

A IMPORTÂNCIA DA CAPTAÇÃO DE RECURSOS PARA O CRESCIMENTO DAS EMPRESAS – ESTUDO DE CASO DAS EMPRESAS DO RAMO CALÇADISTA DO MUNICÍPIO DE NOVA HARTZ/RS

Elisângela Verenice Schmitt¹
Luiz Fernando Costa Neves²

RESUMO

Diante de uma economia em constante oscilação, as empresas precisam estar preparadas para diversas mudanças e aptas a enfrentar os obstáculos que o mercado impõe. Com a evolução do sistema econômico, o mercado financeiro vem moldando-se às necessidades das empresas, oferecendo diversas soluções para auxiliá-las no seu desenvolvimento. Neste contexto, identificou-se a necessidade de mensurar qual a importância da captação de recursos para o crescimento das empresas. Logo, o presente trabalho tem por objetivo geral analisar a importância da captação de recursos para o crescimento das empresas do setor calçadista do município de Nova Hartz, através da identificação dos principais investimentos realizados, da importância do planejamento financeiro e da influência da captação de recursos na sociedade onde as empresas estão inseridas. Trata-se de um estudo de caso múltiplo, exploratório e dedutivo, cujos dados foram coletados através de um questionário enviado aos gestores financeiros das empresas estudadas. Os resultados confirmam a importância do crédito para o crescimento das empresas e o quanto é essencial o planejamento financeiro para que se obtenha melhores resultados no âmbito empresarial.

Palavras-chave: Crédito. Captação de Recursos. Planejamento Financeiro.

ABSTRACT

Faced with an economy in constant oscillation, companies need to be prepared for several changes and able to face the obstacles that the market imposes. With the evolution of the economic system, the financial market has been shaping the needs of businesses by offering a variety of solutions to help them in their development. In this context, it identified the need to measure what the importance of fundraising for business growth is. Therefore, this study has the objective to analyze the importance of fundraising for business growth in the footwear industry in the city of Nova Hartz by identifying the main investments, the importance of financial planning and the influence of fundraising in society where companies operate. It's a multiple case study, exploratory, deductive, whose data were collected through a questionnaire sent to the financial managers of the companies studied. The results confirm the

¹ Acadêmica do Curso de Administração das Faculdades Integradas de Taquara – Faccat. E-mail: elis@aluno.faccat.br

² Professor das Faculdades Integradas de Taquara – Faccat - fneves@faccat.br

importance of credit for business growth and how essential it is to have financial planning in order to obtain better results in the business domain.

Keywords: *Credit. Fundraising. Financial Planning.*

1 INTRODUÇÃO

Diante da expansão da economia global e da sua volatilidade, as empresas precisam estar preparadas para constantes mudanças, bem como aptas a enfrentarem os diversos cenários que a economia estabelece. Além de momentos de crise, em que a organização deve estar estabilizada economicamente, em tempos de economia acelerada as empresas que possuem planejamento financeiro têm grandes oportunidades de crescimento e desenvolvimento.

A importância do crédito, não somente em momentos de dificuldades, mas também como impulsionador do crescimento das empresas, está consolidada em anos de história da economia. A facilidade na sua captação vem tornando o crédito aliado ao crescimento não só de empresas de pequeno, médio e grande porte, mas também gerando desenvolvimento à sociedade na qual está inserida. Logo, propõe-se o seguinte problema de pesquisa: qual a importância da captação de recursos para o crescimento das empresas do setor calçadista do município de Nova Hartz?

Esse problema de pesquisa é proposto devido a evolução do sistema econômico, onde o mercado financeiro está cada vez mais desenvolvido e munido de diversas ofertas de produtos no que diz respeito ao crédito empresarial. O sistema econômico vem moldando-se à realidade das empresas e apresentando diversas formas de auxiliar no seu desenvolvimento.

A geração de recursos concedidos pelo sistema financeiro nacional e estadual através de bancos de desenvolvimento e agências de fomento, bem como instituições privadas, vem tornando a administração das empresas mais flexível e promissora, gerando novos investimentos e oportunizando o crescimento e expansão dessas.

Para tanto, diante de tamanha facilidade e variedade de captação de recursos, cabe aos administradores construir o seu planejamento financeiro de forma mais adequada, de modo que possam suprir as suas necessidades nos possíveis cenários econômicos. Assim, o presente trabalho tem por objetivo geral analisar a importância da captação de recursos para o crescimento das empresas do

setor calçadista do Município de Nova Hartz e, como objetivos específicos, a identificação dos principais investimentos realizados, da importância do planejamento financeiro e da influência da captação de recursos na sociedade onde as empresas estão inseridas, sendo este um estudo de caso múltiplo do ramo calçadista do município de Nova Hartz.

O artigo está organizado em oito seções, além desta introdução. A segunda seção apresenta a origem e o conceito de crédito. A terceira seção relata sobre o Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social – BNDES e sua forma de atuação. A quarta traz informações sobre as principais agências de fomento na região. A quinta relata sobre as instituições financeiras. A sexta discorre sobre planejamento financeiro e a sua importância para a administração de empresas. A sétima seção informa os procedimentos metodológicos de coleta e análise dos dados. Já a oitava apresenta os resultados obtidos com os gestores das empresas. E, para finalizar, a última seção apresenta as considerações finais.

