

QUAIS AS ESTRATÉGIAS QUE OS GESTORES UTILIZAM PARA ALAVANCAGEM FINANCEIRA?

WHAT STRATEGIES DO MANAGERS USE FOR FINANCIAL LEVERAGE?

Shaiana Gonçalves^a, Janypher Marcela Inácio Soares^b

^a Pós-graduada em Modelos de Gestão Estratégica de Pessoas pela Fundação Instituto de Administração – FIA/SP. E-mail: shaiana_goncalves@hotmail.com

^b Doutoranda em Relações Internacionais pela Universidade Federal de Santa Catarina – UFSC. Professora pela UNIVALI. E-mail: janypher@univali.br

Informações de Submissão

Recebido em 09 de setembro de 2019.
Aceito em 20 de março de 2020.
Publicado em 03 de junho de 2020.

Palavras-chave

Alavancagem financeira; Gestão
Financeira, Empreendedores.

Resumo

O presente artigo teve como objetivo geral analisar as estratégias mais utilizadas pelos gestores para alavancagem financeira. Como objetivos específicos buscou-se diferenciar as classificações das empresas; compreender os conhecimentos sobre alavancagem financeira no público pesquisado e verificar quais são as estratégias utilizadas pelos gestores para alavancagem financeira. A pesquisa utilizou-se do método descritivo, com natureza quantitativa e o levantamento de dados foi realizado por meio de questionário online. A pesquisa foi obtida por meio do Google Forms com questões de múltipla escolha na qual foram tabuladas e traduzidas em gráficos. Os resultados obtidos demonstram que as fontes de financiamento pessoais mais utilizadas são as bancárias com 82,8%, sendo o empréstimo, o produto mais popular, onde 20,6% das empresas tentaram aderir este tipo de produto nos últimos seis meses com a finalidade de reformar/ampliar seus negócios. Observou-se que 52,3% das empresas afirmam que às vezes não conseguem honrar com todos os seus compromissos, e em casos de problemas 54,8% buscam as fontes bancárias para liquidar seus dividendos, ou seja, grande parte das empresas utilizam fontes de financiamento de terceiros para que suas obrigações sejam mantidas em dia. Evidenciando o uso de recurso de terceiros, apenas 63,6% dos entrevistados utilizam capital próprio ou os lucros obtidos para financiar suas operações. No que se refere a alavancagem notou-se que não há conhecimento suficiente sobre o tema, sendo que 52,3% dos respondentes informaram que não sabem o que significa alavancagem financeira e apenas 47,7% teriam conhecimento sobre o assunto, quanto a sua utilização como instrumento de gestão, 47,7% dos entrevistados informaram que não sabiam o que significava alavancagem, enquanto somente 15% tem conhecimento e fazem uso da mesma. Sobre as vantagens de utilizar a alavancagem, 55,1% dos respondentes, ou seja, a maioria, informaram que não sabem quais seriam as vantagens.

Keywords

Financial leverage; Financial Management, Entrepreneurs.

Abstract

This article aimed to analyze the strategies most used by managers for financial leverage. As specific objectives, we sought to differentiate the classifications of companies; understand the knowledge about financial leverage in the researched public and verify what are the strategies used by managers for financial leverage. The research used the descriptive method, with quantitative nature and the data survey was carried out through an online questionnaire. The survey was obtained through Google Forms with multiple choice questions in which they were tabulated and translated into graphics. The results obtained demonstrate that the most used personal financing sources are banking with 82.8%, with the loan being the most popular product, where 20.6% of the companies tried to join this type of product in the last six months with the purpose to reform / expand their businesses. It was observed that 52.3% of the companies affirm that sometimes they are unable to honor all their commitments, and in cases of problems 54.8% seek bank sources to pay their dividends, that is, most companies use sources third-party financing so that your obligations are kept up to date. Evidencing the use of third party resources, only 63.6% of the interviewees use equity or the profits obtained to finance their operations. With regard to leverage, it was noted that there is not enough knowledge on the topic, with 52.3% of respondents reporting that they do not know what financial leverage means and only 47.7% would have knowledge about the subject, as to its use as a management tool, 47.7% of respondents reported that they did not know what leverage meant, while only 15% have knowledge and make use of it. Regarding the advantages of using leverage, 55.1% of respondents, that is, the majority, informed that they do not know what the advantages would be.

INTRODUÇÃO

As micros e pequenas empresas possuem muito destaque no Brasil. Segundo dados do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – SEBRAE, (2018) no Brasil existem 6,4 milhões de estabelecimentos. Sendo que, 99% deste total são representados por micro e pequenas empresas (MPE). Estas empresas são responsáveis por empregar mais da metade das pessoas economicamente ativas no país. Segundo o SEBRAE (2018), as MPEs correspondem a 52% dos empregos com carteira assinada no setor privado.

Este tipo de empresa se caracteriza por serem empresas compostas por uma equipe limitada e por vezes o empresário passa a gerir vários setores de uma só vez, fazendo com que a gestão administrativa seja fragilizada, podendo interferir diretamente em seu empreendedorismo e em sua inovação. A dificuldade da gestão é também evidenciada por Ferronato (2009). Segundo este, os fatores principais que contribuem para o fechamento dos micro e pequenos negócios são: falta de capital de giro, despreparo técnico e acadêmico dos empreendedores e a elevada carga tributária. Desta forma para que obtenha sucesso, evolua e seus negócios sejam prósperos, as microempresas

precisam ter profissionais capacitados que estejam sempre atualizados e um bom controle financeiro de forma que seus registros internos sejam fontes de informações para tomadas de decisões.

Para Kasznar e Graça Filho (2006, p.10) “sabe-se que um investimento é bem sucedido quando se expande, se atualiza, se moderniza, quando se investe nele”. Portanto, cada vez mais os sócios e acionistas cobram pela melhor empregabilidade dos recursos aplicados de forma que obtenham um rendimento maior sobre o que investiram. Tendo em vista que as perspectivas da empresa giram sob a visão de administração financeira é importante frisar que os microempreendedores podem optar pela participação de capital de terceiros no capital da empresa. Assim, é possível maximizar seu resultado devido ao efeito da alavancagem financeira obtida por meio da captação de recursos de terceiros a uma determinada taxa para aplicação em ativos com o intuito de obter um retorno maior do que a taxa aplicada, ou seja, é possível que a empresa aumente a remuneração dos seus proprietários e também seu valor, elevando seu risco.

A alavancagem financeira está entre uma das decisões mais complexas para tomada de decisões, pois, é preciso considerar outras variáveis e fazer uma análise das implicações que podem ocorrer mediante a um novo endividamento, verificando se o custo total da dívida será inferior aos ganhos dos valores aplicados por terceiros, Gitman (2004) acrescenta que a estrutura de capital poderá maximizar o resultado da empresa e poderá ser utilizada como uma excelente ferramenta de alavancagem, porém, precisa ser analisada detalhadamente por estar relacionada a outras variáveis de decisões.

Quando aplicada e aproveitada de forma apropriada a alavancagem financeira exerce uma função importante dentro da empresa por possibilitar que os usuários assumam decisões, aceitando o perfil de seus patrimônios e controlando suas ações por meio de documentos contábeis gerenciais, gerando oportunidades de gestão de negócios, desenvolvimento das estratégias através do aperfeiçoamento da prática para alcance dos objetivos. Este crescimento de microempresas, evidenciado em dados já citados, levanta alguns questionamentos quanto às estratégias financeiras que os gestores utilizam para obter sucesso com a alavancagem financeira (SILVA, S/N).

Com o intuito de compreender este fenômeno, o presente trabalho pretende responder o seguinte questionamento: Quais estratégias os gestores utilizam para alavancagem financeira?

O objetivo geral deste artigo é analisar as estratégias mais utilizadas pelos gestores para alavancagem financeira. Para isto, os objetivos específicos são: diferenciar as classificações das empresas; compreender os conhecimentos sobre alavancagem financeira no público pesquisado e verificar quais são as estratégias utilizadas pelos gestores para alavancagem financeira.

Diante disto, este estudo se apresenta como relevante fonte de dados para as demais microempresas com o intuito de revisar seus mecanismos tradicionais de alavancagem financeira, para os gestores que obtêm informações sobre a aplicação desta ferramenta de gestão e para pessoas físicas ou jurídicas que podem utilizar este trabalho como fonte de informação que elucide sobre as estratégias utilizadas para obtenção de recursos, permitindo assim, que este faça uma escolha de estratégia consciente. A pesquisa beneficiará as microempresas com informações relevantes referente a ferramentas utilizadas na gestão como forma de captar recursos, possibilitando um aumento dos ganhos sem ter de aumentar os investimentos na mesma proporção.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

Neste capítulo serão abordados os assuntos principais para a compreensão da temática analisada que são: Tipos de empresa, Alavancagem, Alavancagem financeira, Alavancagem operacional e combinada e Estratégias de alavancagem buscando embasar o estudo para que o objetivo geral seja alcançado.

