b>	<b>F<sub>i</sub></b>	<b>%</b>
de 0 a 2 anos	4	3,7
de 3 a 5 anos	12	11,0
de 6 a 7 anos	8	7,3
de 8 a 15 anos	41	37,6
de 16 a 20 anos	18	16,5
acima de 21 anos	26	23,9
<b>TOTAL</b>	<b>109</b>	<b>100,0</b>

Este estudo buscou compreender apenas o contexto das MPEs, dessa forma foram excluídas do estudo aquelas cujo faturamento excederam 4,8 milhões no ano de 2017. Como demonstrado na Tabela 06, 10,1% das empresas participantes apresentaram faturamento anual bruto de até 81 mil reais e sua predominância foi de empresas que faturam mais de 480 mil, totalizando 57,8% da amostra.

**Tabela 06 – Faturamento bruto**

<b>Faturamento</b>	<b>F<sub>i</sub></b>	<b>%</b>
até 81 mil no ano	11	10,1
de 81 a 200 mil no ano	20	18,3
de 200 a 480 mil no ano	15	13,8
de 480 mil a 1,2 milhões no ano	31	28,4
de 1,2 a 4,8 milhões no ano	32	29,4
<b>TOTAL</b>	<b>109</b>	<b>100,0</b>

#### 4.1.2 Descrição dos Indicadores de Desempenho

De acordo com Dess e Robinson (1984), West III e Noel (2009), Haber e Reichel (2005) e Raifur (2013), as MPEs ou não dispõem dos demonstrativos financeiros ou estes não são confiáveis, de modo que a medida de desempenho nesse recorte empresarial requer o emprego de medidas perceptivas que, de certa forma, podem representar a medida de desempenho para MPE, que são: a percepção do lucro, o crescimento das vendas, o crescimento do número de empregados, a satisfação pessoal, a percepção do desempenho levando-se em comparação com empresas do mesmo setor e o impacto na qualidade de vida.

Com relação à percepção de lucro nota-se que, apesar do momento econômico recessivo que ocorreu antes e durante a coleta de dados, observou-se que os respondentes perceberam desempenho nesse quesito conforme Tabela 07, visto que 77,8% deles informaram que obtiveram margens de lucro superiores à 10%, sendo que para 31,4% dessas empresas as margens de lucro foram superiores a 20%.

**Tabela 07 – Percepção de Lucro médio**

<b>Lucro médio</b>	<b>F<sub>i</sub></b>	<b>%</b>
menos de 10%	24	22,0
de 10% a 15%	29	26,6
de 15% a 20%	21	19,3
de 20% a 25%	17	15,6
mais de 25%	17	15,6
<b>TOTAL</b>	<b>108</b>	<b>99,1</b>

Apesar dessa pesquisa incluir um momento econômico recessivo, apenas 22,9% dos respondentes informaram que o faturamento diminuiu em 2017, comparativamente ao ano anterior. Conforme a Tabela 08, para 31,2% o faturamento permaneceu o mesmo que no ano anterior, enquanto que para 45,8% dos participantes o faturamento aumentou, destacando-se ainda, que em para 27,5% das empresas da amostra esse faturamento foi superior à 27,5%.

**Tabela 08 – Percepção de Faturamento Bruto**

<b>Faturamento Bruto</b>	<b>F<sub>i</sub></b>	<b>%</b>
diminuiu mais de 10%	8	7,3
diminuiu até 10%	17	15,6
permaneceu estável	34	31,2
aumentou até 10%	20	18,3
aumentou mais de 10%	30	27,5
<b>TOTAL</b>	<b>109</b>	<b>100,0</b>

Com relação ao número de empregados nota-se de acordo com a Tabela 09 que a maioria das empresas que responderam o instrumento de pesquisa colocaram que o número de funcionários das empresas permaneceu estável, onde somente 4,6% diminuiu mais de 10% enquanto, no outro extremo, 12,8% das empresas informaram que tiveram um aumento de mais de 10% no seu quadro de colaboradores.

**Tabela 09 – Número de empregados**

<b>Empregados</b>	<b>F<sub>i</sub></b>	<b>%</b>
diminuiu mais de 10%	5	4,6
diminuiu até 10%	11	10,1
permaneceu estável	64	58,7
aumentou até 10%	15	13,8
aumentou mais de 10%	14	12,8
<b>TOTAL</b>	<b>109</b>	<b>100,0</b>

Nota-se que 70,6% dos respondentes estão satisfeitos ou muito satisfeitos com suas empresas, coincidindo com as evidências encontradas pela pesquisa desenvolvida por Raifur (2013), o qual identificou um índice de 76,8% para as mesmas faixas. Conforme a Tabela 10, de outro lado, apenas 8,3% disseram estarem pessoalmente insatisfeitos com os negócios, enquanto 21,1% informaram não estarem nem satisfeitos nem insatisfeitos.

**Tabela 10 – Satisfação pessoal**

<b>Satisfação</b>	<b>F<sub>i</sub></b>	<b>%</b>
muito insatisfeito	0	0
insatisfeito	9	8,3
nem satisfeito, nem insatisfeito	23	21,1
satisfeito	63	57,8
muito satisfeito	14	12,8
<b>TOTAL</b>	<b>109</b>	<b>100,0</b>

Com relação ao comparativo com outras empresas do mesmo setor os empresários avaliam o desempenho de sua empresa com a maior concentração entre uma percepção de igual a média e um pouco acima da média perfazendo um total de 76,1% da amostra conforme apresentado na Tabela 11.

**Tabela 11 – Comparativo com outras empresas**

<b>Comparativo</b>	<b>F<sub>i</sub></b>	<b>%</b>
muito abaixo da média	3	2,8
um pouco abaixo da média	9	8,3
igual a média do setor	41	37,6
um pouco acima da média	42	38,5
muito acima da média	14	12,8
<b>TOTAL</b>	<b>109</b>	<b>100,0</b>

Percebe-se na Tabela 12 que apenas 11% dos entrevistados demonstram que tiveram uma possível diminuição na qualidade de vida e que 72,4% dos empresários entrevistados

demonstram que o negócio impactou positivamente ou muito positivamente na qualidade de vida da família.

**Tabela 12 – Qualidade de vida que o negócio impactou**

<b>Qualidade</b>	<b>F<sub>i</sub></b>	<b>%</b>
muito negativamente	1	,9
negativamente	11	10,1
não teve impacto	18	16,5
positivamente	60	55,0
muito positivamente	19	17,4
<b>TOTAL</b>	<b>109</b>	<b>100,0</b>

#### 4.1.3 Descrição dos instrumentos e práticas financeiras

Com relação à política e gestão de crédito e as contas a receber, para Assaf Neto (2014), no Brasil, as instituições financeiras, normalmente, atendem às demandas de crédito de curto prazo das MPEs. Nesse grupo de questões buscou-se entender como as empresas utilizam e gerenciam essas políticas.

De acordo com a política de crédito de vendas das empresas da amostra pesquisada, no que diz respeito a utilidade e gestão da política de crédito e das contas a receber, onde teve-se um certo equilíbrio da maioria das empresas, de acordo com a Tabela 13, observa-se que 67,8% que vendem de 40% a 80% a prazo e 9,2% e 6,4% que vendem ou 100% à vista ou 100% a prazo respectivamente.

**Tabela 13 – Política de Vendas**

<b>Vendas</b>	<b>F<sub>i</sub></b>	<b>%</b>
100% à vista	10	9,2
80% à vista e 20% a prazo	18	16,5
60% à vista e 40% a prazo	24	22,0
40% à vista e 60% a prazo	25	22,9
20% à vista e 80% a prazo	25	22,9
100% a prazo	7	6,4
<b>TOTAL</b>	<b>109</b>	<b>100,0</b>

De acordo com que as empresas da amostra efetuam o parcelamento das vendas realizadas, percebe-se que 42,2% das empresas da amostra parcelam suas vendas de duas a três vezes e que somente 11,9% não parcelam e 9,2% parcelam acima de oito vezes. De acordo com a Tabela 14, 88,1% das empresas respondentes parcelam suas vendas.



**Tabela 14 – Parcelamento de Vendas**

<b>Parcelamento Vendas</b>	<b>F<sub>i</sub></b>	<b>%</b>
não parcelamos	13	11,9
30 dias (uma vez)	19	17,4
30/60 dias (duas vezes)	22	20,2
30/60/90 dias (três vezes)	24	22,0
30/60/90/120 dias (quatro vezes)	14	12,8
5 a 7 vezes	7	6,4
acima de 8 vezes	10	9,2
<b>TOTAL</b>	<b>109</b>	<b>100,0</b>

Com relação a forma que é mais utilizado para receber as vendas das empresas da amostra pesquisada, nota-se a maior frequência de recebimentos com cartões, onde representam 38,5% do total. Já em segundo lugar está a forma de pagamento por boletos bancários com 31,2%. Percebe-se que a amostra demonstrou baixa utilização de Cheques com apenas 3,7% conforme exposto na Tabela 15.

**Tabela 15 – Formas de Recebimento**

<b>Formas</b>	<b>F<sub>i</sub></b>	<b>%</b>
Dinheiro	21	19,3
Cheque	4	3,7
Cartão	42	38,5
Credíário próprio	8	7,3
Boleto Bancário	34	31,2
<b>TOTAL</b>	<b>109</b>	<b>100,0</b>

De acordo com a política de pagamentos, as compras de mercadorias e produtos das empresas, nota-se que a maior frequência representa 28,4% do total, sendo um pagamento a fornecedores sendo maiores a prazo do que à vista conforme Tabela 16. Dessa maneira e comparando com a forma de recebimento de suas vendas nota-se de que as empresas respondentes têm uma tendência de receber mais à vista e pagar seus fornecedores mais a prazo.

**Tabela 16 – Política de pagamentos**

<b>Pagamentos</b>	<b>F<sub>i</sub></b>	<b>%</b>
100% à vista	15	13,8
80% à vista e 20% a prazo	23	21,1
60% à vista e 40% a prazo	10	9,2
40% à vista e 60% a prazo	14	12,8
20% à vista e 80% a prazo	31	28,4
100% a prazo	16	14,7
<b>TOTAL</b>	<b>109</b>	<b>100,0</b>

Com relação ao parcelamento das compras efetuadas de fornecedores para a empresa na Tabela 17 nota-se que a maior frequência está representada entre uma e três vezes esse parcelamento com 69,8% do total, sendo um prazo de pagamento a fornecedores maiores a um curto prazo do que longo, onde apenas 2,8% pagam seus fornecedores acima de oito vezes.

