

# TRABALHOS SELECIONADOS PARA PLENÁRIAS

## EIXO TEMÁTICO: FINANÇAS E CUSTOS

24 e 25 de outubro de 2019

**A RELAÇÃO ENTRE O NÍVEL DE TRANSPARÊNCIA ORGANIZACIONAL E  
A PRIMEIRA COLOCAÇÃO NA LISTAGEM DE MAIOR ALTA NO  
IBOVESPA.**

**THE RELATIONSHIP BETWEEN THE ORGANIZATIONAL TRANSPARENCY  
LEVEL AND THE FIRST PLACEMENT IN THE HIGHEST LIST ON  
IBOVESPA**

Camila Gabriele Câmara, Universidade Regional Integrada do Alto Uruguai e  
das Missões – URI – Campus de Santo Ângelo, RS,  
Brasil, camaracamila@hotmail.com

Daniel Knebel Baggio, Universidade Regional Integrada do Alto Uruguai e das  
Missões – URI – Campus de Santo Ângelo, RS, Brasil, danibaggio@gmail.com

Diogo Motta Tibulo, Universidade Regional Integrada do Alto Uruguai e das  
Missões – URI – Campus de Santo Ângelo, RS, Brasil, dmt79@hotmail.com

Rosane Maria Seibert, Universidade Regional Integrada do Alto Uruguai e das  
Missões – URI – Campus de Santo Ângelo, RS, Brasil, rseibert@san.uri.br

**RESUMO**

O *InfoMoney*, que é a maior revista eletrônica especializada em investimentos pessoais e educação financeira do Brasil publicou em dezembro de 2018 reportagem denominada “As maiores altas e baixas do Ibovespa em 2018”, listando as 10 (dez) empresas que dispararam e as 10 (dez) que deixaram de brilhar na bolsa naquele ano. De modo que, o objetivo do presente artigo é verificar se há alguma relação entre o nível de transparência adotado e a colocação obtida pela empresa que encabeçou o topo da lista das maiores altas no interregno em questão – *Magazine Luiza*. O trabalho se ateve a buscar dados limitando sua pesquisa somente para a primeira colocada, de forma que possa ser realizado um estudo mais aprofundado. Para mensurar o nível de transparência da citada companhia será realizada uma revisão literária sobre o tema, buscando identificar fatores relevantes, bem como promover a análise do sítio eletrônico destes, na busca de indícios de um elevado nível de comunicação com os investidores, que possa ter servido de mola propulsora para a colocação obtida. Com o resultado das pesquisas efetuadas conclui-se que, efetivamente, a companhia tem níveis de transparência adequados e compatíveis com a colocação alcançada. Entende-se a importância do tema a ser tratado e sugere-se novo estudo acerca das melhores e piores colocações de empresas no ranking da IBOVESPA.

Palavras chave: transparência – nível – alta na bolsa de valores

**ABSTRACT**

Info Money, which is the largest electronic magazine specializing in personal investment and financial education in Brazil, published in December 2018 a report entitled “The biggest ups and downs of the Ibovespa in 2018”, listing the 10 (ten) companies that shot up and the 10 ( ten) that stopped shining in the bag that year. Therefore, the purpose of this paper is to verify if there is any relationship between the level of transparency adopted and the placement obtained by the company that topped the list of the highest highs in the interregnum in question - *Magazine Luiza*. The work sought to search data limiting its research only to the first place, so that a deeper study can be performed. To measure the level of transparency of the aforementioned company, a literary review will be conducted on the subject, seeking to identify relevant factors, as well as to promote the analysis of their website, in search of evidence of a high level of communication with investors, which may propelled spring for the placement obtained. With the result of the researches it is concluded that, effectively, the company has adequate levels of transparency and compatible with the placement achieved. We understand the importance of the topic to be addressed and suggest a new study about the best and worst places of companies in the IBOVESPA ranking.

Keywords: transparency - level - high on the stock exchange

## 1 Introdução

O processo evolutivo da sociedade tem imposto aos gestores, cada vez mais, a adoção de modelos de administração que não se direcionem única e exclusivamente à obtenção de lucro, dando espaço a conceitos que envolvam uma atuação mais organizada, pautada na ética e com valorização de fatores morais, em estrita observância a sua função social, de modo que as exigências da sociedade atual vão além dos aspectos finalísticos e demandam, portanto, uma visão mais abrangente (LEITE, 2017).

E é, justamente, neste contexto que surge a Governança Corporativa, como forma de resposta a alguns problemas que decorrem da evolução do sistema capitalista, trazendo como principal mudança a passagem do sistema de propriedade (onde as organizações eram geridas pelos donos do negócio) para o sistema de gestão (onde as organizações são geridas por pessoas contratadas), ou seja, onde são representadas por agentes diferentes. Processo de ruptura este que foi denominado de “conflito de agência” (GIACOMELLI, 2017).

Como se pode ver, a cisão entre propriedade e gestão, sobretudo nas grandes empresas, provocou conflitos de interesses entre gestores e proprietários, que deram origem às preocupações com a governança no mundo corporativo, em especial nas empresas de capital aberto, onde tais aspectos ficam ainda mais evidentes, pois de um lado estão os provedores de capital (acionistas e credores) e de outro aqueles que controlam e gerenciam esse capital (gestores), dando origem a demanda por mecanismos de governança (LARRATE, 2013).

Logo, diante da premente necessidade de se criarem mecanismos de controle, proteção e transparência sobre as relações entre os citados envolvidos e buscando eliminar ou reduzir o conflito travado é que surgiu a governança corporativa (ASSUNÇÃO, 2015). Tratando-se, pois, de um conjunto de práticas administrativas utilizadas para otimizar o desempenho das empresas e proteger de maneira equitativa, todas as partes interessadas – acionistas, clientes, fornecedores, credores, funcionários, governos, facilitando, pois, o acesso às informações básicas da empresa e melhorando o modelo de gestão (OLIVEIRA, 2015).

Não sendo por outro motivo, aliás, que um dos pilares de sustentação do instituto é a transparência, já que as organizações devem divulgar suas informações de maneira correta, adequada e atualizada, conforme as diretrizes estipuladas pelos órgãos reguladores e as normas contábeis de aceitação universal, praticas estas que visam, justamente, permitir que os investidores estejam bem informados ao decidirem sobre compra e venda de suas ações, bem como sobre seus direitos e obrigações (ROSSETI, 2019).

Pois é com base nisso que o artigo em questão mostra a sua relevância, uma vez que busca a relação entre o citado princípio e os resultados obtidos pela primeira colocada no ranking das empresas que mais foram valorizadas na Ibovespa em 2018.

O presente estudo foi estruturado da seguinte forma: primeiramente será realizada uma revisão da literatura, trazendo os principais autores que trabalham com o tema de governança. Logo após será explicada a metodologia, resultados e as considerações finais do trabalho proposto.

## 2 Revisão da literatura

A temática em comento, possui contornos que merecem destaque, já que a Governança Corporativa é um instrumento de sintonia entre a empresa e o mercado, envolvendo, neste caso, não só os acionistas atuais e potenciais, mas os mais diversos e variados públicos, incluídos aí, os clientes, fornecedores, comunidade e, governos (OLIVEIRA, 2015).

Assim, a governança pode ser entendida como um sistema que tem como objetivo a relação entre a estratégia, a gestão, a tomada de decisões e o acompanhamento de resultados, envolvendo, portanto, todos os *stakeholders* da empresa, e em prol da sustentabilidade desta (GIACOMELLI, 2017).

Neste mesmo sentido, a Comissão de Valores Mobiliários – CVM quando publicou recomendações sobre o tema conceituou a Governança Corporativa como sendo:

O conjunto de práticas que tem por finalidade otimizar o desempenho de uma companhia ao proteger todas as partes interessadas, tais como investidores, empregados e credores, facilitando o acesso ao capital. A análise das práticas de governança corporativa aplicada ao mercado de capitais envolve, principalmente: transparência, equidade de tratamento dos acionistas e prestação de contas. (2002, pág. 02)

De tal modo que, a Governança corporativa é tida como um sistema de gestão adotado pela alta administração, que permite o equilíbrio de forças entre administradores e gestores, ou seja, sócios controladores, gerando a necessária transparência de seus atos, bem como a segurança ao mercado e, em especial, aos *stakeholders* (acionistas, instituições financeiras, fornecedores, clientes, funcionários, comunidade e os próprios sócios proprietários), proporcionando a constante melhoria da imagem da empresa (LEITE, 2017).

Com isso, pode-se otimizar o desempenho da organização, por tornar o processo decisório menos vulnerável aos conflitos de interesses entre gestores e proprietários, reduzindo consideravelmente o custo gerado pela assimetria informacional e, conseqüentemente, o custo do capital total (LARRATE, 2013).

Neste sentido, no Brasil, desde 1995, o Instituto Brasileiro de Governança Corporativa - IBGC, vem trabalhando para dar destaque às verdadeiras vocações da governança, criando, com isso, valor para as companhias, já que facilitam seu acesso ao capital e contribuem para a sua perenidade, tudo isso com base numa série de princípios (ROSSETI, 2019).

Considerando que dentre os pilares da Governança Corporativa, possui especial relevância para a presente pesquisa o da transparência, é que aprofundaremos o conceito do citado princípio, tomando por base o Código das Melhores Práticas de Governança Corporativa, de onde se extrai o seguinte:

Transparência Consiste no desejo de disponibilizar para as partes interessadas as informações que sejam de seu interesse e não apenas aquelas impostas por disposições de leis ou regulamentos. Não deve restringir-se ao desempenho econômico-financeiro, contemplando também os demais fatores (inclusive intangíveis) que norteiam a ação gerencial e que conduzem à preservação e à otimização do valor da organização (2015, pág. 20)

Ou seja, contempla toda informação que possa eventualmente influenciar decisões relativas a investimentos, razão pela qual devem ser divulgadas de imediato a todos interessados, até mesmo porque mais do que a obrigação de informar, é o desejo de

disponibilizar aos interessados elementos que sejam de seu interesse e não apenas aqueles impostos por disposições e regulamentos (ALVES, 2013).

Nessa linha, importa salientar que os princípios de governança corporativa e em especial o da transparência são imprescindíveis para a atração dos investidores em Bolsa, já que os controles externos das Bolsas e das agências reguladoras de mercado exigem a instalação de Conselhos de Administração e a apresentação de balanços auditados por empresas independentes, como forma de dar maior transparência de seus atos aos *stakeholders*, estabelecendo, com isso, um diferencial em relação à concorrência, no mercado de capitais (LEITE, 2017).

Como se pode ver, uma das missões da governança é garantir a equidade de informação entre os diferentes *stakeholders*, não permitindo que algumas pessoas, em virtude de suas posições e cargos, tenham acesso privilegiado a informações que possam lhes favorecer em detrimento de outros parceiros do negócio (GIACOMELLI, 2017).

Com vistas nisso tem-se que a dispersão de informações sobre estrutura organizacional e números relacionados à performance financeira das organizações, resulta em um acréscimo da confiança dos investidores, de modo a trazer consigo consequências positivas para o mercado de capitais, uma vez que indicam uma mudança na gestão destas. Até mesmo porque, o principal traço destes novos tempos está pautado na profissionalização da sua administração, resultando, via de regra, em um mercado mais competitivo na busca de novos aportes de capital, já que o investidor pode optar onde quer investir com base nas informações divulgadas pelas companhias e aquelas que demonstram mais transparência na gestão de recursos tem mais chance de atrair investimentos (DESCONCI, 2007).

Assim, fica evidente que a transparência só atinge o nível de completude quando envolve a lisura, que só se conquista com uma boa comunicação institucional pautada na divulgação dos dados positivos e negativos do desempenho, assim como de problemas identificados e pendentes de solução, além das metas estratégicas não alcançadas e variações negativas em indicadores operacionais ou financeiros (LOPES, 2015).

Como se pode ver, as informações devem estar rodeadas de equilíbrio e qualidade, pois a comunicação deve abranger tanto os aspectos positivos quanto os negativos, de modo a oferecer aos interessados uma correta compreensão da companhia, não podendo, portanto, restringir-se ao desempenho econômico-financeiro, contemplando os mais variados fatores que norteiam a tomada de decisão e conduzem, invariavelmente, à criação de valor. Não havendo melhor meio que a Internet e outras tecnologias para se explorar a rapidez e a ampla difusão destas, resultando no adequado clima de confiança – típico de empresas transparentes (LARRATE, 2013).

Todavia, importante salientar que os conceitos até aqui vistos não se restringem às organizações de capital aberto e que se encontram listadas em bolsa, se aplicando, mesmo que por analogia, a todas as empresas que buscam uma relação de maior transparência e confiança com as partes com que mantêm alguma forma de relacionamento (ALMEIDA, 2010).

### 3 Metodologia

O presente artigo propõe a reflexão e a discussão sobre o tema da transparência quando se fala em Governança Corporativa, tão importantes para as organizações e para o meio científico.

24 e 25 de outubro de 2019

Quanto à forma de abordagem, o presente estudo pode ser classificado como qualitativo e quanto aos objetivos pode-se dizer que se trata de uma pesquisa descritiva, valendo-se da bibliografia disponível (livros, artigos em revista e em endereços eletrônicos) e de um estudo de caso, já que visa à investigação de um caso específico, bem delimitado, contextualizado em tempo e lugar para que se possa realizar uma busca circunstanciada de informações.

Para tanto foram utilizados os resultados obtidos na última pesquisa efetuada pela revista *Infomoney*, que publicou em dezembro de 2018 os números relativos aos maiores ganhos e maiores fracassos da Ibovespa naquele ano. Tendo sido escolhida para estudo de caso a primeira colocada da lista daquelas companhias com o maior crescimento no período – *Magazine Luiza*.

A investigação se valeu dos dados informados no sítio eletrônico da referida companhia, de modo a avaliar se o nível de transparência adotada pode ser considerado como fator relevante para a conquista alcançada.

#### 4 Resultados

Neste item verifica-se o nível de transparência adotado pela primeira colocada na listagem de empresas que mais valorizaram suas ações em 2018 segundo a revista *Infomoney*.

A reportagem em comento foi publicada em dezembro de 2018 e foi intitulada de “As maiores altas e baixas da Ibovespa em 2018”, trazendo consigo o ranking melhores e piores desempenhos do período, de onde se extrai o seguinte quadro:

Ações	Ticker	Alta no ano
1. Magazine Luiza	MGLU3	126,34%
2. Cemig	CMIG4	116,76%
3. B2W	BTOW3	104,98%
4. Suzano	SUZB3	104,73%
5. Gol	GOLL4	71,92%
6. Fibria	FIBR3	52,64%
7. Banco do Brasil	BBAS3	52,40%
8. Petrobras (ON e PN)	PETR3; PETR4	51,67%; 46,84%
9. Santander	SANB11	37,90%
10. Natura	NATU3	37,44%

Quadro 01: Lista das 10 maiores altas da IBOVESPA EM 2018.

Efetivamente, o desempenho do primeiro colocado – *Magazine Luiza* – chama a atenção, de modo que a alta atingida no interregno é digna de nota, razão pela qual buscou-se no presente artigo o aprofundamento da investigação dos níveis de transparência adotados pela referida companhia.

Para tanto, a pesquisa voltou-se a análise do sítio eletrônico da referida empresa Magazine Luiza, de onde se extrai que logo na página de entrada já há indicação de informações para investidores, como no quadro 2.





Quadro 2. Informações para investidores no sitio eletrônico do Magazine Luiza.

Atente-se para o fato de a referida aba contemplar duas possibilidades, uma para nacionais (em português) e outra para estrangeiros (em inglês), demonstrando desde já a ambição da empresa.

Se seguirmos adiante, clicando no ícone representado pela bandeira do Brasil, ingressaremos em nova aba, onde iremos encontrar uma “Central de Resultados”:



Quadro 3. Central de resultados segundo trimestre de 2019 no sitio eletrônico do Magazine Luiza.

Se expandirmos a opção denominada “+VER TODOS”, seremos redirecionados para outra aba, onde, selecionando o ano de interesse se encontra o seguinte:

TRIMESTRE	RELEASES	ITR/DFP	APRESENTAÇÃO	ÁUDIO	TRANSCRIÇÃO
1T18					
2T18					
3T18					
4T18					

Quadro 4. Central de resultados 2018 do sitio eletrônico do Magazine Luiza.

Ou seja, a “Central de Resultados” passa a demonstrar as informações de maneira detalhada por trimestre daquele ano, disponibilizando-as em vários formatos (documentos, áudio, gráficos), demonstrando claro empenho em ser o mais transparente possível.

O item denominado de “transcrição”, por exemplo, contempla a redução à termo de uma teleconferência do primeiro trimestre, trazendo consigo todos os detalhes dos assuntos tratados no evento ocorrido em 08 de maio de 2018, identificando, com riqueza de detalhes as falas de cada um dos participantes, possibilitando, com isso que se verifique a limpidez dos atos praticados pela companhia:

TRANSCRIÇÃO DA TELECONFERÊNCIA  
**RESULTADOS 1T18**  
8 DE MAIO DE 2018

**Operadora:**  
*Bom dia senhoras e senhores, obrigada por aguardarem. Sejam bem-vindos ao conference call do Magazine Luiza referente aos resultados do primeiro trimestre de 2018. Neste momento todos os participantes estão conectados apenas como ouvintes, e mais tarde iniciaremos a sessão de perguntas e respostas, quando as instruções para os senhores participarem serão fornecidas. Caso necessitem de alguma assistência durante a audioconferência queiram, por favor, solicitar a ajuda de um operador digitando asterisco zero (\*0). Gostaria agora de passar a palavra ao senhor Frederico Trajano, CEO do Magazine Luiza. Por favor, senhor Frederico, pode prosseguir.*

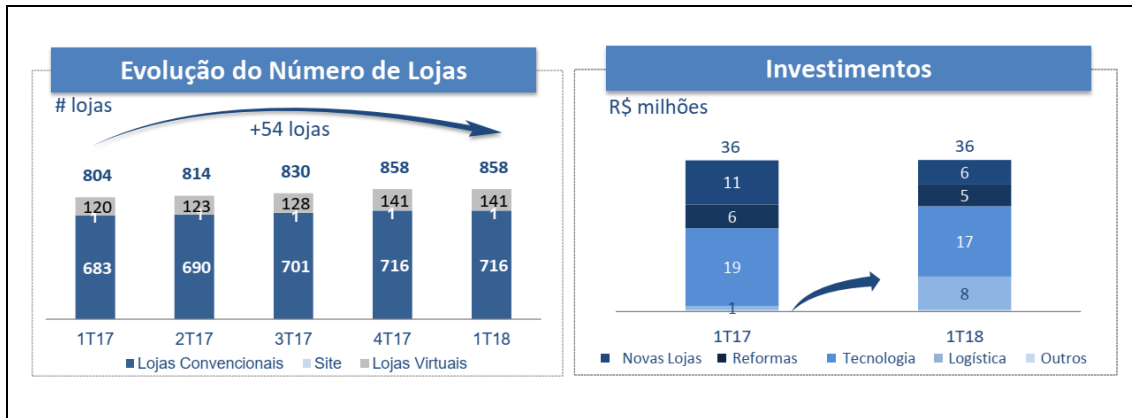
**Frederico Trajano - CEO**  
Bom dia a todos, muito obrigado por participarem do nosso call de resultados, eu estou aqui praticamente com toda a Diretoria Executiva da empresa, que obviamente

Quadro 5. Transcrição da teleconferência primeiro trimestre de 2018 do sitio eletrônico Magazine Luiza.

Como forma de demonstrar que não há manipulação de dados dos termos ali transcritos, a empresa disponibiliza, ainda, os arquivos em áudio (MP3) da citada reunião, trazendo ainda mais transparência ao evento.

Já no item denominado de “Apresentação”, a organização traz uma série de gráficos de desempenho que possibilitam a clara visualização dos números obtidos pela companhia naquele trimestre, conforme mostra o quadro 5.





Quadro 6 Gráficos de desempenho disponíveis no sítio eletrônico do Magazine Luiza.

Observe-se por oportuno que aqui são feitos comparativos com os períodos anteriores, permitindo ao investidor ou, a quem quer que seja, a visualização do desempenho operacional da empresa.

Por sua vez, no item “ITR” são trazidas de maneira pormenorizada as informações do trimestre, tais como:

## Conteúdo

Relatório dos auditores independentes sobre as informações trimestrais	3
Balancos patrimoniais	5
Demonstrações dos resultados	7
Demonstrações dos resultados abrangentes	8
Demonstrações das mutações do patrimônio líquido	9
Demonstrações dos fluxos de caixa	10
Demonstrações dos valores adicionados	11
Notas explicativas às informações trimestrais	12

Quadro 7 Informações pormenorizadas do trimestre no sítio eletrônico do Magazine Luiza.

Por fim, apresenta, ainda, um item conhecido por “Release”, que nada mais é do que um informativo contendo o resumo dos destaques dos números de cada trimestre:

The slide features the IBOVESPA logo on the left and the MGLU3 NOVO MERCADO B3/BM&FBOVESPA logo on the right. The main title is 'Magazine Luiza S.A. (B3: MGLU3) Divulgação de Resultados do 1º Trimestre de 2018 (em IFRS)'. Below this, a dark blue header reads 'Destaques do 1T18'. The main content area lists the following key performance indicators:

- E-commerce cresceu 65%, atingindo R\$1,6 bilhão e 35% das vendas totais
- Lojas físicas evoluíram 21% no total (16% mesmas lojas)
- Vendas totais aumentaram 34%, alcançando R\$4,5 bilhões
- EBITDA cresceu 30% para R\$301 milhões, margem de 8,3%
- Lucro líquido cresceu 152% para R\$147 milhões, margem de 4,1%
- Posição de caixa líquido de R\$ 1,3 bilhão em mar/18

Quadro 8 Divulgação do release no trimestre de 2018 no sítio do Magazine Luiza.

Ou seja, fica evidente que a companhia está preocupada com a clareza de informações, possuindo nítido comprometimentos com todos os seus *stakeholders*.

De modo que a adoção de tal postura, permite concluir que a colocação obtida pela empresa junto a Ibovespa em 2018 não é gratuita, estando intimamente relacionada com o nível de transparência adotado.

## 5 Considerações finais

Considerando que o presente artigo objetivava a análise da importância da adoção do princípio da transparência e da sua relação direta com o nível de confiança depositado pelos investidores e os consequentes resultados daí advindos é que se chega a conclusão de que tais fatores estão intimamente relacionados.

Pelo que se viu até aqui, a transparência da atuação da empresa gera imagem positiva de rumo e controle e aumenta significativamente a sua reputação perante o mercado, permitindo com isso o atingimento de excelentes desempenhos junto a bolsa de valores (LEITE, 2017).

Outra não seria a conclusão, pois garantindo o acesso de todos às informações que dizem respeito a atuação da organização, se conquista a fidúcia do mercado, quanto mais ditos dados não digam respeito apenas a questões econômico-financeiras, contemplando, ainda, informações de cunho estratégico, de gestão, de pessoas, incluindo aí, dados sobre o próprio modelo de governança. Some-se a isso o fato de tais informações serem transferidas com clareza, periodicidade e frequência, gerando clima de confiança (GIACOMELLI, 2017).

Práticas tais como aquelas adotadas pela empresa *Magazine Luiza* tem demonstrado à sociedade que a clareza, a transparência e a boa vontade em prestar informações são requisitos fundamentais para atrair investimentos, bem como melhores taxas de captação de recursos financeiros, já que não se pode esquecer de que interação de conhecimentos proporciona a verdadeira sustentação do processo decisório e, via de regra, maior segurança e transparência na prestação de informações ao mercado, tornando-se o principal fator de sustentação para a atratividade e a competitividade das empresas (OLIVEIRA, 2015).

Assim, resta claro que o nível de transparência adotado como forma de exercício da boa prática da governança nas organizações facilita e atende ao processo de incorporação do que edifica e faz com que outros componentes venham a somar e atribuir a diversidade dos

24 e 25 de outubro de 2019

valores que os acompanham ao longo do exercício da efetividade e permitem, consequentemente, o crescimento da organização no mercado, essencialmente o de capitais por meio dos investimentos a ele direcionado (MORAIS, 2017).

Outra também não seria a conclusão, pois se nos ativermos ao fato de que o conceito de Governança Corporativa foi concebido inicialmente com a finalidade de prover um maior nível de transparência em relação às empresas de capital aberto, com ações negociadas nas bolsas de valores, não seria surpreendente que quanto mais transparente, mais lucrativa (RITA, 2008).

Atente-se que o nível de transparência adotado pela empresa *Magazine Luiza* foi decisivo para alavancar as ações da companhia, confirmando que organizações que iniciam suas trajetórias pautadas em princípios de ética e transparência podem com mais destreza se expandir (SANTOS, 2015).

Por fim, considerando que a pesquisa ficou restrita à primeira colocada no Ranking da IBOVESPA em 2018, pesquisas futuras poderão aprofundar o tema englobando outras colocadas e, até mesmo, analisar se as piores colocadas também possuem uma relação inversamente proporcional com relação à transparência.

## Referências

- ALMEIDA, Moisés Araújo. FERREIRA, Lúcio Flávio Vieira de Medeiros. SANTOS, Josete Florencio dos. TORRES, Fernando José Vieira. *Evolução da Qualidade das Práticas de Governança Corporativa: um Estudo das Empresas Brasileiras de Capital Aberto Não Listadas em Bolsa*. Disponível em: < <http://www.scielo.br/pdf/rac/v14n5/v14n5a09> > Acesso em: 14 de agosto de 2019.
- ALVES, Carlos André de Melo. *Os princípios de governança corporativa e a atuação das ouvidorias em instituições bancárias no Brasil*. Disponível em: < <https://revista.feb.unesp.br/index.php/gepros/article/viewFile/1064/578> > Acesso em: 14 de agosto de 2019.
- ASSUNÇÃO, Renata Rouquayrol. DE LUCA, Márcia Martins Mendes. VASCONSELOS, Alessandra Carvalho de. *Complexidade e governança corporativa: uma análise das empresas listadas na BM&FBOVESP*. Disponível em: < [http://www.scielo.br/pdf/rcf/v28n74/pt\\_1808-057X-rcf-1808-057x201702660.pdf](http://www.scielo.br/pdf/rcf/v28n74/pt_1808-057X-rcf-1808-057x201702660.pdf) > Acesso em: 20 de agosto de 2019.
- COMISSÃO DE VALORES MOBILIÁRIOS - CVM. *Recomendações da CVM sobre governança corporativa*. Comissão de Valores Mobiliários, 2002.
- DESCONCI, Tiago. *Governança corporativa: uma nova perspectiva na gestão empresarial*. Disponível em: < [https://repositorio.ufsm.br/bitstream/handle/1/1527/Desconci\\_Tiago.pdf?sequence=1](https://repositorio.ufsm.br/bitstream/handle/1/1527/Desconci_Tiago.pdf?sequence=1) > Acesso em: 18 de agosto de 2019.
- GIACOMELLI, Giancarlo. *Governança Corporativa [recurso eletrônico] / Giancarlo Giacomelli... [et al.] ; [revisão técnica: Gisele Lozada]*. – Porto Alegre: SAGAH, 2017.
- INSTITUTO BRASILEIRO DE GOVERNANÇA CORPORATIVA - IBCG. *Código das melhores práticas de governança corporativa*. 5.ed. / Instituto Brasileiro de Governança Corporativa. - São Paulo, SP: IBCG, 2015.
- LARRATE, Marco. *Governança corporativa e remuneração dos gestores / Marco Larrate*. São Paulo: Atlas, 2013.
- LEITE, Roberto Cintra. *Governança 2.0: como tornar uma organização eficiente/Roberto Cintra Leite*. – São Paulo: Trevisan Editora, 2017.
- LOPES, Tânia Mara. *Princípios e práticas do Instituto Brasileiro de Governança Corporativa: o caso de uma IES*. Disponível em: < <http://www.isaebrasil.com.br/wp-content/uploads/2015/12/Tania-versão-final.pdf> > Acesso em: 24 de agosto de 2019.

## IV Congresso Internacional de Gestão Estratégica e Controladoria de Organizações – IV CIGECO

24 e 25 de outubro de 2019

MORAIS, Leticia Rodrigues. *Governança Corporativa nas organizações e seus benefícios*. Disponível em: < <http://www.unirv.edu.br/conteudos/fckfiles/files/GOVERNANCA%20CORPORATIVA%20NAS%20ORGANIZACOES%20E%20SEUS%20BENEFICIOS.pdf> > Acesso em: 24 de agosto de 2019.

OLIVEIRA, Djalma de Pinho Rebouças de. *Governança corporativa na prática: integrando acionistas, conselho de administração e diretoria executiva na geração de resultados / Djalma de Pinho Rebouças de Oliveira*. – 3. ed. – São Paulo: Atlas, 2015.

RITA, Ubirajara Vidal. *A Governança Corporativa e sua contribuição para o mercado de capitais brasileiro*. Disponível em < <http://tcc.bu.ufsc.br/Economia292039.pdf> > Acesso em: 25 de agosto de 2019.

ROSSETI, José Paschoal. *Governança corporativa: fundamentos, desenvolvimento e tendências* José Paschoal Rosseti, Adriana de Andrade – 7. ed. – [3. Reimpr.]. – São Paulo: Atlas, 2019.

SANTOS, Tatiana Beatriz dos. *Governança Corporativa aplicada a pequenas e médias empresas*. Disponível em: < [https://monografias.ufrn.br/jspui/bitstream/123456789/1879/3/Governanca%20corporativa\\_Monografia\\_Santos.pdf](https://monografias.ufrn.br/jspui/bitstream/123456789/1879/3/Governanca%20corporativa_Monografia_Santos.pdf) > Acesso em: 24 de agosto de 2019.

**CONCESSÃO DE CRÉDITO EM UM ESTABELECIMENTO FARMACÊUTICO**

***CREDIT GRANTING IN A PHARMACEUTICAL ESTABLISHMENT***

Aline Schumann Pereira(UFSM), RS, Brasil, alineschuma@yahoo.com.br  
Bianca Bigolin Liszbinski (UFSM/UNIJUÍ), RS, Brasil, biancabigolin@gmail.com  
Maria Margarete Baccin Brizolla (UNIJUÍ), RS, Brasil, marga.brizolla@unijui.edu.br  
Tiago Zardin Patias (UFSM), RS, Brasil, tzpatias@yahoo.com.br  
Patrique Rosa Hedlund (UFSM/UNIJUÍ), RS, Brasil, pa.tri.que@hotmail.com

**RESUMO**

O presente trabalho de pesquisa objetivou analisar o reflexo financeiro da concessão de crédito em um estabelecimento farmacêutico que atualmente está inserido em uma rede de empresas que conta com três lojas e localiza-se no município de Panambi/RS. Procurou-se mapear o processo de concessão de crédito da farmácia e identificar o retorno financeiro oferecido pelo crediário, comparando-se com o valor de vendas em relação às outras formas de pagamento. Para realização deste estudo de caso, os dados foram coletados e selecionados por meio do programa utilizado pela empresa e após tabulados, para assim identificar as evidências que atendem ao objetivo do estudo. Chegou-se à conclusão de que o crediário possui um percentual elevado em relação aos valores das vendas totais da empresa, sendo a segunda maior forma de venda realizada no estabelecimento, ficando à frente até das vendas efetuadas por cartões de crédito. Apesar dos riscos de inadimplência, esta forma de venda continua sendo vantajosa para o estabelecimento farmacêutico.

Palavras-chave: Concessão de Crédito. Inadimplência. Retorno Financeiro.

**RESUMO**

This research aimed to analyze the financial impact of lending in a pharmaceutical establishment that is currently inserted in a network of companies that has three stores and is located in Panambi / RS. We sought to map the process of granting credit to the pharmacy and identify the financial return offered by the credit, comparing with the sales value in relation to other forms of payment. To perform this case study, data were collected and selected through the program used by the company and after tabulated, in order to identify the evidence that meets the objective of the study. It was concluded that the credit has a high percentage in the company's total sales values, being the second largest form of sale made in the establishment, being ahead even the sales made by credit cards. Despite the risks of default, this form of sale remains advantageous for the pharmaceutical establishment.