2.1 Tipos de empresa

Antes de abrir um negócio, é necessário decidir qual o tipo de empresa o empreendedor deseja se enquadrar, levando em conta questões como o porte da companhia e seu enquadramento jurídico. É importante conhecer todas as especificações antes da abertura da empresa porque as diversas categorias existentes têm diferentes direitos e deveres que devem ser respeitados.

Segundo o Sebrae (2018) existem diferentes tipos de empresa existentes. Dentre os diferentes tipos estão o microempreendedor individual, sociedade limitada, sociedade anônima, cooperativas e outras conforme quadro:

Quadro 1 – Tipos de Empresas

TIPO DE EMPRESA	Nº DESÓCIOS	OPÇÕES TRIBUTÁRIAS	ONDE FORMALIZAR
Microempreendedor Individual	1 Titular	Simples nacional	Internet
Empresário Individual	1 Titular	Simples nacional, lucro real ou presumido	Junta Comercial
Eireli	1 Titular	Simples nacional, lucro real ou presumido	Junta Comercial
Sociedade limitada	2 ou mais sócios	Simples nacional, lucro real ou presumido	Junta Comercial
Sociedade Anônima	2 ou mais acionistas	Lucro real	Junta Comercial
Cooperativa	Diversos associados	Lucro real	Junta Comercial
Consórcio	Reunião de diversas e diferentes sociedades	Deve ser observado o regime tributário a que cada pessoa jurídica consorciada está sujeita	Junta Comercial
Grupo de sociedade	Reunião de diversas e diferentes sociedades	Deve ser observado o regime tributário a que cada pessoa jurídica consorciada está sujeita	Junta Comercial
Sociedade em nome coletivo	Reunião de sócios pessoas físicas	Deve ser observado o regime tributário a que cada sócio está sujeito	Junta Comercial
Sociedade em comandita simples	Mínimo de 2 sócios divididos em 2 tipos: a) Comanditados = assumem responsabilidade ilimitada; b) Comanditários = responsabilidade é limitada à importância da contribuição	Deve ser observado o regime tributário a que cada pessoa jurídica consorciada está sujeita	Junta Comercial
Sociedade em comandita por ações	Mínimo de 2 sócios divididos em 2 tipos: a) Comanditados = assumem responsabilidade ilimitada; b) Comanditários = responsabilidade é limitada à importância da contribuição	Deve ser observado o regime tributário a que cada pessoa jurídica consorciada está sujeita	Junta Comercial

Fonte: Adaptado do SEBRAE (2019).

De acordo com o Anuário dos Pequenos Negócios de 2017 publicado pelo Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Socioeconômicos (DIEESE), as micro e pequenas empresas criaram 6,1 milhões de empregos com carteira assinada na última década, elevando o total de postos nessas empresas de 11,1 milhões em 2005 para 17,2 milhões em 2015, representando cerca de 98,5% do total de empresas privadas, sendo responsáveis por 54% do total de empregos formais existentes no país e por 27% do PIB, estes dados confirmam a importância do segmento destas empresas para a nossa economia.

Em consonância com isto, em 2006 foi criada a Lei Geral das Microempresas e Empresas de Pequeno Porte que regulamenta o disposto na Constituição Brasileira onde o tratamento diferenciado é fornecido à microempresa e empresa de pequeno porte. Segundo o Sebrae (2018) o objetivo desta facilitação, com redução da carga de impostos e simplificação dos processos de cálculo de recolhimento é contribuir com o desenvolvimento e competitividade das microempresas e empresas de pequeno porte brasileiras, gerando empregos, distribuição de renda, inclusão social, redução da informalidade e fortalecimento da economia.

As micro e pequenas empresas são enquadradas com base em sua receita bruta anual conforme quadro abaixo:

Quadro 2 – Tipos de Empresa X Receita Bruta

TIPO DE EMPRESA	RECEITA BRUTA
Microempresa	Igual ou inferior a R\$ 360.000,00
Empresa de Pequeno Porte	Superior a R\$ 360.000,00 e igual ou inferior a R\$ 4.800.000,00
Microempreendedor Individual	Igual ou inferior a R\$ 81.000,00

Fonte: Adaptado do SEBRAE (2019)

Os estudos realizados pelo SEBRAE demonstram que, em 2010 havia cerca de 3 milhões de ME no país, em 2017 esse número deve ter atingido 4,14 milhões. E, segundo as projeções estima-se que em 2022 chegue a 4,66 milhões, o que representa um crescimento de 75,5% no período de 23 anos a uma taxa média anual de 2,47%. No mesmo ano de 2010 havia cerca de 800 mil EPP cadastradas na Receita Federal, devendo ter atingido 1,13 milhões em 2017 com previsão de 1,39 milhões em 2022 também seguindo as projeções, se as mesmas forem confirmadas ter-se-à um aumento de 109,5% no período com uma taxa média anual de 3,27% (SEBRAE, 2018).

Os dados mostram que as micro e pequenas empresas possuem grande relevância dentre os tipos de empresa possíveis de serem utilizadas, pois, contribuem diretamente para a economia e crescimento do país.

2.2 Alavancagem

É necessário que toda empresa possua uma boa gestão para que consiga sucesso. De acordo com Drucker (1986, p. 207) “não é o tamanho que é o impedimento para empreendimento e inovação; é a própria atividade em funcionamento, e especialmente a atividade em andamento bem-sucedida”. Desta forma, se pode notar que as ações diretivas das empresas devem considerar uma gama de fatores para que seus objetivos sejam de fato alcançados, ou seja, ter seu valor maximizado por meio da atividade de produção de bens ou prestações de serviços para venda.

Cenários de instabilidade, crises e incertezas políticas fazem com que os empresários sejam precavidos e tomem medidas para assegurar que sua empresa permaneça ativa. Segundo o IBGE (2018) em 2017 houve a primeira queda na taxa de registro no Cadastro Nacional de Pessoas Jurídicas (CNPJ), e entre as pessoas ocupadas como “empregador” ou “trabalhador por conta própria”, a proporção passou de 23,9% em 2012 para 30% em 2016 com queda para 28% em 2017. Mediante ao

cenário de instabilidade é necessário analisar de forma minuciosa todas as relações econômicas existentes no mercado, independente do segmento em que a empresa irá atuar e qual o seu tamanho, toda e qualquer ferramenta de gestão disponível deve ser utilizada em prol da empresa.

Outra pesquisa realizada pelo IBGE (2018 a) aponta que o mercado perdeu cerca de 70,8 mil empresas entre 2015 e 2016. O IBGE (2018 b) afirma ainda, que “uma parcela das empresas sobreviventes entre 2015 e 2016 apresentou redução no porte, ou seja, estão diminuindo de tamanho”. Desta forma, uma análise correta das demonstrações financeiras resulta em uma vantagem competitiva muito importante levando em conta que cada vez mais os sócios e acionistas cobram pela melhor empregabilidade dos recursos aplicados de forma que obtenham um rendimento maior sobre o que investiram.

Os gestores precisam ter um bom planejamento financeiro para que possam analisar quais estratégias a empresa irá utilizar para alavancar fundos para viabilizar seus investimentos. De acordo com Assaf Neto (2008) essa tomada de decisão está atrelada à escolha correta dos investimentos e financiamentos das atividades operacionais, na qual o gestor deve utilizar ferramentas específicas como planejamento e controle financeiro.

A alavancagem é um processo utilizado na administração para elevar os resultados da empresa, de acordo com Gitman (2002), é a utilização de recursos próprios ou de terceiros a um custo fixo, com o intuito de aumentar os retornos dos sócios. Ou seja, por meio da alavancagem financeira é possível aumentar o resultado da empresa ao utilizar ativos e recursos a custo fixo que visam maximizar o retorno aos seus proprietários.

De acordo com Ferreira (2005), alavancar seria utilizar os custos operacionais e/ou financeiros (juros e dividendos de ações), com o objetivo de financiar as atividades operacionais da entidade, aumentando ao máximo seu resultado e buscando gerar maior retorno. Há três tipos de alavancagens que devem ser analisadas, são elas: alavancagem operacional, alavancagem financeira e alavancagem combinada ou total; todas possuem o mesmo objetivo, porém, os métodos de análises diferem-se entre si.

2.3 Alavancagem Financeira

A alavancagem financeira refere-se ao resultado sobre a rentabilidade dos investidores mediante ao financiamento dos investimentos com capital de terceiros. Conforme Francischetti et al.

(2007) a alavancagem financeira é a capacidade da empresa em elevar ao máximo o lucro líquido por meio do uso de encargos financeiros fixos.