**Tabela 17 – Parcelamento das Compras**

<b>Compras</b>	<b>F<sub>i</sub></b>	<b>%</b>
não parcelamos	13	11,9
30 dias (uma vez)	26	23,9
30/60 dias (duas vezes)	27	24,8
30/60/90 dias (três vezes)	23	21,1
30/60/90/120 dias (quatro vezes)	13	11,9
5 a 7 vezes	4	3,7
acima de 8 vezes	3	2,8
<b>TOTAL</b>	<b>109</b>	<b>100,0</b>

De acordo com os principais motivos que as influenciam na compra, a Tabela 18 demonstra as frequências dessas respostas, onde nota-se que pagamentos de fornecedores a maior frequência está representada nas empresas que escolhem os fornecedores que apresentarem um preço mais em conta, com 40,8% do total dos respondentes dessa questão, outros 29,1% dos que apresentam maior desconto à vista, ou seja, ambas as respostas tendo correlação com o preço.

**Tabela 18 – Motivo das Compras**

<b>Motivo</b>	<b>F<sub>i</sub></b>	<b>%</b>
compra com o Fornecedor mais barato	42	38,5
compra com o Fornecedor que apresenta entrega mais rápida	15	13,8
compra com o Fornecedor que oferece maior desconto à vista	30	27,5
compra com o Fornecedor que apresenta maior prazo	9	8,3
compra com o Fornecedor que vai até a empresa para vender	7	6,4
<b>TOTAL</b>	<b>103</b>	<b>94,5</b>

De acordo com De Paula, Pedroso e Oliveira (2016) o controle diário de vendas tem como sua principal função de acompanhar as vendas e também o total acumulado durante o mês, possibilitando desta maneira ao microempresário, tomar providências diárias para que os objetivos sejam alcançados. Dessa maneira a utilização do orçamento e os cuidados com as entradas e saídas do caixa na Tabela19 procura-se entender se é planejado e de que maneira é

feito esse planejamento. Nota-se que a maioria das empresas respondentes planejam os gastos e que fazem essas anotações com o auxílio de ferramentas tecnológicas como computador, pois percebe-se que apenas 14,7% não planejam e as que planejam no computador é de 37,6%.

**Tabela 19 – Orçamento**

<b>Orçamento</b>	<b>F<sub>i</sub></b>	<b>%</b>
não é planejado	16	14,7
é planejado com anotações em papel	11	10,1
é planejado com anotações no computador (ex: planilhas do Excel)	41	37,6
é planejado através de software (Sistema informatizado)	27	24,8
é planejado através de software (Sistema informatizado) integrado	14	12,8
<b>TOTAL</b>	<b>109</b>	<b>100,0</b>

De acordo com o tempo de planejamento dos gastos futuros, a Tabela 20 demonstra as frequências dessas respostas, onde percebe-se que a maioria das empresas respondentes planeja os gastos e que faz esses planejamentos para seis meses ou um ano, pois percebe-se que apenas 16,5% não planejam e as que planejam para os prazos citados é de 58,7%.

**Tabela 20 – Tempo de orçamento**

<b>Tempo</b>	<b>F<sub>i</sub></b>	<b>%</b>
não é planejado	18	16,5
planeja-se para o próximo mês	13	11,9
planeja-se para os próximos dois meses	14	12,8
planeja-se para os próximos seis meses	40	36,7
planeja-se para o próximo ano	24	22,0
<b>TOTAL</b>	<b>109</b>	<b>100,0</b>

#### 4.1.4 Descrição dos níveis de institucionalização das práticas financeiras

Com relação a maneira com que a empresa gerencia suas finanças, compreendendo as contas a receber, contas a pagar, orçamento, fluxo de caixa e capital de giro, buscou-se compreender se a teoria de finanças de curto prazo é uma prática institucionalizada nas MPEs.

De acordo com o institucionalismo da ferramenta de gestão de política de crédito e controle de vendas, na Tabela 21 nota-se por um lado um percentual de 21,1% de empresas que não utilizam, demonstrando assim que essa prática de gestão da política de crédito e controle

de vendas ainda não acontece. Porém, por outro lado percebe-se que a sua maioria, 35,8% utilizam essa prática pois notaram a utilidade para uma melhor gestão da empresa.

**Tabela 21 – Institucionalização política de crédito e controle das vendas**

<b>Política de crédito</b>	<b>F<sub>i</sub></b>	<b>%</b>
não é utilizada	23	21,1
utiliza-se, pois verifiquei que outras empresas estão utilizando	2	1,8
utiliza-se, pois, tivemos problemas no passado e iniciamos um controle	18	16,5
utiliza-se, pois reconhecemos a utilidade para uma melhor gestão da empresa	39	35,8
utiliza-se, pois já implementamos a muito tempo e não conseguimos ver um bom andamento da empresa sem essa prática	27	24,8
<b>TOTAL</b>	<b>109</b>	<b>100,0</b>

Com relação a prática de gestão em finanças da política de pagamento e controle das compras, percebe-se uma frequência maior na resposta onde a empresa utiliza, pois reconhece a utilização desta prática para um melhor controle, gestão das contas a pagar e seus fornecedores, isso com 42,2% da amostra de acordo com o exposto na Tabela 22.

**Tabela 22 – Institucionalização política de pagamento e controle de compras**

<b>Política de pagamento</b>	<b>F<sub>i</sub></b>	<b>%</b>
não é utilizada	12	11,0
utiliza-se, pois verifiquei que outras empresas estão utilizando	3	2,8
utiliza-se, pois, tivemos problemas no passado e iniciamos um controle	15	13,8
utiliza-se, pois reconhecemos a utilidade para uma melhor gestão da empresa	46	42,2
utiliza-se, pois já implementamos a muito tempo e não conseguimos ver um bom andamento da organização sem essa prática	33	30,3
<b>TOTAL</b>	<b>109</b>	<b>100,0</b>

De acordo com a prática do planejamento dos gastos futuros e controle do caixa e seu fluxo, nota-se um percentual de 12,8% de empresas que não utilizam, demonstrando assim que essa prática do planejamento dos gastos e controle de caixa ainda não acontece. Porém, por

outro lado percebe-se que a sua maioria, 44% utilizam essa prática pois notaram a utilidade para uma melhor gestão da empresa. O planejamento dos gastos e controle de caixa as empresas estão próximas a Objetificação e Sedimentação com 44% e 26,6% respectivamente, onde as empresas utilizam, mas está começando a tornar um hábito de acordo com a Tabela 23.

**Tabela 23 – Institucionalização do Orçamento**

<b>Orçamento</b>	<b>F<sub>i</sub></b>	<b>%</b>
não é utilizada	14	12,8
utiliza-se, pois verifiquei que outras empresas estão utilizando	1	,9
utiliza-se, pois, tivemos problemas no passado e iniciamos um controle	17	15,6
utiliza-se, pois reconhecemos a utilidade para uma melhor gestão da empresa	48	44,0
utiliza-se, pois já implementamos a muito tempo e não conseguimos ver um bom andamento da organização sem essa prática	29	26,6
<b>TOTAL</b>	<b>109</b>	<b>100,0</b>

Por fim nesse grupo de questões que tratam sobre o institucionalismo, com relação a prática de financiamento e empréstimos bancários, nota-se um percentual de 54,1% de empresas que não utilizam, demonstrando assim que essa prática do financiamento e empréstimos bancários não acontece. Porém, por outro lado percebe-se um percentual de 32,1% que utilizam essa prática pois notaram a utilidade para uma melhor gestão da empresa conforme Tabela 24, onde nota-se também que nesse quesito do financiamento e empréstimos bancários as empresas estão próximas ao grau de Objetificação com 32,1% respectivamente, onde as empresas utilizam, mas ainda não se tornou um hábito, desta maneira pode-se inferir que há níveis de institucionalismo.

**Tabela 24 – Institucionalização da prática de Financiamentos**

<b>Financiamentos</b>	<b>F<sub>i</sub></b>	<b>%</b>
não é utilizada	59	54,1
utiliza-se, pois verifiquei que outras empresas estão utilizando	2	1,8
utiliza-se, pois, tivemos problemas no passado e iniciamos um controle	10	9,2
utiliza-se, pois reconhecemos a utilidade para uma melhor gestão da empresa	35	32,1
utiliza-se, pois já implementamos a muito tempo e não conseguimos ver um bom andamento da organização sem essa prática	2	1,8
<b>TOTAL</b>	<b>108</b>	<b>99,1</b>

Quando se entende que para uma prática estar institucionalizada ela precisa estar na fase de Sedimentação de acordo com Tolbert e Zucker (1999), percebe-se que nesse grupo de questões analisados do instrumento de pesquisa que a amostra das empresas demonstra estarem em sua maioria na fase de Objetificação, ou seja, onde envolve a mudança de um certo grau de consenso social entre os tomadores de decisão da empresa a respeito do valor da estrutura, e a crescente adequação pelas empresas.

Procurando responder ao objetivo do estudo interpretando os dados analisados no quesito do institucionalismo pode-se inferir que há institucionalização das práticas de gestão financeira das empresas respondentes e a maioria delas encontra-se na fase intermediária de um processo de institucionalismo total de acordo com Tolbert e Zucker (1999).

## 4.2 Teste das Hipóteses

### 4.2.1 Institucionalização das práticas financeiras

Quando se tratou dos dados para o teste de hipóteses teve-se início com a análise de *Alfa de Crombach*, onde excluiu-se dessa análise as questões relacionadas a empréstimos, pois as mesmas deram um índice abaixo de 0,5, onde não serviu para trabalhar no modelo estudado, pois as questões demonstraram que os respondentes das empresas ficaram confusos nas perguntas. Buscando responder o teste de hipóteses de quanto está institucionalizado, foi dividido em quatro grandes áreas como demonstra a Tabela 25. Os quatro constructos demonstram um índice consistente, todos acima de 0,6 e o maior sendo o do Planejamento Financeiro com 0,836.

**Tabela 25 - Teste de consistência para indicadores de institucionalismo**

Variáveis (Indicadores)	Construto	Alfa de Cronbach
Forma de Controle das Vendas Utilização das práticas de controle das vendas	<b>Controle de Vendas</b>	0,672
Forma de Controle de Compras Uso de políticas e controles de compras	<b>Controle de Compras</b>	0,642
Forma de planejamento de gastos Horizonte de planejamento de gastos	<b>Planejamento Financeiro</b>	0,836
Forma de controle dos fluxos de caixa Prática de planejamento e controle de caixa	<b>Controle de Caixa</b>	0,723

Entre si, os constructos, estão altamente correlacionados como demonstra a Tabela 26, demonstrando dessa maneira que quando uma empresa apresenta controle e utilização de uma das quatro ferramentas, a mesma apresenta das outras também. Tal resultado reafirma o exposto por Gitman (2010), quando demonstra que uma atividade de grande importância a ser desenvolvida pelo administrador financeiro que é a administração financeira de curto prazo, que compreende a gestão dos ativos e passivos circulantes.