Keywords: Credit concession. Default. Financial feedback.

**1 Introdução**

Com as mudanças ocorridas no processo de desenvolvimento humano e com o crescimento no número de produtos e bens oferecidos no mercado, houve a necessidade de estabelecer uma forma justa e coerente de troca. Assim, iniciou-se gradativamente a mudança da economia escambo para a economia monetária e, desta forma, a moeda foi criada com o objetivo de intermediar e facilitar as trocas (LOPES; JOSÉ, 2011).

Com o início da globalização e o aumento na oferta da diversidade de produtos, as pessoas tinham desejo de conquistar cada vez mais bens, mas não possuíam condições de adquiri-los à vista, o que também facilitaria essa transação. Mamede (2008), relata que os seres humanos inventaram o crédito não apenas como uma forma de solucionar seus problemas relativos à circulação de recursos, mas também como uma forma de otimizar a circulação dos mesmos. Essa foi uma forma encontrada para adquirirem bens que até então não possuíam, por meio de negociações e não por meio de disputas de força física, e saber quando isso teve início é praticamente impossível.

Neste contexto, crédito é considerado a troca de bens presentes por bens pósteros, onde empresas trocam produtos por uma promessa de pagamento futuro. Ou seja, há um compromisso assumido pelo comprador em quitar sua dívida (ASSAF NETO; SILVA,

2009). Para Schrickel (1995, p. 25) crédito é “todo ato de vontade ou disposição de alguém de destacar ou ceder, temporariamente, parte do seu patrimônio a um terceiro, com a expectativa de que essa parcela volte a sua posse integralmente, depois de decorrido o tempo estipulado”.

As compras no crediário são uma opção atraente para os consumidores que não trabalham com agências bancárias, principalmente aqueles consumidores que estão entre as classes C e E, ou pessoas que não possuem conta em banco e que não tem condições de pagar por um bem à vista. Contudo, o ponto negativo dessa forma de pagamento é o risco de inadimplência, o que leva as empresas a serem criteriosas na aprovação da abertura de crediários, visto que a falta ou atraso no pagamento de seus clientes acaba comprometendo o caixa da empresa.

No ramo farmacêutico vê-se que a prática de crediário vem aumentando a cada dia. O que antes era uma ação das pequenas farmácias, agora é uma política difundida entre grandes redes farmacêuticas. Diante deste contexto, este estudo tem por objetivo analisar como a política de vendas no crediário próprio de um estabelecimento farmacêutico, localizado no município de Panambi-RS, influencia no fluxo de caixa da empresa.

Por meio do mapeamento do processo de concessão de crédito da farmácia e da identificação do retorno financeiro oferecido pelo crediário, busca-se evidenciar a justificativa desse processo no contexto organizacional. Isso porque, dada a inadimplência observada, é interessante confirmar se essa é uma estratégia que deve ser mantida ou alterada pela empresa.

## 2 Referencial Teórico

### 2.1 Concessão de Crédito

A palavra crédito tem origem no verbo latim *credere* e significa crença, confiança, fé no que diz alguém. Portanto, a noção de crédito está associada a qualquer relação ou transação que se assenta na confiança (LEONI; LEONI, 1998). Mamede (2008) afirma que o crédito tem como base a confiança entre duas pessoas, sendo que o crédito de uma pessoa é o débito da outra.

A partir do momento que uma empresa vender a prazo para um cliente ela passa a assumir o papel de concessora de crédito, assim como se torna tomadora de empréstimo no momento que realiza compras a prazo de um fornecedor (HERLING et al., 2013). De acordo com Leite (2015, p. 122) “O crédito é uma forma de inclusão social, pois possibilita o acesso aos bens e serviços, porém suas liberações inconsequentes trazem diversos problemas, uma delas é o superendividamento, onde o consumidor de boa-fé não pode honrar suas obrigações”.

Para Leoni e Leoni (1998) o crédito pode ser concedido em longo prazo para fazer investimentos em maquinarias, pesquisas e desenvolvimento; e em curto prazo para a compra de bens necessários como obter dinheiro para capital de giro. Os autores também afirmam que o crédito é uma ferramenta importante na política financeira, levando em consideração que ela faz girar o dinheiro no mercado, e ele pode ser concedido tanto para pessoas físicas como para pessoas jurídicas.

Silva (1998, p. 64) expõe que “dentro de uma concepção mais abrangente, o crédito deve ser visto como parte integrante do negócio da empresa”. O autor ainda afirma que o crédito assume um papel de facilitador da venda, tanto para o empresário como para o consumidor, pois possibilita ao cliente suprir uma necessidade de acordo com sua condição financeira, podendo pagar parcelado. Ao mesmo tempo, melhora a venda do comerciante tendo em vista que provavelmente o cliente levará mais produtos.



Por intermédio do crediário, o cliente além de conseguir pagar suas compras com parcelas mais baixas e em maior número, ainda consegue um valor reduzido nas taxas de juros comparada às cobradas pelos bancos na taxa pelo cartão de crédito. Em termos práticos, quando alguém emite ou cria um título de crédito está assumindo nesse documento uma dívida, declarando que deve algo a alguém e que tem como obrigação quitar essa dívida. Ainda, será levado em consideração somente aquilo que estiver expressamente consignado nele, podendo ser cobrado apenas o valor descrito e na data estipulada para cobrança (GONCALVES, 2007).

Silva (1998) afirma que toda vez que se é concedido um empréstimo a alguém, se está automaticamente assumindo um risco de não receber. O não cumprimento da promessa pode estar relacionado a diversos fatores, como o caráter ou dificuldades financeiras que impossibilitam a pessoa de quitar a dívida. O princípio que une a relação entre o consumidor e o fornecedor é a boa-fé, pois é por meio dela que as transações se tornam possíveis, tendo em vista que esse relacionamento deve ser norteado com princípios como lealdade, respeito e confiança entre ambas as partes (LEITE, 2015).

Diante do exposto, assim como o crediário traz benefícios à empresa ele também pode ter efeito contrário, podendo levar a falência, caso a empresa não consiga ter um controle efetivo no fluxo de caixa. Este fator negativo normalmente ocorre devido à falta de planejamento e organização financeira dos empresários (ANTONIK, 2016), o que resulta na busca de recursos de terceiros para fazer frente aos seus compromissos financeiros.

Com o intuito de vender sempre mais, algumas empresas abrem crediário de forma inconsequente, sem consultar se existem restrições em seus nomes e sem analisar se terão realmente condições de pagar ou então manter essa linha de crédito aos seus clientes sem prejudicar suas finanças (LEITE, 2015). Esse fato, dentre outros, pode gerar situações de inadimplência para a empresa, assunto que é abordado na seção seguinte.

## 2.2 Inadimplência

A inadimplência dos clientes de uma empresa pode decorrer do quadro econômico geral do país ou de fatores no âmbito da própria empresa. No primeiro caso, a contração geral da atividade econômica tende a aumentar a inadimplência. Nesta situação, a empresa tem pouco controle sobre o problema. Quando a inadimplência é decorrente de práticas de crédito inadequadas, estabelecidas pela própria empresa, a solução é menos difícil. Basicamente, será preciso dar mais atenção à qualidade das vendas do que a seu volume (ASSAF NETO; BRITO, 2008).

Para a empresa, a inadimplência descontrolada de seus clientes reflete em problemas de longo prazo como a falta de recursos para quitar suas dívidas com seus fornecedores e bancos, demissão de funcionários para diminuir gastos, falta de recursos para manter estoque e até o fechamento da empresa. Pelos motivos citados, se torna indispensável entender os riscos que a liberação do crédito pode trazer a empresa e saber qual o valor que ela pode disponibilizar de crédito aos seus clientes sem prejudicar suas finanças (ANTONIK, 2016).

Conceder crédito é uma escolha de risco, tendo em mente que há uma possibilidade de que o credor possa não cumprir com a sua parte e o empresário ficar em prejuízo. Dessa forma, torna-se relevante que as empresas criem uma forma de avaliação criteriosa para examinar uma proposta de crédito. Silva (1998) afirma que é necessário observar as informações relativas ao passado, para procurar referências sobre o cliente; ao presente, principalmente em relação à própria empresa, verificando se ela consegue sustentar o caixa por meio dessa forma de pagamento; e ao futuro, que se refere à capacidade de o cliente quitar sua dívida.

Uma ferramenta muito indicada por estudiosos e até pelo SEBRAE, que tem como intuito nortear e facilitar a tomada de decisão dos empresários e diminuir o risco de inadimplência é utilização dos 5Cs do crédito, criado em 1972 por Weston e Brigham que são compostos por: 1) caráter, relativo a intenção de pagar a dívida; 2) capacidade, para quitar o crédito solicitado; 3) condições, que diz respeito a fatores externos, como por exemplo o contexto econômico; 4) capital, que refere-se à solidez financeira do cliente; 5) colateral, que é o montante de bens colocados como garantia para o pagamento. Além destes, Silva (1998) acrescentou o sexto “C” chamado de Conglomerado, que se refere à análise não só da empresa que pediu o crédito, mas também da situação financeira de todas as outras empresas do mesmo grupo econômico em que ela se encontra.

Um desafio difícil que o lojista possui é estabelecer um limite ideal de crédito, e usar somente a renda do cliente talvez não seja a melhor estratégia, tendo em vista que a empresa não tem conhecimento de quanto dos rendimentos do cliente já está comprometido. O mais confiável seria traçar um perfil do cliente, por meio das informações adquiridas de entidades tipo SPC, SCPC ou Serasa.

Além dos Cs do crédito, se pode utilizar outra estratégia para diminuir os riscos de inadimplência, que é dar aos clientes um limite inicial mais baixo e que com o passar do tempo aumenta. Para que esse aumento ocorra, é importante levar em consideração alguns pontos, como por exemplo, se o cliente foi fiel, se compra continuamente e se paga suas obrigações em dia. Com isso, o cliente conseguirá um aumento gradativo de seu limite e em caso de inadimplência o cadastro deve ser bloqueado o mais rápido possível para que não haja mais prejuízo para a empresa (SILVA, 1998).

A oferta de crédito para o cliente está aumentando a cada dia, tanto nas instituições bancárias como no comércio. Esse fato acaba estimulando o consumidor a comprar e muitos acabam perdendo o controle e se endividando, por esse motivo, os empresários devem estar cada dia mais cautelosos. Para conceder o crédito as empresas deveriam aprofundar seu conhecimento sobre o cliente, treinar funcionários para que possam identificar e prevenir possíveis inadimplentes, verificando se o cliente terá condições para quitar sua dívida. Além disso, a empresa deve ficar atenta ao contexto econômico, se é viável e se ela poderá arcar com os riscos trazidos pela liberação do crédito, de maneira a lhe trazer lucros e não prejuízos. Por isso é tão importante utilizar ferramentas disponíveis para auxiliar na gestão financeira (ANTONIK, 2016).

### 3 Metodologia

Trata-se de um estudo de caso que busca analisar a viabilidade do crediário para a gestão financeira de um estabelecimento farmacêutico localizado no município de Panambi/RS. A classificação como estudo de caso se dá pois por meio dele se busca entender de que forma o crediário influencia no comportamento financeiro da empresa em análise. O estudo de caso é uma investigação empírica que investiga um fenômeno em profundidade e em seu contexto de mundo real (YIN, 2015).

De forma a buscar uma explicação mais efetiva ao problema identificado, foi necessária a utilização das duas abordagens (quantitativa e qualitativa), mas a predominante foi qualitativa. Salienta-se que os estudos de caso não são limitados a uma única fonte de evidência, mas sim à junção dos dados observacionais e levantamentos que fornecem informações quantitativas, como as utilizações de evidências adquiridas por meio de entrevistas abertas, evidências documentais entre outros dados que fornecem informações qualitativas (YIN, 2015). Segundo Malhotra (2001, p.155), “a pesquisa qualitativa

proporciona uma melhor visão e compreensão do contexto do problema, enquanto a pesquisa quantitativa procura quantificar os dados e aplica alguma forma da análise estatística”.

Quanto aos seus objetivos, a pesquisa pode ser classificada como descritiva, visto que busca descrever e expor características, fatos e dados do crediário do estabelecimento farmacêutico localizado no município de Panambi/RS. Segundo Gil (2002), as pesquisas descritivas têm como finalidade principal a descrição das características de determinada população ou fenômeno, ou o estabelecimento de relações entre variáveis. Já Andrade (2010), afirma que nas pesquisas descritivas os fatos são observados, registrados, analisados, classificados e interpretados, sem interferência dos pesquisadores.

Quanto aos procedimentos técnicos utilizados para a pesquisa, ela é considerada uma pesquisa documental, pois utilizou-se de dados dos relatórios mensais das vendas da empresa, incluindo as informações relativas aos recebimentos do crediário durante os meses de janeiro a dezembro do ano “X1”, sendo que a coleta foi a partir do sistema de informações próprio utilizado pelo estabelecimento farmacêutico. Além disso, realizou-se entrevistas não estruturadas com os proprietários da farmácia afim de compreender os procedimentos adotados quanto a concessão de crédito.

Após a coleta, realizou-se a tabulação dos dados e posteriormente a análise, a qual se centrou inicialmente no processo de concessão de crédito mapeado na empresa. Posteriormente, buscou-se identificar o retorno financeiro do crédito que a empresa concedeu durante o período em estudo, além de traçar comparações com outras formas de recebimentos.

#### **4 Análise dos resultados**

##### **4.1 Processo de concessão de crédito**

O processo de concessão de crédito do estabelecimento farmacêutico estudado não teve seu início por decisão de seus proprietários, visto que quando adquiriram cada uma das lojas, junto com elas vieram as carteiras de crédito. Como estratégia de manter os clientes do estabelecimento, os novos proprietários optaram por continuar com esta estratégia, compreendendo que a maioria dos clientes estava fidelizado e eram bons pagadores. Atualmente, a empresa conta com uma carteira de aproximadamente 300 cliente ativos neste sistema.

Com o passar do tempo, os proprietários acabaram conhecendo seus clientes e conseguiram ter uma visão mais detalhada de cada um e foram tomando a decisão de manter ou bloquear os créditos concedidos. Os clientes que pagavam suas contas em dia permaneciam. Os demais que possuíam valores significativos em atraso e que continuavam comprando a prazo, tiveram seu crédito bloqueado pela empresa.

Quando perguntado ao proprietário sobre como a política de crédito que é realizada atualmente, no caso de abertura de novos cadastros na empresa, o mesmo salientou que a escolha é baseada pela confiança. Exige-se algumas documentações, descritas na Figura 1, as quais são utilizadas para averiguar se o cliente está apto ou não para honrar suas obrigações.

24 e 25 de outubro de 2019

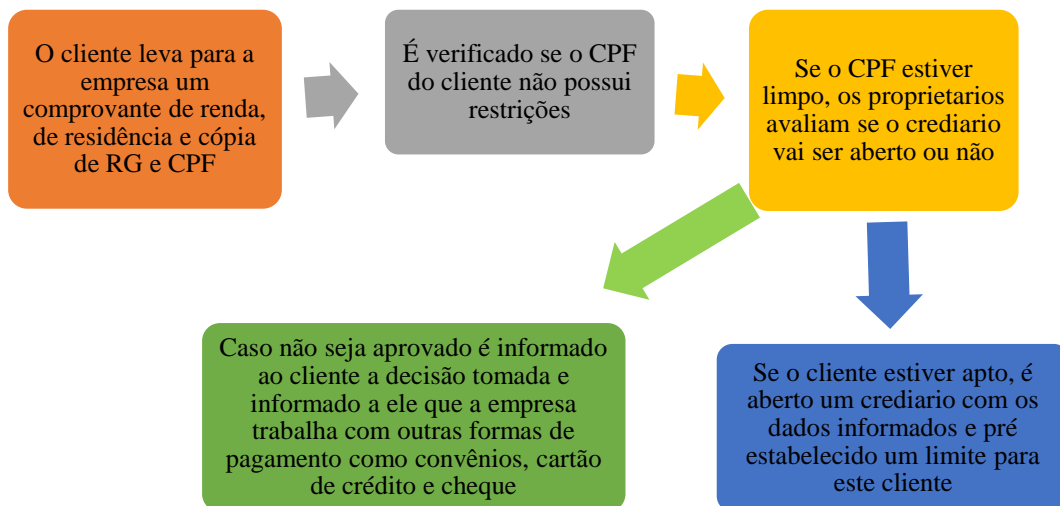


Figura 1 – Processo de abertura de crédito. Fonte: Dados da pesquisa.

Com o intuito de verificar a situação dos cadastros tendo em vista que muitos clientes são antigos e que possivelmente os seus dados poderiam estar desatualizados, constatou-se que grande parte dos cadastros está incompleto, o que poderá ter problemas em uma possível cobrança, caso haja necessidade de isto ser via judicial, por exemplo. Além disso, outro problema identificado no sistema utilizado é a duplicação de cadastros, fato que pode acarretar divergências no momento de quitação dos débitos.

Durante a entrevista, o proprietário relatou que pretende extinguir o crediário com o passar do tempo e para substituí-lo pretende instalar o sistema de cartão de fidelidade, como as grandes redes já estão utilizando. Na sua concepção, o cartão fidelidade além de trazer benefícios para o cliente como descontos em suas compras, traz mais segurança para a empresa no que se relaciona à inadimplência.

Apesar das fragilidades apontadas pelo estudo, observou-se que os proprietários consideram não ter muitos problemas por inadimplência com seus clientes. Observam que apesar de muitos clientes acabarem atrasando, eles pagam seus débitos com a farmácia, principalmente por ser uma empresa que busca cuidar da saúde de seus clientes e com a qual eles precisam manter seus nomes sem restrições (em entidades de cobrança como exemplo do Serasa ou SPC) para conseguir mais prazo de pagamento, quando necessário.

#### 4.2 Efeito financeiro da concessão de crédito

A coleta de dados foi realizada por meio dos relatórios de vendas realizadas pelo estabelecimento farmacêutico localizado no município de Panambi/RS, decorridos no período de 01/01/X1 a 31/12/X1. Para dar mais embasamento na pesquisa, foi necessário contabilizar todas as formas de vendas durante este período, para assim verificar qual é o impacto das vendas pelo crediário nas vendas totais.

Observa-se primeiramente que é de suma importância que a empresa tenha relatórios consolidados de controle para conseguir acompanhar seu fluxo de vendas, subsidiando assim a sua decisão de continuar ou não com as concessões de crédito aos clientes. Conforme demonstra-se no Gráfico 1, inicialmente buscou-se identificar os valores mensais relacionados às vendas na empresa durante o período a que se propôs a análise.

## IV Congresso Internacional de Gestão Estratégica e Controladoria de Organizações – IV CIGECO

24 e 25 de outubro de 2019

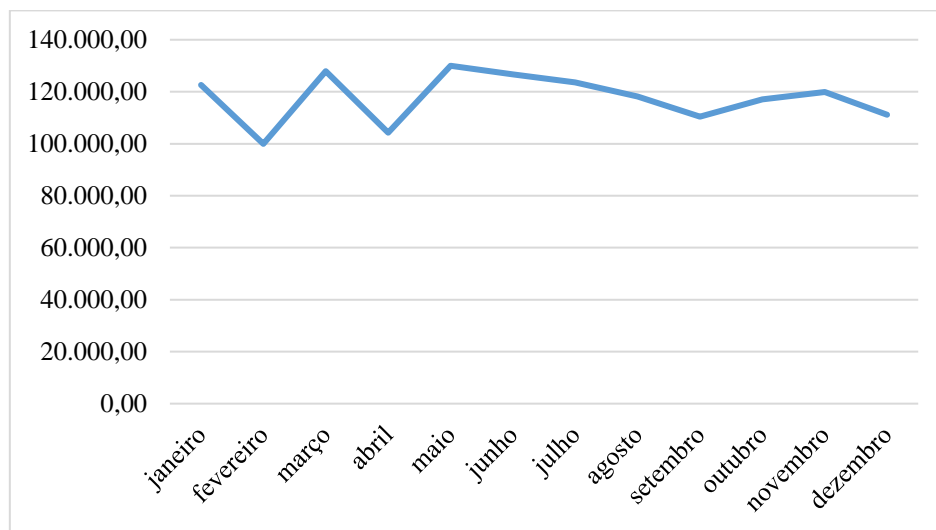


Gráfico 1 – Vendas totais durante o período (em reais). Fonte: Dados da pesquisa.

As vendas do estabelecimento oscilaram entre R\$ 100.000,00 e R\$ 130.000,00, tendo uma média de vendas em torno de R\$ 120.000,00 ao mês durante o ano de X1. Nota-se que nos primeiros meses do ano as vendas apresentaram as principais variações, sendo que a partir do mês de maio se mantiveram com certa estabilidade.

A explicação para queda no valor das vendas ocorridas no início do ano, segundo o proprietário, está relacionada a diversos fatores que ocorrem neste período, tais como: férias de verão, gastos com impostos e material escolar, fatores estes, que poderiam fazer com que os consumidores gastassem menos no estabelecimento. Além disso, frisa que este período sempre foi de baixa para a empresa, sendo que seus melhores meses de vendas são os meses que se caracterizam por apresentarem as temperaturas mais baixas, devido ao aumento na incidência de doenças respiratórias e cardiorrespiratórias, desta forma, a venda de medicamentos se eleva.

Considerando os valores referentes ao total de vendas do estabelecimento farmacêutico, identificou-se o valor de venda relacionada ao crediário, podendo assim, mensurar a sua importância para o faturamento do estabelecimento. Para que isso fosse possível, se demonstra por meio da Tabela 1, os dados coletados apenas das vendas do crediário durante o período.

Tabela 1 – Valor de vendas relativas ao crédito concedido

Período	Valor (em reais)
Janeiro	R\$ 31.796,09
Fevereiro	R\$ 25.751,05
Março	R\$ 32.963,17
Abril	R\$ 29.428,81
Maio	R\$ 28.931,33
Junho	R\$ 28.829,46
Julho	R\$ 28.913,16
Agosto	R\$ 26.497,87
Setembro	R\$ 22.829,35
Outubro	R\$ 27.762,26
Novembro	R\$ 29.667,01
Dezembro	R\$ 21.965,75
<b>Total</b>	<b>R\$ 335.335,31</b>

Fonte: Dados da pesquisa.

Observando os dados explanados, é possível verificar que as vendas por esta política da empresa não são constantes, visto que apresentaram um valor mínimo de R\$ 21.965,75 e um valor máximo de R\$ 32.963,17. A média mensal do valor de vendas do crediário ficou em torno de R\$ 28 mil reais durante o ano analisado.

Diante dos dados, vê-se que o ano se inicia com valores das vendas por crediário de R\$ 31.796,09, contudo, já no mês de fevereiro houve uma queda de R\$ 6.045,04 nestes valores. Identificou-se uma elevação de fevereiro para março, sendo que este mês atingiu o valor de R\$32.963,17. Após o mês de março observou-se queda nas vendas até o mês de agosto, quando se começa a obter um crescimento no mês de novembro que apresentou um valor de R\$ 29.667,01. Porém, o ano finaliza com uma nova redução de valores, ou seja, uma queda de R\$ 7.701,26 referente ao mês anterior.

Considerando estas evidências, percebe-se a necessidade de verificar se as oscilações apresentadas nos diferentes meses possuem alguma relação entre si, o que facilitaria a tomada de decisões por parte da gestão da empresa. Sugere-se que estas alterações podem estar relacionadas a períodos de férias e pagamento de impostos como IPTU e IPVA, que são despesas típicas de cada início do ano para as famílias, conforme já mencionado anteriormente.

Levando em consideração o grande volume de vendas via concessão de crédito para o porte da empresa analisada, surgiu a necessidade de mensurar a representatividade dessa forma de venda frente às vendas totais do estabelecimento. Além disso, esse cálculo poderia demonstrar se a oscilação identificada na concessão de crédito é derivada de alterações no valor de vendas total do estabelecimento.

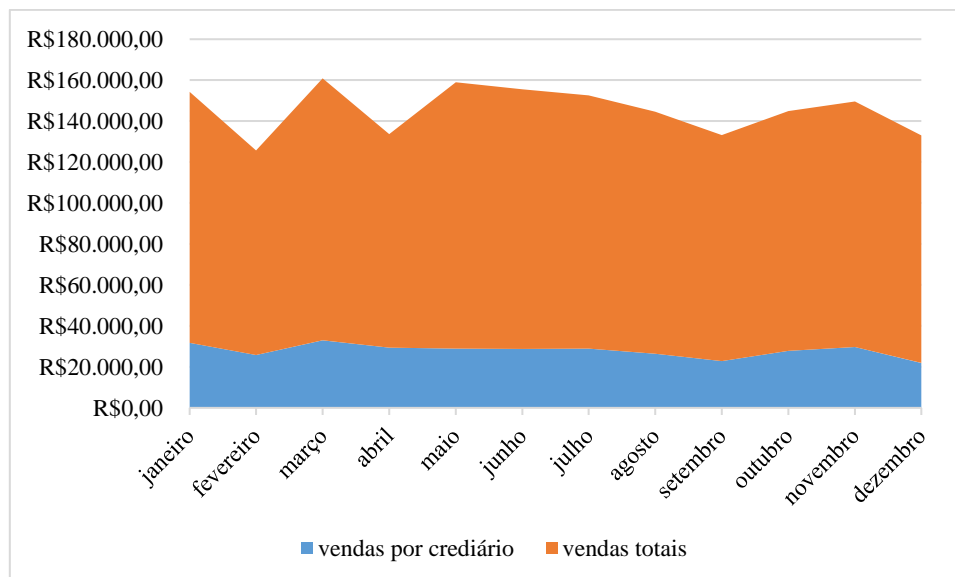


Gráfico 2 – Comparação das variações de vendas. Fonte: Dados da pesquisa.

O Gráfico 2 demonstra a comparação de vendas totais e crediário e, por meio dele, compreende-se que diferente do valor de vendas, o crediário não possui uma oscilação tão drástica como as vendas totais sofrem, ou seja, as vendas do crediário costumam ser quase que contínuas e acredita-se que, assim como as vendas totais, o crediário sofre baixa de vendas em fevereiro por se tratar de um período de férias e um período de pagamentos de impostos, além de ser um mês com um período menor. As oscilações nas vendas do crediário



## IV Congresso Internacional de Gestão Estratégica e Controladoria de Organizações – IV CIGECO

24 e 25 de outubro de 2019

no início e fim do ano são parecidas com as vendas totais do estabelecimento, mas com oscilações menores.

Conforme se expõe na Tabela 2, a representatividade das vendas por crédito concedido tem um espaço considerável no valor de vendas do estabelecimento. O crediário é responsável por quase um quarto das vendas totais da loja, e caso venha a ser cancelada esta forma de pagamento, esse procedimento poderá refletir em um representativo impacto financeiro para a empresa.

Tabela 2 – Representatividade das vendas por crediário

<b>Período</b>	<b>Vendas Totais</b>	<b>Vendas por Crediário</b>	<b>Representatividade</b>
Janeiro	R\$ 122.556,16	R\$ 31.796,09	26%
Fevereiro	R\$ 99.941,11	R\$ 25.751,05	26%
Março	R\$ 127.921,35	R\$ 32.963,17	26%
Abril	R\$ 104.263,92	R\$ 29.428,81	28%
Maiο	R\$ 129.981,34	R\$ 28.931,33	22%
Junho	R\$ 126.683,25	R\$ 28.829,46	23%
Julho	R\$ 123.616,51	R\$ 28.913,16	23%
Agosto	R\$ 118.179,3	R\$ 26.497,87	22%
Setembro	R\$ 110.412,67	R\$ 22.829,35	21%
Outubro	R\$ 117.112,15	R\$ 27.762,26	24%
Novembro	R\$ 119.892,84	R\$ 29.667,01	25%
Dezembro	R\$ 111.098,46	R\$ 21.965,75	20%

Fonte: Dados da pesquisa.

Observa-se que o mês que apresentou a maior representatividade nas vendas foi o de abril, com 28% referente ao total de vendas. Já o mês de setembro apresentou a menor representatividade no período analisado, ou seja, 21% do total de vendas.

Mesmo considerando todos os dados explanados referentes ao resultado oferecido pelas vendas via concessão de crédito, o fator inadimplência está diretamente relacionado com esta forma de recebimento da empresa. Considera-se que o grande problema do crediário é o risco de inadimplência que ele traz consigo, devido à incerteza de quando e se o empresário irá receber os valores devidos pelos seus clientes.

Por mais que as vendas do crediário sejam muito importantes dentro do estabelecimento, é preciso confirmar se ele realmente traz resultados financeiros positivos. Dessa forma, buscou-se mensurar os valores que os clientes deixaram de pagar para a empresa em estudo.

De acordo com a Tabela 3, o mês de junho apresentou o maior índice de inadimplência, ou seja, R\$ 8.667,20 e representando 30% das vendas do crediário que não foram quitadas. Por outro lado, o mês de outubro teve o menor percentual de inadimplência, com 7% e totalizando R\$ 1.907,73.

Tabela 3 – Comparação das vendas por crediário e inadimplência

<b>Período</b>	<b>Venda por Crediário (em reais)</b>	<b>Valor Inadimplente (em reais)</b>	<b>Percentual de Inadimplência</b>
Janeiro	R\$31.796,09	R\$ 8.311,97	26%
Fevereiro	R\$ 25.751,05	R\$ 4.023,70	16%
Março	R\$ 32.963,17	R\$ 4.535,41	14%
Abril	R\$ 29.428,81	R\$ 4.462,99	15%
Maiο	R\$ 28.931,33	R\$ 3.441,68	12%
Junho	R\$ 28.829,46	R\$ 8.667,20	30%

## IV Congresso Internacional de Gestão Estratégica e Controladoria de Organizações – IV CIGECO

24 e 25 de outubro de 2019

Julho	R\$ 28.913,16	R\$ 4.242,62	15%
Agosto	R\$ 26.497,87	R\$ 3.169,67	12%
Setembro	R\$ 22.829,35	R\$ 2.862,25	13%
Outubro	R\$ 27.762,26	R\$ 1.907,73	7%
Novembro	R\$ 29.667,01	R\$ 5.467,58	18%
Dezembro	R\$ 21.965,75	R\$ 2.428,26	11%

Fonte: Dados da pesquisa.

Os valores de inadimplência encontrados durante o ano totalizam em R\$ 53.521,06, considerado alto comparados com o valor de venda do crediário. Mas pode ser considerado baixo comparada à média de inadimplência no município que chega a 40,2% da população contra uma média de 25% no Estado do Rio Grande do Sul no ano analisado, se tornando um dos municípios com maior índice de inadimplência do estado segundo dados fornecidos pelo PROCON, juntamente com o Secretário da Agricultura, Indústria, Comércio e Serviços de Panambi em entrevista realizada por uma rádio local.

Outro dado interessante fornecido pela entrevista é que dos 41.781 moradores do município em torno de 16 mil se encontram na condição de inadimplentes em Panambi, sendo 23,05% com uma faixa de idade com mais de 56 anos. Conforme o Gráfico 4, é interessante observar que assim como as vendas, a inadimplência também oscila, tendo suas altas e baixas praticamente no mesmo período.