Está entre uma das decisões mais complexas para tomada de decisões, pois, a empresa pode optar por ter uma estrutura de capital composta por fontes de financiamentos de longo prazo oriundos de capitais de terceiros ou de capital próprio, ou seja, deverá optar por maior endividamento ou maior parcela de capital próprio (ASSAF NETO, 2003). Em ambas as opções é preciso considerar outras variáveis e fazer uma análise das implicações que podem ocorrer mediante um novo endividamento, verificando se o custo total da dívida será inferior aos ganhos dos valores aplicados por terceiros avaliando a relação risco-retorno.

Para Gitman (2002), adotar uma determinada estrutura de capital pode maximizar os lucros da empresa, e pode ser utilizado como mecanismo de alavancagem financeira. Antes de decidir pela utilização da alavancagem financeira é preciso analisar os cenários e os riscos envolvidos a curto, médio e longo prazo, considerando a rentabilidade e os custos oriundos de capital de terceiros para verificar se a rentabilidade cobrirá o endividamento. Para Cerqueira (2012), a administração financeira objetiva tomar decisões mediante os mecanismos que possibilitem reduzir riscos e incertezas priorizando a alavancagem para a entidade.

Desta forma os gestores precisam analisar se o retorno adquirido será suficiente para pelo menos saldar a dívida contraída durante o processo, para toda alavancagem há um risco envolvido, quanto maior for a alavancagem, maior será seu risco e como consequência, o seu retorno. Para Assaf Neto e Lima (2011), as empresas têm uma grande preocupação quanto aos riscos econômicos levando em conta as atividades da entidade e as características de mercado e também quanto aos riscos financeiros referentes às decisões de financiamento.

Quando aplicada e aproveitada de forma apropriada a alavancagem financeira exerce uma função importante dentro da empresa por possibilitar que os usuários assumam decisões, aceitando o perfil de seus patrimônios e controlando suas ações por meio de documentos contábeis e gerenciais, gerando oportunidades de gestão de negócios, desenvolvimento das estratégias por meio do aperfeiçoamento da prática para alcance dos objetivos.

Para que se possa compreender mais sobre alavancagem financeira e seu grau é preciso que fique claro que esta alavancagem faz relação ao capital próprio e os créditos empregados em determinada operação financeira com a finalidade de expandir os lucros mediante capital de terceiros (empréstimos, ações preferenciais, etc.) sobre o patrimônio líquido. Assim, para Assaf Neto e Lima (2011), o grau de alavancagem financeira depende da relação capital de terceiros/capital próprio e do

diferencial de taxas de captação (Ki) e aplicação (ROI) de recursos, além do próprio desempenho operacional da empresa.

Para uma alavancagem financeira ser positiva se faz necessário que os capitais de terceiro produzam efeitos positivos sobre o patrimônio líquido gerando retorno superior sobre o ativo. Conforme Tófoli (2012), quando não houver despesas financeiras, não haverá alavancagem financeira. Desta forma, o Grau de Alavancagem Financeira (GAF) será igual a 1 na fórmula de alavancagem financeira, indicando um elemento multiplicador:

$$\begin{array}{c} \text{GAF} = \text{Lop} / (\text{Lop} - \text{DESPESAS FINANCEIRAS}) \\ \text{OU} \\ \text{GAF} = \text{Lop} / (\text{Lop} - \text{DF}) \end{array}$$

O indicador poderá ser obtido de outra maneira, para Hoji (2004), o grau de alavancagem é uma ferramenta de gestão financeira muito importante e calcula-se relacionando o Retorno do Patrimônio Líquido com o Retorno do Ativo:

$$\text{GAF} = \text{RPL} / \text{RAT}$$

Sendo: GAF: Grau de alavancagem financeira. RPL: Retorno do patrimônio líquido. RAT: Retorno do ativo.	Se os resultados forem: GAF = 1 Alavancagem financeira nula. GAF > 1 Alavancagem financeira Favorável. GAF < 1 Alavancagem financeira desfavorável.
---	--

Deste modo, conforme Hoji (2004), a empresa que obtiver GAF = 1 com alavancagem nula é porque a mesma não utiliza capital de terceiros, se obtiver GAF > 1 seu capital de terceiros está aumentando o patrimônio líquido e quando for GAF < 1 é porque sua alavancagem não está trazendo retorno necessário para entidade, sendo desfavorável para a empresa.

Por isso, ao utilizar da alavancagem financeira para adquirir capital se faz necessário que a empresa aplique os recursos de forma correta para que a mesma obtenha uma alavancagem financeira positiva, sendo seus resultados maiores do que os custos. Conforme Tófoli, (2012, p. 167) afirma:

O retorno sobre o capital próprio (Lucro líquido / Patrimônio líquido) deve ser superior ao retorno sobre o activo total (LAJIR / Activo total) devido ao uso de capitais de terceiros para financiar parte do activo. Além disso, esse retorno sobre o capital próprio deve ser superior ao custo que a empresa paga pelo uso do capital de terceiros obtido. Um recurso captado a 15% ao ano deve proporcionar um lucro operacional superior a essa taxa, ou seja, o retorno do activo deve ser maior que 15% sob pena de empresa experimentar sérias consequências. Assim, usar os recursos (de terceiros) a custo fixo para multiplicar o lucro dos accionistas é o princípio da alavancagem financeira.

O processo de alavancagem refere-se à relação entre as receitas e lucros antes dos juros, pois, o percentual de crescimento das vendas não obtém o mesmo percentual de crescimento nos lucros, pois, a empresa possui custos fixos e custos variáveis que influenciam no resultado.

Desta maneira, é necessário que a empresa faça a análise da rentabilidade que de acordo com Tófoli (2012) baseia-se em três índices: retorno sobre o ativo, custo da dívida e retorno sobre o patrimônio líquido:

Quadro 3 - Índices de Rentabilidade

ÍNDICE	FÓRMULA	DETALHAMENTO
Retorno sobre o ativo	$LAJIR / Activo\ total \times 100$	Quanto maior, melhor. Mede o lucro gerado para cada unidade financeira investida.
Custo da Dívida	$Despesas\ financeiras / Passivo\ gerador\ de\ encargos \times 100$	Indica o custo da dívida. Mede quanto a empresa paga de juros por cada unidade monetária tomada junto à instituição financeira.
Retorno sobre Patrimônio Líquido	$Lucro\ líquido / patrimonio\ líquido \times 100$	Mede quanto os acionistas ganham para casa unidade financeira aplicada na empresa.

Fonte: Adaptado de Tófoli (2012)

Através dessas análises é possível verificar se os negócios estão trazendo um retorno atrativo para a empresa, podendo também utilizar como uma ferramenta de gestão estratégica para alterar o sistema de gestão se for o caso, aumentar as margens de lucros, cortar gastos, fazer novos investimentos ou até mesmo vender a empresa.

2.4 Alavancagem Operacional e Combinada

Analisar a alavancagem financeira e operacional é importante para verificar os recursos de terceiros na estrutura de capital da entidade. Para Hoji (2004), a alavancagem é medida por meio do grau que demonstra como a empresa se portou numericamente. Estas duas alavancagens (operacional e financeira) podem ser agregadas buscando um grau de alavancagem combinada que gere um grau de risco total adequado para a empresa. De acordo com Braga (1989): as empresas possuem custos

operacionais fixos e despesas financeiras, portanto todas as empresas apresentam efeitos conjuntos dessas alavancagens conhecidas por alavancagem total ou combinada.

Estes dois tipos de alavancagem apesar de existirem e serem importantes não serão objetos deste estudo, tendo foco apenas na alavancagem financeira.

2.5 Estratégia de Alavancagem

É importante que a empresa possua estratégias eficientes para definir qual o tipo de alavancagem financeira irá utilizar em seus negócios, levando em conta todas as características da operação. As empresas precisam de recursos para ter condições necessárias de crescimento e para criar novos negócios que gerem renda e novos postos de trabalho, de acordo com Torres (2012), a escassez de recursos econômicos de longo prazo é uma das principais barreiras ao crescimento econômico do Brasil.

Desta forma, antes de decidir optar pelo endividamento é ideal que a empresa faça uma análise de quais medidas pode tomar antes de recorrer aos recursos de terceiros. Segundo o Sebrae (2018), é necessário que a empresa invista tempo para construir seu plano de negócios e um estudo sobre a viabilidade da operação além disso é preciso analisar controles financeiros disponíveis antes de buscar recursos junto às instituições financeiras.

No Brasil, o fator principal de alavancagem dos investimentos tem sido o próprio desempenho das empresas e sua capacidade de geração de caixa de forma que seu direcionamento tem focado no aumento da capacidade produtiva, de maneira geral, as empresas tiveram que se adaptar aos elevados custos financeiros, restrições dos mercados de crédito e de capitais e também as condições macroeconômicas moldando a situação acima. (RODRIGUES; 2013; JUNIOR, 2013).