**Tabela 26 – Matriz de Correlações – Construtos de Institucionalização**

Variáveis	Estatística	Controle de Vendas	Controle de Compras	Planejamento Financeiro
Controle de Compras	Corr. Pearson	0,716**		
	p-valor	0,000		
	N	109		
Planejamento Financeiro	Corr. Pearson	0,600**	0,626**	
	p-valor	0,000	0,000	
	N	109	109	
Controle de Caixa	Corr. Pearson	0,717**	0,785**	0,686**
	p-valor	0,000	0,000	0,000
	N	109	109	109

Com relação ao índice geral de institucionalização, pelo fato de a matriz de componente, conforme Tabela 27, ficar muito próximo não se utilizou de uma média ponderada, mas sim uma média aritmética. Dessa forma, CST\_CTR\_CX representa o constructo do controle de caixa, CST\_CTR\_CMP representa o constructo de controle de compras, CST\_CTR\_VND representa o constructo de controle de vendas e CST\_PL\_FIN representa o constructo de planejamento financeiro. Onde foi feito a análise fatorial e chegou-se a conclusão que todos os constructos querem dizer o mesmo, ou seja, que quando a empresa controla um constructo ela controla os outros.

**Tabela 27 - Matriz de componente**

	Componente 1
CST_CTR_CX	,914
CST_CTR_CMP	,896
CST_CTR_VND	,866
CST_PL_FIN	,826

Buscando uma melhor compreensão do nível de institucionalização foi criado um índice, este o qual buscou-se a média de cada um dos quatro constructos e de acordo com a Tabela 28, a qual demonstra que a maioria das empresas da amostra estão com médias de 3 a 4,5 com 60,6% e as empresas com médias de 1 a 1,99 com 6,4%.

**Tabela 28 - Distribuição de Frequências – Índice Geral de Institucionalização**

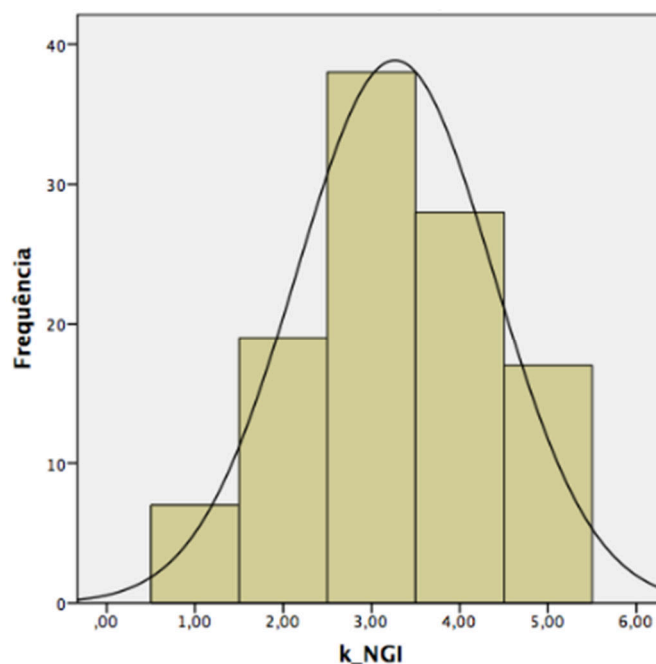
Escore NGI	Fi	%	%ac
De 1,00 até 1,99	7	6,4	6,4
De 2,00 até 2,99	19	17,4	23,9
De 3,00 até 3,99	38	34,9	58,7
De 4,00 até 4,49	28	25,7	84,4
De 4,50 até 5,00	17	15,6	100,0
<b>TOTAL</b>	<b>109</b>	<b>100,0</b>	

De acordo com a Tabela 29 o mínimo de institucionalização seria se o respondente da empresa respondesse todas as questões no nível 1 e o máximo no nível 5. A média das respostas ficou em 3,2661, onde percebe-se uma tendência de uma resposta maior do que a mediana que é 3,00.

**Tabela 29 - Estatística Descritiva – Índice Geral de Institucionalização**

Estatística	Coefficientes
Observações	109
Média	3,2661
Mediana	3,0000
Moda	3,00
Desvio Padrão	1,11921
Mínimo	1,00
Máximo	5,00

Quando se analisa a Figura 02, o histograma do nível geral de institucionalização percebe-se um agrupamento e uma paridade do nível 3 e nível 4 sendo maior que 2 e 5 maior que o nível 1, sendo nível 1 o menor e nível 3 o maior, corroborando com a moda acima citada.

**Figura 02 - Histograma – Nível Geral de Institucionalização**



De acordo com a separação dos quatro constructos, nota-se de acordo com a Tabela 30 que a média fica entre 3,2 e 3,6 e que a menor média é de Planejamento Financeiro demonstrando desta maneira que no item em questão, as empresas da amostra têm um nível um pouco menor de institucionalização do que Controle de Vendas, Controle de Compras e Controle de Caixa.

**Tabela 30 - Estatística Descritiva – Indicadores de Institucionalização**

Estatística	Controle de Vendas	Controle de Compras	Planejamento Financeiro	Controle de Caixa
Observações	109	109	109	109
Média	3,6	3,6	3,2	3,6
Mediana	4,0	4,0	3,5	4,0
Moda	4,0	4,0	4,0	4,0
Desvio padrão	1,1	1,0	1,2	1,0
Mínimo	1,0	1,0	1,0	1,0
Máximo	5,0	5,0	5,0	5,0
Percentis	25	2,75	3,00	3,00
	50	4,00	4,00	4,00
	75	4,50	4,50	4,50

Quando se analisa o constructo de Controle de Vendas nota-se que a maior frequência das respostas da amostra pesquisada que 24,8%, 27 MPEs ficam com uma média de constructo de 4,0 e que a menor frequência ficou entre as médias 1,0 e 1,5 com um total de 3,7% das empresas. A frequência das médias entre 4,0 e 5,0 foi de 53,2%, demonstrando assim que há institucionalização da prática de controle de vendas de acordo com a Tabela 31.

**Tabela 31 - Distribuição das Frequências – Controle de Vendas**

Médias do Construto	Fi	%	%ac
1,0	2	1,8	1,8
1,5	2	1,8	3,7
2,0	12	11,0	14,7
2,5	11	10,1	24,8
3,0	14	12,8	37,6
3,5	10	9,2	46,8
4,0	27	24,8	71,6
4,5	13	11,9	83,5
5,0	18	16,5	100,0
<b>TOTAL</b>	<b>109</b>	<b>100,0</b>	

Com relação ao constructo de Controle de Pagamentos nota-se que a maior frequência das respostas da amostra pesquisada que 23,9%, 26 empresas ficam com uma média de constructo de 4,0 e que a menor frequência ficou entre as médias 1,0 e 1,5 com um total de

5,5% das empresas. A frequência das médias entre 4,0 e 5,0 foi de 52,3%, demonstrando assim que há institucionalização da prática de controle de pagamentos de acordo com a Tabela 32.

**Tabela 32 - Distribuição das Frequências – Controle de Pagamentos**

Médias do Construto	Fi	%	%ac
1,00	3	2,8	2,8
1,50	3	2,8	5,5
2,00	9	8,3	13,8
2,50	6	5,5	19,3
3,00	13	11,9	31,2
3,50	18	16,5	47,7
4,00	26	23,9	71,6
4,50	18	16,5	88,1
5,00	13	11,9	100,0
<b>TOTAL</b>	<b>109</b>	<b>100,0</b>	

Com relação ao constructo de Planejamento Financeiro nota-se que a maior frequência das respostas da amostra pesquisada que 20,2%, 22 empresas têm uma média de constructo de 4,0 e que a menor frequência ficou com média 2,0 com um total de 2,8% das empresas. Nesse constructo nota-se que 14 empresas pesquisadas, 12,8% da amostra demonstram não utilizarem a prática do planejamento futuro das finanças, mas sim controlando compras e vendas. A frequência das médias entre 3,0 e 4,0 foi de 52,3%, demonstrando assim que há uma institucionalização da prática de planejamento financeiro a nível de objetificação segundo Tolbert e Zucker (1999) de acordo com a Tabela 33.

**Tabela 33 - Distribuição de Frequências – Planejamento Financeiro**

Médias do Construto	Fi	%	% ac
1,0	14	12,8	12,8
1,5	5	4,6	17,4
2,0	3	2,8	20,2
2,5	8	7,3	27,5
3,0	17	15,6	43,1
3,5	18	16,5	59,6
4,0	22	20,2	79,8
4,5	14	12,8	92,7
5,0	8	7,3	100,0
<b>TOTAL</b>	<b>109</b>	<b>100,0</b>	

Com relação ao constructo onde busca-se entender o Controle de Caixa nota-se que a maior frequência das respostas da amostra pesquisada que 20,0%, 24 MPEs ficam com uma média de constructo de 4,0 e que a menor frequência ficou com média 1,0 com um total de 1,8% das empresas. A frequência das médias entre 4,0 e 5,0 foi de 52,3%, demonstrando assim que há uma institucionalização da prática de planejamento financeiro a um nível de sedimentação segundo Tolbert e Zucker (1999) de acordo com a Tabela 34.

**Tabela 34 - Distribuição de Frequências – Controle de Caixa**

Médias do Construto	Fi	%	% ac
1,0	2	1,8	1,8
1,5	6	5,5	7,3
2,0	5	4,6	11,9
2,5	6	5,5	17,4
3,0	15	13,8	31,2
3,5	18	16,5	47,7
4,0	24	22,0	69,7
4,5	18	16,5	86,2
5,0	15	13,8	100,0
<b>TOTAL</b>	<b>109</b>	<b>100,0</b>	

Com o intuito de melhorar a análise, buscou-se a fatorial, a qual é utilizada quando temos um número grande de indicadores que prejudica o desenvolvimento da análise. Dessa forma a análise fatorial permite que este conjunto grande de variáveis possa ser sintetizado em dimensões menores, ficando mais claro analisar seus efeitos a partir de um número menor de variáveis.