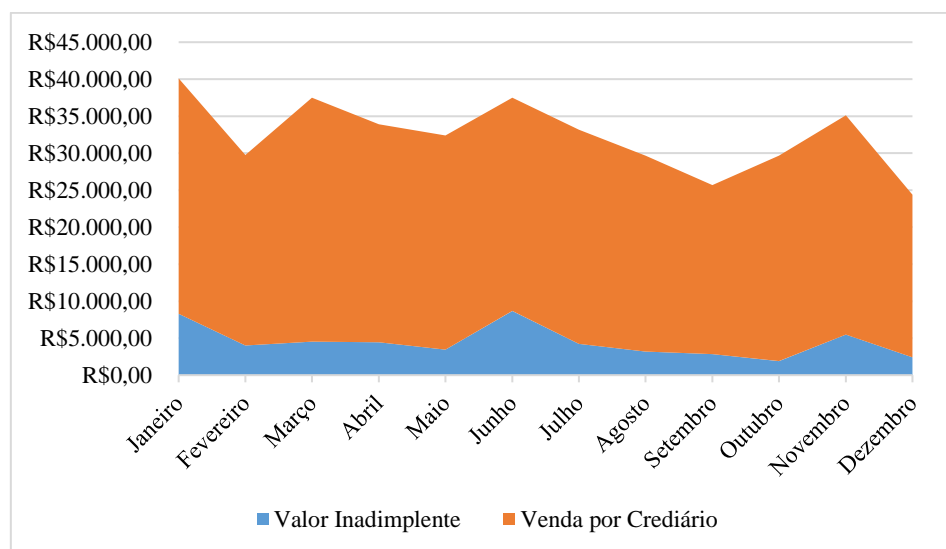


Gráfico 3 – Comparação entre valores de vendas por crediário e a inadimplência. Fonte: Dados da Pesquisa.

De forma geral, os valores de inadimplência variam entre R\$ 9.000,00 (máximo atingido no mês de junho) e R\$ 2.000,00 (mínimo identificado no mês de outubro) durante o ano, conforme exposto no Gráfico 4. A média mensal de valor inadimplente foi calculada em R\$ 4.460,09, o que pode ser considerada baixa, visto o faturamento geral da empresa.

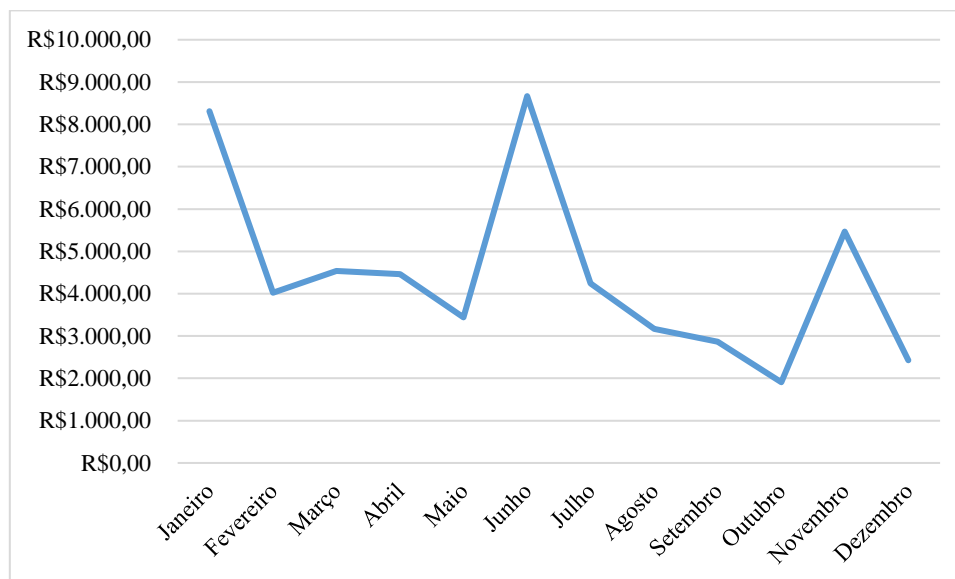


Gráfico 4 – Variação da inadimplência. Fonte: Dados da pesquisa.

Mesmo com os dados expostos sobre a temática inadimplência, para a empresa em estudo sugere-se que os colaboradores utilizem o sistema de forma correta, informando os dados de forma tempestiva. Observou-se no decorrer do estudo que em determinadas situações, quando o cliente vai quitar seus débitos, os colaboradores não efetuam a baixa dos valores no sistema, o que torna a ferramenta fragilizada para tomada de decisão.

Para conseguir ter uma visão mais ampla da importância da concessão de crédito frente às vendas, propôs-se uma comparação com os outros tipos de venda. Este assunto está exposto na seção seguinte.

### 4.3 Formas de recebimento da empresa

Para conseguir se manter no mercado, muitos estabelecimentos buscam uma forma não só de fidelizar seus clientes, mas também de alcançar novos públicos. Por esses motivos, costumam ter diversas formas de recebimento, buscando efetivar diversas parcerias com empresas e trabalhando com todas as bandeiras de cartão de crédito.

Com o objetivo de não perder vendas, atender melhor seus clientes e ampliar sua clientela, o estabelecimento farmacêutico estudado possui, além do crediário, outras formas de pagamento que são:

- a) Dinheiro: pagamento por caixa em espécie;
- b) Cartão: a empresa sempre está atenta nas novidades do mercado e recebe todas as bandeiras de cartão como Banricompras, Visa, Vero, Verdecard, Masteadas, entre outras, sendo as vendas tanto no débito quanto no crédito;
- c) Convênios: a empresa busca fazer parcerias com diversas empresas, onde o estabelecimento consegue fornecer entre 15% a 60% de desconto na venda de medicamentos dependendo do convenio pré-estabelecido, sendo que o valor remanescente costuma-se descontar diretamente na folha de pagamento de seus clientes;
- d) Cheque: a empresa aceita cheque à vista e pré-datado, contudo, conforme o proprietário, tem-se receio de trabalhar com esta forma de pagamento devido ao alto risco que ele traz.

A Tabela 4 tem por objetivo demonstrar os valores de venda de cada forma de pagamento durante todo o período analisado. Além de demonstrar cada uma das formas,

## IV Congresso Internacional de Gestão Estratégica e Controladoria de Organizações – IV CIGECO

24 e 25 de outubro de 2019

novamente verifica-se a representatividade das vendas via concessão de crédito dentro do estabelecimento farmacêutico estudado.

Tabela 4 – Vendas por forma de recebimento (em reais)

Período	Vendas por Dinheiro	Vendas por Cartão	Vendas por Cheque	Vendas por Crediário	Vendas por Convênio
Janeiro	55.173,06	11.225,47	0,00	31.796,09	13.145,16
Fevereiro	44.112,69	9.668,93	0,00	25.751,05	10.594,26
Março	49.131,02	15.410,18	0,00	32.963,17	13.554,86
Abril	40.329,68	12.789,97	100,00	29.428,81	10.836,05
Maiο	50.608,04	19.806,67	73,34	28.931,33	15.753,51
Junho	49.521,06	21.049,43	121,65	28.829,46	14.270,04
Julho	45.635,60	22.581,56	211,98	28.913,16	11.699,89
Agosto	46.477,44	23.767,84	311,81	26.497,87	7.442,60
Setembro	44.328,52	21.944,24	0,00	22.829,35	7.582,20
Outubro	44.232,12	23.062,70	0,00	27.762,26	8.948,96
Novembro	46.532,02	21.805,00	0,00	29.667,01	8.711,45
Dezembro	48.725,77	22.781,71	0,00	21.965,75	6.678,96

Fonte: Dados da Pesquisa.

As vendas em dinheiro assumem o primeiro lugar com uma média de venda mensal de R\$ 47.067,25, seguido pelo crediário com uma média mensal de R\$ 27.944,61. Logo em seguida cita-se as vendas por cartão com uma média de R\$ 18.824,48, sendo que esta forma de venda obteve um crescimento considerável a partir do mês de abril, mantendo-se assim até o final do ano, fechando o mês de dezembro com a venda maior que aquelas advindas do crediário.

Com o intuito de agregar informação, o Gráfico 5 demonstra o percentual de segmentação das vendas do estabelecimento farmacêutico estudado. Reforça-se que o dinheiro (vendas à vista por caixa) tem a maior parte na fatia de vendas, chegando a 43% do total de vendas da empresa. Em segundo lugar identifica-se o crediário com 25%, em seguida cartão com 20% e convênios com 12%. Os valores advindos de cheque a vista e pré-datado são bastante pequenos com comparação às outras formas de recebimentos, e observando a rotina do estabelecimento, percebe-se que realmente não existe um grande volume de vendas desta forma, mas existe um grande problema no momento de finalizar as vendas em cheque, pois os funcionários em vez de lançarem os dados do cheque, acabam por finalizar a venda em dinheiro para agilizar o processo, mas com isso prejudicam os relatórios emitidos pelo sistema.

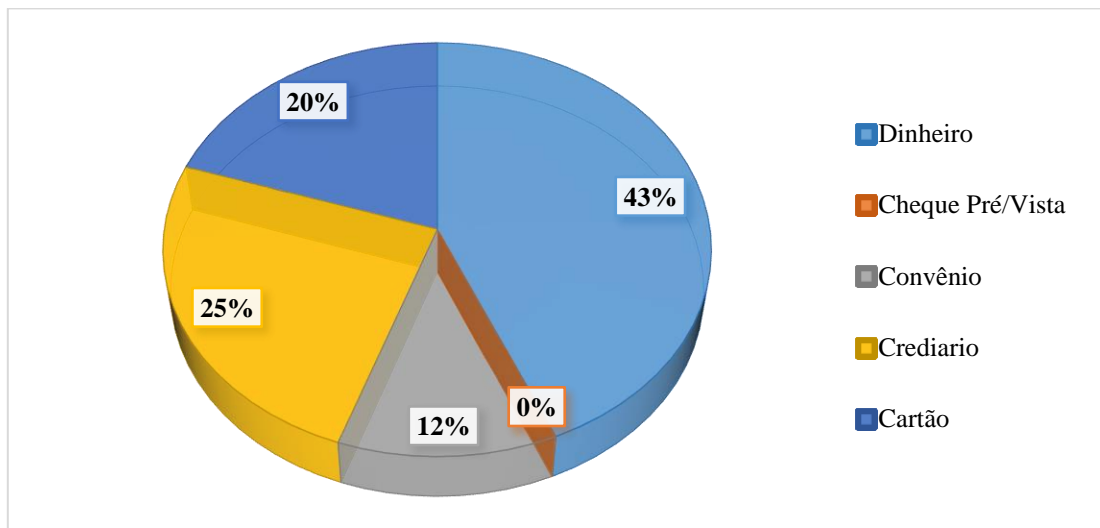


Gráfico 5 – Segmentação das vendas. Fonte: Dados da pesquisa.

Diante dos dados apresentados, entende-se a importância do credciário frente às vendas do estabelecimento, visto ser o segundo em representatividade do volume de vendas. O único ponto negativo do credciário, diferente das outras formas de venda, é que nele existe o risco da inadimplência conforme já discutido anteriormente.

## 5 Conclusão

Esta pesquisa teve por objetivo analisar como a política de concessão de crédito em um estabelecimento farmacêutico influencia no fluxo de caixa da empresa. Por meio da pesquisa buscou-se demonstrar qual é a influência do credciário no negócio desta empresa, ou seja, se é uma alternativa viável e lucrativa, apesar dos riscos. Diante das evidências encontradas no estudo, também seria possível sugerir à empresa alternativas na tomada de decisão nesta área.

Diante dos dados coletados e analisados, observou-se inicialmente que a empresa conta atualmente com uma carteira de aproximadamente 300 clientes. Posteriormente, mapeou-se a forma como é realizada a aprovação do credciário para os clientes, além de identificar os dados referentes às vendas realizadas pela empresa durante todo o ano e os valores da inadimplência.

Referente ao processo de concessão de crédito da farmácia, contatou-se que o estabelecimento não possui muitas exigências para a aprovação de um cliente, sendo que basicamente é pesquisado o CPF para constatar se o cliente não possui nenhuma restrição e também se exige que ele seja conhecido pelos proprietários ou de algum funcionário da empresa. Considerando esta situação, observa-se ser importante que a empresa melhore esse processo e uma sugestão seria a utilização dos 5Cs do crédito, técnica esta explanada no referencial teórico deste trabalho, a qual se traduz em uma análise mais aprofundada do perfil de seu cliente, o que poderia minimizar problemas futuros, especialmente relacionados à inadimplência.

Sobre o retorno financeiro oferecido pelo credciário, pode-se afirmar que ele traz um retorno positivo para o estabelecimento estudado. Segundo os dados encontrados, a média de vendas da empresa é R\$ 120 mil, enquanto do credciário é de R\$ 28 mil, representando entre 21% e 28% do total das vendas durante o ano, sendo assim, é possível afirmar que o credciário possui grande influência no fluxo de caixa da empresa. Referente à inadimplência,

os dados mostram que a média mensal é de R\$ 4.460,09. Comparando-se este valor com o faturamento total da empresa, ainda pode-se considerar a concessão de crédito como viável.

Em comparação com outras formas de pagamento, em média o crediário fica em segundo lugar, atrás somente dos recebimentos em dinheiro, os quais apresentam em torno de 44% das vendas. Em seguida, ficaram as vendas via cartão que iniciaram o ano em baixa, mas no decorrer do período aumentaram chegando a ultrapassar as vendas por crediário em dezembro. Entende-se que as vendas por cartão podem substituir aquelas de crediário com o passar do tempo, isso se a empresa conseguir ofertar as vendas de cartão com prazos maiores ou até descontos nas vendas à vista.

Mesmo que o crediário perca seu lugar para o cartão e com os riscos que se assume com a inadimplência, ele continuará sendo importante pois a concessão do crédito pode auxiliar o estabelecimento farmacêutico estudado muito além da área financeira. Os dados coletados por meio do crediário se tornam uma ferramenta importante para as áreas de *marketing* pois desta forma é possível conhecer melhor o perfil de seus clientes criando ações que agradem o seu público, por meio de dados como idade, sexo e região onde eles moram. Além disso, permite auxiliar o setor de compras, que por meio dos relatórios de venda tem conhecimento dos produtos consumidos, e desta forma a empresa consegue tomar decisões de forma mais acertada. Por fim, entende-se que o crediário consegue fidelizar os clientes da empresa e manter o fluxo de vendas.

Os resultados encontrados por meio desta pesquisa, se aplicam apenas no estabelecimento farmacêutico estudado, compreendendo que cada empresa possui um sistema, perfil de clientes e dados únicos, necessitando assim analisá-los individualmente. Com a realização desta pesquisa foi possível observar a possibilidade de novos estudos nesta empresa, especialmente em um espaço de tempo maior, assim como novas pesquisas que abordem temáticas relacionadas a processos internos, treinamento de colaboradores e redução de riscos de inadimplência.

## Referências

- ANDRADE, M. *Introdução à metodologia do trabalho científico: elaboração de trabalhos na graduação*. São Paulo: Atlas, 2010.
- ANTONIK, L. R. *Empreendedorismo: gestão financeira para micro e pequenas empresas*. Rio de Janeiro: Alta Books, 2016.
- ASSAF NETO, A.; BRITO, G. A. S. *Modelo de classificação de risco de crédito de empresas*. Revista Contabilidade e Finanças, v. 46, p. 18-29, 2008.
- ASSAF NETO, A.; SILVA, C. A. *Administração do capital de giro*. São Paulo: Atlas, 2009.
- GIL, A. C. *Como elaborar projetos de pesquisa*. São Paulo: Atlas, 2002.
- GONCALVES, V. E. R. *Títulos de crédito e contratos mercantis*. São Paulo: Saraiva, 2007.
- HERLING, L. H. D. et al. *A pesquisa quantitativa nas finanças de curto prazo*. Revista de Administração FACES, v. 12, n. 2, 2013.
- LEITE, C. V. A. *A crise econômica e o superendividamento do brasileiro: uma análise crítica da liberação de crédito social fácil no Brasil*. Revista de Direito Internacional Econômico e Tributário – RDIET, v. 10, n. 2, p. 120 – 147, 2015.
- LEONI, G.; LEONI, E. G. *Cadastro, crédito e cobrança*. São Paulo: Atlas, 1998.
- LOPES, J. C.; JOSÉ, R. P. *Economia monetária*. São Paulo: Atlas, 2011.
- MALHOTRA, N. *Pesquisa de marketing*. Porto Alegre: Bookman, 2001.



IV Congresso Internacional de Gestão Estratégica e Controladoria de  
Organizações – IV CIGECO

---

24 e 25 de outubro de 2019

MAMEDE, G. *Direito Empresarial Brasileiro: Falência e recuperação de empresas*. São Paulo: Atlas, 2008.

SCHRICKEL, W. K. *Análise de crédito*. São Paulo: [s.n.], 1995.

SILVA, J. P. *Gestão e análise de risco de crédito*. São Paulo: Atlas, 1998.

YIN, R. K. *Estudo de caso: planejamento e métodos*. Porto Alegre: Bookma



24 e 25 de outubro de 2019

**GOVERNANÇA DAS CORPORAÇÕES LISTADAS NA B3:  
ADEQUAÇÃO AS REGRAS DE CADA NÍVEL**

**GOVERNANCE OF CORPORATIONS LISTED ON B3:  
SUITABILITY OF EACH LEVEL RULES**

Ana Carolina Maciel Blanke, Universidade Regional Integrada do Alto Uruguai e das  
Missões – URI Campus de Santo Ângelo, RS, Brasil  
carol.blanke@hotmail.com

Rosane Maria Seibert, Universidade Regional Integrada do Alto Uruguai e das Missões –  
URI Campus de Santo Ângelo, RS, Brasil, rseibert@san.uri.br

Raiziane Cássia Freire da Silva, Universidade Regional Integrada do Alto Uruguai e das  
Missões – URI Campus de Santo Ângelo, RS, Brasil, raifreire@hotmail.com

**RESUMO**

O presente estudo objetivou identificar se as corporações listadas no Brasil, Bolsa, Balcão (B3) demonstram seguir as regras necessárias para estarem enquadradas dentro de cada nível de governança corporativa. Trata-se de uma pesquisa descritiva e explicativa (VERGARA, 2016), utilizando-se de pesquisa bibliográfica, documental e de campo por meio de observação nas páginas eletrônicas de Internet de 346 corporações. Constatou-se a existência de algumas corporações em desconformidade com a totalidade das exigências da B3, necessárias para mantê-las enquadradas dentro dos respectivos níveis de governança corporativa, como por exemplo o baixo cumprimento da exigência de adesão à câmara de arbitragem do mercado. Destaca-se que este estudo não observou a totalidade de corporações listadas na B3 e nem em outros meios de divulgação. Nesse sentido, sugere-se que em pesquisas futuras sejam observados outros meios de evidenciação como os relatórios anuais e complementares, bem como outras corporações listadas. Também, se sugere que sejam feitos estudos semelhantes em outros países para efetuar comparações com os resultados desta pesquisa.

Palavras-chave: Governança corporativa, mecanismos de controle, níveis de governança corporativa.

**ABSTRACT**

The present study aimed to identify if the corporations listed in Brasil, Bolsa, Balcão (B3) demonstrate to follow the necessary rules to fit within each level of corporate governance. This is a descriptive and explanatory research (VERGARA, 2016), using bibliographic, documentary and field research through observation on the Internet pages of 346 corporations. Some corporations were found not to comply with all B3 requirements necessary to keep them within their respective corporate governance levels, such as poor compliance with the requirement to join the market arbitration chamber. It is noteworthy that this study did not look at all of the corporations listed on B3 or other media. In this regard, it is suggested that in future research other means of disclosure should be observed, such as annual and supplementary reports, as well as other listed corporations. Also, it is suggested that similar studies be done in other countries to make comparisons with the results of this research.

Keywords: Corporate governance, control mechanisms, levels of corporate governance.

**1. Introdução**

A governança corporativa baseia-se em princípios e estabelece mecanismos de controle que auxiliam na gestão das corporações. Esses mecanismos e princípios servem para controlar os riscos e maximizar os retornos investidos, bem como contribuem para a sustentabilidade da corporação a longo prazo (ANDRADE & ROSSETTI, 2014).

A governança corporativa se faz presente nas bolsas de valores, como é o caso da Brasil, Bolsa, Balcão (B3). A B3 dispõe dos seguintes segmentos em que as corporações se inserem, desde que cumpram com as exigências específicas de cada um deles: Tradicional, Nível 1, Nível 2, Novo Mercado, Bovespa Mais e o Bovespa Mais Nível 2. Tais segmentos indicam o nível de qualidade da governança das corporações neles enquadrados, o que faz

com que o investidor considere que essas corporações estão em conformidade com as exigências estabelecidas em cada nível.

Nesse sentido é importante verificar se, de fato, as corporações enquadradas em cada nível estão atendendo e cumprindo as regras pré-estabelecidas para confirmar ao principal público interessado da B3, os investidores, a qualidade na governança dessas corporações. Desse modo, o presente estudo objetivou identificar se as corporações listadas na B3 demonstram conformidade com as exigências estabelecidas pelos segmentos no qual se encontram enquadradas.

Na sequência este artigo apresenta a revisão da literatura que dá suporte ao estudo empírico, os procedimentos metodológicos utilizados, os resultados da pesquisa, bem como as considerações finais e as referências utilizadas.

## 2. Revisão da literatura

A governança corporativa é um sistema onde as empresas e demais corporações são dirigidas, monitoradas e incentivadas, envolvendo os relacionamentos entre sócios, conselho de administração, diretoria, órgãos de fiscalização e controle e demais partes interessadas (IBGC, 2015). A governança tem como objetivo melhorar o desempenho da corporação envolvendo todas as partes interessadas, sejam investidores, empregados ou credores, facilitando assim o acesso ao mercado de capital (CVM, 2002).

A governança baseia-se em princípios que orientam o processo de boas práticas (ANDRADE & ROSSETTI, 2014). Conforme a Organization for Co-operation and Development (OECD, 2008) os princípios básicos de governança são: assegurar a base para uma estrutura de governança corporativa eficaz; direitos dos acionistas e funções propriedade chave; tratamento equitativo dos acionistas; papel das partes interessadas; divulgação e transparência; responsabilidades do conselho. A partir desses princípios, o Instituto Brasileiro de Governança Corporativa (IBGC, 2015) transforma-os em quatro princípios difundidos no Brasil, conforme apresentados no quadro 1:

Princípios	Definições
Transparência	Todas as informações de interesse de qualquer parte interessada devem ser disponibilizadas, não se restringindo aquelas atribuídas por disposições de leis ou regulamentos.
Equidade	Tem como característica principal o tratamento íntegro e igualitário de todas as partes interessadas, não sendo aceito qualquer tipo de discriminação entre eles.
Prestação de Contas	Os agentes de governança devem prestar contas de sua atuação, assumindo as consequências de seus atos e omissões.
Responsabilidade Corporativa	Os responsáveis pela governança devem cuidar da sustentabilidade das corporações, visando a longevidade dela na sociedade onde está inserida, introduzindo assim, considerações de ordem social e ambiental na definição dos negócios e nas operações.

QUADRO 1 – Princípios da governança corporativa

Fonte: IBGC (2015)

O sistema de governança é composto por mecanismos de controle, internos e externos, que buscam minimizar os conflitos de interesses e fortalecer a aplicação da governança nas corporações (SILVA & SEIBERT, 2016). No quadro 2 apresenta-se os principais mecanismos de governança.

IV Congresso Internacional de Gestão Estratégica e Controladoria de Organizações – IV CIGECO

24 e 25 de outubro de 2019

	Mecanismos	Características
<b>Internos</b>	Sistema de Remuneração	Alinha-se com os interesses da companhia e de seus acionistas.
	Assembleia-Geral	É órgão superior da corporação, possui pleno poder para tomada de decisão, seja para desenvolvimento quanto para defesa, quando for necessário.
	Estrutura de Propriedade	Referente concentração acionária e a aproximação da atuação de investidores institucionais.
	Conselho de Administração	Deve ser ativo e atuar com independência.
	Controle de <i>Compliance</i> e Gestão de Riscos Corporativos	Deve assegurar que os procedimentos da corporação estão de acordo com as boas práticas, leis, regulamentos e normas.
	Constituição de Sociedades	No acordo de sócios deve ser previsto a forma de apuração de haveres, inclusive quanto aos bens intangíveis, evitando-se contingências no futuro.
	Conselho Fiscal	Deve fiscalizar a gestão da corporação, os atos de seus administradores e dos cumprimentos dos deveres legais e estatutários.
	Comitê de Auditoria	Deve ter autoridade para investigar qualquer assunto de sua responsabilidade. Pode recorrer a um conselho profissional externo, e caso seja necessário, convidar peritos de fora.
	Auditoria Interna	Verifica a adequação e a eficácia do gerenciamento de riscos operacionais em relação a exigências internas e externas.
	Auditoria Independente	Tem a finalidade de examinar as demonstrações contábeis para garantir que a veracidade das informações.
<b>Externos</b>	Estrutura de capital	Alavancagem e necessidade de capitais induzindo compensação do risco assumido e o alcance do ponto ótimo de estrutura de capital.
	Fiscalização dos agentes de mercado	Trata-se de analistas externo, agências de classificação de risco e <i>ratings</i> de governança corporativas, exigindo maior nível de transparência e controle por parte das corporações.
	Proteção legal aos investidores	Trata-se de leis e normas que visam a equidade e redução conflitos de interesses.
	Aquisição Hostil	Medo da perda de cargo pelos executivos por meio de uma aquisição hostil de ações levando à integralização de capital por um novo sócio e de informações de controles internos a fim de impedir tal fato.
	Grau de competição	Relacionado a competitividade do mercado de trabalho dos executivos e o risco de perda do emprego por perda da eficiência e resultados.

QUADRO 2 – Mecanismos de controle da governança corporativa

Fonte: Silva, (2012), Andrade e Rossetti (2014), Silva e Seibert (2016)

Portanto, para que o sistema de governança seja eficiente é necessário que a corporação disponha de diferentes mecanismos de controle, tanto internos quanto externos, assegurando tomada de decisões que contribua para sua sustentabilidade da corporação (SILVA, 2012).

No Brasil, a governança corporativa surgiu em resposta ao movimento pelas boas práticas, já difundida internacionalmente, e pela globalização exigindo a modernização das corporações, para assim, também tornar o mercado mais atraente (IBGC, n. d.). De modo a incentivar a adoção das boas práticas de governança pelas corporações que negociam na bolsa de valores brasileira, no ano de 2000, a Bolsa de Valores, Mercadorias e Futuros de São Paulo (BM&FBovespa), atualmente conhecida como Brasil, Bolsa, Balcão (B3), instituiu segmentos diferenciados representando níveis distintos de governança (SILVA & SEIBERT, 2015). Cada um desses segmentos, dispõe de exigências a serem cumpridas pelas corporações visando garantir os direitos dos acionistas e a transparência para as partes interessadas, reduzindo os riscos dos investidores (SILVA; et al., 2016). São eles:

IV Congresso Internacional de Gestão Estratégica e Controladoria de  
Organizações – IV CIGECO

24 e 25 de outubro de 2019

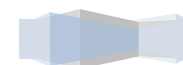
Segmentos	Características
Tradicional	Nível mais básico não possuindo regras diferenciadas de governança.
Nível 1	A corporação deverá adotar práticas que beneficiem a transparência e o acesso às informações pelos seus investidores que vão além das exigidas por lei. O <i>free float</i> mínimo é de 25%. Não tenha partes beneficiárias.
Nível 2	Possuem o direito de manter ações preferenciais (PN). Além de cumprir com as exigências estabelecidas no Nível 1, devem também, observar a limitação de voto; o mandato unificado de máximo de dois anos no Conselho de Administração (CA); a existência de conselheiro (s) independente (s); vedado a acumulação de cargos de presidente do CA e de diretor presidente ou principal executivo da corporação.
Novo Mercado	Somente podem emitir ações ordinárias e o direito de <i>tag along</i> é de 100%. Além de cumprir das exigências do nível 1 e 2, o CA deve contar com 20% de membros independentes e os relatórios financeiros anuais devem seguir o padrão internacional.
Bovespa Mais Nível 2	Possuem o direito de manter ações preferenciais (PN) com direito a voto em caso de transformação, incorporação, fusão ou cisão da corporação; contratos entre o acionista controlador e a corporação, sempre que essas decisões estiverem sujeitas à aprovação na assembleia de acionistas.
Bovespa Mais	Objetiva fomentar o crescimento de pequenas e médias corporações através do mercado de capitais. Permite efetuar a listagem tendo até 7 anos para realizar o IPO, com isenção de taxa de análise para listagem de emissores e desconto regressivo na anuidade, sendo 100% no primeiro ano. O capital social deverá ser exclusivo em ações ordinárias, exceto em desestatização.

QUADRO 3 – Segmentos do Brasil, Bolsa, Balcão

Fonte: B3, s. d.

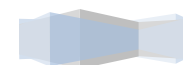
Cabe destacar que esses segmentos estão em constante atualização em consonância com as boas práticas de governança adotadas no mercado internacional (B3, 2016). O quadro 4 expõe as diferenças entre eles:

	<b>Bovespa Mais</b>	<b>Bovespa Mais Nível 2</b>	<b>Novo Mercado</b>	<b>Nível 2</b>	<b>Nível 1</b>	<b>Tradicional</b>
Capital Social	Somente ações ON	Ações ON e PN	Somente ações ON	Ações ON e PN (com direitos adicionais)	Ações ON e PN (conforme legislação)	Ações ON e PN (conforme legislação)
Percentual mínimo <i>free float</i>	25% a partir do 7º ano de listagem	25% a partir do 7º ano de listagem	25% ou 15%, caso o <i>average daily trading volume</i> seja superior a R\$ 25 milhões	25%	25%	Não há regra específica
Ofertas Públicas de Distribuição de ações	Não há regra específica	Não há regra específica	Esforços de dispersão acionária, exceto para ofertas ICVM 476	Esforços de dispersão acionária	Esforços de dispersão acionária	Não há regra específica
Vedação a disposições estatutárias	Quórum qualificado e "cláusulas pétreas"	Quórum qualificado e "cláusulas pétreas"	Limitação de voto inferior a 5% do capital, quórum qualificado e "cláusulas pétreas"	Limitação de voto inferior a 5% do capital, quórum qualificado e "cláusulas pétreas"	Não há regra específica	Não há regra específica
Composição do CA	Mínimo 3 membros com mandato unificado de até 2 anos	Mínimo 3 membros com mandato unificado de até 2 anos	Mínimo 3 membros com, pelo menos, 2 ou 20% independentes, com mandato unificado de até 2 anos	Mínimo 5 membros, com, pelo menos, 20% independentes com mandato unificado de até 2 anos	Mínimo 3 membros, com mandato unificado de até 2 anos	Mínimo de 3 membros
Vedação à acumulação de cargos	Não há regra específica	Não há Regra específica	Presidente do CA e diretor presidente ou principal executivo. Em caso de vacância que resulte na acumulação dos cargos, são obrigatórias determinadas divulgações.	Presidente do CA e diretor presidente ou principal executivo (carência de 3 anos a partir da adesão).	Presidente do CA e diretor presidente ou principal executivo (carência de 3 anos a partir da adesão)	Não há regra específica
Obrigações do CA	Não há regra específica	Não há regra específica	Manifestação sobre qualquer oferta pública de aquisição de ações de emissão da corporação	Manifestação sobre qualquer oferta pública de aquisição de ações de emissão da corporação	Não há regra específica	Não há Regra específica





	<b>Bovespa Mais</b>	<b>Bovespa Mais Nível 2</b>	<b>Novo Mercado</b>	<b>Nível 2</b>	<b>Nível 1</b>	<b>Tradicional</b>
Demonstrações financeiras	Conforme legislação	Conforme legislação	Conforme legislação	Traduzidas para o inglês	Conforme legislação	Conforme legislação
Informações em inglês, simultâneas à divulgação em português	Não há regra específica	Não há regra específica	Fatos relevantes, informações sobre proventos e <i>press release</i> de resultados	Não há regra específica, além das DFs	Não há regra específica	Não há regra específica
Reunião pública anual	Facultativa	Facultativa	Realização, em até 5 dias úteis após a divulgação de resultados trimestrais ou das demonstrações financeiras, de apresentação pública sobre as informações divulgadas	Obrigatória (presencial)	Obrigatória (presencial)	Facultativa
Calendário de eventos corporativos	Obrigatório	Obrigatório	Obrigatório	Obrigatório	Obrigatório	Facultativo
Divulgação adicional de informações	Política de negociação de valores mobiliários	Política de negociação de valores mobiliários	Regimentos do CA, comitês e do conselho fiscal; código de conduta; políticas de remuneração, indicação de membros do CA, comitês e diretoria estatutária; gerenciamento de riscos; transação com partes relacionadas; negociação de valores mobiliários. Divulgação anual de relatório resumido do comitê de auditoria ou trimestral de ata de reunião do CA com o reporte do comitê de auditoria	Política de negociação de valores mobiliários e código de conduta	Política de negociação de valores mobiliários e código de conduta	Não há regra



24 e 25 de outubro de 2019

	<b>Bovespa Mais</b>	<b>Bovespa Mais Nível 2</b>	<b>Novo Mercado</b>	<b>Nível 2</b>	<b>Nível 1</b>	<b>Tradicional</b>
Concessão de <i>Tag Along</i>	100% para ações ON	100% para ações ON e PN	100% para ações ON	100% para ações ON e PN	80% para ações ON (conforme legislação)	80% para ações ON (conforme legislação)
Saída do segmento / Oferta Pública de Aquisição de Ações (OPA)	OPA, no mínimo, pelo valor econômico em caso de cancelamento de registro ou saída do segmento, exceto se houver migração para Novo Mercado	OPA, no mínimo, pelo valor econômico em caso de cancelamento de registro ou saída do segmento, exceto se houver migração para Novo Mercado ou Nível 2	OPA por preço justo, com quórum de aceitação ou concordância com a saída do segmento de mais de 1/3 dos titulares das ações em circulação ou percentual maior previsto no Estatuto Social	OPA, no mínimo, pelo valor econômico em caso de cancelamento de registro ou saída do segmento, exceto se houver migração para Novo Mercado	Não aplicável	Não aplicável
Adesão à Câmara de Arbitragem do Mercado	Obrigatória	Obrigatória	Obrigatória	Obrigatória	Facultativa	Facultativa
Comitê de Auditoria	Facultativo	Facultativo	Obrigatória, estatutário ou não estatutário	Facultativo	Facultativo	Facultativo
Auditoria interna	Facultativa	Facultativa	Obrigatória	Facultativa	Facultativa	Facultativa
<i>Compliance</i>	Facultativo	Facultativo	Obrigatória, sendo vedada a acumulação com atividades operacionais	Facultativo	Facultativo	Facultativo

QUADRO 4 – Comparativo dos segmentos de níveis de governança da B3

Fonte: B3, s. d.