Existem diferentes formas de financiamento que podem ser adquiridas por meio de instituições financeiras, porém, apesar de serem predominantes na linha de concessão de créditos, há outras opções disponíveis que o empresário deve analisar antes de finalizar a contratação. O Sebrae (2015) apresenta algumas fontes de financiamento, estas foram sintetizadas no quadro 4:

Quadro 4 - Fontes de Financiamento X Características

FONTES DE FINANCIAMENTO	CARACTERÍSTICAS
Capital Próprio	Não possui juros; O empresário acumula recurso necessário ao investimento através de planejamento.
Família	Geralmente não exigem garantias ou juros; É necessário cautela para não estragar relações interpessoais.
Sócio-Investidor	O sócio-investidor compra cotas da empresa, injetando dinheiro ao negócio; Neste caso a operação deve ser formalizada para definir responsabilidades e obrigações.
BNDES - Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social	É o principal instrumento de financiamento de longo prazo para realização de investimentos; Suas taxas de juros tendem ser mais atrativas do que as praticadas por instituições financeiras tradicionais; Dispõe de solução de crédito específica para os setores econômicos: comércio, serviços, indústria, infraestrutura, agronegócio, social, etc.
Outras Instituições Financeiras	Bancos, cooperativas e financeiras; Normalmente trabalham com financiamentos de curto e longo prazo. Curto prazo são conhecidos como capital de giro e os de longo prazo são associados a investimentos; Possuem diferentes soluções de crédito, devendo ser avaliada com cautela para verificar se a oferta é a mais adequada para a necessidade da empresa.
Outras formas de financiamento	Existem ainda as subvenções, o investimento coletivo, investimento anjo e aceleradora que não serão objetos de estudo deste trabalho.

Fonte: Adaptado do SEBRAE, 2015 (Como obter financiamento).

Para os casos das MPEs, o empregador/proprietário pode captar recursos monetários para administrar sua empresa e pagar despesas operacionais e financeiras, as MPE's tendem a fundir o dinheiro pessoal do empregador/proprietário com o dinheiro da entidade revelando limites para expansão e sobrevivência, desta forma, as possibilidades de gerar vantagens competitivas podem estar vinculadas ao crédito. (SEBRAE, 2015).

De acordo com a Procuradoria Geral da Fazenda Nacional (PGFN), o governo incentiva as MPEs através de ações voltadas diretamente para este tipo de empresa, em novembro de 2018 houve a semana nacional do crédito onde os maiores bancos que atuam no Brasil, o Sebrae, a CNI (Confederação Nacional da Indústria), a PGFN e outros parceiros locais realizam ações presenciais e on-line voltadas para os pequenos empresários que estão à procura de novos valores de créditos ou regularização de dívidas. A proposta é que as micro e pequenas empresas tenham acesso a produtos e serviços diferenciados, seja capital de giro para cobrir as despesas de final de ano, formação de estoques, pagamento de 13º, linhas para investimento e outros produtos, além de facilitar a regularização junto aos bancos fazendo com que seu crédito seja recuperado, além disso são oferecidos cursos que proporcionam conhecimentos para que o micro e pequeno empreendedor possa se profissionalizar, se qualificar e se atualizar.

Aproveitar a oportunidade de se atualizar a receber diretrizes sobre crédito é importante para que as empresas consigam expandir seus negócios e tenham sucesso. O quadro 5, apresenta, a diferenciação proporcionada pelos bancos e o governo federal para o micro e pequeno empreendedor:

Quadro 5 - Bancos X Ações

BANCO	AÇÕES
Banco do Nordeste	Capital de giro FNE com taxas a partir de 0,5% a.m.; Financiamento de longo prazo FNE; Renegociação de dívidas e soluções digitais disponíveis e envio de proposta on-line.
BB	Operação de capital de giro com prazo de até 36 meses, com taxas a partir de 1,37% a.m. podendo haver isenção de até 100% da tarifa de adesão ao crédito neste tipo de operação; Operação com recebíveis: antecipação das vendas realizadas, permitindo melhor controle do fluxo de caixa da empresa; Contratação ACL totalmente de forma digital; Taxa para contratação de antecipação de vendas com cartão a partir de 1,15% a.m. com isenção de até 100% da tarifa de adesão deste tipo de operação, desconto de títulos ou desconto de cheques.
Bradesco	Linhas de capital de giro: giro simples, 13º, crédito investimento, giro empresarial Bradesco e BNDES giro; Antecipação de recebíveis de duplicatas, cheques e cartões; Comprar estoque fácil; CDC Veículos; MPO (Microcrédito Produtivo Orientado); Cheque Empresarial Bradesco.
BNDES	Cartão BNDES; BNDES Automático; BNDES Giro; BNDES FINAME; BNDES Microcrédito; BNDES Exim.
Caixa	Capital de giro e pagamento de 13º, taxas a partir de 0,83% a.m. e prazo de até 60 meses; Crédito para necessidades urgentes com taxas a partir de 0,83% a.m. e prazo de até 60 meses; Crédito para ampliação do seu negócio com linhas para abertura de franquias e ampliação, crédito com até 12 meses de carência para começar a pagar; Renegociação de dívidas com dispensa de multa e juros (encargos) das parcelas em atraso até 59 dias do seu contrato de renegociação. Condição exclusiva para colocar as prestações em dia, limitada a 02 parcelas com taxas especiais para renegociação de dívidas com até 96 meses para pagar.
Santander	Capital de giro com desconto de 25% na taxa (giro recompensa ou eletrônico); Desconto de cheques e duplicatas com 70% off na tarifa; Cartão de crédito para empresas com 06 meses de isenção na anuidade;

Fonte: Adaptado do site Semana do Crédito do Governo Federal (2018).

Mediante as facilidades direcionadas para as micro e pequenas empresas com direcionamento para a facilitação do crédito e ampliação dos negócios, o empreendedor possui várias opções para investir e direcionar seus negócios. Neste sentido torna-se primordial a elaboração de um plano de negócios e o estudo da viabilidade para que o empreendedor tome uma decisão assertiva ao escolher recursos de terceiros.

3 METODOLOGIA

Para a realização desta pesquisa utilizou-se o método descritivo que, segundo Gil (2007), este tipo de pesquisa objetiva a descrição das características de certa população ou fenômeno ou o estabelecimento de relações entre variáveis, com a utilização de técnicas padronizadas de coleta de dados. Trata-se, ainda, de uma pesquisa de campo que, conforme Oliveira (2000, p.124), “consiste na observação dos fatos tal como ocorrem espontaneamente, na coleta de dados e no registro de variáveis presumivelmente para posteriores análises”.

Quanto à natureza, este trabalho classificou-se como quantitativo, que segundo Richardson (1999) caracteriza-se pelo emprego da quantificação tanto nas modalidades de coleta de informações, quanto no tratamento delas por meio de técnicas estatísticas, uma vez que, serão traduzidos em números, opiniões e informações colhidas no questionário a fim de serem classificadas e analisadas.

A coleta de dados se deu por meio de levantamento de dados coletados por questionário online, composto de 20 questões que proporcionaram um perfil dos respondentes e um levantamento de fontes de financiamento utilizadas. Lakatos e Marconi (1999) definem o levantamento como um instrumento constituído por uma série ordenada de perguntas a serem respondidas por escrito e sem a presença do entrevistador.

De acordo com o Portal do Empreendedor (2018) existem atualmente 7,6 milhões de MEI no Brasil em novembro de 2018, portanto, buscou-se verificar se estes e outros empreendedores possuem alguma dificuldade financeira em sua área de negócio e se já fizeram uso da alavancagem financeira como instrumento de gestão. Como a maioria dos negócios são de microempreendedores também foram questionados se os mesmos conhecem os benefícios que possuem do Governo devido ao seu enquadramento fiscal.

Para aplicar a pesquisa definiu-se empreendedores do Estado de Santa Catarina, que foi escolhida pelo volume de movimentação. No que se refere à população, esta foi constituída por empresários localizados em Santa Catarina, que utilizam fontes de financiamento, na qual verificou-se se conhecem ou fazem uso da alavancagem financeira, além de buscarmos informações no site do Sebrae sobre as estatísticas da nossa região. No último levantamento realizado pelo Ministério do Trabalho e Emprego em 2012 nossa região possuía 51.313 empresas gerando 222.758 empregos formais, onde as microempresas somaram 50.901 estabelecimentos sendo responsáveis por 146.809 postos de trabalho formais (65,9%) de acordo com Sebrae.