Os pressupostos principais assegurados na análise fatorial foram o KMO, Comunalidade e Variância Total explicada.

KMO (*Kaiser-Meyer-Olkin*), confronta as correlações encontradas entre os pares de indicadores com as correlações residuais. Para validar a análise fatorial é necessário que KMO esteja maior que 0,5, e este com a significância dada pelo teste de Bartlett ( $\alpha < 0,05$ ) conforme Tabela 35.

**Tabela 35 - Teste de KMO e Bartlett**

Medida Kaiser-Meyer-Olkin de adequação de amostragem.		,834
Teste de esfericidade de Bartlett	Qui-quadrado aprox. df	266,076 6
	Sig.	0,000

Sendo assim, comunalidade é a quantidade de variância de um certo indicador explicada pelo(s) outro(s) fator(es) extraído(s). Comunalidade abaixo de 0,5 significa que mais de 50% da variância do indicador não foi captada pelo(s) fator(es), devendo ser excluído do modelo.

Com relação a Comunalidade do estudo em questão, notou-se segundo a Tabela 36 que todos os indicadores ficaram acima de 0,5 sem nenhuma necessidade de exclusão, representando assim que o constructo que busca entender o controle de caixa é o que apresenta maior comunalidade com 0,835.

**Tabela 36 - Comunalidades**

	Inicial	Extração
CST_CTR_VND	1,000	,750
CST_CTR_CMP	1,000	,803
CST_CTR_CX	1,000	,835
CST_PL_FIN	1,000	,682

A Tabela 37 demonstra a variância total explicada, a qual inclui a variância dos indicadores explicada pela variável latente. Recomenda-se um índice de pelo menos 60% ou dois terços. Onde para a amostra estudada ficou em 76,734.

**Tabela 37 - Variância total explicada**

Componente	Valores próprios iniciais			Somadas de extração de carregamentos ao quadrado		
	Total	% de variância	% cumulativa	Total	% de variância	% cumulativa
1	3,069	76,734	76,734	3,069	76,734	76,734
2	,422	10,557	87,290			
3	,301	7,519	94,809			
4	,208	5,191	100,000			

#### 4.2.2 Impacto dos aspectos financeiros no desempenho de MPEs

O desempenho das MPEs da amostra resultou dos seguintes indicadores: LUCRO (percepção do lucro); FAT (variação no faturamento); COL (variação no quadro de colaboradores); SAT (satisfação pessoal); COMP (comparação com outras empresas do mesmo setor); e QVN (impacto na qualidade de vida pessoal e familiar).

Na Tabela 38 de correlação nota-se que, dos 15 pares associados, apenas três não apresentaram significância estatística: FAT *versus* LUCRO, COL *versus* LUCRO e QVN *versus* LUCRO. Isso significa que quando o lucro aumenta não necessariamente há aumento do faturamento, do quadro de colaboradores ou que implique na percepção de melhor qualidade de vida.

Os construtos resultantes dos agrupamentos de indicadores foram validados pelo coeficiente *Alfa de Cronbach*. Esse coeficiente busca medir a confiabilidade interna de um conjunto de questões que buscam medir um mesmo construto ou uma mesma dimensão, onde um coeficiente maior que 0,7 para uma pesquisa básica é considerado aceitável (HAIR et. al., 2005). De acordo com as características presentes neste estudo, foi estabelecido um coeficiente *Alfa de Cronbach* mínimo de 0,6 para validação da consistência do construto.

**Tabela 38 – Correlação de Spearman**

		LUCRO	FAT	COL	SAT	COMP
FAT	Rhô	0,047				
	p-valor	0,626				
	N	108				
COL	Rhô	0,152	0,471**			
	p-valor	0,117	0,000			
	N	108	109			
SAT	Rhô	0,212*	0,498**	0,433**		
	p-valor	0,028	0,000	0,000		
	N	108	109	109		
COMP	Rhô	0,195*	0,323**	0,353**	0,555**	
	p-valor	0,043	0,001	0,000	0,000	
	N	108	109	109	109	
QVN	Rhô	0,128	0,348**	0,228*	0,504**	0,258**
	p-valor	0,186	0,000	0,017	0,000	0,007
	N	108	109	109	109	109

A Tabela 39 demonstra que esse teste de confiabilidade mostrou que o construto LUCRO não ficou confiável, pois se excluirmos esse item o *Alfa de Cronbach* fica em 0,764, tornando dessa maneira uma pesquisa confiável e aceitável.

**Tabela 39 - Teste de confiabilidade interna (Alfa de Cronbach)**

Variáveis	Média de escala se o item for excluído	Variância de escala se o item for excluído	Correlação de item total corrigida	Alfa de Cronbach se o item for excluído
LUCRO	17,676	12,202	0,197	0,764
FAT	17,000	10,486	0,485	0,645
COL	17,231	11,619	0,534	0,633
SAT	16,676	11,810	0,665	0,612
COMP	16,935	11,968	0,499	0,645
QVN	16,657	12,582	0,417	0,668

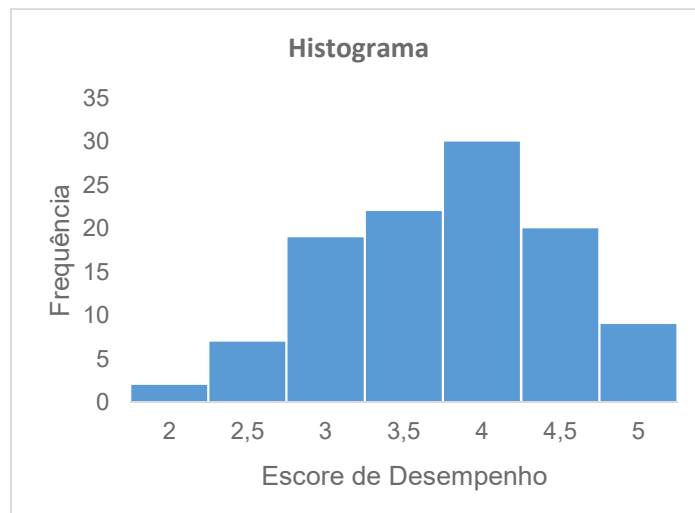
A carga fatorial caminha paralelamente à comunalidade e busca-se uma carga fatorial acima de 0,6. A vantagem dela é que permite informar a contribuição de cada variável retida no construto. Nota-se de acordo com a Tabela 40 que no estudo em questão, as cargas fatoriais são próximas, portanto pode-se assumir que a contribuição é parecida.

**Tabela 40 - Análise Fatorial – Carga Fatorial**

Variáveis	Carga Fatorial	Ponderação do Componente (%)
SAT	0,848	23,4
FAT	0,751	20,7
COL	0,706	19,5
COMP	0,704	19,4
QVN	0,615	17,0
<b>TOTAL</b>	<b>3,624</b>	<b>100,0</b>

Pelo fato de a carga fatorial ter ficado muito próximo utilizou-se as médias das respostas multiplicando-se pela carga fatorial, tendo assim uma média ponderada no que diz respeito ao Desempenho das MPEs da amostra estudada.

$$DSP = 0,234(SAT) + 0,207(FAT) + 0,195(COL) + 0,194(COMP) + 0,170(QVN)$$



**Figura 03 - Histograma do Escore de Desempenho**

A Figura 03 demonstra as frequências da média ponderada do Desempenho, onde nota-se que sua maioria está com 4, onde de acordo com a Tabela 41 demonstra a estatística descritiva e que a média ficou em 3,535 com um desvio padrão de 0,7.

**Tabela 41 - Estatística Descritiva – Escore de Desempenho (DSP)**

Variável	N	Mínimo	Máximo	Mediana	Média	Desvio padrão
Escore de Desempenho - DSP	109	1,792	5,000	3,598	3,535	0,700782

Depois da realização dos testes no que diz respeito as dimensões de cada uma das hipóteses, procurou-se checar o modelo conjunto com os indicadores e construtos. As variáveis foram testadas até a obtenção do conjunto que definiu o modelo estimado final. De acordo com a Tabela 42, o modelo geral conseguiu explicar 26% do desempenho das MPEs da amostra.

**Tabela 42 - Resumo do modelo de Regressão**

Modelo	R	R quadrado	R quadrado ajustado	Erro padrão da estimativa	Durbin-Watson
1	0,536	0,287	0,260	0,602856	2,192

No modelo final demonstrado na Tabela 43 ficaram retidos quatro construtos com significância estatística.

**Tabela 43 - Significância do modelo de regressão (ANOVA)**

Modelo	Soma dos Quadrados	df	Quadrado Médio	F	Sig.
Regressão	15,241	4	3,810	10,484	,000 <sup>b</sup>
Resíduos	37,797	104	0,363		
Total	53,038	108			

Na Tabela 44 nota-se que as variáveis explicativas IDADE (Tempo de existência da empresa), FATURAMENTO (Tamanho da empresa), PAG\_COMP (Pagamento de Compras) e IGI (Índice Geral de Institucionalização). De acordo com o conjunto de variáveis estatisticamente significativas, concluiu-se que o tamanho da empresa e o faturamento apresentaram os maiores poderes influentes, ambos explicando cerca de 35% das variâncias do desempenho das empresas. A Dimensão “institucionalização das práticas financeiras” explicou cerca de 17,5% do desempenho, revelando que as empresas que buscam a formalização das práticas de finanças tendem a terem desempenho superior.

**Tabela 44 - Coeficientes do modelo regressor**

Variáveis Explicativas	Coeficientes não padronizados		Coeficientes padronizados	t	Sig.	Estatísticas de colinearidade	
	$\beta$	Desvio	Beta			Tolerância	VIF
(Constante)	3,429	0,290		11,823	,000		
IDADE	-0,109	0,043	-0,215	-2,552	,012	0,964	1,038
FATURAMENTO	0,184	0,052	0,354	3,562	,001	0,694	1,441
PAG_COMP	-0,145	0,035	-0,355	-4,080	,000	0,905	1,105
IGI	0,130	0,070	0,175	1,848	,047	0,768	1,302

Variável Dependente: Desempenho (DSP)

Na Dimensão de tempo de empresa (IDADE) nota-se que apresentou um certo poder explicativo negativo, ou seja, as organizações da amostra estudada que tem uma idade maior tem uma tendência a ter um desempenho menor. Foi utilizado para o modelo de regressão estimado a fórmula:

$$DSP = 3,429 - 0,109(IDADE) + 0,184(FAT) - 0,145(PAG\_COMP) + 0,130(IGI)$$

Portanto, resumindo as conclusões acerca das hipóteses declaradas, tem-se que:

H<sub>1</sub> – A gestão financeira é uma prática institucionalizada.