A adesão aos segmentos é ato voluntário da corporação e representa o compromisso com a prática de governança além do que a legislação já determina (SILVA; et al., 2016). No entanto, a autorização cedida, por prazo indeterminado, à corporação para pertencerem a esses segmentos não implica qualquer apreciação sobre a mesma, sendo os administradores os responsáveis pela veracidade, precisão e completude de todas as informações prestadas a B3 e pela autenticidade dos documentos a ela enviados (B3, 2016).

### 3 Procedimentos metodológicos

O estudo é classificado como descritivo e explicativo (VERGARA, 2016). Utilizou-se de pesquisa bibliográfica, documental e de campo, por meio de observação, para alcançar os objetivos da pesquisa. Analisou-se o regulamento do segmento tradicional, nível 1, nível 2, novo mercado, Bovespa mais e Bovespa mais nível 2, disponíveis na página eletrônica de internet da B3 e, na sequência, realizou-se observação não participante nas páginas eletrônicas publicadas na internet das corporações para identificar o cumprimento desses regulamentos.

A pesquisa foi realizada no período de março a maio de 2017 nas corporações listadas nos segmentos estudados e que disponibilizam informações direcionadas aos investidores e demais *stakeholders* por meio de suas páginas eletrônicas de Internet, o que resultou em uma amostra de 346 corporações sendo: 49 listadas no segmento Tradicional, 33 listadas no segmento Nível 1, 27 listadas no segmento Nível 2, 139 listadas no Novo Mercado, 39 listadas no segmento Bovespa Mais e 59 listadas no segmento Bovespa Mais Nível 2. Destaca-se que as corporações de cada segmento, componentes da amostra, tem como base o início do ano de 2017.

Para o levantamento das informações utilizou-se de uma planilha *Excel* onde foram dispostos os principais tópicos dos regulamentos e atribuído peso um ou zero, dependendo da verificação do cumprimento pela corporação que foi realizada por meio de análise de conteúdo (BARDIN, 1977), classificando cada informação pelo conteúdo compatível com a regra estabelecida pela B3. No final, somou-se os pesos para encontrar o percentual de corporações que demonstram a conformidade com as exigências dos segmentos nos quais estão listadas.

### 4 Apresentação e discussão dos resultados

Neste tópico se apresentam e se discutem os resultados obtidos, comparando aquilo que as empresas praticam com as regras da B3 e a revisão da literatura.

#### 4.1 Apresentação dos resultados

As evidências encontradas no levantamento realizado nas páginas eletrônicas de Internet das corporações estão apresentadas na Tabela 1. Na primeira coluna estão descritos os tópicos do regulamento e nas demais colunas a quantidade de corporações que demonstram atendê-las, de acordo com o seu segmento:

TABELA 1 – Principais exigências dos segmentos versus quantidade de corporações em conformidade

	Tradicio- nal	Nível 1	Nível 2	Novo Mercado	Bovespa Mais Nível 2	Bovespa Mais
Características das Ações Emitidas	49	33	27	136	58	39
Percentual mínimo <i>free float</i>	49	31	24	129	59	39
Distribuições Públicas de Ações	49	33	26	137	59	39
Vedação e Disposições estatutárias	49	32	26	136	49	37
Composição do CA	49	33	27	130	59	38

## IV Congresso Internacional de Gestão Estratégica e Controladoria de Organizações – IV CIGECO

24 e 25 de outubro de 2019

Vedação e Acumulação de Cargos	49	32	26	135	59	39
Obrigação do CA	49	33	27	139	59	39
Demonstrações Financeiras	49	33	26	138	59	39
Reunião Pública Anual	49	33	23	136	58	39
Calendário de Eventos	48	31	23	136	20	24
Divulgação Adicional de Informações	49	33	26	139	58	39
Concessão de <i>Tag Along</i>	49	33	27	139	59	39
Oferta Pública de Aquisição de Ações pelo Valor Econômico	27	31	26	139	56	39
Adesão à Câmara de Arbitragem do Mercado	49	32	21	134	9	16
Média de Corporações	47,36	32,36	25,36	135,93	51,5	36,14
Percentual de Corporações (%)	96,65	98,06	93,93	97,79	87,3	92,67

Percebe-se que a maior parte das corporações demonstram estarem em conformidade com as exigências dos segmentos em que estão listadas. O segmento com percentual mais próximo a 100% é o Nível 1, onde 98,06% das corporações demonstram cumprir os 14 tópicos do regulamento pesquisado em suas páginas eletrônicas de Internet. O segmento Bovespa Mais Nível 2 foi aquele que apresentou menor percentual, 87,3%, em virtude do baixo cumprimento da exigência de adesão à câmara de arbitragem do mercado.

Cabe destacar que essas regras não são exigidas em todos os segmentos, tornando-se voluntário o cumprimento pela corporação. É o caso daquelas que estão listadas no nível tradicional, em que a maioria dessas exigências são facultativas (B3, s. d.) e, no entanto, são seguidas por 96,65% das corporações. Esse fato demonstra os esforços para conquistar ou aumentar a confiança do investidor na corporação, por meio da adoção de boas práticas de governança. Por outro lado, nos segmentos Nível 2 e Novo Mercado todas as regras são obrigatórias e, ainda assim, observou-se a inconformidade de algumas corporações listadas nele, o que compromete a legitimação da corporação perante seus públicos e, também, como merecedoras do enquadramento nesses segmentos.

Destaca-se que, de maneira geral, a maioria das corporações divulga ser cumpridora das regras estabelecidas pela B3 para pertencerem ao segmento em que se encontram enquadradas. É importante o cumprimento do estabelecido para cada nível dado que essa informação pode ser utilizada pelo investidor quando escolher o seu investimento (MORCK, 2005). O investidor legitima a organização (SUCHMAN, 1995) pela informação disponibilizada no site da B3 que está avaliando a qualidade na sua governança (B3, s. d.).

### 4.1 Discussão dos resultados

Este tópico apresenta a comparação entre as regras exigidas pela B3, aquelas que as corporações demonstram cumprir e a revisão da literatura. Se apresenta os 14 itens exigidos, com a respectiva descrição da exigência.

**Características das Ações Emitidas:** Permite as corporações possuírem ações preferenciais (PN) que não dão o direito a voto para os acionistas e/ou ações ordinárias (ON) que dão o direito a voto para os acionistas. Segundo Andrade e Rossetti (2014), para que se possa ter direito a ambas ações ou somente uma delas a corporação deverá estar listada dentro de um nível de governança corporativa que dará o direito da mesma possuir alguma dessas ações.

**Percentual Mínimo de Ações em Circulação:** Cada organização deverá seguir e manter um percentual mínimo de ações em circulação no mercado financeiro, dependo do nível

de governança corporativa onde a corporação encontra-se listada. Isso está de acordo com Andrade e Rossetti (2014) e Silva (2012), pois cada corporação que negocia suas ações pois o *free float* é o percentual de ações que as corporações estão negociando na bolsa de valores.

**Distribuições Públicas de Ações:** De acordo com Silva (2012), as corporações deveram criar procedimentos especiais, como forma de garantir o acesso a todos os investidores que estiverem interessados, ou distribuir para pessoas físicas ou investidores no mínimo 10% a ser distribuído.

**Vedação e Disposições estatutárias:** Ao menos em casos em que forem exigidos em lei ou regulamentação aplicável, as corporações não poderão, em seus estatutos, estabelece quórum qualificado para a liberação de matérias e impedir o exercício de voto favorável ou que imponham ônus aos acionistas que votarem favoravelmente à supressão ou alteração de cláusulas. Isso está de acordo com Andrade e Rossetti (2014), que destaca que as corporações somente poderão estabelecer quórum qualificado, quando forem especificadas em lei.

**Composição do Conselho de Administração:** O conselho de administração deverá ser eleito em assembleia geral, cada nível de governança corporativa possui seus critérios para obter um número máximo e mínimo de integrantes no conselho de administração. O conselho de administração é essencial para a prática da boa governança das corporações (ANDRADE & ROSSETI, 2014).

**Vedação e Acumulação de Cargos:** Dependerá do nível de governança corporativa em que a corporação estiver listada, pois assim o presidente do conselho de administração e de diretor presidente ou principal executivo da Companhia poderão ou não acumular cargos. Isso está de acordo com Andrade e Rossetti (2014) e Silva (2012), pois estes autores afirmam que é necessário separar os cargos do presidente do conselho e do presidente da diretoria ou principal executivo, pois o conselho fiscaliza os diretores e com isso, o presidente do conselho não deve ser a mesma pessoa que o presidente da diretoria.

**Obrigação do Conselho de Administração:** O conselho de administração deverá definir a estratégia da companhia, aprovar o orçamento anual, zelar por sua boa execução, entre outros. De acordo com o Código Cadbury (1992), a obrigação do conselho de administração é governar as suas empresas. Com isso, cabe aos conselheiros incluir as ideias e os objetivos estratégicos da organização, em prática, fiscalizar e gerar relatórios para os acionistas.

**Demonstrações Financeiras:** Todas as corporações deverão apresentar as demonstrações financeiras, mas dependerá da legislação de cada nível de governança corporativa de como deverá ser estruturada e apresentada a demonstração financeira das corporações. As corporações devem divulgar as suas demonstrações contábeis, isso está de acordo com os princípios de governança da transparência e de prestação de contas estabelecidos pelo IBCG (2015) e OECD (2008) e de acordo com os argumentos de Andrade e Rosseti (2014) e Silva (2012).

**Reunião Pública Anual:** Para divulgar à todas as partes interessadas as informações financeiras e o planejamento do ano. Segundo Silva (2012), uma vez por ano deverá ser feito com as partes interessadas esta reunião para poderem colocar a real situação econômica e seus projetos.

**Calendário de Eventos:** As corporações deverão apresentar um calendário, para demonstrar o cronograma do ano, porém nem todos os níveis de governança corporativa exigem. O calendário de eventos tem como principal objetivo o acompanhamento pelo mercado, divulgando as principais datas (ANDRADE & ROSSETI, 2014; SILVA, 2012).

**Divulgação Adicional de Informações:** As corporações deverão divulgar as demais informações para a B3 como a Política de negociação de valores mobiliários e códigos de conduta. Essa informação está de acordo com Silva (2012), pois ele ressalta que essas informações adicionais devem ser divulgadas rapidamente assim que solicitada pela B3.

**Concessão de Tag Along:** Este item estabelece a porcentagem de ações ordinárias e preferenciais que cada corporação deverá possuir dentro de cada nível de governança corporativa. Para Andrade e Rossetti (2014) e Silva (2012), é uma das inovações mais importantes pois obrigou as corporações a assegurar o preço mínimo de 80% aos acionistas minoritários.

**Oferta Pública de Aquisição de Ações no Mínimo pelo Valor Econômico:** Esse item está de acordo com Andrade e Rossetti (2014), que destacam que cada segmento de listagem estabelece uma regra para a obrigatoriedade de oferta pública de aquisição de ações no mínimo pelo valor econômico.

**Adesão à Câmara de Arbitragem do Mercado:** Este item tem obrigatoriedade em quase todos os segmentos, serve para resolver conflitos dentro do sistema financeiro, sendo um importante passo para tornar mais transparente a regulamentação do mercado e aumentar a confiança dentro do sistema financeiro. Isso está de acordo com Silva (2012), para o autor a Câmara de Arbitragem do Mercado foi criado para resolver disputas societárias e do mercado de capitais. Com isso, através de suas próprias regras ela tem a benefício de trazer mais agilidade e economia.

A seguir se apresentam as considerações finais do artigo.

## 5 Considerações finais

Considerando as corporações que negociam suas ações na B3 e que são enquadradas em níveis de governança corporativa, julgou-se relevante pesquisar sobre a evidenciação do cumprimento dos requisitos necessários para tal enquadramento. Portanto, a pesquisa objetivou identificar se as corporações listadas na B3 demonstram seguir as regras necessárias para estarem enquadradas dentro de cada nível de governança corporativa.

Para alcançar o objetivo da pesquisa procedeu-se investigação bibliográfica, documental e de campo. Analisou-se qualitativamente as evidências, por meio de análise de conteúdo, de 346 corporações que negociam suas ações no mercado padrão da B3 e que tem páginas eletrônicas publicadas na Internet.

Os resultados mostram que no nível tradicional 96,65% das corporações listadas demonstram seguir as regras exigidas. No nível 1 de governança corporativa foi identificado que 98,06% das corporações demonstram seguir as regras exigidas para estarem enquadradas. Já no nível 2 constatou-se que 93,93% das corporações listadas neste segmento demonstram seguir as regras estabelecidas pela B3. No novo mercado verificou-se que 97,79% seguem as regras exigidas para estarem enquadradas neste segmento de listagem. Já no segmento de listagem Bovespa Mais Nível 2 apenas 87,30% das corporações seguem as regras exigidas para estarem enquadradas dentro deste nível de governança corporativa. No Bovespa Mais 92,67% seguem todas as regras exigidas pela B3. Logo, a maioria das corporações evidenciam o atendimento às exigências para o enquadramento nos níveis de governança corporativa definidos pela B3, bem como demonstram estar de acordo com aquilo que os diversos autores pesquisados preconizam como boas práticas de governança corporativa.



24 e 25 de outubro de 2019

A pesquisa observou apenas as páginas eletrônicas publicadas na Internet das corporações que compõem a amostra da pesquisa. Portanto, não se pode afirmar que aquelas que não evidenciam o cumprimento dos requisitos para o enquadramento, não os estejam cumprindo. Assim, sugere-se outras pesquisas para que sejam observados outros meios de evidenciação, como por exemplo relatórios anuais e complementares. Além disso, analisou-se apenas corporações que negociam suas ações no mercado padrão na B3, podendo haver pesquisas futuras que analisem os requisitos estabelecidos por outras bolsas de valores no mundo versus as corporações que negociam suas ações nesses mercados, possibilitando comparações com os resultados obtidos nessa pesquisa.

Por fim, as contribuições desta pesquisa são relativas a divulgação do cumprimento dos requisitos para o enquadramento dos níveis de governança corporativa da B3. Isso pode servir para as corporações, bem como para a B3, ajustarem a evidenciação do cumprimento dos requisitos, possibilitando maior segurança e confiança aos investidores quanto a qualidade da governança das corporações.

## Referências

ANDRADE, A. & ROSSETTI, J. P. *Governança Corporativa: fundamentos, desenvolvimento e tendências*. 7. Ed. São Paulo: Editora Atlas, 2014.

BARDIN, L. *Análise de conteúdo*. Lisboa: Edições 70, 1977.

BM&FBOVESPA. *Segmentos de listagem*. Disponível em: <<http://www.bmfbovespa.com.br>>. Acesso em: 20 mar. 2017.

BRASIL, BOLSA, BALCÃO. *Sobre segmentos de listagem*. Disponível em: <[http://www.b3.com.br/pt\\_br/produtos-e-servicos/solucoes-para-emissores/segmentos-de-listagem/sobre-segmentos-de-listagem/](http://www.b3.com.br/pt_br/produtos-e-servicos/solucoes-para-emissores/segmentos-de-listagem/sobre-segmentos-de-listagem/)> Acesso em: 20 jul. 2019

CADBURY COMMITTEE. *The report of the committee on financial aspects of corporate governance*. Londres: Cadbury Committee, Dec. 1992. Disponível em: <https://ecgi.global/download/file/fid>. Acesso em 23 out. 2017.

CVM – Comissão de Valores Mobiliários. *Recomendações da CVM sobre Governança Corporativa*. 2002. Disponível em: <http://www.cvm.gov.br/export/sites/cvm/decisoes/anexos/0001/3935.pdf>. Acesso em 23 out. 2017.

IBGC – *Códigos das Melhores Práticas*

*s de Governança Corporativa*. 5. Ed. São Paulo, 2015

IBGC - Instituto Brasileiro de Governança Corporativa. Disponível em: <<http://www.ibgc.org.br>>. Acesso em 10 out. 2017.

MORCK, R. K. *A history of corporate governance around the world: Family business groups to professional managers*. Chicago: University of Chicago Press, 2005. Disponível em: <https://www.nber.org/books/morc05-1>. Acesso em 10. Out. 2017.

OECD – Organization for Economic Co-operation and Development. *Using the OECD principles of corporate governance: A Boardroom perspective*. Paris: OECD Publications, 2008. Disponível em: <http://www.oecd.org/corporate/ca/corporategovernanceprinciples/40823806.pdf>. Acesso em 25 fev. 2017.

SILVA, E. C. *Governança Corporativa nas Empresas: guia prático de orientação para acionistas, investidores, conselheiros de administração e fiscal, auditores, executivos, gestores, analistas de mercado e pesquisadores*. 3. Ed. São Paulo: Editora Atlas, 2012.

SILVA, R. C. F. & SEIBERT, R. M. Governança corporativa: história e tendências. *Revista Interdisciplinar Científica Aplicada*, v.9, n.3, p.76-101, 2015

## IV Congresso Internacional de Gestão Estratégica e Controladoria de Organizações – IV CIGECO

---

24 e 25 de outubro de 2019

SILVA, R. C. F. & SEIBERT, R. M. Governança: os diferentes mecanismos de controle para organizações com e sem fins lucrativos. *Vivências: Revista Eletrônica de Extensão da URI*, v. 12, p. 168-186, 2016

SILVA, R. L. M.; NARDI, P.C. C.; MARTINS, V. A. & BAROSSO FILHO, M. Os níveis de governança corporativa da BM&FBovespa aumentam a liquidez das ações? *BASE - Revista de Administração e Contabilidade da UNISINOS*, v. 13, n. 3, p. 248-263, 2016.

SUCHMAN, M. C. Managing legitimacy: strategic and institutional approaches. *Academ of Management Review*, v. 20, n. 3, p. 571-610, 1995.

VERGARA, S. C. *Projetos e Relatórios de Pesquisa em Administração*. 16. Ed. São Paulo: Editora Atlas, 2016.



**IMPLANTAÇÃO DA FERRAMENTA DE FLUXO DE CAIXA EM EMPRESA DO  
RAMO DE CONTABILIDADE**

***IMPLEMENTATION OF THE ACCOUNTING CASH FLOW TOOL COMPANY***

Vanessa Juriatti dos Santos (UFSM), RS, Brasil, vanessajuriatti.96@hotmail.com  
Bianca Bigolin Liszbinski (UFSM/UNIJUÍ), RS, Brasil, biancabigolin@gmail.com  
Maria Margarete Baccin Brizolla (UNIJUÍ), RS, Brasil, marga.brizolla@unijui.edu.br  
Tiago Zardin Patias (UFSM), RS, Brasil, tzpatias@yahoo.com.br  
Patrique Rosa Hedlund (UFSM/UNIJUÍ), RS, Brasil, pa.tri.que@hotmail.com

**RESUMO**

O presente caso de estudo dispõe sobre a implementação de uma ferramenta de controle para o gerenciamento das movimentações financeiras do dia-a-dia em uma empresa de contabilidade, localizada na cidade de Condor/RS, tendo como um dos principais objetivos verificar a capacidade financeira da empresa em estudo, bem como a separação do caixa dos outros segmentos de atuação do grupo empresarial. Inicialmente, definiu-se a abrangência dos serviços prestados, e optou-se por se concentrar apenas na coleta de dados financeiros resultantes dos serviços contábeis prestados pelo escritório. A coleta de dados foi realizada por meio da observação e anotação dos registros de entradas e saídas do caixa. Posteriormente à coleta dos dados foram separadas as despesas e receitas e realizada uma análise das mesmas, o que possibilitou a identificação da capacidade financeira da empresa, além de informações essenciais para a estruturação de uma proposta de metodologia de controle de fluxo de caixa. Conclui-se que o controle do fluxo de caixa é de fundamental importância nas empresas, e em específico na empresa em estudo, visto que pode assegurar uma estrutura favorável e apoio à administração da empresa nas tomadas de decisões. Palavras-chave: Fluxo de caixa. Controle Financeiro. Gerenciamento.

**ABSTRACT**

This case study deals with the implementation of a control tool for the management of day-to-day financial movements in an accounting firm, located in the city of Condor / RS, having as one of its main objectives to verify the financial capacity. of the company under study, as well as the separation of cash from the other segments of the business group. Initially, the scope of the services provided was defined, and it was decided to focus only on the collection of financial data resulting from the accounting services provided by the office. Data collection was performed by observing and noting the cash register entries and exits. Subsequent to data collection, expenses and revenues were separated and analyzed, which enabled the identification of the company's financial capacity, as well as essential information for structuring a proposed cash flow control methodology. It is concluded that cash flow control is of fundamental importance in companies, and specifically in the company under study, since it can ensure a favorable structure and support to the company's management in decision making.

Keywords: Cash Flow. Financial control. Management.

**1 Introdução**

A globalização e os avanços dos sistemas de informação permitiram que técnicas e conhecimentos específicos fossem difundidos de modo que o emprego de tecnologias de ponta estejam mais acessíveis nos dias de hoje. Esse fato tornou o mercado de produtos e serviços muito mais aberto e competitivo, sendo assim, as organizações precisam fazer uso de todos os recursos disponíveis para se manterem no mercado (OLIVEIRA; PEREZ; SILVA, 2002).

Diante desta realidade, tanto as pessoas físicas como as jurídicas, têm a necessidade de controlar e organizar adequadamente suas atividades financeiras, tornando imprescindível o gerenciamento de suas despesas e receitas e a organização de suas demonstrações contábeis. Esse procedimento tem a finalidade de evidenciar a real situação financeira da empresa para

projetar ampliações e investimentos, além de propiciar a identificação da margem de lucro da empresa. A contabilidade tem uma ampla abordagem financeira e disponibiliza de informações que são benéficas e proveitosas para a tomada de decisão neste sentido (MARION, 2006).

O fluxo de caixa é um complemento essencial para que a empresa opere de forma rápida e segura, conseguindo verificar quais dias terá mais recebimento e pagamentos, assim cumprindo com as obrigações dentro dos prazos estabelecidos. Trata-se de uma forma simples de controle nas operações numerárias da organização, conseguindo propor estratégias para os prazos de recebimentos e pagamentos, avaliando recursos para liquidar seus compromissos (ERBANO, 2014).

Mesmo se o balanço patrimonial e a demonstração do resultado mostrarem em um determinado momento a situação econômica e financeira em que a empresa se encontra, estas demonstrações podem não evidenciar a realidade do caixa da empresa, ou seja, embora a empresa possa ter apresentado lucro, seu caixa pode ter diminuído no período. Portanto, sugere-se que as empresas tenham uma abrangência maior dos seus pagamentos e recebimentos, da origem e a aplicação do dinheiro que transitou pelo seu caixa (SILVA, 2008).

A incapacidade do caixa, ou seja, quando não há dinheiro suficiente para arcar com as despesas de funcionários e fornecedores, por exemplo, pode gerar cortes e suspensão de recursos em determinadas áreas da empresa. Sem a gestão do fluxo de caixa, não se tem uma noção do que está acontecendo dentro da empresa, se há recursos aceitáveis para uma tomada de decisão satisfatória sem perdas ou se carece de financiamentos para cumprir com as obrigações do cotidiano (CAMPOS, 1999).

Em uma organização, seja de pequeno, médio ou grande porte, ter esse controle interno traz segurança para empresa. Desse modo, os administradores têm uma visão do cenário financeiro passado, momentâneo e futuro da empresa, podendo assim, minimizar possíveis erros ao tomar as decisões de curto, médio e longo prazo.

Frente a essa contextualização, este estudo foi realizado em uma empresa de prestação de serviços contábeis localizada na cidade de Condor/RS, objetivando propor uma ferramenta de controle para gerenciamento do fluxo de caixa no dia a dia da empresa. Diante disso, a realização deste estudo é justificada pela necessidade da obtenção de informações que permitam evidenciar a real situação financeira da empresa em análise, bem como a separação da movimentação contábil de todos os seus segmentos. Assim, considera-se que o estudo nesta área tornaria mais fácil o gerenciamento financeiro da empresa. Isso facilitaria a visualização clara do seu fluxo de caixa, sendo, portanto, indispensável à saúde financeira da mesma.

## **2 Controle de fluxo de caixa**

### **2.1 Fundamentos do fluxo de caixa**

A existência de um fluxo de caixa na micro e pequena empresa é de fundamental importância, pois é uma ferramenta de auxílio na administração e análise financeira das empresas, tendo como objetivo básico a relação das entradas e saídas financeiras em determinado período de tempo. De fato, é a partir do Fluxo de Caixa que o administrador possuirá conhecimento satisfatório e específico sobre as informações que a organização está desenvolvendo, possibilitando assim a fluência das atividades (LEMES; RIGO; CHEROBIM, 2002).

Para Assaf Neto e Silva (2009, p. 35) “[...] o fluxo de caixa é um instrumento que relaciona os ingressos e saídas (desembolsos) de recursos monetários no âmbito de uma empresa em determinado intervalo de tempo”. Já Zdanowicz (2004), define o fluxo de caixa

como sendo um instrumento preciso e útil para o gerenciamento financeiro tanto a curto como a longo prazo. Hoji (2004, p. 88) complementa que “o fluxo de caixa é um esquema que representa as entradas e saídas de caixa ao longo do tempo. Em um fluxo de caixa, deve existir pelo menos uma saída e pelo menos uma entrada”.

Santos (2001, p. 57) afirma que o “fluxo de caixa é um instrumento que tem por objetivo fornecer estimativas da situação de caixa da empresa em determinado período de tempo à frente”. As empresas necessitam do controle de fluxo de caixa, para gerar informações necessárias para ter conhecimento da disponibilidade financeira que sustentam as operações do dia adia, ou caso surja uma obrigação repentina, para que se tome as medidas cabíveis com antecedência

O fluxo de caixa se faz necessário por facilitar as finanças empresariais, com o propósito de controlar e inspecionar as despesas, receitas e investimentos, facilitando o planejamento financeiro das empresas em ações futuras (SILVA, 2010). Sendo que, através do fluxo de caixa é possível demonstrar os motivos das alterações do montante de caixa em determinado período de tempo (HAYES, 2009).

O controle de fluxo de caixa além de projetar as entradas e saídas de dinheiro em determinado período de tempo permite outros objetivos que, segundo Zdanowicz (2004) se destacam como:

a) possibilita a verificação dos recursos financeiros que serão necessários para o andamento do plano geral das operações, e como se dá a execução das transações econômico-financeira da organização;

b) investir, da melhor maneira os recursos financeiros disponíveis na empresa, não deixando que sejam desnecessários e analisando o melhor destino e tempo e tendo precaução dos mesmos;

c) planejar e controlar os recursos da empresa em situações de ingressos e saídas de caixa, por meio de informações das projeções de vendas, produção e despesas operacionais, assim como de informações aos índices de operações que são: prazo médio de rotação de estoque, valores a receber e a pagar;

d) liquidar os encargos na data de vencimento correto;

e) procurar e analisar o controle entre entradas e saídas do caixa da empresa;

f) averiguar as origens de crédito que ofertam empréstimos menos custosos, caso haja necessidade de procura de recursos pela empresa;

g) prevenir-se de gastos insalubres pela empresa, em tempo inapropriado;

h) ampliar o controle do saldo de caixa e das entradas;

i) possibilitar a avaliação dos saldos de caixa e dos créditos previstos em ativo circulante, vendas, investimentos e débitos.

Mediante essas definições pode-se definir o fluxo de caixa como um instrumento que facilita a gestão financeira de uma empresa, auxiliando os gestores nas tomadas de decisões, contribuindo para atingir os objetivos esperados. Além disso, se a administração financeira adotar este mecanismo de regime de caixa para planejar e controlar os excessos e escassez de fluxos financeiros, poderá estar facilitando a maximização do lucro, garantindo que todo o dinheiro que é retirado do caixa da empresa volte em forma de melhorias e faça diferença na empresa (HOJI, 2004).

## 2.2 Estrutura do fluxo de caixa

Quando se trata de fluxo de caixa, deve-se levar em conta que é uma estrutura flexível e que não há um formato específico para atendimento, seja para qual for a empresa. Há variâncias conforme estrutura de organização, porte das empresas e a atividade econômica. O que se busca são formatos que se encaixem no modelo de gestão da empresa que será aplicado, para que se tenha uma análise financeira consistente (FREZATTI, 1999).

O Sebrae (2005), relata a seguinte explicação para a estrutura do fluxo de caixa:

a) saldo inicial: é o valor contínuo no caixa, no início do período ponderado para a elaboração do fluxo. É composto pelo dinheiro em caixa tangível mais os saldos bancários disponíveis para retirada;

b) entradas de caixa: correspondem às vendas realizadas à vista, bem como a outras receitas, tais como duplicatas, cheques pré-datados, faturas de cartão de crédito, entre outras, que estão disponíveis como dinheiro na devida data;

c) saídas de caixa: representam os pagamentos de fornecedores, pró-labore, aluguéis, impostos, folha de pagamento, água, luz, telefone e outros;

d) saldo final de caixa: corresponde ao valor adquirido da soma do Saldo Inicial com o Saldo Operacional.

O Fluxo de Caixa, por referir-se a uma ferramenta administrativa que visualiza as movimentações financeiras, e também por se tratar de uma ferramenta de auxílio aos gestores nas tomadas de decisões, deve ser de fácil acesso, interpretação e alteração das informações (CAMPOS, 2016). O controle diário do fluxo de caixa permite ao gestor ver com antecedência os equívocos de projeção e escassez de caixa em determinado período, dando condições a tempo para que medidas corretas sejam tomadas sem causar maiores prejuízos a empresa (ZDANOWICZ, 2004).

Zdanowicz (2004) comenta que, as principais entradas no caixa são: as vendas à vista, recebimento das vendas a prazo, expansão do capital social, vendas de elementos do ativo permanente, aluguéis, empréstimos e resgate de aplicações; as saídas de caixa podem ser consideradas importantes para custear o ciclo operacional da organização, amortização dos empréstimos e financiamentos. Sendo, portanto, as entradas financeiras essenciais de caixa que definem o fluxo financeiro das organizações.