2 A ORIGEM DO CRÉDITO E A SUA EVOLUÇÃO NO SISTEMA FINANCEIRO DO BRASIL

Existem diversos conceitos referentes ao crédito e as suas formas de compreensão e utilização. Na tradução da palavra, Tavares (1988) define crédito como uma derivação da expressão latina *credare*, cujo significado é crer, confiar, acreditar. Já no seu conceito mais profundo, Schrickel (1995) diz que crédito é o ato de emprestar parte do seu patrimônio a alguém, esperando que, após determinado tempo, este valor seja devolvido integralmente.

Para Berni (1999), o entendimento de crédito pode ir além do seu significado:

Crédito, na essência, é mais do que conceder empréstimos medindo-se a capacidade de solvência de um “tomador”. Na verdade, estamos falando de recursos financeiros que, ao serem destinados à atividade produtiva de uma empresa, podem propiciar auto-liquidação e fomentar seu crescimento econômico e financeiro. (Berni, 1999, p.19)

Nesse sentido, o autor afirma que crédito é mais do que conceder empréstimos, é fomentar o crescimento de uma empresa quando os recursos financeiros forem destinados à sua atividade econômica.

O crédito na sua forma mais simples teve origem na evolução da espécie humana, quando os primatas deixaram de utilizar a força para ganhar o que desejavam e começaram a realizar trocas entre si, conforme relata Pereira (1990), que ainda descreve que foi o povo mediterrâneo quem aprimorou esse processo quando criou na Grécia a fundição de metais “nobres” como a prata e o ouro, surgindo assim as primeiras moedas.

No Brasil, conforme dados do Banco Central (2015), marcos históricos constituíram a evolução do sistema financeiro presente nos dias de hoje, iniciando pela criação do Banco do Brasil através do alvará emitido pelo então príncipe Dom João VI, em 12 de outubro de 1808, seguido pela Constituição da Superintendência da Moeda e do Crédito (SUMOC) em 2 de fevereiro de 1945, através do Decreto 7.293, sendo essa substituída pelo atual Banco Central, em 31 de Dezembro de 1964 e, por último, houve a criação do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social – BNDES, em 20 de junho de 1952, com a missão de alavancar o desenvolvimento agropecuário, industrial e comercial no país.

Desde então, o sistema financeiro nacional evolui a cada dia, aprimorando e adequando-se às necessidades do povo brasileiro diante das imposições que recebemos da expansão econômica pelo mundo.

3 BANCO NACIONAL DE DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO E SOCIAL

A década de 1950 foi um período de muitos desafios para o Brasil, mas também de mudanças promissoras. Conforme Paiva (2012), o país nesta época era basicamente agrícola e tinha a sua economia sustentada pelo açúcar e pelo café, possuindo poucas indústrias e importando grande parte dos produtos consumidos.

A economia brasileira ficou fragilizada depois da crise econômica internacional de 1929, quando houve a queda brusca nos preços do café, despertando assim a necessidade de diversificação econômica no país. Além disso, a segunda Guerra Mundial prejudicou o comércio europeu, o que incentivou a demanda por produtos de outras regiões.

Diante de tamanhas oportunidades, o Brasil, que já vinha expandindo sua indústria com a criação de grandes estatais, recebeu equipes técnicas norte-americanas conhecidas como *Missão Cooke*, em 1942, e *Missão Abbinck*, em 1948, que, juntamente com uma equipe brasileira, tinham o objetivo de adaptar as

indústrias a uma tecnologia mais avançada, melhorar os meios de transporte e, conseqüentemente, aumentar a produção de bens até então importados. Mais tarde, entre 19 de julho de 1951 e 31 de julho de 1953, formou-se a Comissão Mista Brasil-Estados Unidos (CMBEU), cuja meta era acelerar o desenvolvimento industrial e econômico através do fluxo de investimentos públicos e privados, nacionais e estrangeiros. Ao todo, 41 projetos foram apresentados e, com eles, a sugestão de criar um banco de desenvolvimento o qual teria por responsabilidade a negociação de empréstimos externos, além de identificar e analisar os problemas econômicos do país para definir as suas ações.

Surge assim o BNDES, criado através da Lei 1.628, de 20 de junho de 1952, como uma entidade autárquica sob a jurisdição do Ministério da Fazenda e, em 1971, passou a ser uma empresa pública.

Após anos de desenvolvimento, atualmente, segundo dados do BNDES (2015), a instituição possui diversas áreas de atuação como: Agropecuária; Comércio, Serviços e Turismo; Cultura; Desenvolvimento Social e Urbano; Esporte; Exportação e Inserção Internacional; Inclusão Social e Produtiva; Indústria; Infraestrutura; Inovação; Meio ambiente e Mercado de Capitais.