Confirma-se a hipótese de institucionalização das práticas financeiras de curto prazo, porém em nível intermediário (objetificação e sedimentação). Ou seja, de uma escala de 1 a 5 pontos (1 significa nenhuma institucionalização e 5 institucionalização completa), obteve-se índice de 3,5 para as empresas pesquisadas.

H<sub>2</sub> – Os fatores financeiros influenciam o desempenho das MPEs.

Confirma-se a hipótese de que os fatores financeiros influenciam o desempenho das MPEs uma vez que a forma de pagamento de compras ( $\beta = -0,355; p < 0,001$ ) e o nível de institucionalização das práticas financeiras de curto prazo ( $\beta = 0,175; p = 0,047$ ) mostraram-se estatisticamente significativos.



## 5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

A prática da gestão dos recursos financeiros faz parte da rotina das empresas, sejam elas micro, como um microempreendedor individual ou microempresa, pequenas empresas, médias empresas ou até grandes empresas. De acordo com esse universo de empresas, em sua maioria absoluta, 99% delas, são Micro e Pequenas Empresas (MPEs), essas por sua vez objeto de estudo dessa dissertação.

As MPEs, de acordo com o autor e as autoras Camelo, Costa e Coriolano (2016), têm características únicas que fazem com que sejam essenciais às economias globais, tanto desenvolvidas como aquelas em processo de desenvolvimento. Nesse sentido, o objetivo dessa dissertação buscou testar se as práticas financeiras estão institucionalizadas nas MPEs e se elas influenciam o desempenho dessas empresas.

Para subsidiar esse objetivo foram delimitados quatro objetivos específicos: descrever as características e o perfil das MPEs e de seus dirigentes; identificar as práticas operacionais relativas a gestão financeira das MPEs; identificar os níveis de institucionalização da Gestão Financeira nas MPEs; e definir um modelo para mensuração do desempenho percebido das MPEs.

Em resposta ao objetivo específico de descrever as características e o perfil das MPEs e de seus dirigentes, conclui-se que a amostra tem uma predominância em Comércio e Serviços, com 69,7%, corroborando assim com IPARDES (2018) com 70,89%. Que a maioria das empresas respondentes, 93,6% tem até 30 funcionários. Onde a formação das pessoas responsáveis pelas respostas dos questionários tem uma predominância em pós-graduados e especialistas com um percentual de 47,7% da amostra. Onde estes respondentes são 51,4% fundadores ou sócios principais e que 78% dessas empresas tem mais de 8 anos de existência. Como o objeto de estudo eram as MPEs solicitou-se o faturamento anual bruto de 2017 para entender como eram subdivididas a amostra, sendo que em sua maioria foram empresas com faturamentos superiores a 480 mil reais, com 57,8%.

De acordo com a descrição dos indicadores de desempenho pode-se concluir que da amostra pesquisada referente à percepção de lucro nota-se que a maioria dos respondentes, 77,8%, perceberam desempenho superiores à 10%. Nota-se também que para 45,8% o faturamento aumentou, que a quantidade de colaboradores permaneceu estável, que 70,6% dos entrevistados estão satisfeitos com suas empresas, coincidindo com as evidências encontradas pelo estudo desenvolvido por Raifur (2013), o qual identificou um índice de 76,8%. Com relação a comparação com outras empresas do mesmo setor, 51,3% percebem estar acima da

média e que 72,4% dos empresários percebem que o negócio impactou positivamente ou muito positivamente na qualidade de vida da família.

Buscando responder o objetivo específico de identificar as práticas operacionais relativas a gestão financeira das MPEs identificou que 67,8% das empresas da amostra têm uma prática de venderem de 40% a 80% a prazo, 42,2% parcelam suas vendas de duas a três vezes, onde sua maioria, 38,5%, têm a prática de receberem suas vendas com cartão. A maior concentração das MPEs, 28,4%, pagam seus fornecedores mais a prazo do que a vista, parcelando suas compras de uma a três vezes com 69,8% do total das empresas entrevistadas e comprando desses fornecedores, com 29,1%, daqueles que apresentam maior desconto à vista.

No que tange o orçamento, a prática das empresas da amostra ficou que sua maior concentração foi de 37,6% das empresas que o fazem em planilhas no computador e que as mesmas fazem esse planejamento para os próximos seis meses a um ano, com 58,7%.

Com relação a identificar os níveis de institucionalização da Gestão Financeira nas MPEs, usou-se as autoras Tolbert e Zucker (1999), onde temos três níveis: a) habitualização; b) objetificação e c) sedimentação, nesse contexto nota-se que na descrição dos níveis de institucionalização das práticas financeiras as empresas da amostra que a sua maioria, 35,8% utilizam essa prática pois notaram a utilidade para uma melhor gestão da empresa. Com relação a prática da política de pagamento e controle das compras, percebe-se uma frequência maior na resposta onde a empresa utiliza, pois reconhece a utilização desta prática para um melhor controle, com 42,2%. De acordo com a prática do planejamento dos gastos futuros e controle do caixa e seu fluxo, percebe-se que a sua maioria, 44% utilizam essa prática pois notaram a utilidade para uma melhor gestão da empresa. Por fim, com relação a prática de financiamento e empréstimos bancários, nota-se um percentual de 54,1% de empresas que não utilizam, demonstrando assim que essa prática do financiamento e empréstimos bancários não acontece.

Como resposta do objetivo específico de definir um modelo para mensuração do desempenho das MPEs, utilizou-se o modelo de Raifur (2013), onde de acordo com Dess e Robinson (1984), Haber e Reichel (2005) e West III e Noel (2009), as MPEs ou não dispõem dos demonstrativos financeiros ou estes não são confiáveis, de modo que a medida de desempenho nesse recorte empresarial requer o emprego de medidas perceptivas que, de certa forma, podem representar a medida de desempenho para MPE, que são: a percepção do lucro, o crescimento das vendas, o crescimento do número de empregados, a satisfação pessoal, a percepção do desempenho levando-se em comparação com empresas do mesmo setor e o impacto na qualidade de vida.

Nesse contexto e para responder o objetivo principal desse estudo que é testar se a teoria de finanças de curto prazo é uma prática institucionalizada nas MPEs e se as práticas financeiras influenciam o desempenho dessas empresas nota-se que de acordo com o teste de hipóteses o *Alpha de Cronbach* do institucionalismo ficou com todos os índices acima de 0,6, demonstrando assim sua confiabilidade e para uma melhor compreensão do nível de institucionalização foi criado um índice, este o qual buscou-se a média de cada um dos quatro constructos, a qual demonstra que a maioria das empresas da amostra estão com médias de 3 a 4,5 com 60,6%.

Dessa maneira, com relação a institucionalização das práticas de finanças, pode-se notar que há institucionalização entre os níveis de objetificação e sedimentação, pois o controle e a utilização acontecem em um nível quase que natural conforme as respostas das empresas da amostra. A variância total explicada, a qual inclui a variância de todos os indicadores explicada pela variável latente para a amostra estudada ficou em 76,73%.

Com relação se os fatores financeiros influenciam o desempenho dessas empresas, de acordo com o *Alpha de Cronbach* do desempenho, os construtos resultantes dos agrupamentos de indicadores foram validados pelo coeficiente *Alfa de Cronbach*, o qual para esse quesito ficou em 0,764, tornando dessa maneira uma pesquisa confiável e aceitável. As frequências da média ponderada do Desempenho, demonstra a estatística descritiva e que a média ficou em 3,535 com um desvio padrão de 0,7.

Depois da realização dos testes no contexto das dimensões de cada uma das duas hipóteses, procurou-se checar o modelo conjunto com os indicadores e construtos. As variáveis foram testadas até a obtenção do conjunto que ajudou a definir o modelo estimado final. De acordo com o resumo da regressão, o modelo geral conseguiu explicar 26% do desempenho das MPEs da amostra. Dentre o conjunto de variáveis estatisticamente significativas, concluiu-se que o tamanho da empresa apresentou o poder explicativo mais alto, de modo que o indicador FATURAMENTO explica 35,4% das variâncias de Desempenho (DSP). Na dimensão de institucionalismo nota-se que apresentou um poder explicativo de 17,5%, ou seja, as empresas da amostra estudada que tem um alto índice de institucionalização das práticas financeiras respondem 17,5% de seu desempenho.

Sendo assim e por meio das respostas encontradas no estudo, há institucionalização das práticas financeiras e a variável que apresenta maior impacto no desempenho das empresas é o faturamento, e que as empresas que tem suas práticas institucionalizadas tem uma influência de 17,5% em seu desempenho.

Como limitação dessa pesquisa, entende-se que por se tratar de um grupo de MPEs associadas a uma entidade limitou-se somente a esse público, perdendo dessa maneira uma abrangência maior. Por essa razão, sugere-se como pesquisas futuras que seja ampliado o campo de pesquisa para todas as empresas da cidade, ou até mesmo de outras cidades e estados.

## REFERÊNCIAS

- ALVES-MAZZOTTI, A. J., GEWANDSZNAJDER, F. **O método nas ciências naturais e sociais**. São Paulo: Pioneira Thomson Learning, 2004.
- ASSAF NETO, A., LIMA, F. G. **Curso de Administração Financeira**. 2ª ed. São Paulo: Atlas, 2011.
- ASSAF NETO, A. SILVA, C. A. T. **Administração do capital de giro**, v. 2, 2006.
- ASSAF NETO, A. **Valuation: métricas de valor e avaliação de empresas**. São Paulo: Atlas, v. 20, 2014.
- ARRUDA, M. A inserção de produtos no mercado. **Revista Sebrae**, n. 6, 2002.
- BARROS, F. R. de. Pequena e média empresa e política econômica: um desafio à mudança. **Rio de Janeiro: Apec**, p. 56, 1978.
- BATISTA, A. F., SIQUEIRA, B. D. S., NOVAES, J. F., FIGUEIREDO, D. Estrutura de Capital: Uma estratégia para o endividamento ideal ou possível. **ENCONTRO NACIONAL DE ENGENHARIA DE PRODUÇÃO, XXV**, 2005.
- BECK, T., KLAPPER, L. F., MENDOZA, J. C. The typology of partial credit guarantee funds around the world. **Journal of Financial Stability**, v. 6, n. 1, p. 10-25, 2010.
- BEM, J. B. de, SANTOS, K. C. B. dos, COMITRE, M. G. Um estudo sobre os impactos causados pela inadimplência e os reflexos na saúde financeira das empresas. **Intertem@s Negócios ISSN 1983-4462**, v. 1, n. 1, São Paulo 2008.
- BERGER, P.L.; LUCKMANN, T. **A Construção Social da Realidade**. Tradução: Floriano de Souza Fernandes. 4ª Edição, Petrópolis, RJ: Vozes, 1978.
- BORTOLI, A. N. **Tipologia de problemas das pequenas e médias empresas**. São Paulo, p. 41-59, 1980.
- BURNS, J., SCAPENS, R. W. Conceptualizing management accounting change: an institutional framework. **Management accounting research**, v. 11, n. 1, p. 3-25, 2000.
- BRASIL. **Lei Complementar nº 123**, de 14 de dezembro de 2006.