Em tratando-se da demonstração contábil do fluxo de caixa, esta é segregada por tipo de atividades. A origem do fluxo de caixa de cada empresa está relacionada a três categorias em um ativo: Operacional, Financiamento e Investimento (MELLO; SALOTTI, 2008). Estas atividades apresentam as seguintes descrições:

- Atividades Operacionais: o montante de fluxos de caixa proveniente de atividades operacionais é um indicador que as operações da empresa geraram fluxos de caixa suficientes para pagar empréstimos, manter a capacidade operacional da empresa, pagar dividendos e fazer novos investimentos, sem recorrer a fontes externas de financiamento;
- Atividades de investimento: os fluxos de caixa representam a extensão pela qual os dispêndios foram feitos relativamente aos recursos destinados a gerar rendimento e fluxo de caixa futuros;
- Atividades de financiamento: indica a capacidade que a empresa tem para financiar as necessidades de recursos das atividades operacionais e de investimentos com recursos externos (MELO; SALOTTI, 2008, p. 75).



Para Assaf Neto e Silva (2009) os fluxos de caixa podem ser apresentados de diversas formas: restritos, operacionais e residuais, relacionando o conjunto de funções financeiras da organização dentro de uma definição abrangente, resultante das operações. Declaram ainda que os fluxos de caixa podem ser conseguidos através dos relatórios contábeis apurados pela empresa, ou por informações dos analistas internos.

### 2.3 Projeções do fluxo de caixa

Para Santos (2001, p. 57), “as projeções e controle de fluxo de caixa da empresa tem várias finalidades, mas a principal delas é informar a capacidade que a empresa tem para liquidar seus compromissos financeiros a curto e longo prazo”. Neste sentido, é a partir da elaboração do fluxo de caixa que é possível prognosticar eventuais excedentes ou escassez de caixa, definindo medidas gerenciais a serem seguidas (ASSAF NETO; SILVA, 2009).

Por meio da estruturação do fluxo de caixa, o administrador financeiro procura conciliar a manutenção da liquidez e do capital de giro da empresa, buscando honrar com as obrigações assumidas perante terceiros, assim como a maximização dos lucros sobre investimentos realizados (ZDANOWICZ, 2004).

A projeção do fluxo de caixa permite a avaliação da capacidade de uma empresa gerar recursos para suprir o aumento das necessidades de capital de giro geradas pelo nível de atividades, remunerar os proprietários das empresas, efetuar pagamento de impostos e reembolsar fundos oriundos de terceiros (MACÁRIO, 2009).

Tratando-se do acompanhamento do fluxo de caixa, Frezatti (1999) sugere que este deverá ser realizado diariamente. Ainda, o controle de caixa pode ser de acordo com o tempo projetado, podendo ser de curto prazo, calculando o decréscimo das disposições financeiras sobre a escassez de crédito da empresa e do custo de fundos disponível, ou de longo prazo, quando relacionada as projeções de custos e de capital e decisões de financiamento através de linhas de crédito a longo prazo (ZDANOWICZ, 2004).

A projeção do fluxo de caixa de um negócio permite ao gestor todas as análises necessárias para determinar a viabilidade e a rentabilidade do empreendimento. O fluxo de caixa é uma importante ferramenta de demonstração financeiras para as micro e pequenas empresas, pois através dele conseguem informações sobre o passado financeiro da organização no período pretendido e, sabendo desse passado, poderá ser estabelecido uma projeção futura de ativos disponíveis. A análise dessas projeções apresentara as alterações, possibilitando o aperfeiçoamento de cada uma à atualidade vivenciada pela empresa (BARBOSA, 2010).

### 3 Metodologia

Quanto aos objetivos de pesquisa, esta trata-se de um estudo exploratório a qual pode ser definida como um meio para viabilizar um maior conhecimento e compreensão do problema. Gil (2012, p.27) afirma que as “pesquisas exploratórias são desenvolvidas com o objetivo de proporcionar visão geral, de tipo aproximativo, acerca de determinado fato”. No que diz respeito à abordagem de estudo, trata-se de uma pesquisa qualitativa que busca uma análise profunda do objeto estudado que, neste caso, é o controle de fluxo de caixa da empresa.

O desenvolvimento deste estudo de caso se caracteriza em torno de pesquisa documental, visto que foram necessárias consultas internas de documentos da empresa, realizadas por meio do fornecimento de documentos comprobatórios cedidos pela contabilidade da mesma, tais como: Demonstração do Resultado do Exercício, Livro Diário, Livro Razão,

Livro Registro de Entradas, Balanço Social entre outros relatórios contábeis e documentos específicos, buscando compreender os fluxos financeiros existentes e a forma como funciona. Assim, a principal forma de coleta de dados necessários para a estruturação deste trabalho foi realizada por meio da observação dos registros de entradas e saídas no período compreendido entre 01 de março a 31 de março de 2018, por meio de fontes primárias, que de acordo com Gil (2012) podem ser consideradas como documentos de primeira mão, sendo obtidas no momento em que ocorrem, que não recebem nenhum ajuste analítico.

A partir dos dados que foram coletados, inicialmente, definiu-se a abrangência de recursos a serem analisados, já que junto ao escritório contábil são realizadas atividades paralelas nas áreas comercial e jurídica. Optou-se por concentrar o estudo apenas na coleta de dados financeiros provenientes dos serviços contábeis da empresa, excluindo as demais atividades realizadas no ambiente.

Tratando-se de uma empresa de prestação de serviços com giro de dados mensal e diário, as receitas e despesas podem variar de acordo com a demanda das mesmas. O volume de serviços no período em questão é maior do que os demais meses, já que neste período compreende o prazo para declaração de Imposto de Renda da Pessoa Física (IRPF), assim as despesas diretamente se alteram com gastos de mão-de-obra dos colaboradores e materiais de expediente, mas não chegam a ser consideráveis. Posteriormente, foram classificadas as despesas e receitas e realizada uma análise das mesmas, o que levou a indicação da capacidade financeira da empresa.

#### **4 Análise dos resultados**

##### **4.1 Caracterização da empresa**

A empresa em estudo atua no ramo de contabilidade, tem natureza jurídica do tipo empresário individual e é enquadrada como microempresa. Foi constituída no ano 1995 na cidade de Condor/RS, após uma pesquisa de mercado que constatou a escassez de escritórios que atendessem a demanda por serviços contábeis.

Atualmente, o escritório oferece diversos atendimentos aos seus clientes, podendo-se destacar: abertura, alteração e baixa de empresas; requerimentos e contratos diversos; declaração de imposto de renda de pessoas físicas; declaração do Imposto sobre a Propriedade Territorial Rural (ITR); Cadastro Ambiental Rural (CAR); declaração anual e emissão de guias mensais dos Microempreendedores Individuais; contabilidade para empresas optantes pelo Simples Nacional, Lucro Presumido, Lucro Real, Associações e Partidos Políticos; Declaração de Débitos e Créditos Tributários Federais (DCTF); Escrituração Fiscal Digital (SPEED ICMS IPI); Escrituração Fiscal Digital das Contribuições incidentes sobre a Receita (EFD Contribuições); Guia de Informação e Apuração do Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços (GIA ICMS); Declaração de Informações Socioeconômicas e Fiscais (DEFIS); Declaração de Substituição Tributária Diferencial de Alíquotas e Antecipação (DESTDA); Nota Fiscal Gaúcha (NFG); emissão de certidões negativas; Autorização para Impressão de Documentos Fiscais (AIDF); Nota Fiscal Eletrônica; lançamento de notas fiscais de entrada e saída; geração das guias de impostos mensais; Relação Anual de Informações Sociais (RAIS); Guia de Recolhimento do Fundo de Garantia do Tempo de Serviço e de informações a Previdência Social; folha de pagamento; admissões e rescisões; livros contábeis de: Registro de

24 e 25 de outubro de 2019

Entradas, Livro Registro de Inventário, Livro Diário, Livro Razão, Livro de Saídas; Escrituração Fiscal Contábil (ECF).

O escritório conta com uma ampla clientela, que abrange os municípios de Palmeira das Missões, Panambi, Ijuí, Santa Bárbara do Sul e Condor, sendo que neste último é onde se concentra o maior número de clientes. Ainda em termos de clientes, atualmente o escritório conta com 270 empresas ao total, sendo que dessas podem ser consideradas 5 domésticas ativas, 10 matrículas CEI ativas e 3 inativos, 128 CNPJ ativos e 109 CNPJ inativos e 15 microempreendedores (MEI) ativos. Deste total, a ampla maioria se classifica como empresas do Simples Nacional e Lucro Presumido.

A empresa possui ao total quatro colaboradores mais o proprietário, cada um com funções pré-definidas. Embora a empresa possua mais de 20 anos de experiência no mercado, com atualizações constantes, não possui uma estrutura de controle das entradas e saídas de valores em caixa. Constatada este problema, este estudo tem o objetivo de propor a implementação de um fluxo de caixa, após a identificação de cada valor a receber e a pagar que a empresa possui, considerando um determinado espaço de tempo. Estas considerações são abordadas nas seções seguintes.

#### 4.2 Receitas e despesas

Apresenta-se nesta seção os dados obtidos mediante registros diários de entradas e saídas do caixa da empresa, relativos ao período de março de 2018. Utilizou-se também relatórios do ano de 2017, os quais serviram como base para uma projeção de fluxo de caixa anual, considerando situações pontuais de oscilações de recebimentos e pagamentos que ocorrem na empresa, ou seja, advindos das suas atividades rotineiras e/ou sazonais.

Ao início dessa pesquisa pode-se perceber que o escritório não possui controle de suas entradas e saídas diárias do seu caixa. Apenas identificou-se o fechamento anual obrigatório da empresa. Dessa forma, entende-se como relevante a aplicação do controle de fluxo de caixa para fins gerenciais nessa organização.

O escritório dispõe de uma grande variedade de clientes, prestando serviços tanto para Pessoa Física, como Pessoa Jurídica. Na Tabela 1 é possível quantificar a clientela total que o escritório possui e como é feita a classificação interna da mesma. Observa-se quantitativamente a diversidade de clientes do escritório, de modo que os totais mais expressivos não estão diretamente associados à maior importância no volume de receitas ativas da empresa. Esta situação será abordada na sequência do estudo.

Tabela 5 – Classificação geral dos clientes

<b>Classificação Interna dos Clientes</b>	<b>Total</b>
CNPJ Ativos	128
CNPJ Inativos	109
Matrículas CEI	10
Matrículas CEI Inativas	3
Microempreendedores (MEI)	15
Domésticas	5
<b>Total Geral</b>	<b>270</b>

Fonte: Dados da pesquisa.

Há um total de 270 empresas cadastradas como clientes, onde dessas, podem ser consideradas 5 domésticas ativas, 10 matrículas CEI ativas e 3 inativos. Há ainda, 128 CNPJ ativos, 109 CNPJ inativos e 15 microempreendedores (MEI) ativos. Conforme o Gráfico 1, do montante dos clientes, 111 empresas (41%) se enquadram no Simples Nacional, 1 como Microempreendedor Individual (MEI), 14 (5%) Lucro Presumido, 10 (4%) CEI, 5 (2%) domésticas, 3 (1%) entidades e 126 (47%) inativas. Os inativos foram considerados no total geral, por não movimentarem receita e por não ter ciência da situação tributária em que se encontram atualmente.

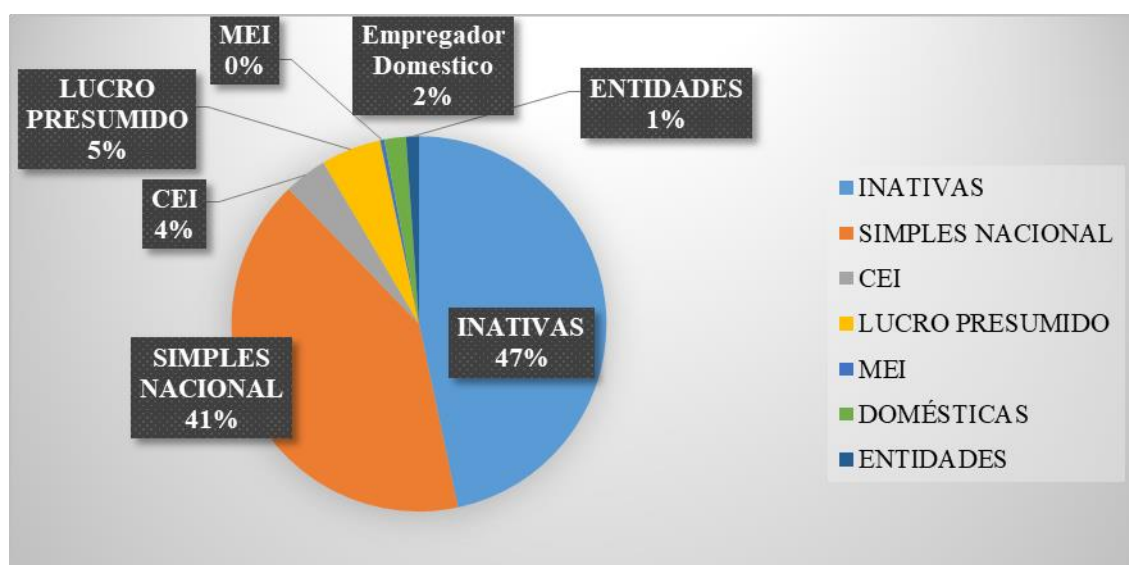


Gráfico 1 – Clientela por regime de tributação. Fonte: Dados da pesquisa.

Atualmente os honorários compõem a maior parcela de entrada de receitas atingindo 91% do total bruto, apesar de serem prestados serviços extras pelo escritório. Dentre os outros serviços prestados, pode-se destacar a declaração de IRPF (imposto de renda de pessoa física), que nos meses de março e abril apresenta-se de forma sazonal, sendo responsável pelo aumento de entrada no caixa, pois somente neste período esse serviço é prestado.

Outra ocorrência sazonal deste período são as declarações dos Microempreendedores, que apesar de não apresentarem valores expressivos, aumentam o total das entradas de caixa. Neste contexto, também se destacam serviços como as emissões de notas fiscais eletrônicas, os conhecimentos de fretes e o CAR (Cadastro Ambiental Rural).

A receita total mensal originada dos serviços prestados pelo escritório, dificilmente atinge o valor previsto. Isso se deve à ocorrência de inadimplência, já que uma parcela considerável de empresas clientes não cumprem com seus encargos no prazo estabelecido. Ao tratar do assunto inadimplência, cita-se as empresas Inativas, que no total somam a maior parte de empresas clientes. Os serviços são prestados eventualmente e não são cobrados honorários mensais, nem quaisquer valores, porque mesmo que se exija algum montante, esses clientes inativos não cumprem com a obrigação. Assim, a inadimplência ocorre em maior número nas empresas inativas, como exposto, onde muitas têm um valor em débito considerável de quando ainda apresentavam movimentação financeira com o escritório.

IV Congresso Internacional de Gestão Estratégica e Controladoria de  
Organizações – IV CIGECO

24 e 25 de outubro de 2019

Da Tabela de Preços de Honorários fixos de cada cliente, tem-se um total de R\$ 37.230,00, a qual pode ser classificada por representatividade de valores de receita. As empresas do Simples Nacional, totalizam honorário de R\$ 28.672,00 (77%) em valores. Em segundo lugar tem-se as empresas do Lucro Presumido com R\$ 5.588,00 (15%), logo após, as Matrículas CEI com R\$ 2.007,00 (5%), as entidades R\$ 603,00 (2%) e as Domésticas com R\$ 298,00 (1%). Os Microempreendedores com R\$ 62,00 não chegam a somar 1%, por que no momento há apenas 1 (um) cliente ativo contribuinte. Contudo, conta-se com 15 microempreendedores clientes, que comparecem ao início de todo ano, ou esporadicamente para serviços extras como atualização cadastral em bancos e atualizações de guias.

O recebimento de honorários mensais das empresas ativas pode ocorrer de três formas: pagamento via caixa, boleto ou depósito bancário. Das evidências obtidas durante a coleta no período do estudo, tem-se uma relação do que a empresa recebeu de honorários e a estimativa do que deveria ter entrado no caixa no período. Estes valores estão representados na Tabela 2.

Tabela 6 – Receita estimada e recebida de honorários

<b>RECEITAS DA COMPETÊNCIA</b>	<b>ESTIMATIVA DE RECEITA</b>
<b>R\$ 29.178,80</b>	<b>R\$ 37.230,00</b>

Fonte: Dados da pesquisa.

Em termos de receita total, a Tabela 3 indica em ordem de relevância os valores identificados no período. Conforme observa-se, atualmente a maior entrada de caixa que o escritório possui são os honorários, ou seja, valores mensais fixos recebidos por serviços prestados as empresas clientes, o que representa 91% do total de receitas.

Tabela 7 – Total de receitas

<b>TIPO</b>	<b>VALOR</b>	<b>REPRESENTATIVIDADE</b>
<b>HONORÁRIOS</b>	R\$ 29.178,80	91%
<b>IRPF</b>	R\$ 2.460,00	8%
<b>DECLARAÇÃO CPM</b>	R\$ 270,00	1%
<b>NF-e / CT-e</b>	R\$ 230,00	1%
<b>CAR</b>	R\$ 50,00	0%
<b>XEROX</b>	R\$ 3,55	0%
<b>TOTAL</b>	<b>R\$ 32.192,35</b>	<b>100%</b>

Fonte: Dados da pesquisa.

As receitas advindas da prestação de serviços sobre as declarações do Imposto de Renda Pessoa Física, acontecem em março e abril de cada ano. Essa receita traz uma renda extra ao escritório e representou no período analisado, 8% da receita total recebida. No mês de abril de todo ano, esse tipo de receita tende a ser a maior do ano, chegando a 12%, esporadicamente alguns valores de declarações entram em caixa em outros meses devido a atrasos dos clientes.

As notas fiscais eletrônicas e os conhecimentos de transportes eletrônicos são serviços extras que o escritório presta para as empresas clientes e a outras empresas e pessoas físicas que não são clientes. Declarações de CPM, ou seja, as declarações das escolas públicas, onde são informadas inativas sem movimentação, com prazo legal até março para entrega, onde é cobrado por esse serviço ocasionando em entradas. O Cadastro Ambiental Rural (CAR), é feito



IV Congresso Internacional de Gestão Estratégica e Controladoria de  
Organizações – IV CIGECO

24 e 25 de outubro de 2019

eventualmente e os xérox são as cópias para clientes ou não clientes, sendo cobrado um valor razoável só para cobrir as despesas com material de expediente.

Além dessas receitas expostas, o escritório também conta com outras entradas extras. Trata-se das declarações de microempreendedor, contratos diversos, emissão da certidão negativa de débitos, cadastro ou renovação de transportador na ANTT (Agência Nacional de Transportes Terrestre) e preenchimento de carnês. Salienta-se que esses ingressos se dão esporadicamente.

Tratando-se das saídas de caixa da empresa em estudo, na Tabela 4 identifica-se as principais despesas da empresa, tanto fixas (como luz, telefone, anuidades) e as variáveis, como por exemplo, publicidade. Além destas, mas não menos importantes podem ser destacadas os materiais de expedientes, água que é uma despesa fixa, porém no mês de março foi excluído de pagamento, vale-transporte dos colaboradores, impressos gráficos, serviços de terceiros para pessoa jurídica, que neste caso se enquadra o CIEE (quando há demanda excessiva de serviços são contratados estagiários para auxiliar nas atividades).

Tabela 8 – Total de despesas

<b>TIPO</b>	<b>VALOR</b>	<b>REPRESENTATIVIDADE</b>
<b>ORDENADOS</b>	R\$ 9.081,80	31 %
<b>PUBLICIDADE</b>	R\$ 1.479,58	5 %
<b>IMPOSTOS E TAXAS</b>	R\$ 979,20	3%
<b>PRÓ-LABORE</b>	R\$ 849,00	3%
<b>MANUTENÇÃO DE SOFTWARE</b>	R\$ 452,50	2%
<b>ENERGIA</b>	R\$ 338,38	1%
<b>TELEFONE</b>	R\$ 167,73	1%
<b>CORREIOS</b>	R\$ 10,65	%
<b>FGTS</b>	R\$ 459,93	2%
<b>ACI</b>	R\$ 47,00	%
<b>RETIRADA DE CAIXA</b>	R\$ 15.000,00	52%
<b>TOTAL</b>	<b>R\$ 28.912,97</b>	<b>100%</b>

Fonte: Dados da pesquisa.

Como se observa, os ordenados são os pagamentos a funcionários realizados até o quinto dia útil de cada mês, sendo o valor calculado conforme as horas trabalhadas, no período estudado representando 31% das despesas totais. O salário recebido pelo sócio administrador da empresa, ou seja, o pró-labore, sempre é recolhido o valor mínimo, reajustado anualmente conforme o ajuste no salário mínimo, neste caso durante o ano sempre será o mesmo valor, R\$ 849,00, representando 3% das despesas no período analisado.

Em publicidade, principalmente neste período sazonal, foi gasto mais que o planejado, chegando a somar 5% das despesas. Os impostos e taxas, como simples nacional são apurados sobre o lucro bruto da empresa, por isso há uma variação em meses, sendo que no período juntamente com taxas de prefeitura, somou-se uma despesa de R\$ 979,20, ou seja, 3% do total.

Não se pode deixar de destacar as sazonalidades de despesas que acontecem em novembro e dezembro, por conta de pagamento de 13º salário e/ou bonificação natalina aos colaboradores. Outra variância de valores que se observou em dados históricos é em março e



abril, que são as despesas em ordenados pois estas tendem a aumentar pelas horas extras que os colaboradores têm de cumprir devido a atividades relacionadas às declarações de renda.

#### 4.3 Proposta de controle de fluxo de caixa

Como o escritório não possui nenhum controle de entradas e saídas de valores em caixa, foi proposta uma ferramenta de controle para esta situação. Foi desenvolvida uma planilha no *software* Excel, onde do lado esquerdo temos as receitas e do lado direito as despesas, as quais foram explicitadas anteriormente.

A metodologia estruturada para o controle financeiro do escritório foi desenvolvida de maneira simples e de fácil entendimento. Conforme o Anexo A as Receitas que entraram em caixa estão dispostas horizontalmente em ordem cronológica. Essas foram classificadas quanto à sua proveniência, de modo que cada coluna desta tabela corresponde a um determinado tipo de receita. À esquerda da distribuição de receitas está a coluna denominada caixa, que apresenta o registro diário do caixa acumulado da empresa. Por fim, na coluna à direita da distribuição de receitas tem-se o somatório das entradas diárias, usado para compor o caixa do dia seguinte.

De forma similar, para a contabilização das despesas utilizou-se o mesmo formato usado para as receitas, com uma disposição cronológica no sentido das linhas, e uma classificação de proveniência no sentido das colunas. O lançamento das despesas ocupa uma posição à direita das receitas onde na penúltima coluna se dá a totalização das despesas diárias, e por fim na última coluna ocorre a contabilização do saldo do dia, resultado da dedução do valor das despesas sobre o valor de receitas diárias, conforme se expõe no Anexo B.

A estrutura proposta para o controle do caixa permite projeção de dados para períodos futuros, como por exemplo, meses, trimestres ou semestre, basta apenas direcionar-se para as planilhas do mesmo arquivo, que os dados iniciais são atualizados automaticamente. É uma forma simples de se ter um controle sobre as operações administrativas, além de ser de fácil interpretação.

Espera-se que o modelo proposto possa auxiliar no controle das entradas e saídas do caixa da empresa. Se a metodologia, considerada simples e de fácil entendimento, for bem-sucedida poderá ser utilizada no planejamento de investimentos da empresa e para outros fins gerenciais. Essa planilha também pode servir de base para a criação de um *software* de controle de caixa. Assim, poderia facilitar o uso diário e melhorar os controles internos da empresa, além de modernizar os processos organizacionais.

#### 5 Conclusão

O presente trabalho teve como objetivo apresentar a importância do fluxo de caixa para o desenvolvimento gerencial da empresa em estudo e a implantação do mesmo. Ferramenta esta, que poderá auxiliar nas decisões administrativas, melhorando a análise do equilíbrio entre as possibilidades de escassez de recursos ou a sobra dos mesmos, evitando situações que possam prejudicar a situação da empresa.

O estudo de caso foi aplicado no escritório de contabilidade, localizado no centro da cidade de Condor/RS, que presta serviços em três categorias: Contábil, Advocatício e o Ramo Imobiliário, tendo uma vasta clientela tanto de pessoas jurídicas como de pessoas físicas. Atualmente, nos serviços contábeis conta com um total geral de 270 empresas clientes e com 5 funcionários incluindo o proprietário para a prestação dos serviços, sendo que no momento não possui nenhuma filial. Pelo fato da empresa não possuir controle gerencial diário de suas entradas e saídas de caixa, a idealização foi de propor o modelo diário de controle de caixa.

O fluxo de caixa apresentado neste estudo foi aplicado apenas aos serviços de contabilidade prestados, permitindo a visualização das entradas e saídas de caixa diárias no período em análise. Para tal, foi preciso inicialmente fazer anotações dos serviços que a empresa executava. Após, fez-se a criação de uma planilha no *software* Excel para o controle e a anotação diária das receitas e despesas do escritório. Utilizou-se também, dados advindos de relatórios disponíveis no programa de contabilidade da empresa, os quais trouxeram subsídios para as projeções futuras.

Posteriormente ao registro das entradas e saídas, foi desenvolvida uma análise das mesmas. Por fim, identificou-se o seu potencial de caixa, podendo ser comprovado que a empresa possui bons indicadores financeiros, contendo um potencial positivo de caixa, mostrando uma margem financeira considerável.

Quanto aos objetivos específicos aqui expostos neste trabalho, pode se dizer que foram atingidos obtendo êxito na pesquisa, e comprovando que o fluxo de caixa é uma ferramenta indispensável para o controle de entradas e saídas de caixa de uma empresa. Neste sentido, os resultados da pesquisa vão ao encontro das afirmações de Zdanowicz (2004), ou seja, de que o fluxo de caixa possui um objetivo fundamental que é o de projetar as receitas e despesas de caixa em um determinado período, planejando as ações financeiras futuras, em nível de investimentos ou a necessidade de recursos complementares, podendo ter um planejamento de curto e longo prazo.

Conforme observações no período em estudo, sugere-se que o controle de fluxo de caixa é de suma importância para a gestão financeira da empresa analisada. Como afirma (MATARAZZO, 2003, p. 363) “muitas empresas vão à falência por não saberem administrar seu fluxo de caixa”. Tendo em vista o propósito que as empresas possuem de obter êxito e crescimento de seus resultados, isso faz com que busquem por ferramentas que contribuam para este sucesso. Sendo assim, se faz necessário ter uma ferramenta de auxílio de fácil interpretação, que retratará a situação financeira atual da empresa, auxiliando no processo de tomada de decisão.

Na empresa em específico, o uso do fluxo foi importante pois se conseguiu padronizar a organização interna das entradas e saídas de caixa, ou seja, uma melhor administração do seu caixa, que por resultado demonstrou a situação financeira do escritório, a sobra de recursos, a necessidade e a capacidade que a empresa possui de fazer investimentos. Para a autora, o desenvolvimento do trabalho mostrou-se de grande valia pois pode pôr em prática os conhecimentos que foram adquiridos ao longo do curso de administração, ganhando experiência e capacidade para progredir profissionalmente.

Este modelo de controle de fluxo de caixa exposto e os resultados obtidos se aplicam exclusivamente a esta empresa em estudo, pelo fato de ser um caso específico. Ao final do desenvolvimento deste estudo de caso, pode-se observar uma concepção de novos estudos, possibilitando um aperfeiçoamento sobre o tema abordado, implementando a prolongação deste modelo de fluxo de caixa para um período maior que o analisado, podendo comprovar as sazonalidades que ocorrem durante o ano, para que as projeções transmitam mais segurança reduzindo as incertezas para períodos posteriores.

## Referências

ASSAF NETO, A.; SILVA, C. A. T. *Administração do capital de giro*. São Paulo: Atlas, 2009.

BARBOSA, H. M. *A análise de demonstrativos financeiros como ferramenta para tomada de decisão nas micro e pequenas empresas*. Scientia FAER, Ano 2, v. 2, 2010.

## IV Congresso Internacional de Gestão Estratégica e Controladoria de Organizações – IV CIGECO

24 e 25 de outubro de 2019

CAMPOS, F. A. *Demonstração dos fluxos de caixa*. São Paulo: Atlas, 1999.

CAMPOS, V. *Gestão e análise financeira de três empresas do ramo alimentícios no município de Ibirubá-RS*. 2016. 67 f. Monografia (Bacharel em Administração). Curso de Administração. Universidade de Passo Fundo, Passo Fundo, RS, 2016.

ERBANO, B. L. et al. *Fluxo de caixa*. *Maiêutica-Estudos Contemporâneos em Gestão Organizacional*. v. 1, n. 1, p. 131-134, 2014.

FREZATTI, F. *Orçamento Empresarial: planejamento e controle gerencial*. São Paulo: Atlas, 1999.

GIL, A. C. *Métodos e técnicas de pesquisa social*. 6. ed. 5. reimpr. São Paulo: Atlas, 2012.

HAYES, S. L. *Finanças para gerentes*. Rio de Janeiro: Record, 2009.

HOJI, M. *Administração financeira: uma abordagem prática*. São Paulo: Atlas, 2004.

LEMES, A. B.; RIGO, C. M.; CHEROBIM, A. P. M. S. *Administração financeira: princípios, fundamentos e práticas brasileiras*. Rio de Janeiro: Campus, 2002.

MACARIO, R. A. H. *A importância da gestão do fluxo de caixa no controle da inadimplência*. Monografia (Especialização em gestão de negócios financeiros). 2009. 51 f. Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Rio Grande do Sul UFRGS, 2009.

MARION, J. C. *Contabilidade básica*. São Paulo: Atlas, 2006.

MATARAZZO, Dante C. *Análise financeira de balanços*. São Paulo: Atlas, 2003.

MELO, D. T; SALOTTI, B. M. *Manual de normas internacionais de contabilidade: IFRS versus normas brasileiras*. São Paulo: Atlas, 2008.

OLIVEIRA, L. M.; PEREZ JR, J. H.; SILVA, C. A. S. *Controladoria estratégica*. São Paulo: Atlas, 2002.

SANTOS, E. O. *Administração financeira da pequena e média empresa*. São Paulo. Atlas, 2001.

SEBRAE (Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas). *Cartilha saiba mais: fluxo de caixa*. SEBRAE, 2016.

SILVA, E. C. *Como administrar o fluxo de caixa das empresas: guia de sobrevivência empresarial*. São Paulo: Atlas, 2010.

SILVA, J. P. *Análise financeira das empresas*. São Paulo: Atlas, 2008.

ZDANOWICZ, J. E. *Fluxo de Caixa: uma decisão de planejamento e controle financeiro*. Porto Alegre: Sagra Luzzatto, 2004.