A amostra foi obtida por meio do cálculo do tamanho da amostra aleatória simples, citado por Barbetta (2007), que busca atingir uma amostra com o nível de 90% de confiabilidade e para isto foi preciso aplicar a seguinte fórmula:

Quadro 3 – Cálculo da amostra

$n_0 = \frac{1}{E_0^2} = \frac{1}{(0,10)^2} = \frac{1}{(0,01)} = 100$ $n = \frac{N \times n_0}{N + n_0}$ <p>Ajuste do tamanho da amostra:</p> $n = \frac{N \times n_0}{N + n_0} = \frac{348.273 \times 100}{348.273 + 100} = \frac{34.827.300}{348.373} = 99,97$	<p>Onde:</p> <p>N = tamanho (nº de elementos) da população</p> <p>n = tamanho (nº de elementos) da amostra</p> <p>n₀ = primeira aproximação para o nº da amostra</p> <p>E₀ = erro amostral tolerável (neste caso, erro amostral de 10% = 0,10)</p>
--	--

Fonte: Adaptado de Barbetta (2007)

Após este cálculo, que determinou uma amostra de 99,97 empresários, todavia, para alcançá-la, foram aplicados com o devido retorno 107 questionários. A seleção para aplicação do questionário aconteceu de forma online, por meio de link de divulgação por meio de envio eletrônico de questionários aos empresários de Santa Catarina.

Para transformar os dados coletados, utilizou-se como ferramenta o Google Forms, com o fim de organizar e agrupar os dados colhidos, transformando-os em informações claras e de fácil compreensão, a fim de melhor evidenciá-los, apresentando os resultados de forma objetiva através de gráficos analisados individualmente.

4 ANÁLISE E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS

Neste capítulo reuniu-se todos os dados coletados via formulário online e demonstrou-se os resultados mais relevantes buscando sempre evidenciar o conhecimento dos entrevistados sobre a alavancagem financeira e qual o seu envolvimento com fontes de financiamento de terceiros.

4.1 1ª Parte – perfil dos entrevistados

Na primeira parte do questionário buscou-se traçar um perfil dos respondentes, no qual foi possível constatar que 90,7% das empresas são do Vale do Itajaí, destas 34,60% se enquadraram como

microempresas seguidos de 28% por microempreendedor individual, 16,8% são empresas de pequeno porte, 10,30% são empresas de médio porte e 10,30% são empresas de grande porte.

4.2 2ª Parte - Quais estratégias os gestores de microempresas utilizam para alavancagem financeira.

Nesta etapa do questionário buscou-se evidenciar a percepção dos entrevistados quanto as fontes de financiamento e ferramentas de gestão utilizadas para alavancar recursos, que conforme Gitman (2002) abordado na fundamentação teórica, alavancar é utilizar os recursos próprios ou de terceiros a um custo fixo, com o intuito de aumentar os retornos dos sócios.

Para analisá-los, esta parte foi subdividida em três fases que agruparam os componentes expostos na fundamentação teórica deste artigo, que após sua conversão em gráficos demonstraram os seguintes resultados.

4.2.1 Fontes de financiamento

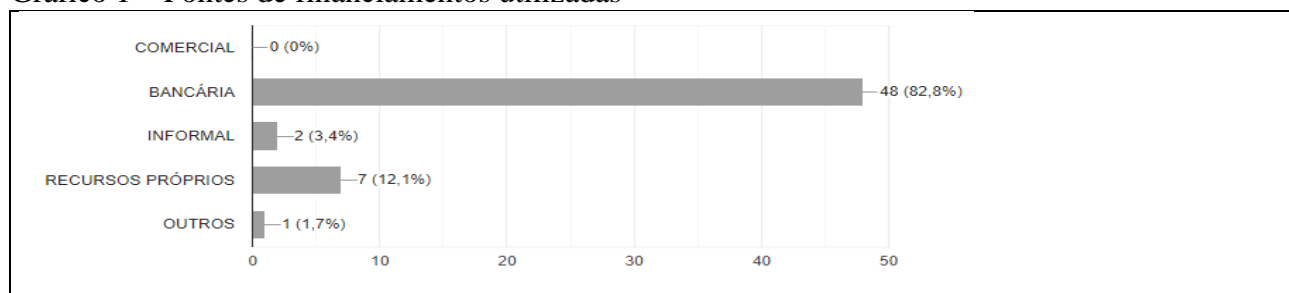
Para análise de utilização de fontes de financiamento formulou-se nove questões para investigar o conhecimento sobre as fontes de financiamento, qual frequência que as empresas utilizam os mesmos e qual a finalidade de contratá-los.

Na primeira questão, buscou-se verificar se as empresas conhecem outras fontes de financiamentos além das instituições financeiras padrões (bancos/cooperativas) e se já fizeram uso destas outras fontes. Verifica-se que 53,3% dos respondentes conhecem outras fontes de financiamento além de bancos e cooperativas, porém nunca utilizaram, ou seja, a maior parte dos empresários estão habituados a utilizar fontes bancárias, como cheques especiais, cartão de crédito ou empréstimos e ainda que não busquem pelos bancos estas procuram efetuar negociações diretas com o fornecedor de forma que consigam prazos maiores para seus pagamentos, além de fazerem uso de recursos próprios para financiamento de suas atividades. Mediante as respostas analisou-se que 32,7% dos respondentes não possuem conhecimento sobre outras fontes de financiamento, este percentual contribui para que as fontes de financiamento comuns sejam ainda, as mais procuradas pelas empresas.

Em contrapartida ao questionarmos as empresas se as mesmas utilizam fontes de financiamentos pessoais, 49,5% nos responderam que às vezes, 44,9% dos respondentes não utilizam fontes de financiamento pessoal e 3,7% nunca utilizou, sendo que 1,9% sempre faz uso desse tipo de

recurso, desta forma, questionou-se os entrevistados de forma facultativa nesta questão, sobre quais as fontes que os mesmos utilizam como verifica-se no gráfico 1.

Gráfico 1 – Fontes de financiamentos utilizadas

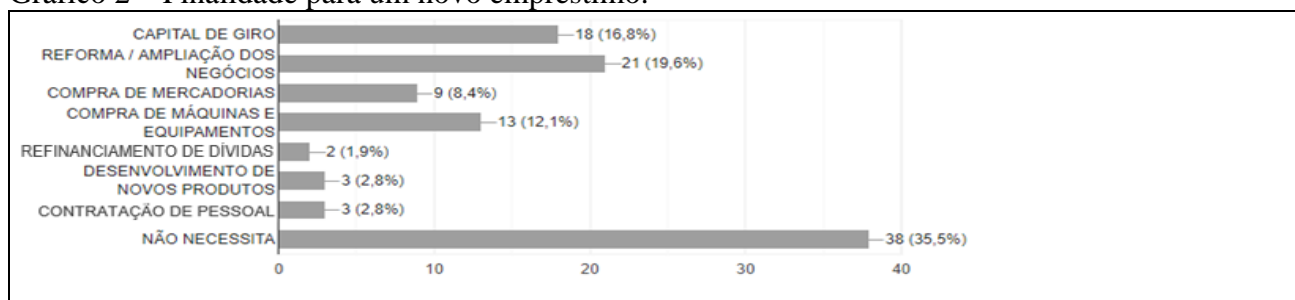


Fonte: Elaborado via Google Forms pela autora do artigo com base nos dados coletados

Observa-se que 82,8% dos respondentes utilizam fontes de financiamento bancárias, sendo que 12,1% fazem uso de recursos próprios e 3,4% recorrem a fontes informais, enquanto 1,7% busca outros tipos de fontes de financiamentos, como, gerir melhor seus recursos para que estes supram suas necessidades financeiras. Devido a maioria ter respondido que buscam as fontes de financiamentos bancárias, tentou-se avaliar o motivo pelo qual as empresas buscam a opção de empréstimos bancários para financiar suas atividades e as que não buscam, por qual motivo não o fazem. Tendo em vista que 13,1% das empresas tiveram que recorrer ao empréstimo bancário nos últimos doze meses, elaborou-se questões nas quais os respondentes nos informam se tentaram adquirir empréstimo, quais seus motivos para buscar este tipo de recurso e quais suas garantias.

Das 107 empresas respondentes, 20,6% tentou um novo empréstimo nos últimos seis meses, sendo que 79,4% não fizeram este tipo de tentativa no mesmo período, de forma facultativa os respondentes nos informaram que 70,4% é porque a empresa não necessita deste tipo de recurso, seguidos de 12,3% que não gostam da modalidade de empréstimos, 8,6% é contra o pagamento de juros altos, seguidos de 4,9% de outras razões não citadas, sendo 2,5% por burocracia e por fim 1,2% por não confiar na política econômica. Desta forma, solicitou-se que os respondentes informassem qual finalidade teria um novo empréstimo na sua empresa, conforme pode-se verificar no gráfico 2.

Gráfico 2 – Finalidade para um novo empréstimo.