BRASIL. Ministério da Fazenda. Receita Federal. Memória. **Resolução 135 e a Recomendação 7**, de 28 de agosto de 2017. Disponível em: <<http://www8.receita.fazenda.gov.br/simplesnacional/Noticias/NoticiaCompleta.aspx?id=415ad600-7d43-4e55-971b-55df99e95ef3>>. Acesso em: 03 março 2018.

BRIGHAM, E. F., HOUSTON, J. F. **Fundamentos da moderna administração financeira**. Campus, 1999.

BRITO, O. **Gestão de riscos**. São Paulo: Saraiva, 2010.

BROWN, T. A. **Confirmatory factor analysis for applied research**. New York: The Guilford Press, 2006.

CALLADO, A. A. C., PINHO, M. A. B. de. Evidências de isomorfismo mimético sobre práticas de gestão de custos entre micro e pequenas empresas de diferentes setores de atividade. **Contabilidade Vista & Revista**, v. 25, n. 2, 2014.

CAMELO, P. M., COSTA, E. R. C., CORIOLANO, L. N. M. Moda, Eventos e Turismo: contribuições do Festival da Moda de Fortaleza para o turismo de eventos na capital cearense. **Revista Turismo em Análise**, v. 27, n. 1, p. 131, 2016.

CHANLAT, J. F. L'analyse sociologique des organisations: un regard sur la production anglo-saxonne contemporaine (1970-1988). **Sociologie du travail**, p. 381-400, 1989.

CHAVA, S., PURNANANDAM, A. The Effects of Banking Crisis on Bank-Dependent Borrowers. **Journal of Financial Economics**, v.99, p.116–135. 2011.

COLE, R. A. What do we know about the capital structure of privately held US firms? Evidence from the surveys of small business finance. **Financial Management**, v. 42, n. 4, p. 777-813, 2013.

COPELAND, T. E., GALAI D. **Financial theory and corporate policy**. Reading, Mass.: Addison-Wesley, 1983.

COVIN, J. G., SLEVIN, D. P. Strategic management of small firms in hostile and benign environments. **Strategic Management Journal**, v. 10, n. 1, p. 75-87, 1989.

CRESWELL, J. W. **Projeto de pesquisa métodos qualitativo, quantitativo e misto**. 3ª Edição. Artmed, 2010.

CUBILLO, J. La Inteligência Empresarial em **Las Pequeñas Y Medianas Empresas Competitivas de América Latina**. Rio de Janeiro, SENAI/CIET, 1997

DE OLIVEIRA, M. P., MALAGOLLI, G. A. Impacto da tecnologia da informação na evolução dos serviços bancários. **Revista Interface Tecnológica**, v. 13, n. 1, p. 14, 2016.

DE OLIVEIRA, A. G., MÜLLER, A. N., NAKAMURA, W. T. A utilização das informações geradas pelo sistema de informação contábil como subsídio aos processos administrativos nas pequenas empresas. **Revista da FAE**, v. 3, n. 3, 2017.

DE PAULA, D. V., PEDROSO, M. E. S., OLIVEIRA, V. V. M. Planejamento e controle financeiro: Dificuldades encontradas nas micro e pequenas empresas do setor farmacêutico, de São Sebastião do Paraíso-MG. **Revista de Iniciação Científica da Libertas**, v. 5, n. 2, 2016.

DENIS, D., SIBILKOV, V. Financial Constraints, Investment, and The Value of Cash Holdings. **Review of Financial Studies**, v.23, p.247–269. 2010.

DESS, G. G., ROBINSON, R. B. Measuring organizational performance in the absence of objective measures: the case of the privately-held firm and conglomerate business unit. **Strategic management journal**, v. 5, n. 3, p. 265-273, 1984.

DEYOUNG, R., GRON, A., TORNA, G., WINTON, A. Risk overhang and loan portfolio decisions: small business loan supply before and during the financial crisis. **The Journal of Finance**, v. 70, n. 6, p. 2451-2488, 2015.

DI AGUSTINI, C. A. **Capital de giro: gestão, análise de alternativas, fontes de financiamento, estratégias de negociação, como pagar menos CPMF**. Atlas, 1999.

DIMAGGIO, P. J. interest and agency in institutional theory. In: Lynne G. Zucker (ed.), **Institutional patterns and organizations: culture and environments**. Cambridge, MA: Ballinger, 1988. p. 3-21.

DIMAGGIO, P. J.; POWELL, W. W. A gaiola de ferro revisitada: isomorfismo institucional e racionalidade coletiva nos campos organizacionais. **RAE-Revista de Administração de Empresas**, v. 45, n. 2, p. 74-89, 2005.

FACHIN, R. C., MENDONÇA, J. R. C. Selznick: uma visão da vida e da obra do precursor da perspectiva institucional na teoria organizacional. **Organizações, instituições e poder no Brasil**. Rio de Janeiro: FGV, p. 29-45, 2003.

- FIELD, A. **Descobrimdo a estatística usando o SPSS-2**. Bookman Editora, 2009.
- FONSECA, R. A., SILVA, A. P. C., ASSIS, I. T., NAZARETH, L. G. C., FERREIRA, R. N. Participação de Capitais de Terceiros nas Empresas: a Comparação entre Empresas do Setor Siderúrgico. **Anais do Simpósio de Excelência em Gestão e Tecnologia**, 2014.
- GITMAN, L. J. **Princípios de Administração Financeira**. Tradução Antonio Zoratto Sanvicente. 10. ed. São Paulo: Pearson Addison Wesley, 2010.
- GUERREIRO, R., PEREIRA, C. A., REZENDE, A. J., DE AGUIAR, A. B. Fatores determinantes do processo de institucionalização de uma mudança na programação orçamentária: uma pesquisa em uma organização brasileira. **Revista de contabilidade do mestrado em ciências contábeis da UERJ**, v. 10, n. 1, 2005.
- GURGEL, F. do A., FRANCISCHINI, P. G. **Administração de materiais e do patrimônio**. Cengage Learning Editores, 2002.
- GOSS, D. **Small Business and Society (Routledge Revivals)**. Routledge, 2015.
- GUERREIRO, R., PEREIRA, C. A., FREZATTI, F. Evaluating management accounting change according to the institutional theory approach: a case study of a Brazilian bank. **Journal of Accounting & Organizational Change**, v. 2, n. 3, p. 196-228, 2006.
- HABER, S.; REICHEL, A. Identifying Performance Measures of Small Ventures -The Case of the Tourism Industry. **Journal of Small Business Management**, v. 43, n. 3, p. 257- 286, 2005.
- HACKBARTH, D., HENNESSY, C. A., LELAND, H. E. Can the trade-off theory explain debt structure? **Review of Financial Studies**, 20(5), 1389-1428. 2007.
- HAIR JR, J. F. *et al.* **Fundamentos de métodos de pesquisa em administração**. Porto Alegre: Bookman, 2005.
- HAIR JR, J. F.; ANDERSON, R. E.; TATHAM, R. L.; BLACK, W. C. **Análise multivariada de dados**. Porto Alegre: Bookman, 2005.
- HALL, P. A., TAYLOR, R. CR. Political science and the three new institutionalisms. **Political studies**, v. 44, n. 5, p. 936-957, 1996.
- HARDY, C, CLEGG, S. R. **Some dare call it power**. Sage Publications, 2006.



IBGE. **Demografia das Empresas**. 2015. Disponível em: <<https://www.ibge.gov.br/estatisticas-novoportal/economicas/comercio/9068-demografia-das-empresas.html?=&t=destaques>>. Acesso em: 17 fevereiro 2018

IBPT; Instituto Brasileiro de Planejamento e Tributação. **Empresômetro MPEs**. 2017. Disponível em <http://empresometro.cnc.org.br/Estatisticas>, acessado em 27 fevereiro 2017.

IPARDES; Instituto Paranaense de Desenvolvimento Econômico e Social. **Caderno estatístico município de Guarapuava**. Março 2018. Disponível em <<http://www.ipardes.gov.br/cadernos/MontaCadPdf1.php?Municipio=85000>> Acessado em 03 de março de 2018.

KASSAI, S. As empresas de pequeno porte e a contabilidade. **Caderno de estudos**, n. 15, p. 01-23, 1997.

KOTANE, I., MERLINO, I. K. Assessment of financial indicators for evaluation of business performance. **European Integration Studies**, n. 6, p. 216-224, 2012.

KRAEMER-EIS, H., LANG, F., GVETADZE, S. European Small Business Finance Outlook. Luxembourg, European Investment Fund, 2013.

LANZ, L. Q., PERUFO, J. V., MANTESE, F. A. de O. Fundo garantidor para microcrédito: proposta de um modelo. **Temas de Administração Pública**, v. 9, n. 2, 2015.

LEBAS, M., EUSKE, K. A conceptual and operational delineation of performance. **Business performance measurement: Theory and practice**, p. 65-79, 2002.

LUCENA, W. G. L. Uma contribuição ao estudo das informações contábeis geradas pelas micro e pequenas empresas localizadas na cidade de Toritama no agreste pernambucano. **João Pessoa**, 2004.

MAIA, V. I., PEREIRA, E. M., SILVA, F. H., COELHO, J. D., DIAS, L. A. C. Gestão financeira de micro e pequenas empresas: o setor varejista na região de Pará de Minas. **Revista Digital FAPAM**, v. 1, n. 1, p. 261-273, 2016.

MARCH, J. G., OLSEN, J. P. Elaborating the “new institutionalism”. **The Oxford handbook of political institutions**, v. 5, p. 3-20, 2006.

MARÔCO, J. **Análise estatística com o SPSS Statistics**. Report Number, Lda, 2011.

MEDEIROS, P. H. R., GUIMARÃES, T. de A. A institucionalização do governo eletrônico no Brasil. **Revista de Administração de Empresas**, v. 46, n. 4, p. 66-78, 2006.