IV Congresso Internacional de Gestão Estratégica e Controladoria de Organizações – IV CIGECO

24 e 25 de outubro de 2019

ANEXO A – RECEITAS DO CONTROLE DE FLUXO DE CAIXA (CONTINUA)

DIA	SEMANA	CAIXA	HONORÁRIOS	IRPF	NF-e/ CT-e	XEROX	CAR	DEC.CPM	OUTROS	VALOR	TOTAL
01	QUINTA	R\$ 4.850,00	R\$ 2.693,00		R\$ 25,00	R\$ 2,00	R\$ 50,00				R\$ 2.770,00
02	SEXTA	R\$ 7.572,80	R\$ 1.195,00								R\$ 1.195,00
03	SÁBADO	R\$ 8.767,80									R\$ -
04	DOMINGO	R\$ 8.767,80									R\$ -
05	SEGUNDA	R\$ 8.767,80	R\$ 2.700,00	R\$ 95,00	R\$ 20,00	R\$ 1,15					R\$ 2.816,15
06	TERÇA	R\$ 1.653,15	R\$ 1.659,00	R\$ 190,00	R\$ 75,00	R\$ 0,40					R\$ 1.924,40
07	QUARTA	R\$ 3.577,55	R\$ 978,00		R\$ 15,00						R\$ 993,00
08	QUINTA	R\$ 4.108,67	R\$ 1.635,80	R\$ 285,00							R\$ 1.920,80
09	SEXTA	R\$ 6.029,47	R\$ 3.151,00	R\$ 285,00	R\$ 5,00						R\$ 3.441,00
10	SÁBADO	R\$ 9.470,47		R\$ 95,00				R\$ 90,00			R\$ 185,00
11	DOMINGO	R\$ 9.608,47									R\$ -
12	SEGUNDA	R\$ 9.608,47	R\$ 992,00	R\$ 95,00							R\$ 1.087,00
13	TERÇA	R\$ 10.242,97	R\$ 1.263,00		R\$ 5,00						R\$ 1.268,00
14	QUARTA	R\$ 11.004,86	R\$ 2.854,00	R\$ 95,00				R\$ 90,00			R\$ 3.039,00
15	QUINTA	R\$ 14.043,86	R\$ 984,00	R\$ 95,00	R\$ 5,00						R\$ 1.084,00
16	SEXTA	R\$ 15.127,86	R\$ 700,00								R\$ 700,00
17	SÁBADO	R\$ 15.827,86	R\$ 500,00	R\$ 95,00							R\$ 595,00
18	DOMINGO	R\$ 16.422,86									R\$ -
19	SEGUNDA	R\$ 16.422,86	R\$ 1.130,00	R\$ 270,00	R\$ 5,00						R\$ 1.405,00
20	TERÇA	R\$ 17.827,86		R\$ 190,00							R\$ 190,00
21	QUARTA	R\$ 17.038,66	R\$ 3.039,00	R\$ 100,00				R\$ 90,00			R\$ 3.229,00
22	QUINTA	R\$ 20.258,96	R\$ 700,00								R\$ 700,0
23	SEXTA	R\$ 20.958,96	R\$ 905,00	R\$ 95,00							R\$ 1.000,00
24	SÁBADO	R\$ 21.958,96		R\$ 95,00							R\$ 95,00
25	DOMINGO	R\$ 22.053,96									R\$ -
26	SEGUNDA	R\$ 22.053,96		R\$ 95,00	R\$ 15,00						R\$ 110,00
27	TERÇA	R\$ 22.163,96	R\$ 1.630,00								R\$ 1.630,00
28	QUARTA	R\$ 23.793,96		R\$ 95,00	R\$ 60,00						R\$ 155,00
29	QUINTA	R\$ 23.948,96	R\$ 470,00	R\$ 190,00							R\$ 660,00
30	SEXTA	R\$ 23.129,38									R\$ -
31	SÁBADO	R\$ 23.129,38									R\$ -
TOTAL			R\$ 29.178,80	R\$ 2.460,00	R\$ 230,00	R\$ 3,55	R\$ 50,00	R\$ 270,00	TOTAL	R\$ -	R\$ 32.192,35

IV Congresso Internacional de Gestão Estratégica e Controladoria de Organizações – IV CIGECO

24 e 25 de outubro de 2019

ANEXO B - DESPESAS DO CONTROLE DE FLUXO DE CAIXA (VALORES EM REAIS)

DIA	CAIXA	DESPESAS												VALOR	TOTAL	SALDO DO DIA
		ORDENADOS	PRÓ-LOBORE	ENERGIA	TELEFONE	CORREIO	PRODAN	FGTS	INSS	ACI	TAXAS	PUBLICIDADE	CND			
01	4.850,00												47,20		47,20	2.722,80
02	7.572,80														0,00	1.195,00
03	8.767,80														0,00	0,00
04	8.767,80														R\$ 0,00	0,00
05	8.767,80	9.081,80	849,00												9.930,80	- 7.114,65
06	1.653,15														0,00	1.924,40
07	3.577,55					1,95		459,93							461,88	531,12
08	4.108,67														0,00	1.920,80
09	6.029,47														0,00	3.441,00
10	9.470,47									47,00					47,00	138,00
11	9.608,47														0,00	R\$ 0,00
12	9.608,47						452,50								452,50	634,50
13	10.242,97			338,38	167,73										506,11	761,89
14	11.004,86														0,00	3.039,00
15	14.043,86														0,00	1.084,00
16	15.127,86														0,00	700,00
17	15.827,86														0,00	595,00
18	16.422,86														0,00	0,00
19	16.422,86														0,00	1.405,00
20	17.827,86										979,20				979,20	- 789,20
21	17.038,66					8,70									8,70	3.220,30
22	20.258,96														0,00	700,00
23	20.958,96														0,00	1.000,00
24	21.958,96														0,00	95,00
25	22.053,96														0,00	0,00
26	22.053,96														0,00	110,00
27	22.163,96														0,00	1.630,00
28	23.793,96														0,00	155,00
29	23.948,96											1.479,58			1.479,58	- 819,58
30	23.129,38														0,00	R\$ 0,00
31	23.129,38													15.000	15.000	-15.000,00
TOTAL		9.081,80	849,00	338,38	167,73	10,65	452,50	459,93	0,00	47,00	979,20	1.479,58	47,20	15.000,00	28.912,97	

25 de outubro de 2019

24 e 25 de outubro de 2019

**PRÁTICAS E CONTROLES DE FINANÇAS PESSOAIS: COMPORTAMENTO DOS  
AGENTES ECONÔMICOS**

**PERSONAL FINANCE PRACTICES AND CONTROLS: ECONOMIC AGENT  
BEHAVIOR**

Gabriela Lippert Vettorello, Universidade Regional Integrada do Alto Uruguai e das Missões  
– URI – Campus de Santo Ângelo, RS, Brasil, gabrielavettorello@gmail.com  
Rosane Maria Seibert, Universidade Regional Integrada do Alto Uruguai e das Missões – URI  
– Campus de Santo Ângelo, RS, Brasil, rseibert@san.uri.br

**RESUMO**

Este artigo trata das finanças pessoais e tem como objetivo identificar o perfil financeiro e as principais práticas e controles financeiros adotados pelos adultos em idade economicamente ativa, bem como se os mesmos organizam sua vida financeira no dia a dia. A pesquisa foi feita por meio de questionário eletrônico o qual obteve um total de 460 respostas. O questionário foi enviado por diversas redes sociais e os participantes foram escolhidos de forma aleatória. Os resultados indicam que a maioria das pessoas tem conhecimento sobre as finanças, se utilizam de controles financeiros mais simples, tentam controlar suas dívidas e fazer investimentos, pois buscam tranquilidade financeira. Destaca-se que a pesquisa se limitou ao estudo das pessoas que estão em idade economicamente ativa. Sugere-se outras pesquisas mais detalhadas sobre o assunto, como crianças e oportunidade de traçar um perfil mais detalhado sobre os respondentes.

Palavras-chaves: Finanças pessoais, Controles, Comportamentos, Práticas e Controles.

**ABSTRACT**

This article deals with personal finances and aims to identify the financial profile and the main financial practices and controls adopted by economically active adults, as well as whether they organize their financial life on a daily basis. The research was done through an electronic questionnaire which obtained a total of 460 answers. The questionnaire was sent by various social networks and participants were randomly chosen. The results indicate that most people are knowledgeable about finances, use simpler financial controls, try to control their debt and make investments because they seek financial peace of mind. It is noteworthy that the research was limited to the study of people who are of working age. Further research on the subject is suggested, such as children and the opportunity to draw a more detailed profile of respondents.

Keywords: Personal Finance, Controls, Behaviors, Practices and Controls.

**1 Introdução**

No campo das finanças a ideia de que o ser humano é um ser racional prevaleceu, bem como a hipótese de que os mercados são eficientes, com base na teoria da utilidade esperada e nas expectativas racionais.

Ao longo dos anos as finanças evoluíram, partindo das finanças antigas, com sistemas rudimentares de gestão, passando pelas finanças modernas com introdução de teorias, como a teoria da utilidade que parte do princípio que os seres humanos agem totalmente de forma racional, até chegar ao estudo das finanças comportamentais, que entendem que muitas das decisões financeiras, não são puramente racionais, pois existem aspectos comportamentais envolvidos nas decisões de consumo dos participantes (FAMÁ; CIOFFI; COELHO, 2007).

Nesse sentido, Tversky e Kahnemann (1974) apontam que os participantes sem perceber, desenvolvem heurísticas que sistematicamente reduzem o efeito de culpa perante as situações da vida cotidiana. As pessoas confiam em número limitado de princípios heurísticos, reduzindo sua capacidade de julgamento e avaliações de probabilidade. Esses fatores, muitas vezes, levam os agentes econômicos a atitudes erradas no que tange as finanças pessoais.

Além disso, dado o mundo globalizado e capitalista em que as pessoas estão inseridas, há necessidade de atenção e cuidados com as finanças pessoais, pois a facilidade de gastar



24 e 25 de outubro de 2019

possibilita o desequilíbrio financeiro, fator gerador de muitos problemas para as pessoas e suas famílias. Por isso, este artigo trata das finanças pessoais e tem como objetivo identificar o perfil financeiro e as principais práticas e controles financeiros adotados pelos adultos em idade economicamente ativa, bem como se os mesmos organizam sua vida financeira no dia a dia.

Destaca-se que a pesquisa se limitou ao estudo das pessoas que estão em idade economicamente ativa. Nesse sentido, sugere-se outras pesquisas mais detalhadas sobre o assunto, inclusive com crianças e adolescentes que devem ser alvo de educação financeira para minimizar problemas futuros para essas gerações. Além disso, a pesquisa contribui com a evolução do conhecimento na área de finanças pessoais, mostrando como as pessoas em idade economicamente ativa tem se comportado frente as práticas e controles financeiros.

O artigo está estruturado da seguinte forma: após a introdução encontra-se disposta uma breve discussão sobre a moderna teoria de finanças, bem como sobre as finanças comportamentais e alguns tópicos sobre as finanças pessoais. Logo após, discorre-se sobre a metodologia utilizada para elaboração do estudo. Em sequência, a análise e discussão dos resultados e, por fim, encerra-se o artigo com as considerações finais.

## **2 Revisão da literatura sobre as finanças pessoais**

Atualmente a moderna teoria das finanças ainda é aceita. Apesar disto são as finanças comportamentais que estão em enfoque, devido a aproximação da economia com a psicologia e necessidade de entender os comportamentos dos agentes econômicos, não somente no seu estado econômico, mas principalmente emocional e a partir de então, entender porque tomam determinadas atitudes.

As finanças modernas avançaram embasadas na ideia do ser racional e na economia neoclássica, a qual sustenta a ideia de que as pessoas têm preferências estáveis e sempre racionalizam a utilidade esperada (MILANEZ, 2003). Por sua vez, a utilidade esperada, está baseada na racionalidade limitada dos agentes, sendo que esses maximizam seu prazer e sua felicidade escolhendo alternativas que trazem a maior utilidade. Essa teoria também sustenta que as pessoas são capazes de perceber todas as situações às quais o mercado expõe, podendo ser direcionadores do seu próprio caminho, não sendo influenciados por variáveis externas, nem psicológicas (CUSINATO; PORTO JÚNIOR, 2005).

Apesar de Famá, Cioffi e Coelho (2007), afirmarem que o estágio dessas finanças no Brasil, ter ocorrido no período entre 1950 e 1990, seus fundamentos teóricos são mais antigos. O conceito de homem econômico, foi introduzido por Adam Smith, no livro *A riqueza das nações* (1776). Ele supunha que o homem econômico é um ser estritamente racional e que todos os seus anseios estão em satisfazer o seu bem-estar pessoal, bem como supõe que os participantes são seres egoístas e estão sempre preocupados com a sua própria satisfação. Satisfazer-se quer dizer aumentar o grau de utilidade de determinado produto ou serviço (ROSA 2013). Além disso, o homem é um ser racional e capaz de analisar todas as informações identificando as melhores soluções para a resolução dos seus problemas (HALFELD; TORRES, 2001).

Por muito tempo, com base na teoria da utilidade esperada e nas expectativas racionais, a ideia de que o ser humano é um ser racional, bem como a hipótese de que os mercados são eficientes prevaleceram. Apesar da moderna teoria de finanças, outro campo teórico vem obtendo espaço significativo entre os pesquisadores. A ideia de que os agentes econômicos são influenciados por emoções e cognições se fortalece. O principal fator que levou a aceitação de que o homem não é um ser totalmente racional são as crises financeiras, ocorridas ao longo dos

25 de outubro de 2019

24 e 25 de outubro de 2019

anos e que não puderam ser explicadas, desencadeando, dessa forma, uma nova perspectiva do consumidor (THALER, 1980).

Portanto, as duas principais premissas teóricas das finanças comportamentais são: a teoria da utilidade esperada, que identifica um modelo racional de decisão e a teoria do prospecto que procura identificar a tomada de decisão sob um ambiente de risco, levando em consideração fatores psicológicos. A teoria das finanças comportamentais é uma evolução da moderna teoria de finanças, por agrupar vários elementos não apenas econômicos, mas também da psicologia cognitiva, sociologia, e outros que visam entender o comportamento humano frente às diversas situações. Ou seja, trata-se de uma extensão dos modelos tradicionais (HALFELD; TORRES, 2001; MACEDO JUNIOR, 2003; MILANEZ, 2003).

Olhando para o Brasil, após a estabilização da moeda, as pessoas confiaram mais na economia, e de certa forma despreocuparam-se com a gestão de suas finanças, o que impactou em descontrole polarizado de uma população cada vez mais endividada e refém do mau uso do dinheiro. A relação com as finanças, faz parte do cotidiano das pessoas. Apesar dessa relação, no Brasil há uma população frágil, estimulada pelo consumo e clara falta de educação financeira. Outro hábito do brasileiro é poupar pouco e quando poupa investe na poupança, que é um investimento pouco rentável. Esse fator está associado à educação financeira de baixa qualidade (GRUSSNER, 2007).

As finanças pessoais preocupam-se em estudar as finanças das pessoas e das famílias, visando satisfazer suas necessidades que variam em cada ser humano (ASSAF NETO; LIMA, 2014; PIRES, 2007). Essas variações ocorrem por vários fatores, como os comportamentos levantados previamente, a renda obtida, a faixa etária e o conhecimento das finanças pessoais (CHEROBIM; ESPEJO, 2010; PIRES, 2007).

As finanças pessoais estudam a aplicação de conceitos financeiros nas decisões financeiras de uma pessoa ou família, condições de financiamento das aquisições de bens e serviços necessários à satisfação das suas necessidades e desejos. Além disso, há uma divisão dentro das finanças: longo prazo, que são os recursos e compromissos com mais de um ano e as finanças de curto prazo que envolvem lançamentos inferiores há um ano (ROSS, 2015). Essas divisões devem ser consideradas nas decisões financeiras.

As famílias, de modo geral, não se utilizam de planejamento financeiro, efetuando apenas ajustes rápidos no orçamento. Grande parte das pessoas culpa os gastos com a alta inflação, juros e governo, porém o estágio financeiro em que se encontram está mais associado a forma de gastar o próprio dinheiro (CERBASI, 2014). É no período da juventude ao receber os primeiros salários que os jovens devem se preocupar com seu futuro financeiro, afinal nessa época geralmente os gastos são menores, tornando mais fácil o acúmulo de reservas e a construção da independência financeira (CERBASI, 2014). Portanto, ter noção do que realmente é o dinheiro, liquidez, entradas e saídas e o saldo de caixa, são conceitos fundamentais para entender o que são finanças e como elas devem ser gerenciadas durante a vida (PIRES, 2007).

Alguns conceitos são fundamentais para o entendimento das finanças pessoais. Falar sobre dinheiro não pode ser um problema, apesar disso, o assunto ainda gera desconforto para muitas pessoas. Quando as pessoas ganham pouco, abrir sua vida financeira para qualquer pessoa parece ser normal, porém, quando a remuneração é mais expressiva, parece que há uma inibição natural das pessoas em falar sobre o assunto. O dinheiro não é algo ruim, pelo contrário ele é um importante aliado para alcançar os sonhos de qualquer pessoa (ARCURI, 2018). O termo dinheiro é um meio de confiança mútua para adquirir bens e serviços. Dinheiro é: “Moeda corrente, valor representativo de qualquer quantia, numerário, quantia de dinheiro, antiga

25 de outubro de 2019

24 e 25 de outubro de 2019

moeda portuguesa de cobre, dinheiro papel: notas do banco, dinheiro vivo: dinheiro em notas ou em moedas” (HOLANDA, 1975).

A população, necessita do dinheiro para poder sobreviver, relacionar-se com os outros, obter momentos de lazer e também acumular patrimônio ao longo de sua vida. O equilíbrio, em todos os aspectos cotidianos, é fundamental para que o agente econômico possa viver em harmonia com o ambiente e garantir uma estrutura de qualidade no futuro, entender que o dinheiro tem caráter de mercadoria, e como mercadoria, possui um preço, é um passo importante para entender as finanças (GAVA, 2004).

Ter o entendimento dos gastos mensais atuais e começar a controlá-los antes de começar a efetuar planejamento financeiro é importante. A fórmula mais básica que existe é: sobras (poupança) = receitas – despesas, quando as pessoas têm em mente este caminho é mais fácil direcionar para seus objetivos financeiros (ASSAF NETO; LIMA, 2014). Entradas ou receitas, são pagamentos que se recebe ao vender alguma coisa ou prestar um serviço. Saídas, ou despesas, são pagamentos que se realizam ao adquirir um bem ou um serviço. Saldo, ou sobras, são recursos que se dispõe em caixa, descontadas das entradas as saídas de caixa e constituem a liquidez, que é o dinheiro prontamente disponível (ASSAF NETO; LIMA, 2014; BACEN, 2013).

Além desses conceitos, existe outro importante para as finanças pessoais, o investimento em poupança. Ela é caracterizada como parte da renda não consumida pelas famílias, destinadas a suprir uma necessidade posterior ou adquirir algum bem ou serviço. Todos esses conceitos, geram um fluxo real e monetário na vida das famílias (KEYNES, 1936). Portanto, a situação financeira ideal para as pessoas, é aquela em que as entradas são sempre maiores que as saídas de caixa e que possam proporcionar poupança no final do período.

Alocar os recursos de forma eficiente facilita a gestão financeira. Pensar sempre com cautela não agindo por impulso é uma forma eficiente de gerir os recursos (PIRES, 2007). Neste ponto entram as funções básicas da administração financeira. Para Assaf Neto e Lima (2014), a administração financeira estabelece algumas funções básicas: a) Planejamento financeiro: são os meios de planejamento, necessidades e rentabilidade sobre investimentos; b) Controle financeiro: é o ato de acompanhar e avaliar o desempenho das finanças por determinado período, analisando se o planejamento financeiro está sendo executado conforme o previsto, comparando gastos previstos e realizados; c) Administração de ativos: verificar a melhor estrutura associada aos riscos e busca um gerenciamento eficaz dos seus recursos; e d) Administração de passivos: está associada à aquisição de financiamento e gerenciamento de sua composição.

Para Silva (2013), planejamento financeiro evidencia a necessidade de crescimento, identificando problemas e desafios que podem ser sanados através do planejamento. O controle financeiro visa o acompanhamento do desempenho financeiro. Pode-se comparar previsto e realizado, definindo medidas básicas para garantir melhores alternativas na tomada de decisão. A administração de ativos estuda a melhor estrutura de risco e retorno dos investimentos e tem o papel de identificar defasagens nas entradas e saídas de caixa. A administração de passivos gerencia a estrutura de capital, objetiva reduzir custos e garantir a liquidez financeira.

De modo geral os agentes econômicos estão sempre diante de duas situações: opções de investimento ou financiamento, visando sempre a maximização do bem-estar (SILVA, 2013). Frente à estas alternativas, o agente econômico deve optar pela alternativa que irá gerar o melhor custo de oportunidade. Esse, por sua vez, é conceituado como o retorno da melhor alternativa disponível, é o que se ganha deixando uma outra escolha de lado (ASSAF NETO; LIMA, 2014).

25 de outubro de 2019

24 e 25 de outubro de 2019

Nesse sentido entram os princípios das finanças comportamentais, como as heurísticas. As heurísticas são os vieses cognitivos que os agentes econômicos se utilizam para tomada de decisão (KAHNEMAN; TVERSKY, 1979; TVERSKY/KAHNEMAN, 1974). As pessoas se utilizam de heurísticas, ou atalhos mentais, quando realizam atividades complexas, estas geralmente produzem julgamentos corretos, porém podem falhar. As ilusões cognitivas, ou atalhos mentais são a tendência em cometer erros sistemáticos perante uma decisão e estas ilusões são classificadas como heurísticas, que por sua vez, são entendidas como simplificações mentais, aspectos cognitivos, que provocam distorções na tomada de decisão, existem basicamente três heurísticas, são elas: disponibilidade, representatividade e ancoragem (KAHNEMAN; TVERSKY, 1979; STERNBERG, 2000).

A heurística da disponibilidade, está relacionada com julgamento, diante de uma avaliação de risco, as pessoas costumam efetuar julgamento baseadas em fatos já ocorridos. Essa heurística é afetada por fatores além da probabilidade e da frequência, tais como: familiaridade e saliência. A disponibilidade cria uma correlação ilusória na mente dos agentes econômicos, principalmente com eventos similares ocorridos no passado. Quanto mais forte o grau de associação entre eles, maior a probabilidade de escolha de determinado evento (TVERSKY; KAHNEMAN, 1974).

Tversky e Kahneman (1974) também relacionam a heurística da representatividade com a ordenação psicológica por probabilidade e similaridade. Esse processo ocorre em fatos da vida cotidiana, e, muitas vezes sem raciocinar, os agentes econômicos buscam no seu subconsciente informações rápidas que podem ser falsas.

Além disso, a ancoragem está associada com as estimativas mentais que os participantes realizam diante de determinada situação, são conhecidas também por proporcionar um valor de referência para determinada situação (TVERSKY; KAHNEMAN, 1974). A heurística da diversificação sinaliza as escolhas dos participantes na diversificação de ativos frente aos fundos para aposentadoria. Quando estão diante de várias opções de escolhas, os agentes econômicos tendem a diversificar seus investimentos. A heurística de diversificação pode proporcionar boas escolhas, porém não garante uma decisão coerente (BENARTZI; THALER, 2011).

Para Clemen (1996), os seres humanos processam as informações de modo imperfeito, assim suas decisões sofrem com os vieses cognitivos e é preciso ter a compreensão disso.

### 3 Aspectos Metodológicos

Nesta pesquisa buscou-se identificar o perfil de finanças e de investidor dos participantes da pesquisa, bem como analisar o comportamento econômico e financeiro dos respondentes. Para tanto, realizou-se uma pesquisa de campo com pessoas em idade economicamente ativa, ou seja, dos 18 aos 64 anos. A pesquisa foi realizada através da aplicação de um formulário eletrônico via Google Forms, contendo 34 questões estruturadas e algumas abertas.

O formulário foi encaminhado por meio de diversas plataformas de comunicação como e-mails para outros programas de pós-graduação; WhatsApp, Facebook; Instagram. Não foi direcionado a nenhuma cidade específica, pois se buscava atingir vários públicos, com idade e renda diferentes. Ao final se obteve 460 respostas válidas ao questionário. Essa etapa da pesquisa ocorreu no período de 06 de maio a 09 de junho de 2019.

As análises das respostas obtidas no formulário foram feitas por meio de estatística descritiva (YAMAMOTO, 2009) e de análise de conteúdo, buscando descrever o conteúdo emitido no processo de comunicação e, por meio de procedimentos sistemáticos que

25 de outubro de 2019

proporcionaram a realização de inferência de conhecimentos (CAVALCANTI; CALIXTO; PINHEIRO, 2014), identificar as práticas e controles financeiros, bem como o comportamento financeiro dos respondentes da pesquisa.

#### 4 Apresentação e análise dos resultados

Para identificar as práticas e controles financeiros adotados pelos adultos em idade economicamente ativa, bem como se os mesmos organizam sua vida financeira no dia a dia, a pesquisa de campo foi dividida em 5 blocos. No primeiro buscou-se identificar o perfil dos respondentes, o segundo preocupou-se com questões relacionadas as finanças do participante, no terceiro se questionou sobre o comportamento de consumo e investimentos, no quarto sobre a tomada de decisões financeiras, com base em finanças comportamentais, e no quinto e último bloco o participante emitiu opinião sobre as finanças, e quais as práticas ele entende que são as mais eficazes para alcançar tranquilidade financeira.

##### 4.1 Perfil dos respondentes

Em relação ao perfil, do total de participantes 260, 56,5% foram do sexo feminino e 200, 43,5% do sexo masculino. A maioria dos participantes tem idade entre 21 e 30 anos representando 40,7% do total de respostas válidas, a segunda faixa ficou entre a idade dos 31 aos 40 anos que representou 27,4% dos participantes. Dos respondentes, 207, 45% são solteiros, 162, 35% são casados, 70, 15% vivem em união estável e os outros 5% encontram-se em outro estado civil. Além disso, a maior parte dos respondentes está cursando o ensino superior, 26%, 118 participantes, 20% possui ensino superior completo, 90 pessoas, 21%, 99 pessoas possui uma especialização, 21%, 96 pessoas possuem mestrado e os demais estão em outro nível de escolaridade.

Em relação a renda individual, configurada de acordo com Abep, 6% encontra-se na classe D-E, 21% na classe C2, 23% na classe C1, 26% na classe B2, 16% na classe B1, 8% encontra-se na classe A. Observa-se que o estrato sócio econômico aponta que a maioria dos participantes se enquadra até na faixa B2, ou 76% dos participantes e apenas uma minoria, 24% está representando as classes B1 ou A.

Quanto à renda do núcleo familiar, as respostas ficam próximas a renda individual. 1% encontra-se na classe D-E, 9% na classe C2, 18% na classe C1, 25% na classe B2, 27% na classe B1, 20% encontra-se na classe A. Se percebe um aumento percentual nas classes apresentadas, principalmente no que tange as classes B e A. O recorte sinaliza que 53% encontra-se até a classe B2 e 57% nas classes B2 ou A. Esses resultados mostram o quão importante é a renda agregada das famílias, e que a necessidade de mais de uma pessoa estar trabalhando e gerar fonte de renda dentro do núcleo familiar contribui para a evolução da renda média das famílias, permitindo assim, melhores condições de suprimento das necessidades básicas.

Dando sequência, as pessoas foram perguntadas se possuíam dependente financeiro, 36% possuem dependentes. A média ficou em 1,5 dependentes por respondente. Entretanto, 64% dos participantes não possuem dependentes financeiros e este resultado pode estar relacionado ao fato de que 45% dos respondentes são solteiros e que cada vez mais as pessoas tem tido menos filhos e em período mais tarde da sua vida, conforme apontam pesquisas realizadas pelo IBGE (2015).



#### 4.2 Finanças dos participantes

Em relação às finanças, a primeira pergunta questionou se os participantes elaboram orçamento financeiro, do total de respostas validas, 73% diz elaborar e 27% não. Daqueles que disseram não elaborar, 122 pessoas, tem idade média de 24,4 anos. Dos 18 aos 20 anos, foram 15 respostas, 21 aos 30 anos 42 respostas, 31 aos 40 anos, 39 respostas, 41 aos 50 anos 15 respostas e dos 51 aos 64 anos, 11 respostas. Esses resultados sinalizam que a população jovem está menos preocupada com as finanças, fato que pode associar-se com a idade tardia no ingresso do mercado de trabalho, em torno de 28 anos, conforme pesquisa da Agência Brasil (2019). Há uma associação entre controle de finanças e vida laboral, afinal, quanto mais jovem se ingressar no mercado de trabalho, maior é a consciência sobre os gastos e menor é a dependência dos pais, familiares ou outros para manter-se ao longo da vida. Pode-se auferir ainda, que a falta de educação financeira básica nas escolas, contribui para os resultados no adiamento do planejamento financeiro (BACEN, 2013; CERBASI, 2015; GRUSSNER, 2007; WISNIEWSKI, 2010).

Na sequência se identificou as principais formas de controle das finanças que os participantes utilizavam. Pelas respostas constatou-se que 117 pessoas, preferem as planilhas e outras 117 pessoas preferem o orçamento manual, totalizando 70% dos respondentes. Dos demais, 63 pessoas, 19% organiza seu planejamento mentalmente, não realiza nenhum tipo de anotação e 11% das pessoas utilizam aplicativos de controle para controlar suas receitas, despesas e investimentos.

No gráfico 1, apresenta-se a triangulação dos resultados entre as faixas de idade e a forma que as pessoas realizam o seu controle financeiro. Se percebe que há uma grande variação da forma de utilização. Com base nisso, se pode aferir que os aplicativos de controle das finanças ainda são pouco utilizados por todas as idades, apesar da alta tecnologia presenciada atualmente.

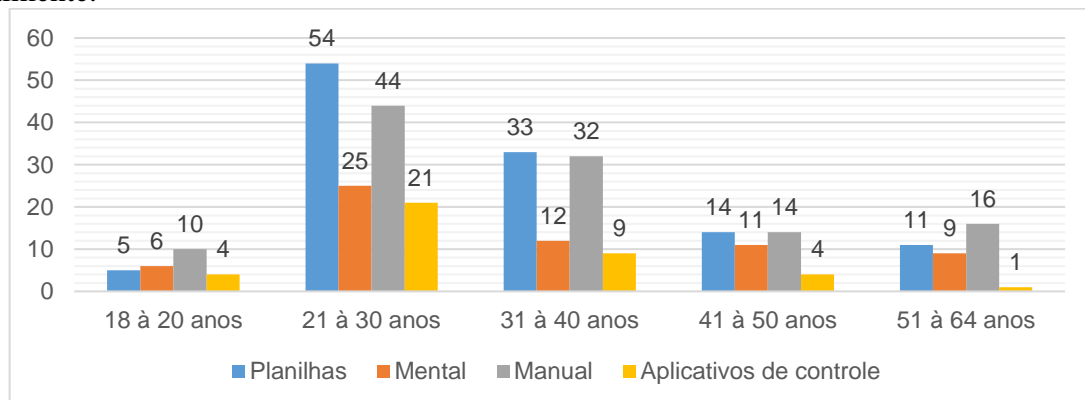


Gráfico 1- Comparação idade forma de elaboração de controle financeiro

As repostas para a pergunta de controle detalhado das finanças, apontaram que 58% das pessoas controlam e 42% não controlam detalhadamente as suas finanças (ARCURI 2018; CERBASI, 2014, 2015). Quanto à organização das finanças, procurou-se entender como os respondentes fazem o controle. Os resultados apontam que 40,9% guarda os comprovantes de pagamento, porém sem muita organização, 21,7% arquiva todos os comprovantes de forma organizada por data de vencimento, tipo de gastos, etc. 13,7% não dá importância para os pagamentos já realizados, as respostas de outros sinalizam 11,1%. Daqueles que responderam outros, sinalizaram que parte dos comprovantes são arquivados, outros descartados, outros



24 e 25 de outubro de 2019

apenas realizam as anotações em planilhas, aplicativos, guardam apenas notas fiscais pagas de bens que possuem garantia, etc.

Os resultados à pergunta sobre o controle dos gastos indicam que a maioria, 64,1% procura controlar as suas despesas com disciplina e raramente foge ao que está no seu planejamento. 20% possui tudo controlado de forma manual, planilhas, aplicativos e revisa periodicamente os seus gastos. 10,2% gasta enquanto tiver saldo na conta e quando este terminar utiliza o que tiver de crédito disponível, outros 5,7% não controlam seus gastos mensais. Destaca-se que aqueles que controlam as suas finanças não devem estar entre os 60,8% dos endividados do Brasil (Confederação Nacional do Comércio 2017).

Os respondentes que não elaboram planejamento financeiro, representam 28,2% do total de 460 participantes. Desses, 15,2% não sabe responder porque não elabora planejamento financeiro, 6,7% aponta que nunca teve orientação sobre o tema e tem dificuldades para efetuar controles financeiros, 3% acredita que apenas as pessoas que possuem recursos abundantes devem efetuar planejamento, 2,6% vive um dia de cada vez e não está preocupado com isso. 0,7% não entende nada de finanças e não tem interesse pelo assunto. Esses respondentes, se já não estão com problemas financeiros, podem vir a ser os próximos, pelo descontrole e desorganização apresentada (CERBASI 2015).