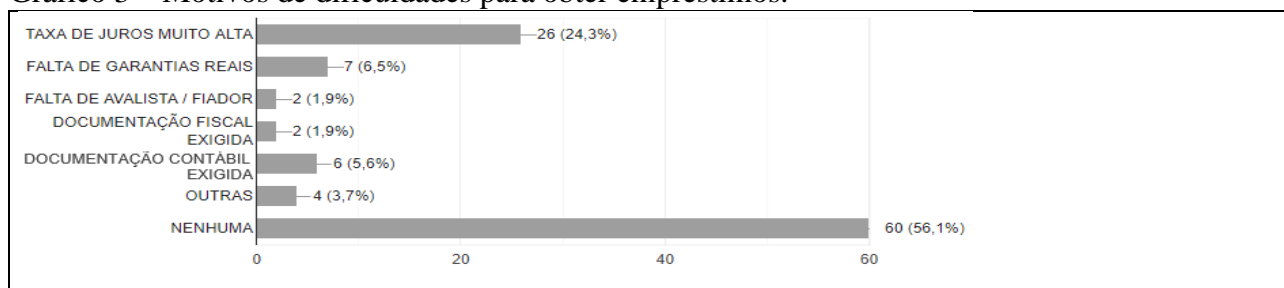


Fonte: Elaborado via Google Forms pela autora do artigo com base nos dados coletados

Pode-se observar que 35,5% não necessitaria de um novo empréstimo, sendo que 19,6% utilizaria este tipo de recurso para reformar ou ampliar seus negócios, 16,8% utilizaria para movimentar o capital de giro da empresa, 12,10% investiria na compra de máquinas e equipamentos, 8,4% utilizaria na compra de mercadorias, no mesmo percentual de 2,8% as empresas fariam uso para desenvolver novos produtos ou contratar/treinar colaboradores e por último 1,9% faria uso de um novo empréstimo para refinar suas dívidas.

Questionou-se se as empresas já tiveram dificuldades ao tentar adquirir um novo empréstimo, dos respondentes 56,10% não tentou adquirir, sendo que 17,8% não enfrentou dificuldades ao tentar adquirir, 15,9% enfrentaram poucas dificuldades e 10,3% enfrentaram muitas dificuldades. Observa-se no gráfico 4 quais seriam os motivos de terem enfrentado dificuldades para obter um novo empréstimo.

Gráfico 3 – Motivos de dificuldades para obter empréstimos.



Fonte: Elaborado via Google Forms pela autora do artigo com base nos dados coletados

Pode-se verificar que 56,1% não enfrentaram dificuldades, sendo que 24,3% enfrentaram taxas de juros elevadas, 6,5% não tinham garantias para fornecer, 5,6% informou que a documentação contábil exigida foram uma das dificuldades enfrentadas, enquanto 3,7% enfrentaram outros tipos de dificuldades, como, a empresa ser nova, sem um histórico financeiro, contábil, outros responderam que a crise de 2014 afetou na hora de conseguir um novo empréstimo, e com percentuais iguais de

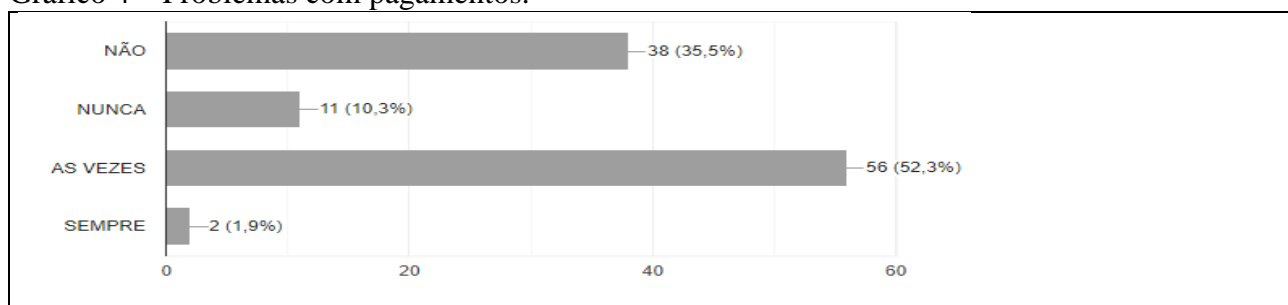
1,9% as dificuldades foram a falta de avalista/fiador e a documentação fiscal exigida pela rede bancária.

Para finalizar esta categoria, foi questionado quais seriam as garantias que as empresas poderiam oferecer para que conseguissem um novo empréstimo, a maioria dos respondentes informou que não teria este tipo de garantia somando um total de 30,8%, 18,7% forneceriam veículos em contrapartida ao financiamento, 15,9% teriam posse de imóveis para garantir o empréstimo, 12,1% teriam máquinas e equipamentos e com percentual igual de 11,2% utilizariam seus estoques e outros recursos não citados pela pesquisa.

4.2.2 Gestão Financeira

Nesta categoria o respondente deveria assinalar as opções que refletissem a realidade da empresa no quesito gestão financeira. Para análise do comportamento dos gestores em meio as dificuldades financeiras, elaborou-se três questões, conforme apresentado nos gráficos 4,5 e 6.

Gráfico 4 – Problemas com pagamentos.

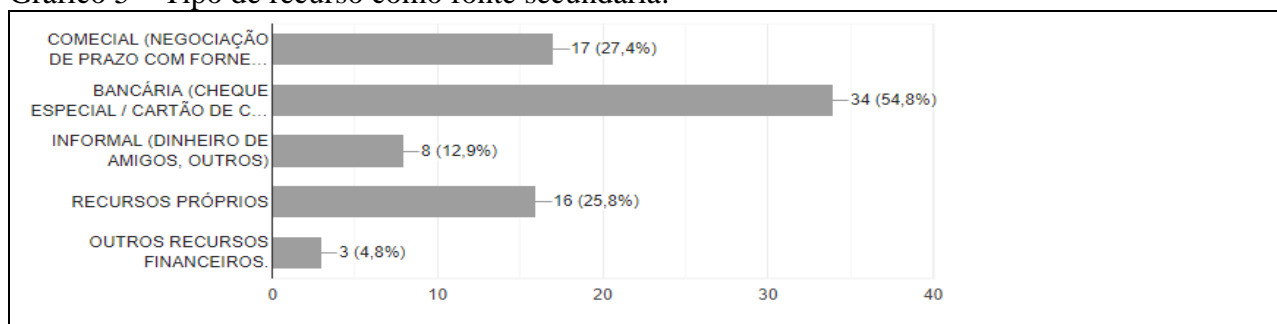


Fonte: Elaborado via Google Forms pela autora do artigo com base nos dados coletados

Pode-se evidenciar que 52,3% dos respondentes evidenciaram que às vezes possuem problemas em cumprir com seus compromissos nas datas programadas, em contrapartida 35,5% dos entrevistados informaram que não possuem problemas para pagar suas contas em dia, sendo que 10,3% dos gestores nunca tiveram problemas com pagamentos e 1,9% sempre estão com problemas para honrar seus compromissos.

Solicitou-se que os entrevistados nos informassem de forma facultativa nesta questão, qual a fonte de financiamento que utilizam em casos de problemas financeiros, para que fosse possível medir quais os tipos de endividamento financiam as operações empresariais, demonstrado no gráfico 5.

Gráfico 5 – Tipo de recurso como fonte secundária.

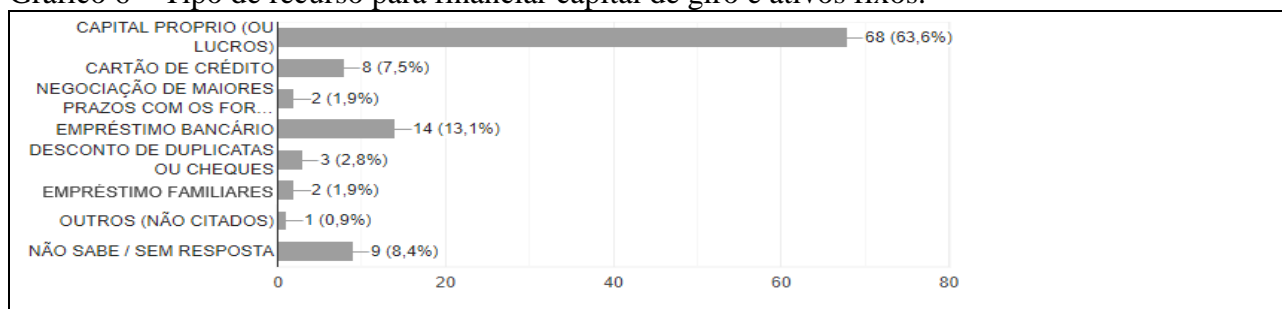


Fonte: Elaborado via Google Forms pela autora do artigo com base nos dados coletados

Por meio deste gráfico, notou-se que 54,8% dos respondentes que tem dificuldades financeiras, utilizam fontes de financiamento bancário como por exemplo, o cheque especial e o cartão de crédito, sendo que 27,4% opta por negociar os prazos diretamente com os fornecedores para que obtenham mais tempo para angariar recursos e pagar seus dividendos. Ainda, dentro destas fontes, 25,8% dos gestores usam os recursos próprios para que não tenham capital de terceiros financiando suas atividades, outros gestores acabam buscando recursos informalmente com percentual de 12,9% e por último com 4,8% alguns respondentes preferem utilizar outros recursos financeiros, como por exemplo, o orçamento empresarial.