MENDES, J. V., ESCRIVÃO FILHO, E. Sistemas integrados de gestão ERP em pequenas empresas: um confronto entre o referencial teórico e a prática empresarial. **Revista Gestão & Produção**, v. 9, n. 3, p. 277-296, 2002.

MELLO, A. A. P. C. de. **Contribuições à gestão de micro, pequenas e médias empresas (MPMEs): um estudo sobre a adoção de práticas administrativas e sua relação com o porte e com a lucratividade**. 2015. Tese (Doutorado em Administração) - Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2015. doi:10.11606/T.12.2015.tde-10062015-144750. Acesso em: 2017-09-07.

MEYER, J. W. The effects of education as an institution. **American journal of Sociology**, v. 83, n. 1, p. 55-77, 1977.

MEYER, J. W., ROWAN, B., POWELL, W. W., DIMAGGIO, P. J. The new institutionalism in organizational analysis. **The new institutionalism in organizational analysis**, p. 41-62, 1991.

MIRANDA, L. B. S., FRANÇA, I. M., FERREIRA, J. A. D., MARTINS, M. R., MIRANDA, L. M. Ferramentas administrativas utilizadas nas micro e pequenas empresas: uma análise realizada no centro comercial da cidade de Viçosa-MG. **Revista Conbrad** [ISSN 2525-6815] Qualis B5, v. 1, n. 2, p. 39-52, 2016.

MOURA, L. R. **Gestão do relacionamento com fornecedores: análise da eficácia de programa para desenvolvimento e qualificação de fornecedores para grandes empresas**. Tese de Doutorado. Universidade de São Paulo. 2009.

MOTA, E. A. L. **O Impacto da gestão financeira de curto prazo no desempenho das empresas** - Análise ao mercado Português. 2014.

MONTEIRO, J. M., BARBOSA, J. D. Controladoria empresarial: gestão econômica para as micro e pequenas empresas. **Revista da Micro e Pequena Empresa**, v. 5, n. 2, p. 38-59, 2011.

NETO, A. R. V., DIAS, G. M., OLIVEIRA, H. C., ALMEIDA, S. T., VASCONCELOS, C. R. M. A Relação Entre Orientação Para o Mercado e Comportamento Inovador em Micro e Pequenas Empresas de Varejo Alimentar. **CONNEXIO-ISSN 2236-8760**, v. 4, n. Esp., p. 9-26, 2014.

OECD. **Financing SMEs and Entrepreneurs 2014: An OECD Scoreboard**. OECD Publishing, 2014.

OLIVEIRA, D. de P. R. de. Planejamento estratégico: conceitos, metodologias e práticas. In: **Planejamento estratégico: conceitos, metodologias e práticas**. Atlas, 2010.

PEREIRA, F. A. de M. A evolução da teoria institucional nos estudos organizacionais: um campo de pesquisa a ser explorado. **Revista Organizações em Contexto-online**, v. 8, n. 16, p. 275-295, 2012.

PINHEIRO, M. Gestão e desempenho das empresas de pequeno porte: uma abordagem conceitual e empírica. 269f. **Tese (Doutorando em Administração) – Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade**, Universidade de São Paulo, FEA/USP, São Paulo. 1996.

PORTER, M. E. **Vantagem competitiva: criando e sustentando um desempenho superior**. Rio de Janeiro: Campus, 1992.

RAIFUR, Léo. **Fatores determinantes do desempenho de pequenas e médias empresas da região centro-sul do estado do Paraná**. 2013. Tese de Doutorado. Universidade de São Paulo.

RAIFUR, L., ALVES, J. M., DE SOUSA, A. F. Capital de giro na micro e pequena empresa: estrutura, financiamento e gestão. In: **Anais do Congresso Brasileiro de Custos-ABC**. 2009.

REIS, C. Z. T. **Estágios da institucionalização do modelo de alocação de recursos orçamentários das universidades federais brasileiras**. Dissertação. Universidade Federal de Viçosa-MG. 2011.

RESNIK, Paul. **A bíblia da pequena e média empresa**. São Paulo : Makron Books, 1991.

RODRIGUES, C. M. **Análise Crédito e Risco**. São Paulo: Inter saberes, 2011.

RODRIGUES, A. A., SOARES, A. M., NASCIMENTO, V. S., DE LINA, V. V. L. Suplly Chain Management no auxílio da implementação de um sistema de controle de estoque e vendas em uma Microempresa. **ENCONTRO NACIONAL DE ENGENHARIA DE PRODUÇÃO (ENEGERP)**, v. 35, 2015.

ROSS, S. A., WESTERFIELD, R. W, JORDAN, B. D. **Princípios de Administração Financeira**. 2 ed. São Paulo: Atlas, 2000.

SANTOS, J. O. **Análise de crédito: empresas e pessoas físicas**. São Paulo: Atlas, 2003.

- SCHRICKEL, W. K. **Análise de crédito: concessão e gerência de empréstimos**. Atlas, 1997.
- SCHULTZ, T. W. Reflections on investment in man. **Journal of political economy**, v. 70, n. 5, Part 2, p. 1-8, 1962.
- SILVA, J. P. **Gestão e Análise de Risco de Crédito**. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2008
- SILVA, E. L., MENEZES, E. M. **Metodologia da pesquisa e elaboração de dissertação**. Florianópolis, 2002.
- SCHUMACKER, R. E.; LOMAX, R. G. **A Beginner's Guide to Structural Equation Modeling**. Lawrence Erlbaum Associates. Mahwah, New Jersey, 1996
- SCHUMPETER, J. **The Theory of Economic Development**. Cambridge: Harvard University Press, 1934.
- SCOTT, W. R. Institutions and organizations. Foundations for organizational science. **London: A Sage Publication Series**, 1995.
- SEBRAE; Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas. **Boletim Estudos & Pesquisas**. Brasília. Disponível em: <<https://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/Anexos/bep%20dezembro%202016.pdf>>, acessado em 27 de fevereiro de 2017, n. 55, dezembro 2016.
- STOREY, D. J. **Understanding the small business sector**. Routledge, 2016.
- SUDDABY, Roy. Challenges for institutional theory. **Journal of Management Inquiry**, v. 19, n. 1, p. 14-20, 2010.
- TENÓRIO, J. N. B. Um Estudo Sobre a Utilização do Sistema de Informações nas Pequenas Empresas de Confecção do Recife. **Dissertação de Mestrado**. Universidade Federal de Pernambuco. Recife, 2004.
- TOLBERT, P. S., ZUCKER, L. G. The institutionalization of institutional theory. **Studying Organization**. Theory & Method. London, Thousand Oaks, New Delhi, p. 169-184, 1999.
- VIEIRA, M. M. F., CARVALHO, C. A. **Organizações, instituições e poder no Brasil**. FGV Editora, 2003.
- VIAPIANA, C. **Fatores de sucesso e fracasso da micro e pequena empresa**. Disponível em <https://repositorio.ufsc.br/xmlui/handle/123456789/78873> em 27 de fevereiro de 2017, 2000.

WAHLMANN, G. C. Um estudo exploratório sobre a atividade de controladoria nas microempresas na cidade de Ubatuba. São Paulo. **Fundação Escola de Comércio Álvares Penteado–Fecap**, 2003.

WEST, G. P., NOEL, T. W. The impact of knowledge resources on new venture performance. **Journal of Small Business Management**, v. 47, n. 1, p. 1-22, 2009.

WILLIAMS, S., SCHAEFER, A. Small and medium-sized enterprises and sustainability: Managers' values and engagement with environmental and climate change issues. **Business Strategy and the Environment**, v. 22, n. 3, p. 173-186, 2013.

ZUCKER, L. G. Where do institutional patterns come from? Organizations as actors in social systems. **Institutional patterns and organizations: Culture and environment**, v. 20, n. 3, p. 23-49, 1988.

## APÊNDICES

### Questionário

Essa Pesquisa é parte integrante de um Estudo que estou realizando no Mestrado em Administração pela Universidade Estadual do Centro Oeste (UNICENTRO), com o objetivo de estudar as finanças e o desempenho nas Micro e Pequenas Empresas (MPes). Todos os dados da Pesquisa serão analisados de forma agrupada, a coleta do e-mail apenas para evitar duplicidade de respostas, e os resultados serão utilizados exclusivamente para fins acadêmicos. Os resultados serão disponibilizados à Associação Comercial e Empresarial de Guarapuava (ACIG). O Estudo foi dividido em seis etapas: 01) Perfil da MPes; 02) Política e Gestão do Crédito; 03) Gestão de Estoques e Fornecedores; 04) Orçamento e Gestão de Caixa; 05) Financiamento do Capital de Giro; e 06) Desempenho.

### Perfil da Empresa

Buscamos com essas questões identificar o perfil das Micro e Pequenas Empresas para poder analisar melhor os dados.

1. Qual é a quantidade de pessoas trabalhando na empresa? (Sócios, colaboradores, funcionários, empregados, familiares entre outros)

- a) de 1 a 5 pessoas
- b) de 6 a 15 pessoas
- c) de 16 a 30 pessoas
- d) de 31 a 50 pessoas
- e) acima de 51 pessoas

2. Qual é o setor de atuação da empresa? Marcar apenas uma alternativa.

- a) agronegócios
- b) comércio
- c) serviços
- d) indústria
- e) educação - cursos e palestras
- f) turismo
- g) inovação e tecnologia
- h) outros

3. Como responsável pelas respostas da empresa, qual é sua formação? Marcar apenas uma alternativa.

- a) Ensino Fundamental
- b) Ensino Médio
- c) Curso Técnico
- d) Ensino Superior
- e) Pós-Graduado/Especialista
- f) Mestrado/Doutorado

4. Qual questão mais representa você na empresa? Marcar apenas uma alternativa.

- a) Fundador
- b) Diretor
- c) Sócio principal
- d) Sucessor
- e) Gerente

5. Qual é o tempo de existência da empresa? Marcar apenas uma alternativa.

- a) de 0 a 2 anos
- b) de 3 a 5 anos
- b) de 6 a 7 anos
- c) de 8 a 15 anos
- d) de 16 a 20 anos
- e) acima de 21 anos

6. Qual foi o Faturamento bruto anual da empresa em 2017? Marcar apenas uma alternativa.

- a) até 81 mil no ano
- b) de 81 a 200 mil no ano
- c) de 200 a 480 mil no ano
- d) de 480 mil a 1,2 milhões no ano
- e) de 1,2 a 4,8 milhões no ano
- e) de 4,8 a 6 milhões no ano
- f) acima de 6 milhões no ano

### Política e Gestão do Crédito (Contas a Receber)

Esta etapa do Estudo diz respeito a algumas formas de Política e Gestão do Crédito ou contas a receber ou vendas que as empresas utilizam, onde também buscamos entender a forma dessa utilização. De acordo com as afirmativas abaixo responda com cautela como realmente acontece na sua empresa.