No questionamento seguinte se identificou se o respondente possui uma segunda fonte de renda, 291, 63% não possui e 167, 37% possui. Daqueles que tem outra fonte de renda, 10,4% corresponde a renda dos investimentos, 8,9% atividade informal, 5,9% segundo emprego, 3,3% aposentadoria e 2,6% pensão. As respostas para outros, corresponde à 7,6% das respostas válidas e tiveram respostas como: alugueis de imóveis, bolsa de valores, agricultura, venda de animais, empresa, artesanato, entre outros.

No que tange a auto identificação do perfil das finanças das pessoas, do total de respostas, 43,9% percebe-se como poupador, sabe da importância de fazer poupança e, por vezes é taxado de pão duro. 29,8% dos respondentes se vê como desligado, não é gastador, porém não consegue controlar as suas finanças, 13% se considera como financista, é um exemplo de educador financeiro, 9,1% considera-se gastador, vive o hoje e não se preocupa com o futuro e 4,1% descontrolado, é aquele que tem a impressão que o dinheiro dura menos a cada dia que passa e não consegue pagar as contas em dia.

### 4.3 Comportamento de consumo financeiro

Em relação ao comportamento de consumo financeiro, a intenção da pesquisa foi identificar o comportamento de consumo financeiro dos participantes e como eles agem perante algumas situações corriqueiras.

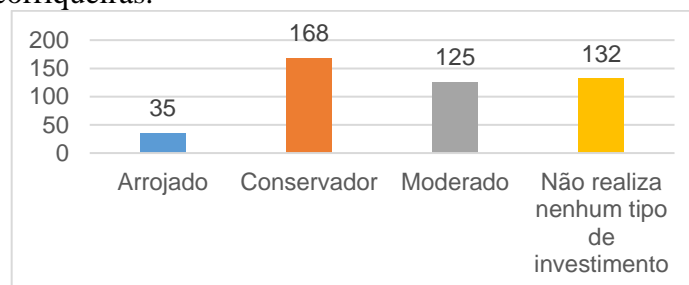


Gráfico 2 – Comportamento de consumo de investimentos

As respostas apresentadas no gráfico 2, indicam que 36,5% compreende-se como conservador, aquele que prioriza segurança nos seus investimentos e busca carteiras com baixo

25 de outubro de 2019

24 e 25 de outubro de 2019

risco, 27,2% identifica-se com perfil moderado, busca segurança nos seus investimentos, mas está disposto a ariscar parte dos valores para ter um ganho maior 28,7% não realiza nenhum tipo de investimentos e 7,6% considera-se com perfil arrojado, aquele que aceita correr riscos com intenção de ganhos maiores no longo prazo.

Com relação a fazer ou não poupança mensalmente, 51% dos participantes afirma fazer depósitos mensais e 49% não faz poupança mensalmente. Em relação aos percentuais mensalmente aplicados, 234 são as respostas válidas sendo que 15% das pessoas aplicam até 5% de sua renda, 11% aplicam até 10%, 17% aplicam entre 10% e 30% e 7% das pessoas aplicam acima de 30% mensalmente de sua renda em investimentos. O gráfico 3 mostra onde são feitas as aplicações. 35% das pessoas aplicam seus recursos na poupança, 7% em tesouro direto, 7% CDB/RDB, 6% previdência privada, 6% fundos de investimentos, 5% LCI/LCA, apenas 3% investem em ações 5% em imóveis e 8% aplicam em outras modalidades que não foram especificadas. Um grupo significativo de pessoas não realiza nenhum tipo de investimento o que representa uma parcela de 18% das pessoas que responderam à pesquisa.

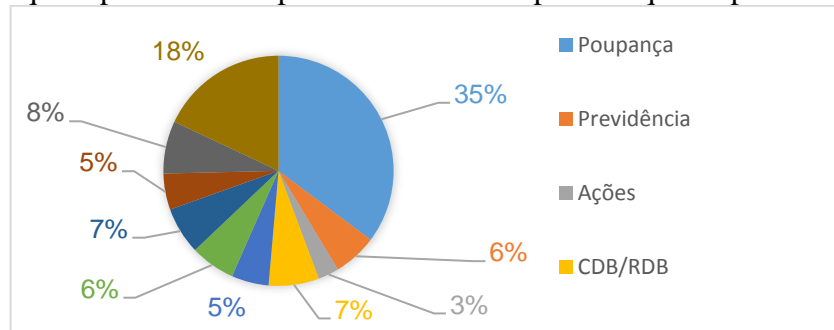


Gráfico 3- Qual o tipo de investimento que você realiza

No cruzamento das informações de perfil dos respondentes e preferência pelo tipo de investimento, identificou-se que os respondentes com perfil mais conservador preferem investimentos como poupança e tesouro direto, poucos ainda optaram pela previdência privada. Para o perfil moderado, os tipos de investimentos variaram bastante, desde poupança, previdência privada, tesouro direto, LCI/LCA, CDB E RDB e poucos optaram por ações. Para aqueles que se identificaram com perfil arrojado a grande maioria dos respondentes optou por ações, imóveis ou fundo de investimentos, salienta-se que este tipo de perfil foi da minoria dos respondentes, apenas 35 deles.

Quando questionados sobre o que levam em consideração para escolher um investimento, os resultados indicam que 21% dos participantes entendem que o primeiro item que deve ser considerado é o tipo de risco apresentado pelo investimento, 20% entendem que o conhecimento e o rendimento oferecido pela aplicação devem ser considerados em primeiro lugar, 15% entendem que é o objetivo do investimento o mais importante. 14% o tempo necessário para resgate dos recursos e 10% consideram primordialmente os recursos que possuem para depois escolher o tipo de investimento. Entende-se assim, que todos os fatores são importantes e possuem grau de relevância diferente para cada pessoa. A questão do risco está associada tanto com a teoria da utilidade como as finanças comportamentais, pois associa-se às questões racionais e emocionais e variam de pessoa para pessoa (HALFELD; TORRES, 2001; MACEDO JUNIOR, 2003; MILANEZ, 2003). Outros fatores que influenciam a tomada de decisão frente aos investimentos são as heurísticas, basicamente três: disponibilidade, representatividade e ancoragem as quais produzem tanto informações corretas quanto falhas, devido a ilusão cognitiva que as mesmas produzem (LUPPE; ANGELO, 2010; KAHNEMAN; TVERSKY, 1979; TVERSKY; KAHNEMAN, 1974).

25 de outubro de 2019

24 e 25 de outubro de 2019

As pessoas também foram questionadas sobre a sua situação financeira, os resultados sinalizam que 48% dos respondentes possuem um plano para fazer investimentos mensais e se esforçam para cumprir com o que está planejado. 21% estão com o seu salário 100% comprometido e se sobra alguma parte, gastam com outras coisas, mas não investem. 13% possuem algumas dívidas, tem dificuldades para se livrar delas e não estão conseguindo fazer sobrar recursos. 18% dos respondentes não souberam responder à pergunta ou não se identificaram com nenhuma das alternativas anteriores.

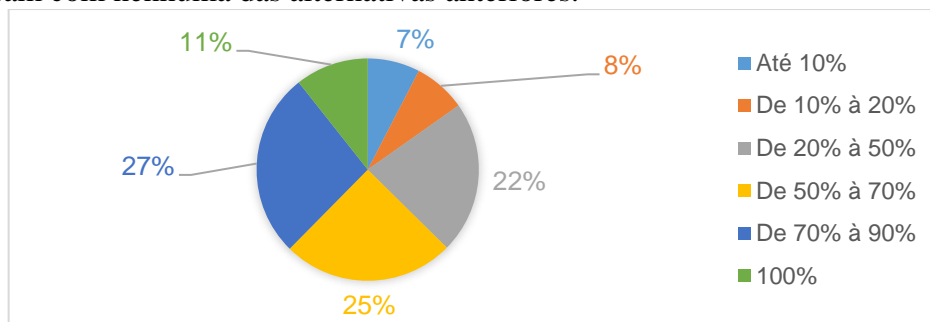


Gráfico 4- Comprometimento da renda

Sobre o comprometimento da renda, conforme se observa no gráfico 4, parcela considerável dos participantes possui a renda comprometida, 11% possui 100% da renda comprometida, 27% de 70% a 90%, 25% dos participantes possui seu grau de comprometimento de renda entre 50% a 70%. Representando um baixo grau de comprometimento estão apenas 37% das respostas válidas, divididas entre: 22% possui sua renda comprometida entre 20% a 50%, 8% das pessoas está com a renda comprometida entre 10% e 20% e apenas 7% está com 10% da renda comprometida. Portanto, identifica-se que parcela considerável dos participantes possui alto grau de endividamento e pode ser comparado com a pesquisa desenvolvida pela Confederação Nacional do Comércio (CNC, 2017) que identificou que 60,8% das famílias brasileiras estava com dificuldades financeiras, evidenciando que as pessoas precisam melhorar o cuidado de suas finanças.

Os resultados de como as pessoas costumavam fazer as suas compras, indicam que 52% evita parcelas e prefere fazer compras à vista, quando precisa prazo, compra em menor número de vezes possível. 28% compra à vista, 16% prefere parcelar no máximo possível de vezes e 4% respondeu outros. As respostas para outros foram que pagam a vista se obtiverem algum desconto, se não fazem parcelamentos, geralmente no cartão de crédito.

Quando as pessoas foram perguntadas sobre o planejamento para uma compra de bens de valor mais elevado, como um carro ou imóvel. As respostas apontam que 55% paga o máximo possível a vista e financia o restante. 27% só compra quando tiver todo o dinheiro. 14% não efetua nenhum planejamento e 4% troca de carro com frequência, faz refinanciamentos. A realização de um sonho depende de planejamento eficaz e comprometimento com esse planejamento (ARCURI 2018, CERBASI 2015).

No questionamento sobre a preferência pela utilização do crédito, 53% utilizam o cartão de crédito, 13% financiamento de veículos ou imóveis, 9% utilizam carnês, 7% empréstimos pessoais, consignados ou alguma linha de crédito específica, 6% entram no limite do cheque especial e 12% afirmam não ser tomador de crédito. O uso de crédito, como verificado na revisão da literatura não é ruim, desde que feito com controle financeiro e planejamento adequados (ARCURI, 2018; BCB, 2013; CERBASI, 2015).

Frente à um gasto inesperado, 35% resgatam recursos que tem investido, 34% utilizam o cartão de crédito, 13% buscam ajuda com amigos e familiares, 9% utilizam o limite do cheque

25 de outubro de 2019

24 e 25 de outubro de 2019

especial, 4% recorrem aos empréstimos, 1% vendem algum bem que possuem e 4% responderam utilizar outra forma, além das apresentadas e esses resultados se subdividiram em: possuir reserva de emergência para gastos eventuais e não ter opção de ação em caso de emergência.

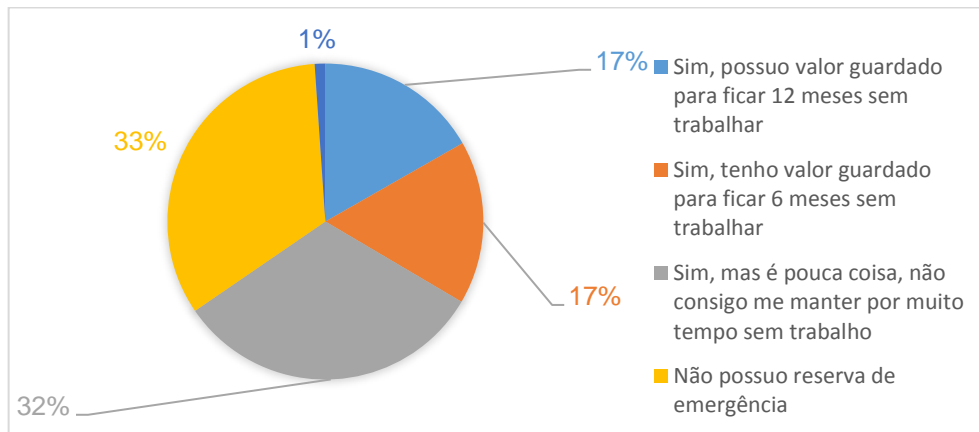


Gráfico 5- Reserva de emergência

No gráfico 5, observa-se as repostas para o questionamento sobre reserva de emergência, 33% dos respondentes afirmam não ter reserva de emergência, 32% possuem, mas é pouca coisa, não conseguem ficar muito tempo sem trabalhar, 17% possuem reserva para ficar 6 meses sem trabalhar e 17% podem ficar até 1 ano sem trabalho. 1% respondeu outros e afirmou ter poupança como reserva de emergência. A importância de manter reserva de emergência é destacada por vários autores (ARCURI 2018; CERBASI, 2014, 2015; GRUSSNER, 2007) isso elimina o estresse de ocorrer algo, necessitar recursos e não os ter disponíveis.

Na pergunta sobre a aposentadoria, 43% afirmam ter preocupação, porém não estão organizados para guardar dinheiro, 20% sabe das dificuldades, não possuem plano de previdência complementar, porém realizam outros investimentos, 17% possuem plano de previdência complementar e estão preparados para a aposentadoria, 10% entendem ser cedo para se preocupar com isso. 5% sentem-se tranquilos, possuem um plano eficiente para se aposentar. 5% responderam outros e as principais justificativas foram que possuem imóveis que garantem renda extra, outros já são aposentados, outros sabem da necessidade e precisam pensar em um plano com urgência.

#### 4.4 Finanças comportamentais

No quarto bloco as pessoas foram questionadas sobre a tomada de decisões financeiras com base nos estudos de Kahnemann e Tvesky (1979). Todas as respostas tiveram semelhanças com a pesquisa aplicada inicialmente, confirmando assim, que a tomada de decisão leva em conta outros fatores além da razão. Demonstram também que os participantes agem por emoções e possuem vieses cognitivos que influenciam suas escolhas. Essas escolhas estão associadas a decisões de consumo, levando em consideração a sensação do menor prejuízo possível e do maior ganho, sem mesmo considerar o real valor utilidade do item analisado.

Na primeira pergunta desse bloco, os respondentes foram questionados sobre o efeito certeza. As pessoas tendem a observar o efeito certeza perante suas decisões de ganhos ou perdas. Para tal, 69% dos participantes optaram pela alternativa que possui um ganho certo, e apenas 31% optaram por correr mais riscos perante à sua decisão.

25 de outubro de 2019

24 e 25 de outubro de 2019

No gráfico 6, são analisados prospectos com dois cenários, 75% dos participantes, escolheram a alternativa com maior certeza sem observar o valor utilidade, mas sim o percentual aplicado. Assim se confirma o chamado efeito certeza, que, conforme Milanez (2003) é aquele em que as pessoas tendem a dar maior peso às possibilidades que têm alta probabilidade de acontecer.

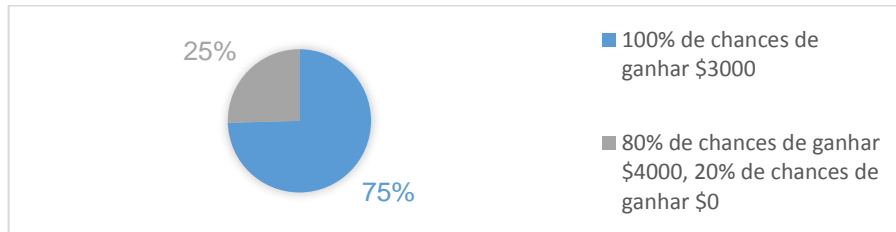


Gráfico 6- Qual das duas alternativas você prefere

No gráfico 7, se apresenta as respostas de quando os participantes foram questionados quanto á prospectos não financeiros. Mais uma vez se confirmou o efeito certeza, pois 79% dos participantes optaram pela resposta que traz um ganho certo de ocorrer.

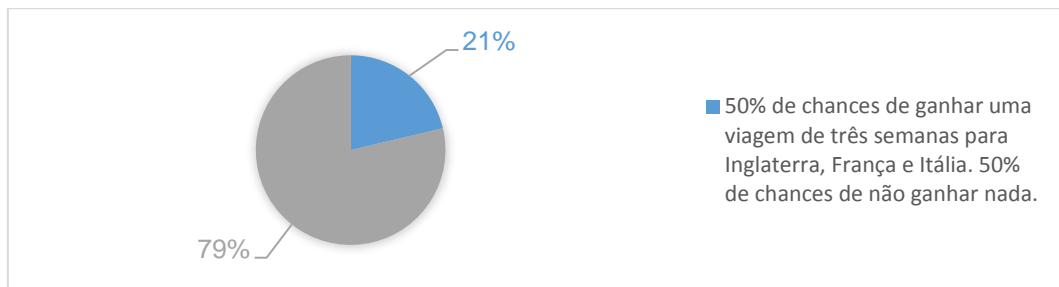


Gráfico 7- Qual das duas alternativas você prefere

#### 4.5 Práticas e controles financeiros

No último bloco da pesquisa, os participantes foram perguntados sobre quais as práticas e controles as pessoas podem adotar além do orçamento, do planejamento financeiro e fazer poupança para garantir maior tranquilidade financeira.

Dentre as respostas destaca-se: poupar, fazer investimentos, gastar menos do que ganha, investir em previdência privada, investir em imóveis, controlar os gastos, maior organização e planejamento financeiro, comprar à vista, educação financeira, reserva de emergência, não gastar com coisas desnecessárias, definir objetivos, criar prioridades, investimentos mensais, ter um padrão de vida condizente com os rendimentos e autoconhecimento.

Todas as respostas estão de acordo com a teoria sobre finanças (ARCURI, 2018; BCB, 2013; BITENCOURT, 2005; CERBASI, 2014, 2015; GRUSSNER, 2007; HOJI, 2010; PIRES, 2007; WISNIEWSKI, 2010). Compreende-se, dessa forma, que as pessoas sabem o que devem fazer, porém tem dificuldades de administrar o seu dinheiro e controlar suas emoções, em um mundo cada vez mais capitalista e consumista. Controlar as emoções e ter disciplina perante os seus objetivos é, sem dúvida, o primeiro passo para alcançar metas e resultados financeiros.

#### 5 Considerações finais

Essa pesquisa objetivou identificar o perfil financeiro e as principais práticas e controles financeiros adotados pelos adultos em idade economicamente ativa, bem como se os mesmos organizam sua vida financeira no dia a dia.

25 de outubro de 2019



24 e 25 de outubro de 2019

De modo geral, as pessoas têm conhecimento sobre as finanças, sabem da sua importância, preocupam-se com o futuro, sabem que a aposentadoria é uma fase da vida que merece cuidado e zelo e que depende de alguns recursos extras para poder viver com maior tranquilidade financeira, assim como afirmam diversos autores revisados: ARCURI, 2018; ASSAF NETO; LIMA, 2014; ÁVILA; BIANCHI, 2015; BACEN, 2013; BITENCOURT 2005; CERBASI 2014; 2015; FRANKENBERG, 1999; GITMANN, 2001; GRUSSNER, 2007; HEATH; SOLL, 1996.

Na identificação das práticas e controles financeiros adotadas pelos adultos, se percebe que a utilização de planilhas eletrônicas ou o planejamento através de anotações e controles manuais é o que mais está presente na vida das pessoas e que as mesmas percebem ser de mais fácil manuseio. Essas formas de planejamento também estão de acordo com a revisão da literatura (ARCURI, 2018; ASSAF NETO; LIMA, 2014; ÁVILA; BIANCHI, 2015; BACEN, 2013; BITENCOURT 2005; CERBASI 2014; 2015; FRANKENBERG, 1999;), bem como a utilização daqueles mais simples para a sua elaboração, tais como anotações de forma manual (BACEN, 2013; CERBASI 2014; 2015;).

Os principais gargalos que impedem as pessoas de realizar planejamento financeiro, estão associadas a falta de conhecimento sobre as finanças, não é de hoje que este assunto vem à tona. Essa pesquisa confirmou o que em outras já se sabia: as pessoas sentem dificuldades em administrar seu dinheiro e é necessário um plano de educação financeira que deve ser iniciado nos primeiros anos de vida, afinal é importante que as pessoas aprendam desde cedo a cuidar do seu dinheiro. Quando esse tema estiver incorporado na vida das pessoas será fácil e automático o controle das finanças (GRUSSNER, 2007; CERBASI 2015).

O brasileiro por si não tem o hábito de cuidar do dinheiro, está endividado e recorre a meios mais caros como empréstimos e financiamentos para poder viver a sua vida hoje, sem preocupar-se com o futuro. Recorrer a um segundo emprego, ter alguma atividade extra, garantindo uma renda a mais é uma alternativa eficiente de aumentar os recursos disponíveis, porém o indivíduo deve estar disposto a fazer e isso exige disciplina e um esforço extra (BACEN, 2013; CERBASI, 2014, 2015; DOMINGOS, 2012).

O perfil conservador, identificado na maioria dos respondentes confirma o alto índice de investimentos em poupança, que é o investimento que menos remunera no país, seguidos de outros 18% que investem em CDB'S, que também são considerados investimentos mais conservadores. A pesquisa está alinhada à uma matéria divulgada pelo site Infomoney (2019), o qual sinaliza que 85% de todos os investimentos dos brasileiros ainda estão na poupança.

Outro ponto observado é sobre a interferência de emoções e efeitos cognitivos nas decisões de consumo. Percebe-se que o efeito das emoções está presente no dia a dia das pessoas, desde as suas necessidades de compras e consumo. Isso confirma que os agentes agem por emoções e avaliam seus investimentos com perspectivas de perdas e ganhos optando por aqueles que proporcionam a maior sensação de ganho, ou ganho certo (HALFELD; TORRES, 2001). Ou seja, grande parte das escolhas dos participantes são movidas pelo desejo de aumentar a sua felicidade (KAHNEMAN; THALER, 2006). Essa parte da teoria das finanças comportamentais leva a entender parte das respostas, onde os respondentes sabem o que deve ser feito, porém preferem viver o presente da melhor forma sem preocupar-se com o futuro.

De modo geral, a opinião dos participantes sobre o que deve ser feito para ter uma vida financeira com maior tranquilidade, foi ao encontro da teoria, a qual sinaliza, que deve haver um plano para as finanças, fazer poupança, gastar menos do que se ganha, investir para assegurar o futuro, etc. (ARCURI, 2018; ASSAF NETO; LIMA, 2014; ÁVILA; BIANCHI,

25 de outubro de 2019



# IV Congresso Internacional de Gestão Estratégica e Controladoria de Organizações – IV CIGECO

24 e 25 de outubro de 2019

2015; BACEN, 2013; BITENCOURT 2005; CERBASI 2014; 2015; FRANKENBERG, 1999; GITMANN, 2001; GRUSSNER, 2007; HEATH; SOLL, 1996).

Assim, destaca-se que essa pesquisa contribui com o avanço do conhecimento sobre finanças pessoais, demonstrando que o país ainda tem muito a evoluir no que tange a educação financeira para melhorar a qualidade de vida das pessoas em idade economicamente ativa e também no período pós labor. Por outro lado, se destaca que essa pesquisa se limitou a pessoas em idade economicamente ativa, mas se sabe que a educação financeira deve começar com as crianças e adolescente, o que suscita futuras pesquisas para averiguar o nível de conhecimentos desses sobre as finanças pessoais.

## Referências

- ARCURI N. *Me poupe, 10 passos para nunca mais faltar dinheiro no seu bolso*. Rio de Janeiro: Sextante, 2018.
- ASSAF NETO, A; LIMA G. F. *Fundamentos de Administração Financeira*. São Paulo: Atlas 2ª edição 2014.
- BACEN – Banco Central do Brasil. *Caderno de Educação Financeira – Gestão de Finanças Pessoais*. Brasília: BCB, 2013. 72 p. Disponível em: <[www.bcb.gov.br](http://www.bcb.gov.br)>
- BACEN – Banco Central do Brasil. 2019. Disponível em: <[www.bcb.gov.br](http://www.bcb.gov.br)> 10.02.2019
- BENARTZI, S.; THALER, R. H. *Naive diversification strategies in defined contribution saving plans*. American Economic Review, [s. l.], v. 91, n. 1, p. 79–98, 2011. Disponível em: <<http://www.jstor.org/stable/2677899>>
- CAVALCANTI, R. B.; CALIXTO, P; PINHEIRO, M. M. K. *Análise de conteúdo: Considerações gerais, relações com a pergunta de pesquisa, possibilidades e limitações do método*. Info: Estudo, v. 24, n. 1, p. 13-18, 2014.
- CERBASI, G. *Como organizar sua vida financeira*. ed. Rio de Janeiro: Sextante, 2015.
- CERBASI, G. *Casais Inteligentes Enriquecem Juntos*. ed. Rio de Janeiro: Sextante, 2014.
- CHEROBIM, A. P. M. S.; ESPEJO, M. M. dos S. B. (Orgs). *Finanças pessoais: conhecer para enriquecer*. São Paulo: Atlas, 2010.
- CLEMEN, R.T. *Making hard decisions: an introduction to decision analysis*. Duxbury Press: Pacific Grove, 1996.
- CNC - Confederação Nacional do Comércio de Bens, Serviços e Turismo. 2017. Disponível em: <[http://cnc.org.br/sites/default/files/arquivos/perfil\\_de\\_endividamento\\_das\\_familias\\_brasileiras\\_em\\_2017.pdf](http://cnc.org.br/sites/default/files/arquivos/perfil_de_endividamento_das_familias_brasileiras_em_2017.pdf)> Acesso em 12.11.2018
- COSTA, T. A. *Dissertação Novas Finanças: um estudo sobre a fragilidade da Hipótese de Mercado Eficiente*. São Paulo. 2008.
- CUSINATO, R. T.; PORTO JÚNIOR, S. *A teoria da decisão sob incerteza e a hipótese da utilidade esperada*. UFRG, 2005.
- FAMÁ, R; CIOFFI, P. L.M.; COELHO, P. A. R. *Contexto das Finanças Comportamentais: Anomalias e Eficiência do Mercado de Capitais Brasileiro*. Revista de Gestão USP, São Paulo, v. 15, n. 2, p. 65-78, abril/junho 2007.
- GAVA, F. W. *As finanças pessoais: entendendo os problemas financeiros e balanceando o orçamento doméstico*. 54 f. Monografia-Faculdade de Ciências Econômicas, Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2004.
- GAVA, A. M.; VIEIRA, K. M. Tomada de decisão em ambiente de risco: uma avaliação sob a ótica comportamental. *Read*, ed. 49, v. 12, n. 1, jan.-fev. 2006.
- GITMAN, L. J. *Princípios de administração financeira*. 2. ed. Porto Alegre: Bookman, 2001.
- GRUSSNER, P. M. *Administrando as finanças pessoais para criação de patrimônio*. [s. l.], 2007.
- HALFELD, M. *Investimentos: como administrar melhor seu dinheiro*. São Paulo: Fundamento Educacional, 2006.

25 de outubro de 2019

## IV Congresso Internacional de Gestão Estratégica e Controladoria de Organizações – IV CIGECO

24 e 25 de outubro de 2019

- HEATH, C.; O’CURRY, M. S. *Mental accounting and consumer spending*, Advances in consumer research, v.21, p.119, 1994
- HOLANDA, A. B. *Dicionário Aurélio*. Editora Positiva, 1975. Disponível em:<<https://dicionariodoaurelio.com/dinheiro> > acesso em: 19.06.2018
- HALFELD, M; TORRES, F F. L. *Finanças comportamentais: aplicações no contexto brasileiro*. RAE-Revista de Administração de Empresas, [s. 1.], v. 41, n. 2, p. 64–71, 2001.
- KAHNEMAN, D.; TVERSKY, A. Prospect theory: an analysis of decision under risk. *Econométrica*. v. 47, n. 2, p. 263-291, 1979.
- KAHNEMAN, D. I.; THALER, R. H. *Anomalies: Utility Maximization and Experienced Utility*. Ssrn, [s. 1.], v. 20, n. 1, p. 221–234, 2006.
- KEYNES, J. M. *A Teoria geral do Emprego do Juro e da Moeda*. São Paulo, Nova Cultural, 328p.1936.
- MACEDO JUNIOR, J. S. *Teoria do prospecto: uma investigação utilizando simulação de investimentos*. 2003.173 p. (Doutorado em Engenharia de Produção) – Universidade Federal de Santa Catarina – UFSC, Florianópolis, 2003.
- MILANEZ, D. Y. *Finanças Comportamentais no Brasil*. Universidade de São Paulo, [s. 1.], p. 53, 2003. Disponível em: <<http://www.teses.usp.br/teses/disponiveis/12/12140/tde-09022004-130012/pt-br.php>>
- PIRES, V. *Finanças Pessoais, fundamentos e dicas*. 1ª ed., Piracicaba: Equilíbrio, 2007.
- ROSA, C. S. M. *O livro da Economia*. São Paulo; Globo, 2013.
- ROSS, S. A.; WESTERFIELD, R. W.; JAFFE F. *Administração financeira*. São Paulo: Amgh, 2015.
- THALER, R. Toward a positive theory of consumer choice. *Journal of Economic Behavior and Organization*, p. 39-60, 1980.
- VASCONCELLOS FILHO, P. V.; PAGNONCELLI, D. *Construindo Estratégias para vencer*. Rio de Janeiro. Campus 2011.
- YAMAMOTO, R. K. *Estudo dirigido de estatística descritiva*. São Paulo: Érica, 2009

25 de outubro de 2019

24 e 25 de outubro de 2019

**A EDUCAÇÃO FINANCEIRA E O ENDIVIDAMENTO PESSOAL**

**FINANCIAL EDUCATION AND PERSONAL DEBT**

Antônio Vanderlei dos Santos, Universidade Regional Integrada do Alto Uruguai e das Missões – URI – Campus de Santo Ângelo, RS, Brasil, vandao@san.uri.br  
Daniel Baumgart, Universidade Regional Integrada do Alto Uruguai e das Missões – URI – Campus de Santo Ângelo, danielbaumgart3@yahoo.com.br  
Martinho Berwanger, Universidade Regional Integrada do Alto Uruguai e das Missões – URI – Campus de Santo Ângelo, RS, Brasil, martinhoberwanger@yahoo.com.br  
Rosane Maria Seibert, Universidade Regional Integrada do Alto Uruguai e das Missões – URI – Campus de Santo Ângelo, RS, Brasil, rseibert@san.uri.br  
Vilmar Antônio Boff, Universidade Regional Integrada do Alto Uruguai e das Missões – URI – Campus de Santo Ângelo, RS, Brasil, vboff@san.uri.br

**RESUMO**

Com o intuito de contribuir com a disseminação de conhecimento na área de finanças pessoais, desenvolveu-se o presente estudo que tem como principal assunto a educação financeira e o quanto isso está relacionado ao endividamento das pessoas. Para fundamentar esse fato buscou-se fazer uma correlação entre diversos autores que já pesquisaram a respeito e trabalharam o tema através de periódicos e estudos científicos. Através da aplicação dos métodos de pesquisa percebeu-se que a população em geral é carente de informações no que diz respeito a gestão de finanças, as pessoas possuem dificuldades de lidar com o dinheiro de uma forma mais controlada e planejada. Sendo assim, para elaboração do estudo utilizou-se da análise bibliográfica, exploratória e descritiva, com ênfase em documentos que relatam sobre o tema. As referências bibliográficas deram a base científica para a contextualização do trabalho e o critério utilizado para seleção dos periódicos foram às palavras-chave. Com os resultados foi possível compreender melhor os assuntos que englobam as finanças pessoais bem como correlacionar as abordagens dos autores com o endividamento. Para exemplificar, avaliou-se de forma quantitativa dados obtidos em uma Prefeitura a respeito dos empréstimos consignados dos servidores públicos da mesma. Constatou-se que 43% dos colaboradores possuem empréstimo consignado, ou seja, é um percentual de quase 50% das pessoas que estão com dívida na instituição onde trabalham devido a empréstimo de valor financeiro pessoal. Isso demonstra que a população é carente de conhecimento de gestão financeira pessoal.