Comparando os gráficos 4 e 5, pode-se analisar que em grande parte das empresas há utilização de fonte de financiamento de terceiros para que as obrigações sejam mantidas em dia, de forma que as fontes bancárias sempre são as opções mais utilizadas pelos gestores conforme demonstrou-se nos dados apurados dos gráficos. Para evidenciar o uso de recursos de terceiros, solicitou-se que os respondentes informassem quais os tipos de recursos utilizados nos últimos doze meses para financiar o capital de giro e os investimentos fixos das empresas conforme demonstrou-se no gráfico 6.

Gráfico 6 – Tipo de recurso para financiar capital de giro e ativos fixos.



Fonte: Elaborado via Google Forms pela autora do artigo com base nos dados coletados

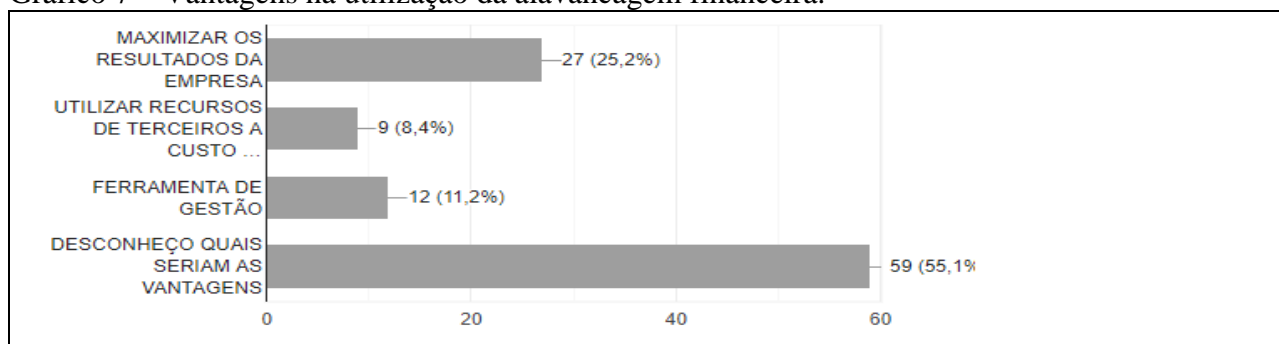
De modo geral pode-se observar que a longo prazo, o comportamento já não é o mesmo apresentado no gráfico 5, pois, a maioria dos gestores utilizam os recursos próprios (ou lucros) para financiamento de suas atividades sem depender de terceiros para dar continuidade nas operações. Enquanto 13,1% busca empréstimos bancários para que possam se manter ativas no mercado, dos respondentes 8,4% não sabe ou não tem conhecimento para responder à questão, um índice alto tendo em vista a importância da gestão financeira para o sucesso das atividades. O cartão de crédito permanece como uma das fontes de financiamento com 7,5%, seguido do desconto de duplicatas ou cheques com 2,8% e negociações com fornecedores e empréstimos familiares com o mesmo percentual de 1,9%.

4.2.3 Alavancagem

Na última categoria visou-se analisar o conhecimento dos respondentes sobre a alavancagem financeira. Na primeira questão o objetivo foi questionar se os entrevistados sabem o que significa alavancagem financeira, 52,3% responderam que não e 47,7% responderam que sim. Em seguida, questionou-se se os mesmos utilizam a alavancagem financeira na empresa, 47,7% dos respondentes informaram que não sabem o que significa alavancagem financeira, 37,4% não utiliza e 15% faz uso da alavancagem nas empresas.

Levando em conta que o número de respondentes que não conhecem as vantagens da alavancagem é alto, realizou-se outro questionamento em relação a quais vantagens de utilização da alavancagem financeira conforme demonstrou-se no gráfico 7.

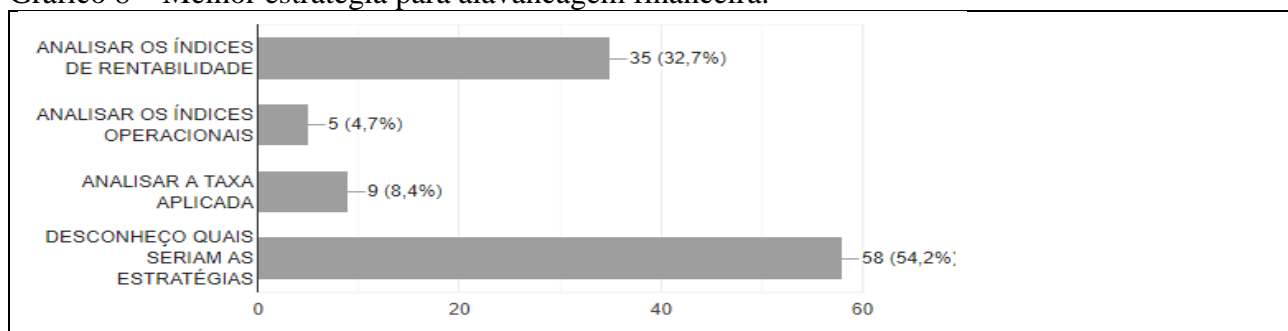
Gráfico 7 – Vantagens na utilização da alavancagem financeira.



Fonte: Elaborado via Google Forms pela autora do artigo com base nos dados coletados

O gráfico evidencia a falta de conhecimento sobre o tema alavancagem financeira evidenciadas acima em outras questões desta categoria, como pode-se observar 55,1% desconhecem quais seriam as vantagens da alavancagem financeira, 25,2% afirmam que uma das vantagens seria maximizar os resultados da empresa, sendo que 11,2% utilizam como ferramenta de gestão e 8,4% utilizam recursos de terceiros a custo fixo. Mediante estas questões solicitou-se aos respondentes informarem quais seriam suas estratégias para definir melhor a alavancagem financeira que foi evidenciado no gráfico 8.

Gráfico 8 – Melhor estratégia para alavancagem financeira.



Fonte: Elaborado via Google Forms pela autora do artigo com base nos dados coletados

Pode-se observar desta forma que 54,2% desconhecem quais seriam as estratégias, 32,7% analisam os índices de rentabilidade como sua principal estratégia, 8,4% analisa a taxa aplicada e 4,7% analisa os índices operacionais.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Para que as empresas obtenham sucesso e alcancem seus objetivos se faz necessário que a mesma possua uma boa gestão financeira, de forma que suas atividades sejam bem-sucedidas por meio de ações diretas para que dessa maneira consigam maximizar o valor dos seus negócios por meio da atividade de bens ou prestações de serviços para venda.

Portanto, qualquer ferramenta de gestão disponível deve ser utilizada em prol da empresa de modo que proporcionem uma análise correta das demonstrações financeiras resultando em vantagem competitiva, para que os recursos sejam empregados de maneira correta com o intuito de obter um rendimento maior sobre o que investiram, ou seja, a alavancagem é um processo que deve ser utilizado para elevar os resultados da empresa ao utilizar ativos e recursos a custo fixo que visam maximizar o retorno aos seus proprietários devido a captação de recursos de terceiros a uma determinada taxa. Mediante este fato, o presente trabalho teve como objetivo analisar as estratégias mais utilizadas pelos gestores para alavancagem financeira.

O questionário utilizado como instrumento de coleta foi dividido em cinco partes, para proporcionar uma análise mais profunda, sendo que a primeira parte foi composta de questões sobre o perfil dos respondentes, que contemplavam a localização e a categoria em que se enquadram fiscalmente. Enquanto a segunda parte da pesquisa, envolveu a análise dos dados baseadas nas vinte questões enviadas aos respondentes.

A primeira categoria buscou investigar o conhecimento sobre as fontes de financiamentos existentes e quais são utilizadas pelas empresas, foi verificado que 53,3% dos respondentes conhecem outras fontes de financiamento além de bancos e cooperativas, mas nunca utilizaram enquanto 32,7% não conhecem qualquer outra fonte de financiamento além das tradicionais. Em contrapartida 49,5% dos respondentes utilizam às vezes fontes de financiamentos pessoais e 82,8% destes fazem uso das fontes de financiamentos bancárias. O empréstimo teve destaque nesta categoria, onde 20,6% tentaram um novo empréstimo nos últimos seis meses com a finalidade de reformar/ampliar seus negócios com 19,6% seguidos do investimento no capital de giro e de compra de máquinas e equipamentos. A falta de conhecimento de outras fontes de financiamento, faz com que os respondentes se limitem a buscar sempre o mesmo tipo de fonte, às vezes com juros mais altos, ao invés de buscar outras alternativas mais atrativas.