7. De acordo com a Política de Crédito de vendas da empresa qual é a proporção que mais se aproxima da realidade? Marcar apenas uma das alternativas.

- a) 100% à vista
- b) 80% à vista e 20% a prazo
- c) 60% à vista e 40% a prazo
- d) 40% à vista e 60% a prazo
- e) 20% à vista e 80% a prazo
- f) 100% a prazo

8. De que maneira a empresa efetua o parcelamento das vendas? Marcar apenas a alternativa que representa a maioria das vendas.

- a) não parcelamos
- b) 30 dias (uma vez)
- c) 30/60 dias (duas vezes)
- d) 30/60/90 dias (três vezes)
- e) 30/60/90/120 dias (quatro vezes)
- f) 5 a 7 vezes
- g) acima de 8 vezes

9. Qual é a maneira que é mais utilizado para receber as vendas na empresa? Marcar apenas uma alternativa.

- a) Dinheiro
- b) Cheque
- c) Cartão
- d) Crédito próprio
- e) Boleto Bancário



10. Que maneira melhor representa a forma de controle das vendas da empresa? Marcar apenas uma alternativa.

- a) não é controlado
- b) anotações em papel
- c) anotações no computador (ex: planilhas do Excel)
- d) software (Sistema informatizado)
- e) software (Sistema informatizado) com integração através das administradoras de cartões, boletos, conta corrente, entre outros.

11. Marcar apenas uma alternativa: “Na minha empresa a prática da política de crédito e controle das vendas...”

- a) não é utilizada
- b) utiliza-se, pois verifiquei que outras empresas estão utilizando
- c) utiliza-se pois tivemos problemas no passado e iniciamos um controle
- d) utiliza-se, pois reconhecemos a utilidade para uma melhor gestão da empresa
- e) utiliza-se, pois já implementamos a muito tempo e não conseguimos ver um bom andamento da organização sem essa prática

#### Gestão de Estoques e Fornecedores

Esta etapa do Estudo diz respeito a algumas formas Gestão de Estoques e Fornecedores ou compras que as empresas utilizam, onde também buscamos entender a forma dessa utilização. De acordo com as afirmativas abaixo responda com cautela como realmente acontece na sua empresa.

12. As compras de mercadorias e produtos para a empresa tem uma política de pagamentos mais próxima de qual alternativa? Marcar apenas uma alternativa.

- a) 100% à vista
- b) 80% à vista e 20% a prazo
- c) 60% à vista e 40% a prazo
- d) 40% à vista e 60% a prazo
- e) 20% à vista e 80% a prazo
- f) 100% a prazo

13. Quando a empresa parcela suas compras qual das alternativas mais se aproxima com a realidade? Marcar apenas uma alternativa.

- a) não parcelamos
- b) 30 dias (uma vez)
- c) 30/60 dias (duas vezes)
- d) 30/60/90 dias (três vezes)
- e) 30/60/90/120 dias (quatro vezes)
- f) 5 a 7 vezes
- g) acima de 8 vezes

14. Qual é a forma como a empresa escolhe seus fornecedores para efetuar as compras? Marcar apenas uma alternativa.

- a) compra com o Fornecedor mais barato
- b) compra com o Fornecedor que apresenta entrega mais rápida
- c) compra com o Fornecedor que oferece maior desconto à vista
- d) compra com o Fornecedor que apresenta maior prazo
- e) compra com o Fornecedor que vai até a empresa para vender

15. De que maneira melhor representa a forma de controle das compras da empresa? Marcar apenas uma alternativa.

- a) não é controlado
- b) anotações em papel
- c) anotações no computador (ex: planilhas do Excel)
- d) software (Sistema informatizado)
- e) software (Sistema informatizado) com integração com estoques de fornecedores, bem como preços.

16. Marcar apenas uma alternativa: “Na minha empresa a prática da política de pagamentos e controle das compras...”

- a) não é utilizada
- b) utiliza-se, pois verifiquei que outras empresas estão utilizando
- c) utiliza-se pois tivemos problemas no passado e iniciamos um controle
- d) utiliza-se, pois reconhecemos a utilidade para uma melhor gestão da empresa
- e) utiliza-se, pois já implementamos a muito tempo e não conseguimos ver um bom andamento da organização sem essa prática

#### Orçamento e Gestão de Caixa

Esta etapa do Estudo diz respeito a algumas formas Orçamento e Gestão de Caixa (cuidado com o dinheiro) que as empresas utilizam, onde também buscamos entender a forma dessa utilização. De acordo com as afirmativas abaixo responda com cautela como realmente acontece na sua empresa.

17. Como está sendo Planejado os GASTOS FUTUROS, da empresa? Marcar apenas uma alternativa.

- a) não é planejado
- b) é planejado com anotações em papel
- c) é planejado com anotações no computador (ex: planilhas do Excel)
- d) é planejado através de software (Sistema informatizado)
- e) é planejado através de software (Sistema informatizado) integrado com todas as movimentações da empresa no que diz respeito ao Planejado *versus* Realizado.

18. No que se refere ao Planejamento de GASTOS FUTUROS, qual é o tempo de planejamento? Marcar apenas uma alternativa.

- a) não é planejado
- b) planeja-se para o próximo mês
- c) planeja-se para os próximos dois meses
- d) planeja-se para os próximos seis meses
- e) planeja-se para o próximo ano

19. De que maneira é controlado os valores que entram e saem do caixa da empresa todos os dias? Marque apenas uma alternativa.

- a) não é controlado
- b) é controlado com anotações em papel
- c) é controlado com anotações no computador (ex: planilhas do Excel)
- d) é controlado através de software (Sistema informatizado)
- e) é controlado através de software (Sistema informatizado) com integração através das administradoras de cartões, boletos, conta corrente, entre outros.

20. Marcar apenas uma alternativa: “Na minha empresa a prática do planejamento dos gastos e controle de caixa...”

- a) não é utilizada
- b) utiliza-se, pois verifiquei que outras empresas estão utilizando
- c) utiliza-se pois tivemos problemas no passado e iniciamos um controle
- d) utiliza-se, pois reconhecemos a utilidade para uma melhor gestão da empresa
- e) utiliza-se, pois já implementamos a muito tempo e não conseguimos ver um bom andamento da organização sem essa prática

#### Financiamento do Capital de Giro

Esta etapa do Estudo diz respeito ao Financiamento do Capital de Giro das MPEs, onde também buscamos entender de que forma é feito e controlado esses recursos das mesmas. De acordo com as afirmativas abaixo responda com cautela como realmente acontece na sua empresa.

21. Quando falta dinheiro para a empresa pagar as contas como fornecedores, funcionários, entre outros, de que maneira é resolvido essa questão? Marcar apenas uma alternativa.

- a) coloca-se mais dinheiro próprio na empresa
- b) antecipa-se as vendas, como antecipação de cartão, boletos ou cheques
- c) utiliza-se de limites de créditos nos bancos
- d) empréstimos específicos para capital de giro
- e) vende alguns bens da empresa para repor os recursos necessários

22. Marcar apenas uma alternativa. Se a empresa tivesse um crédito aprovado em um banco com juros justos

- a) não utilizaria empréstimo
- b) utilizaria um empréstimo de R\$ 10.000,00
- c) utilizaria um empréstimo de R\$ 50.000,00
- d) utilizaria um empréstimo de R\$ 100.000,00
- e) utilizaria um empréstimo superior a R\$ 100.000,00

23. De que maneira é controlado os valores ou recursos necessários para manter a empresa? Marque apenas uma alternativa.

- a) não é controlado
- b) é controlado com anotações em papel
- c) é controlado com anotações no computador (ex: planilhas do Excel)
- d) é controlado através de software (Sistema informatizado)
- e) é controlado através de software (Sistema informatizado) com integração através da corrente da empresa no banco

24. Marcar apenas uma alternativa: “Na minha empresa a prática financiamento e empréstimos bancários...”

- a) não é utilizada
- b) utiliza-se, pois verifiquei que outras empresas estão utilizando
- c) utiliza-se pois tivemos problemas no passado e iniciamos um controle
- d) utiliza-se, pois reconhecemos a utilidade para uma melhor gestão da empresa
- e) utiliza-se, pois já implementamos a muito tempo e não conseguimos ver um bom andamento da organização sem essa prática

25. Você está satisfeito com a utilização das ferramentas financeiras que você adota? Comente sua resposta.

---

---

---

---

26. A utilização das ferramentas financeiras facilita sua gestão, gera impacto positivo?  
Quais impactos?

---

---

---

---

Desempenho - Adaptado de Raifur (2013)

Esta etapa do Estudo diz respeito ao Desempenho das MPEs, onde também buscamos entender qual é o desempenho das mesmas. De acordo com as afirmativas abaixo responda com cautela como realmente acontece na sua empresa.

27. Com relação ao lucro médio atual obtido pela empresa de acordo com o faturamento bruto?

- a) menos de 10%
- b) de 10% a 15%
- c) de 15% a 20%
- d) de 20% a 25%
- e) mais de 25%

28. Com relação ao faturamento bruto, levando em conta os últimos 12 meses, você diria que:

- a) aumentou mais de 10%
- b) aumentou até 10%
- c) permaneceu estável
- d) diminuiu até 10%
- e) diminuiu mais de 10%

29. Com relação ao número de empregados, levando em conta os últimos 12 meses, o que você diria que aconteceu:

- a) aumentou mais de 10%
- b) aumentou até 10%
- c) permaneceu estável
- d) diminuiu até 10%
- e) diminuiu mais de 10%

30. Quanto à satisfação pessoal com relação à sua empresa, você diria que está:

- a) muito satisfeito
- b) satisfeito
- c) nem satisfeito, nem insatisfeito
- d) insatisfeito
- e) muito insatisfeito

31. Comparativamente com outras empresas do seu setor de atuação, como você avalia o desempenho da sua empresa?

- a) muito acima da média
- b) um pouco acima da média
- c) igual a média do setor
- d) um pouco abaixo da média
- e) muito abaixo da média

32. Com relação à qualidade de vida pessoal e da família, você diria que o negócio impactou:

- a) muito positivamente
- b) positivamente
- c) não teve impacto
- d) negativamente
- e) muito negativamente