Palavras-chave: Educação Financeira, Gestão, Endividamento Pessoal.

**ABSTRACT**

In order to contribute to the dissemination of knowledge in the area of personal finance, this study was developed with the main subject of financial education and how much this is related to people's indebtedness. To substantiate this fact, we sought to make a correlation between several authors who have researched and worked on the theme through journals and scientific studies. Through the application of the survey methods it was realized that the general population is lacking in information regarding finance management, people have difficulties in dealing with money in a more controlled and planned manner. Thus, for the elaboration of the study we used the bibliographical, exploratory and descriptive analysis, with emphasis on documents that report on the subject. The bibliographic references gave the scientific basis for the contextualization of the work and the criterion used to select the journals were the keywords. With the results it was possible to better understand the subjects that include personal finances as well as to correlate the authors' approaches with the indebtedness. To illustrate, data obtained from a City Hall on payroll loans from civil servants of the same were evaluated quantitatively. It was found that 43% of employees have payroll-deductible loans, that is, a percentage of almost 50% of people who are in debt at the institution where they work due to a loan of personal financial value. This demonstrates that the population is lacking in personal financial management knowledge.

Keywords: Financial Education, Management, Personal Debt.

## 1 Introdução

A educação financeira pessoal está diretamente ligada à administração do dinheiro. O planejamento financeiro é fundamental para que as pessoas definam estratégias de manutenção orçamentária ou acumulação de bens ou valores que formam com o passar do tempo seu patrimônio pessoal e familiar, isso pode ocorrer no curto, médio ou longo prazo e tem como objetivo também gerar mais tranquilidade econômico-financeira para a família (CENCI; PEREIRA; BARICHELLO, 2015). A gestão financeira ainda auxilia as pessoas a planejar, orçar e gerir sua renda, além de auxiliá-lo a poupar e investir em oportunidades de retorno.

O nível de endividamento está relacionado com a carência de conhecimento na área de finanças pessoais (PICCOLI; SILVA, 2016), quando o indivíduo começa a controlar e planejar seus ganhos financeiros é por que está preocupado em garantir um futuro mais tranquilo. Pode se dizer que a educação financeira é construída aos poucos na vida das pessoas. Na medida em que vão evoluindo nesse aspecto começam a enquadrarem seu nível de vida conforme sua renda, adaptando de forma compatível com a sua capacidade aquisitiva.

Sendo assim a temática que envolve a situação financeira das pessoas e o endividamento pessoal merece aprofundamento dos estudos. Portanto, a fim de contribuir o objetivo do presente estudo é analisar a gestão financeira pessoal dos funcionários públicos de uma prefeitura em um município na região das missões, correlacionando a educação financeira com o endividamento.

Complementarmente ao objetivo de pesquisa o artigo apresenta uma análise bibliométrica, compreendendo o período de 2002 a 2018, demonstrando que vários estudos têm tratado sobre o tema, dado a sua relevância.

Assim o tema abordado justifica a importância para o desenvolvimento de mais estudos na área principalmente associado ao endividamento, pois é um tema que está presente no dia a dia das pessoas sendo de extrema importância na sustentabilidade não só pessoal, mas também familiar. Pois sem o mínimo de planejamento as pessoas não conseguem sustentar seus lares com conforto financeiro.

Na sequência esse artigo apresenta a revisão da literatura, os procedimentos metodológicos, os resultados da pesquisa, as considerações finais e as referências utilizadas.

## 2 Referencial bibliográfico

A educação financeira de pessoas físicas nada mais é do que o entendimento dos conceitos relacionados às políticas monetárias, conhecimento de técnicas e ferramentas administrativas que auxiliam os cidadãos a terem estabilidade e sucesso com planejamento e controle financeiro no decorrer de suas vidas. Ser educado financeiramente representa também um comportamento ético e social, ou seja, todos possuem responsabilidades dentro do meio social e buscam realização pessoal e profissional (PIRES, 2005).

Com a pesquisa bibliométrica identifica-se que este pensamento também é dos demais autores pesquisados, pois conforme afirma Savoia et al, 2007, o domínio das ferramentas de gestão do dinheiro é adquirido por meio da educação financeira, entendida como um processo de transmissão de conhecimento que permite o desenvolvimento de habilidades nos indivíduos, para que eles possam tomar decisões fundamentadas e seguras, melhorando o gerenciamento de suas finanças pessoais. Quando aprimoram tais capacidades, os indivíduos tornam-se mais integrados à sociedade e mais atuantes no âmbito financeiro, ampliando o seu bem-estar pessoal e familiar.

## 2.1 Educação Financeira

Devido à instabilidade política econômica do país que vivenciamos atualmente, é importante que as pessoas reflitam sobre a forma como estão lidando com seu dinheiro. Com o passar dos anos percebe-se que os brasileiros estão cada vez mais perdendo seu poder aquisitivo. Enquanto isso aumentam as ofertas de crédito facilitado, o que está atraindo cada vez mais a atenção do consumidor gerando o endividamento pessoal (RUBERTO, 2013).

Com o crescimento econômico aliado à estabilidade inflacionária dos últimos anos, sugere uma reflexão sob a maneira como lidar com o dinheiro. Os brasileiros que antes eram obrigados a consumir tudo que ganhavam para não perderem a capacidade de compra, reduzida devido à inflação, mudaram seus hábitos de gestão do dinheiro, pois se experimentou nos últimos anos um considerável aumento da oferta de crédito, juntamente com o consumo (Claudino, et al, 2009).

Por isso a importância das pessoas terem uma educação financeira desenvolvida e que as faz refletir sobre a forma que estão gastando seu dinheiro. Saber interpretar números e elaborar um planejamento pode garantir ao indivíduo um consumo mais saudável e equilibrado, o que assegurará também um futuro mais tranquilo em relação às finanças pessoais. Controlar gastos e se privar de determinadas aquisições nem sempre é bem aceito por pessoas que possuem constante hábito de consumo. Muitos não aceitam a ideia de que para conseguir equilibrar as receitas com as despesas se faz necessário abrir mão de algumas coisas, como, por exemplo, jantar em restaurantes nos finais de semana, compra de roupas e calçados novos, viagens de lazer, entre outros (GOMES E SORATO, 2010).

A maior parte da população é carente de informações na área financeira pessoal, o consumo inteligente e consciente pode garantir um bom futuro financeiro a população mesmo com renda baixa. Da mesma forma também quem possui renda de alto valor se não souber administrar também pode colocar em risco a sustentabilidade do padrão de vida que leva, ou seja, a ineficiência da gestão financeira pessoal pode levar as famílias à decadência. A população em geral está administrando mal seus recursos financeiros, com total falta de planejamento dos gastos pessoais. Essa falta de consumo consciente e gestão financeira gera nas pessoas: ansiedade, angústia, frustração, estresse e até mesmo desajuste familiar (BITENCOURT, 2004).

Sendo assim, pode-se dizer que planejar e controlar as finanças pessoais é um desafio, tarefa nada fácil, pois em alguns momentos é necessário fazer escolhas e definir prioridades. As pessoas não têm o hábito de dedicar um tempo para organizar suas contas e fazerem os planejamentos necessários garantindo mais tranquilidade e controle. Mais que uma necessidade básica, o dinheiro determina a qualidade de vida e vincula significados como: sucesso, poder, estabilidade, tranquilidade e prazer (GRÜSSNER, 2007).

Quando há uma população financeiramente educada há um maior desenvolvimento também da economia do País, além é claro de refletir na saúde econômica pessoal do indivíduo conforme já enfatizado. Pois uma vez que as pessoas administram bem suas finanças elas conseguem normalmente fazer poupanças e esta reserva representa uma importante fonte para o governo financiar setores públicos em prol das necessidades da população. Ainda conforme Grüssner (2007), o sistema educacional brasileiro não proporciona esse conhecimento na área de gestão financeira, ficando sob total responsabilidade do ambiente familiar e do interesse de cada cidadão em adquiri-lo.



## 2.2 Endividamento Financeiro Pessoal

Conforme leituras realizadas dos mais variados autores até então, constata-se que para as pessoas terem maior ciência do que acontece na sua vida financeira é importante haver um controle dos gastos. É fundamental saber em primeiro lugar qual é sua renda total, bruta e líquida, depois saber onde o dinheiro é gasto e de que forma para assim identificar se não está gastando mais do que se ganha. O conforto financeiro na maioria das vezes não está no valor que se ganha, mas na forma como esse valor é gasto.

Conforme Gomes e Sorato (2010), os seres humanos trabalham e dedicam-se a atividades profissionais a fim de adquirirem uma renda que satisfaça suas necessidades e que proporcione uma vida tranquila e estável para si e para sua família. Porém, em alguns casos, estes acabam usando os recursos financeiros adquiridos de forma errada e precipitada. Diante dos diversos compromissos, responsabilidades e outros fatores desencadeados em seu cotidiano, as pessoas encontram dificuldades para administrar as próprias finanças, e consequentemente cometem equívocos.

Segundo pesquisas da Confederação Nacional do Comércio (CNC) identifica-se um aumento no número de famílias que se declaram endividadas. Elas eram 64,1% do total em julho, maior percentual desde maio de 2013 (64,3%). Na mesma época do ano passado, eram 59,6% (CONCEIÇÃO, 2019).

Ainda segundo Conceição, o brasileiro está conseguindo pagar seus débitos mesmo estando mais endividado do que nos anos anteriores. Um dos fatores apontados que tem contribuído para o aumento do endividamento da população é a geração de vagas de emprego informais com remuneração variável. Outro fator está ligado ao saldo das operações de crédito oferecido por instituições financeiras que têm crescido acima da renda familiar.

Os autores Gastaldello e Santos (2014), relatam em seu periódico que entre os anos de 2003 e 2011 houve uma ascensão econômica na renda de famílias mais carentes, porém por intervenção do governo com programas que beneficiaram esta melhoria econômica. Porém, de qualquer forma o brasileiro continua dependente de educação financeira pessoal, necessitando adquirir conhecimentos para consumir de forma mais consciente, planejada e confortável.

Isso demonstra que por mais que governo ou qualquer instituição seja ela financeira ou empregatícia tenha programas de empréstimos e complementos de renda disponíveis a população, o cenário do endividamento em geral ocasionado pela má gestão dos recursos pessoais não mudará sem que haja programas específicos disponíveis aos indivíduos que os capacitem para melhor administrarem sua renda. Por isso a importância da educação financeira no dia a dia das pessoas, todos deveriam ter um mínimo de conhecimento na área para terem sucesso com suas finanças pessoais e familiares.

Existem diversos perfis de consumidores, há aqueles que têm maiores noções sobre juros, preços e dinheiro, sendo assim, sabem buscar as melhores alternativas para investir e gastar. Entretanto, existem também aqueles que não dominam tais conhecimentos e assim levam uma vida financeira desequilibrada, comprometendo sua renda com endividamento excessivo em um país com uma das maiores taxas de juros do mundo (OLIVEIRA et al, 2012).

## 3 Metodologia do estudo

Os métodos utilizados para o presente estudo foram bibliográficos, descritivos e análise documental. A pesquisa bibliográfica auxiliou a complementar teoricamente o tema proposto dando maior ênfase e veracidade sobre o assunto abordado, neste caso sobre a gestão das finanças pessoais e endividamento. Os métodos de pesquisa estão relacionados ao conjunto de ações sistemáticas e racionais, garantindo com maior certeza o alcance dos objetivos,



24 e 25 de outubro de 2019

traçando ainda a direção a ser seguida (LAKATOS e MARCONI, 2010). Pode-se ainda definir método como sendo o caminho para se chegar a determinado objetivo. E o método científico como um conjunto de procedimentos intelectuais e técnicos adotados para se atingir o conhecimento (GIL, 2007, P.26).

Através da pesquisa bibliográfica foram encontrados artigos do período de 2002 a 2018. A coleta destes periódicos foi realizada através dos meios eletrônicos, com pesquisas *on-line* que possibilitaram o acesso a plataformas digitais de buscas de materiais como: artigos científicos teses e livros que tratam do tema de finanças, visando assim, ter os subsídios necessários para uma melhor compreensão através de uma análise também bibliométrica dos diferentes pontos de vista de vários autores sobre o assunto.

O método descritivo instiga a descrever os diagnósticos realizados tanto por meio da observação e conhecimento dos hábitos de consumo da população em geral, bem como relatar o cenário de dados numéricos obtidos através da tabulação de dados levantados em um estabelecimento público a respeito do meio de empréstimo oferecido aos seus funcionários, neste caso os consignados.

Quanto ao método de análise documental, pode se dizer que ele tem papel fundamental na descrição do entendimento e nas formulações das conclusões a respeito do assunto estudado. A busca documental dos dados que contém as informações sobre os empréstimos pessoais dos funcionários públicos foi efetuada em uma prefeitura de um município com 2.987 habitantes. As informações foram fornecidas pelo setor de recursos humanos da própria instituição.

Existem dados que embora sejam referentes a pessoas, são obtidos de forma indireta, através de documentos, como livros, jornais, papéis oficiais registros estatísticos, dentre outras formas de armazenamento de informações as quais são obtidas de forma indireta (GIL, 2010).

Após realizada a coleta dos dados, estes foram tabulados em planilha *Excel* e transformados em gráficos para uma melhor análise e interpretação das informações.

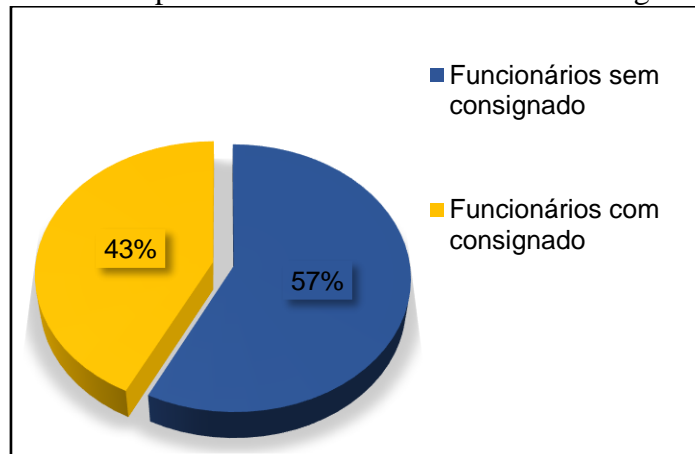
#### **4 Resultados da pesquisa**

O Objetivo deste trabalho foi contribuir na conscientização da importância da educação financeira na vida dos cidadãos. Mostrar através de métodos de pesquisa o que vem sendo oferecido como produção acadêmica neste segmento, bem como relacionar as abordagens a um exemplo prático. Nos tópicos seguintes estão descritos os resultados das pesquisas. Conforme Broilo et al (2015), a bibliometria pode ajudar tanto na avaliação do estado atual da ciência como na tomada de decisões e no gerenciamento da pesquisa”.

##### **4.1 Nível de Endividamento com Consignado**

A análise documental das informações fornecidas por uma instituição pública neste caso uma prefeitura, demonstra que está equilibrado o percentual referente ao número de funcionários que possuem empréstimo consignado de valor financeiro pessoal, ou seja, 57% dos colaboradores não possuem dívida com consignado no momento e 43% possuem dívida ativa proveniente deste recurso oferecido pela instituição. A seguir o gráfico demonstrativo:

Gráfico 1: Funcionários da prefeitura utilizam o recurso do consignado:



Fonte: Dados coletados.

Conforme demonstrado no quadro abaixo estes percentuais correspondem a um total de 183 servidores, destes 105 no momento não estão utilizando o recurso de empréstimo e 78 funcionários estão utilizando este benefício para complementar sua renda, com o intuito de suprir algum *déficit* financeiro pessoal ou familiar.

Quadro 1: Número de funcionários e a divisão do uso do Consignado:

Com ou sem consignado	Quantidade
Funcionários sem consignado	105
Funcionários com consignado	78
Total de Funcionários	183

Fonte: Dados coletados.

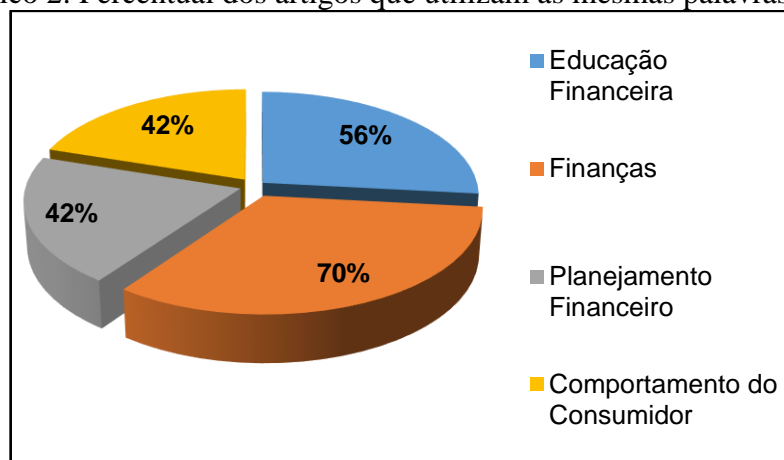
Constata-se através dos dados analisados que o oferecimento do crédito consignado da prefeitura a seus funcionários transmite segurança e comodidade para eles, pois possuem a sua disposição um recurso a recorrer de forma a complementar os valores financeiros sempre que necessário, principalmente quando extrapolarem nos gastos pessoais com consumos de bens e serviços.

#### 4.2 Análise Bibliométrica da Produção Acadêmica

Na pesquisa bibliográfica foram encontrados documentos do período de 2002 a 2018, os quais abordam temas sobre finanças de variadas formas, cada qual com uma ênfase em determinado segmento da área, algumas coincidindo o rumo das abordagens.

Foram coletados 14 artigos no total utilizando para a busca palavras chaves. No gráfico abaixo está um demonstrativo do percentual das principais palavras chaves utilizadas pelos autores pesquisados.

Gráfico 2: Percentual dos artigos que utilizam as mesmas palavras chave:



Fonte: Dados coletados.

A maioria dos autores, ou seja, 70% optaram por utilizar a palavra chave “Finanças” em suas publicações, 56 % utilizaram a palavra “Educação Financeira”, 42% utilizaram “Planejamento Financeiro” e outros 42% utilizaram “Comportamento do Consumidor”. Percebeu-se ainda que mesmo com palavras chaves diferentes alguns autores utilizaram uma linha de raciocínio muito parecida no desenvolvimento de cada estudo e pontos de vista também semelhantes.

Todos os artigos foram analisados, inseriu-se em uma tabela o autor, ano de publicação, título da obra, método o qual utilizou para sua análise de estudo e as palavras chave utilizadas. Abaixo tabela demonstrativa.

Quadro 2: Análise bibliométrica documental:

Autor (es)	Ano	Obra	Método de Análise	Palavras Chave
Morreira	2002	A RESPEITO DE ÉTICA E FINANÇAS	Bibliográfico, descritivo e exploratório	Finanças, ética nos negócios, ética e finanças, ética, filosofia política
Bitencourt	2004	FINANÇAS PESSOASO <i>VERSUS</i> FINANÇAS EMPRESARIAIS	Bibliográfico e indutivo	Comportamento humano, organizações, finanças, educação financeira, equilíbrio
Pires	2005	MANUAL DE FINANÇAS PESSOAIS Contabilidade pessoal, planejamento financeiro e fontes de investimentos utilizados na gestão e controle das finanças pessoais.	Bibliográfico científico e exploratório	Contabilidade de pessoas físicas, Planejamento, Fontes de Investimento
Grüssner	2007	ADMINISTRANDO AS FINANÇAS PESSOAIS PARA CRIAÇÃO DE PATRIMÔNIO	Bibliográfico, descritivo e exploratório documental	Dinheiro, Finanças pessoais, Planejamento financeiro pessoal, decisões de investimento para pessoa física, controle financeiro pessoal.

IV Congresso Internacional de Gestão Estratégica e Controladoria de  
Organizações – IV CIGECO

24 e 25 de outubro de 2019

Savoia, Saito e Santana	2007	Paradigmas da educação financeira no Brasil*	Bibliográfico e documental	Educação financeira; paradigmas; experiência internacional; política de educação
Claudino et al	2009	FINANÇAS PESSOAIS: UM ESTUDO DE CASO COM SERVIDORES PÚBLICOS	Bibliográfico, Estatístico, Descritivo e exploratório	Educação Financeira, finanças pessoais, endividamento pessoal
Vieira e Pereira	2009	FINANÇAS COMPORTAMENTAIS NO BRASIL: UM ESTUDO BIBLIOMÉTRICO	Descritivo, bibliográfico e documental	Finanças Comportamentais, Bibliometria, Brasil
Gomes e Sorato	2010	PLANEJAMENTO E CONTROLE DAS FINANÇAS PESSOAIS COM ENFOQUE NA UTILIZAÇÃO DAS FERRAMENTAS E SERVIÇOS CONTÁBEIS: UM ESTUDO COM PROFISSIONAIS AUTÔNOMOS	Bibliográfico, descritivo e exploratório	Planejamento financeiro pessoal, finanças pessoas, demonstrações contábeis
Oliveira, Ribeiro e Rezende	2012	PROPOSTA DE UM MÉTODO DE EDUCAÇÃO FINANCEIRA: caminhos para o consumo racional e consciente	Bibliográfico e exploratório	Educação Financeira. Finanças Pessoais. Sensibilização
Gastaldello e Santos	2014	ANÁLISE FINANCEIRA PESSOAL DAS FAMÍLIAS DA GRANDE SÃO PAULO QUE PARTICIPARAM DAS ASCENSÕES ECONÔMICAS OCORRIDAS NO BRASIL ENTRE 2003 E 2011	Bibliográfico e pesquisa de Campo	Ascensão, classe, família e econômica.
BROILO et al	2015	ABORDAGENS MISTAS NA PESQUISA EM ADMINISTRAÇÃO: UMA ANÁLISE BIBLIOMÉTRICA DO USO DEMULTIMÉTODOS NO BRASIL	Bibliográfico e documental	Abordagens Mistas; Pesquisa em Administração; Análise Bibliométrica
Rodrigues e Matias	2016	ENSINO EM ADMINISTRAÇÃO: PROPOSTA DO CONTEÚDO PROGRAMÁTICO DA ÁREA DE FINANÇAS	Bibliográfico e exploratório	Finanças; Ensino Superior; Graduação em Administração
Junior et al	2017	Análise documental: uma metodologia da pesquisa para a ciencia da informação.	Bibliográfico e documental	Metodologia, Pesquisa documental, Análise documental
Britto et. al	2018	Comportamento do Consumidor: Comparação entre Valor Relatado e Valor Gasto com Cartão de Crédito	Bibliográfico e exploratório	Correspondência entre valor relatado e valor gasto; Cartão de crédito; Orçamento doméstico; Comportamento do consumidor

Com a tabulação dos dados foi possível visualizá-los de uma forma panorâmica. Com isso identificou-se que os 14 artigos utilizam o método bibliográfico para referenciar seus estudos, seguidos de 8 artigos que além do bibliográfico utilizam o método exploratório, 5 acrescentam ainda o método descritivo e outros 5 classificam seu estudo como documental.

### 5 Considerações finais

O presente estudo ressaltou a importância da educação financeira na vida das pessoas, trazendo informações importantes e reflexivas sobre o tema, e ainda, demonstrou

25 de outubro de 2019

24 e 25 de outubro de 2019

através de um exemplo prático com dados levantados em uma instituição pública o quanto os colaboradores recorrem a empréstimos consignados como forma de solução para suas dificuldades financeiras, o que representou praticamente 50% das pessoas que recorrem a este recurso oferecido pelo empregador.

Isso demonstra que boa parte dos cidadãos não possui intimidade com a contabilidade financeira pessoal. Quando se veem em um aperto financeiro recorrem às diversas formas de linhas créditos de empréstimos pessoais disponível nas instituições financeiras ou ainda recorrem ao empregador. Porém estes empréstimos precisam ser devolvidos e isso acaba somando às outras dívidas já existentes, e em contrapartida, terá de devolver com juros o valor concedido, o que facilmente pode acarretar em uma bola de neve se mais uma vez o indivíduo não tiver um bom controle e planejamento de como vai gerir a situação.

Através do estudo bibliométrico diagnosticou-se que é unanimidade entre os autores o pensamento de que a população não é preparada através do ensino escolar para lidar com o dinheiro. O assunto finanças pessoais deveria ser enfatizado desde o ensino fundamental, para que os jovens começassem a visualizar a importância de uma boa gestão do patrimônio pessoal. Informações de planejamento, contabilidade, administração e economia deveriam ser de acesso a todas as pessoas desde cedo, (PIRES, 2005).

O presente artigo limitou-se à um estudo de caso envolvendo dados dos colaboradores de uma prefeitura municipal. Para se obter um conhecimento mais aprofundados sobre o tema sugere-se que sejam realizadas pesquisas futuras também em outras organizações, podendo serem privadas ou públicas.

Esse estudo agregou maior conhecimento na área de gestão de finanças, permitindo ampliar a visão sobre a situação financeira de um grupo de pessoas, dessa forma pode-se ter uma pequena base de como ocorre na maioria das vezes o gerenciamento financeiro pessoal, pois os autores citados no trabalho enfatizam os resultados obtidos na pesquisa, sendo aplicadas em diversos setores da sociedade.

## Referências

BITENCOURT, Cleusa Marli Gollo. *Finanças pessoais versus finanças empresariais*. 2004.. Disponível em: <https://www.lume.ufrgs.br/handle/10183/6506>. Acesso em: 08 jul. 2019.

BRITTO, Bárbara da Silva Martins et al. *Comportamento do Consumidor: Comparação entre Valor Relatado e Valor Gasto com Cartão de Crédito*. Revista Contabilidade, Gestão e Governança, v. 21, n. 3, p. 402-419, 2018. Disponível em: <https://www.revistacgg.org/contabil/article/view/1568>. Acesso em: 08 jul. 2019.

BROILO, Patricia Liebesny et al. *Abordagens mistas na pesquisa em administração: uma análise bibliométrica do uso de métodos no Brasil*. 2015. Disponível em: <http://repositorio.furg.br/handle/1/6480>. Acesso em: 08 jul. 2019.

CENCI, J. J.; PEREIRA, I.; BARICHELLO, R. Educação Financeira, Planejamento Familiar E Orçamento Doméstico: Um Estudo De Caso. *Revista científica tecnologica*, v. 3, n. 2, p. 89–114, 2015.

CLAUDINO, Lucas Para Vizo; NUNES, Murilo Barbosa; SILVA, Fernanda Cristina Da. *Finanças pessoais: um estudo de caso com servidores públicos*. Disponível em:

<http://www.sistema.semead.com.br/12semead/resultado/trabalhosPDF/724.pdf>. Acesso em: 27/07/2019

CONCEIÇÃO, Ana. *Valor Econômico*. Disponível em: <https://www.valor.com.br/brasil/6377203/endividamento-das-familias-e-o-maior-em-3-anos>. Acesso: 05/08/2019

CARAMICO, Augusto; GASTALDELLO, Rafael. *Análise financeira pessoal das famílias da grande São Paulo que participaram das ascensões econômicas ocorridas no Brasil entre 2003 e 2011*. Caderno de Administração.

25 de outubro de 2019



## IV Congresso Internacional de Gestão Estratégica e Controladoria de Organizações – IV CIGECO

24 e 25 de outubro de 2019

Revista da Faculdade de Administração da FEA, v. 8, n. 1, 2014. Disponível em: <https://revistas.pucsp.br/caadm/article/view/27921>. Acesso em: 05 ago. 2019.

GIL, A. C. *Como Elaborar Projetos de Pesquisa*. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2010.

GIL, A. C. *Métodos e Técnicas de Pesquisa Social*. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2007.

GOMES, Deisi Martinello; SORATO, Kátia Aurora Dalla Libera. *Planejamento e controle das finanças pessoais com enfoque na utilização das ferramentas e serviços contábeis: um estudo com profissionais autônomos*. Seminário de Ciências Sociais Aplicadas, v. 2, n. 2, 2010. Disponível em: <http://periodicos.unesc.net/seminariocsa/article/view/1424>. Acesso em: 16 jul. 2019.

GRÜSSNER, Paula Medaglia. *Administrando as finanças pessoais para criação de patrimônio*. 2007. Disponível em: <https://www.lume.ufrgs.br/handle/10183/21978>. Acesso em: 16 jul. 2016.

JUNIOR, Emilson Ferreira Garcia; MEDEIROS, Shara; AUGUSTA, Camila. *Análise documental: uma metodologia da pesquisa para a ciência da informação*. Disponível em:

<http://www.periodicos.ufpb.br/ojs2/index.php/tematica>. Acesso em: 16 jul. 2019.

MARCONI, M. D. A.; LAKATOS, E. M. *Fundamentos de Metodologia Científica*. 7. ed. São Paulo: Atlas, 2010.

MOREIRA, Luís Fernando. *A respeito de ética e finanças*. RAE-eletrônica, v. 1, n. 2, p. 1-18, 2002. Disponível em: <http://www.rae.com.br/electronica/index.cfm?FuseAction=Artigo&ID=390&Secao=FINANÇAS2&Volume=1&Número=2&Ano=2002>. Acesso em: 16 jul. 2019.

OLIVEIRA; Aécio Antônio de; RIBEIRO, Rafael Alves; REZENDE, Thiago Galliac. Proposta de um método de educação financeira: caminhos para o consumo racional e consciente. Pós em Revista JUNHO 13, 2012, 5 edições. Disponível em: <http://blog.newtonpaiva.br/pos/e5gf15-proposta-de-um-metodo-de-educacao-financeira-caminhos-para-o-consumo-racional-e-consciente/>. Acesso em: 11 jul. 2019.

PICCOLI, Marcio Roberto; DA SILVA, Tarcisio Pedro. *Análise do Nível de Educação em Gestão Financeira dos Funcionários de uma Instituição de Ensino Superior*. Revista Economia & Gestão, v. 15, n. 41, p. 112-134, 2015. Disponível em: <http://periodicos.pucminas.br/index.php/economiaegestao/article/view/7249>. Acesso em: 15 jul. 2019.

PIRES, Elandro Maicou et al. Manual de finanças pessoais: contabilidade pessoal, planejamento financeiro e fontes de investimentos utilizados na gestão e controle das finanças pessoais. 2005. Disponível em: <https://repositorio.ufsc.br/xmlui/handle/123456789/124943>. Acesso em: 15 jul. 2019.

RODRIGUES, Eduardo Ribeiro; MATIAS, Alberto Borges. *Ensino em administração: proposta do conteúdo programático da área de finanças/teaching administration: proposal of the program content*. Administração: Ensino e Pesquisa, v. 17, n. 2, p. 245, 2016. Disponível em: <https://search.proquest.com/openview/387d6c772bca8ad984c71f4e9ebdb3d8/1?pq-origsite=gscholar&cbl=2034243>. Acesso em 26 jul. 2019.

RUBERTO, I. V. G. ET AL. *A influência dos fatores macroeconômicos sobre o endividamento das famílias brasileiras no período 2005-2012*. Estudos do CEPE, v. 2013, n. 37, p. 58-77, 2013. Disponível em: <https://online.unisc.br/seer/index.php/cepe/article/view/3328>. Acesso em 10 ago. 2019.

SAVOIA, José Roberto Ferreira; SAITO, André Taue; DE ANGELIS SANTANA, Flávia. *Paradigmas da educação financeira no Brasil*. Revista de Administração pública, v. 41, n. 6, p. 1121-1141, 2007. Disponível em: <http://w.scielo.br/pdf/rap/v41n6/06.pdf/>. Acesso em: 06 ago. 2019.

VIEIRA, Thaís Roberta Correia; PEREIRA, Antônio Nunes. *Finanças comportamentais no Brasil: um estudo bibliométrico (2001-2007)*. REGE Revista de Gestão, v. 16, n. 4, p. 45-59, 2009. Disponível em: <https://www.revistas.usp.br/rege/article/view/36685>. Acesso em: 06 ago. 2019.

25 de outubro de 2019