Na segunda categoria buscou-se analisar a gestão financeira das empresas, de modo que a realidade fosse refletida por meio das questões. O índice mais relevante foi o de problemas com pagamentos, onde 52,3% afirmam que às vezes não conseguem honrar com todos os seus compromissos e apenas 10,3% não possuem este tipo de problema, contra 1,9% que sempre possuem. Solicitou-se que os mesmos nos informassem de forma facultativa, sobre qual a fonte de financiamento utilizada em casos de problemas financeiros, com 54,8% a fonte bancária lidera o índice, seguido de 27,4% de negociação direta com os fornecedores para que obtenham mais prazos nos pagamentos, 25,8% fazem uso de recursos próprios e na sequência informaram que seria a fonte de financiamento informal, e outros recursos financeiros não citados.

Grande parte das empresas utilizam fontes de financiamento de terceiros para que suas obrigações sejam mantidas em dia. Para evidenciar o uso de recurso de terceiros solicitou-se informações sobre quais os tipos de recursos utilizados nos últimos doze meses para financiar o capital de giro e os ativos fixos da empresa, 63,6% dos entrevistados utilizam capital próprio ou os lucros obtidos, enquanto 13,1% recorre a empréstimos, 8,4% não teve conhecimento para responder à questão, 7,5% busca os cartões de crédito, seguidos de desconto de duplicatas ou cheques, negociações com fornecedores e empréstimos familiares.

Em relação aos resultados encontrados na última categoria, que analisa o conhecimento dos respondentes sobre a alavancagem financeira, pode-se observar já na primeira questão a falta de conhecimento dos respondentes pelo tema abordado, de forma que ao serem questionados sobre o que significa alavancagem financeira, 52,3% responderam que não sabem o que significa contra 47,7% que teriam conhecimento sobre o assunto. Sobre a utilização da alavancagem financeira como instrumento de gestão nas empresas, questionou-se se estas utilizam a alavancagem financeira e 47,7% dos entrevistados informam que não sabem o que significa alavancagem financeira, sendo que 37,4% conhecem, mas não utiliza nas empresas e 15% destes conhecem e fazem uso desta ferramenta.

Levando em conta que o número de respondentes que não conhecem as vantagens da alavancagem é alto, realizou-se outro questionamento em relação a quais vantagens de utilização da alavancagem financeira, desta forma, ficou evidenciado que existe muita falta de conhecimento sobre o assunto, pois, 55,1% dos respondentes informaram que desconhecem quais seriam as vantagens de utilizar esta ferramenta, 25,2% informaram que a vantagem estaria em maximizar os resultados da empresa, 11,2% utilizam como ferramenta estratégica de gestão e 8,4% informam que a vantagem seria utilizar recursos de terceiros a um custo fixo.

Vale ressaltar que houveram algumas limitações na elaboração desta pesquisa, como a dificuldade de encontrar pessoas dispostas a responder os questionamentos apresentados pelo instrumento de coleta de dados e o pouco espaço de tempo entre a aplicação dos questionários e a apresentação dos resultados e análise dos dados. Notou-se também que este estudo tem um tema relevante devido à falta de conhecimento dos gestores sobre a alavancagem financeira e sobre outras fontes de financiamento, de forma que possam perder propostas mais atrativas por não terem o devido conhecimento. Para próximos artigos relacionados a este tema, sugerimos que sejam realizadas pesquisas sobre o conhecimento e análise das fontes de financiamentos e ferramentas de gestão, verificando quais seriam a atratividade dos gestores em aderir novas ferramentas de gestão.

REFERÊNCIAS

ASSAF NETO, A. **Mercado Financeiro**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2003.

ASSAF NETO, A. **Finanças corporativas e valor**. 3 ed. Reimpr. São Paulo: Atlas, 2008.

ASSAF NETO, A.; LIMA, F. G. **Curso de administração financeira**. 2 ed. São Paulo: Atlas, 2011.

BRAGA, R. **Fundamentos e Técnicas de Administração Financeira**. São Paulo: Atlas, 1989.

CERQUEIRA, R. M. **Administração financeira: a chave do sucesso das pequenas e grandes empresas**. Sins: UNISALESIANO, 2012. Monografia (Pós-graduação „Lato-Sensu“ em Gerência Contábil, Financeira e Auditoria) – Centro Universitário Católico Salesiano Auxilium, 2012.

DRUCKER, P.F. **Inovação e espírito empreendedor (entrepreneurship): prática e princípios**. São Paulo: Pioneira Thompson, 1986.

FERREIRA, J. A. S. **Finanças Corporativas: Conceitos e Aplicações**. São Paulo: Pearson Education - Br, 2005.

FRANCISCHETTI, C. E. et al. TOMADA DE DECISÕES: TAXA DE JUROS DO PONTO DE INDIFERENÇA. **Revista Eletrônica Gestão e Sociedade**, São Paulo, v. 2, p.4-20, 12 jan. 2007. Disponível em: <<https://www.gestaoesociedade.org/gestaoesociedade/article/view/563/546>>. Acesso em: 29 out. 2018.

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

GITMAN, L. J. **Princípios da administração financeira**. 10 ed. São Paulo: Atlas, 2004.

GOVERNO FEDERAL. **Semana do Crédito**. Disponível em: <<https://www.semanadocredito.gov.br/>>. Acesso em: 29 nov. 2018.

HOJI, M. **Administração financeira: uma abordagem prática** 5 ed. São Paulo: Atlas, 2004.

KASZNAR, Istvan K.; Graça Filho, Ary, S. **Estratégia empresarial** – modelo de gestão vitorioso e inovador da Confederação Brasileira de Voleibol. São Paulo: Makron Books, 2006.

IBGE. **Agência de Notícias**. Disponível em: <<https://agenciadenoticias.ibge.gov.br/agencia-noticias/2012-agencia-de-noticias/noticias/22953-em-cinco-anos-registros-no-cnpj-tem-primeira-queda-em-2017>>. Acesso em 27 nov. 2018.

IBGE. **Agência de Notícias**. Disponível em: <<https://agenciadenoticias.ibge.gov.br/agencia-noticias/2012-agencia-de-noticias/noticias/22711-mercado-perde-70-8-mil-empresas-entre-2015-e-2016>> acesso 27/11/18>. Acesso em 27 nov. 2018.

PORTAL DO EMPREENDEDOR. **Estatísticas**. Disponível em: <<http://www.portaldoempreendedor.gov.br/estatisticas>>. Acesso em 26 nov. 2018.

PROCURADORIA GERAL DA FAZENDA NACIONAL. **Notícias**. Disponível em: <<http://www.pgfn.fazenda.gov.br/noticias/2018/pgfn-participa-da-semana-nacional-do-credito-para-micro-e-pequenas-empresas>>. Acesso em 16 abr. 2019.

RODRIGUES, O. A. D. A. JUNIOR, V. M. J. **Análise das Fontes de Financiamento de Longo Prazo das Empresas Brasileiras: Ênfase no Acesso ao Mercado de Capitais**. Rio de Janeiro: UFRJ, 2013. Monografia (Graduação em Engenharia de Produção) Universidade Federal do Rio de Janeiro, 2013. Disponível em: <<http://monografias.poli.ufrj.br/monografias/monopoli10005499.pdf>>. Acesso em 28 nov. 2018.

SEBRAE. **Diferenças de empresas**. Disponível em: <<http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/entenda-as-diferencas-entre-microempresa-pequena-empresa-e-mei,03f5438af1c92410VgnVCM100000b272010aRCRD>>. Acesso em 27 nov. 2018.

SEBRAE. **Pequenos negócios em números**. Disponível em: <<http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/sp/sebraeaz/pequenos-negocios-em-numeros,12e8794363447510VgnVCM1000004c00210aRCRD>>. Acesso em: 26 nov 2018.

SEBRAE. **Perfil das microempresas e empresas de pequeno porte**. Disponível em: <<https://m.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/UFs/RO/Anexos/Perfil%20das%20ME%20e%20OEPP%20-%202004%202018.pdf>>. Acesso em 27 nov. 2018.

SEBRAE. **Tipos de empresas**. Disponível em: <http://blog.pr.sebrae.com.br/wp-content/uploads/sites/2/2014/09/Info_Tipos_de_Empresas_2_A.jpg>. Acesso em 27 nov. 2018.

SILVA, J. N. Alavancagem financeira como instrumento de gestão racional dos recursos de terceiros nas organizações. **Semana Acadêmica**. Ed. 19. v. 1, 2013. Disponível em: <<https://semanaacademica.org.br/system/files/artigos/artigocientificojoilmaneves.pdf>>. Acesso em: 10 out. 2018.

TÓFOLI, I. **Administração financeira empresarial**. São José do Rio Preto: Raízes, 2012.

TORRES FILHO, E. T. ;MACAHYBA, L. **O Elo Perdido – O Mercado de Títulos de Dívida Cooperativa no Brasil: Avaliações e Propostas.** São Paulo: IEDI/Instituto Talento Brasil, 2012.