Dentre a ampla lista de produtos disponibilizados pelo BNDES para financiamentos, os que condizem com o presente trabalho são:

- BNDES Finame: Destinado à produção e aquisição de máquinas e equipamentos novos de fabricação nacional e credenciados pelo BNDES.
- BNDES Automático – Investimentos de até R\$20 milhões; Poderão ser financiados investimentos para implantação, ampliação, recuperação e modernização de ativos fixos, bem como projetos de Pesquisa, Desenvolvimento e Inovação.
- BNDES Finem – Investimentos superiores a R\$ 20 milhões; Poderão ser financiados investimentos para implantação, ampliação, recuperação e modernização de ativos fixos, bem como projetos de Pesquisa, Desenvolvimento e Inovação.
- BNDES Exim – Financiamentos destinados tanto à produção e exportação de bens e serviços quanto à comercialização desses no exterior.
- Cartão BNDES – Limite pré-aprovado de até R\$ 1 milhão para aquisição de produtos credenciados.

No intuito de garantir a qualidade da concessão e na viabilidade do valor empregado para o desenvolvimento econômico e social da empresa, conforme o BNDES (2015), o processo de concessão de crédito passa por três etapas até a sua conclusão, sendo exigido os mais variados documentos relacionados à empresa e ao investimento. A solicitação de crédito inicia na etapa de enquadramento, na qual é realizada a análise técnica, bem como a adequação do projeto às Políticas Operacionais e de Crédito do BNDES, sendo o prazo estipulado para conclusão de 30 dias após o recebimento de todas as informações solicitadas. A etapa seguinte é a de análise detalhada, que é realizada pelo departamento específico de cada atividade, onde será analisada a viabilidade econômico-financeira, o risco de crédito, as garantias oferecidas, entre outros. Essa etapa de análise tem um prazo estimado em 210 dias, que varia conforme a complexidade do projeto e da qualidade das informações fornecidas pela empresa. Decorrido este prazo, a decisão é informada ao solicitante da operação que, em caso positivo, inicia a etapa de contratação e desembolso de recursos, na qual ocorre a formulação do contrato e a liberação do valor aprovado.

Atualmente, o BNDES atua para disseminar o desenvolvimento do país através da disponibilização de recursos estaduais e federais para investimentos em diversos setores econômicos, com propostas mais acessíveis e cabíveis às empresas, tendo como diferencial a taxa de juros inferior à praticada no mercado, o prazo de carência na maioria dos produtos (visto como período de desenvolvimento e retorno do investimento), e maior prazo de parcelamento.

Disponível para todas as empresas regulamentadas em seu exercício, o BNDES disponibiliza recursos em todo o país com o auxílio de agências de fomento, para que o desenvolvimento e a prospecção de crescimento estejam mais próximos do seu objetivo e mais acessíveis aos seus usuários.

4 AGÊNCIA DE FOMENTO

Agências de fomento, segundo dados do Banco Central (2015), são instituições financeiras em forma de sociedade anônima, de capital fechado, regidas pela Unidade da Federação, cujo objetivo é conceder financiamentos de capital fixo e de giro.

Essas agências são regidas pela Lei nº 4.595, de 31 de dezembro de 1964, que, segundo a Resolução 2828, sancionada em 29 de março de 2001, têm *status* de instituição financeira, porém suas atividades são restritas a empregar, além de recursos próprios, os oriundos de fundos e programas oficiais, orçamentos federais, estaduais e municipais, instituições financeiras nacionais e internacionais de desenvolvimento e captação de depósito interfinanceiro vinculado a operações de microfinanças (DIM).

As agências de fomento têm por objetivo facilitar a acessibilidade das organizações a recursos estaduais e federais para auxiliar o desenvolvimento econômico e financeiro das empresas e da região onde estão inseridas. Por se tratar, na maioria das vezes, de recursos disponibilizados pelo BNDES, o processo de solicitação e aprovação é idêntico ao do Banco.

No Rio Grande do Sul, podem-se destacar duas agências de fomento, as quais possuem como principal fonte de recursos o BNDES, sendo uma delas o Badesul - Banco de Desenvolvimento do Estado do Rio Grande do Sul.

O Banco de Desenvolvimento do Estado do Rio Grande do Sul – Badesul - foi constituído em 1973 com a missão de “promover o desenvolvimento sustentável do Rio Grande do Sul - RS, atuando na formulação e execução de suas políticas públicas, como agente financeiro de excelência”. (BADESUL, 2015)³.

Visando o desenvolvimento econômico do RS, o Badesul, através de suas linhas de financiamento, tem por intuito valorizar projetos e atitudes empreendedoras que tragam progresso ao Estado e melhoria da qualidade de vida da população.

O BADESUL “não se trata apenas de uma nova marca, nem de um mero agente financeiro. É, acima de tudo, uma nova maneira de fomentar o desenvolvimento gaúcho, um parceiro do empreendedor e do investidor”. (BADESUL, 2015).

Outra agência é o BRDE - Banco Regional de Desenvolvimento do Extremo Sul. O BRDE é um banco de desenvolvimento, constituído em 1961, a partir da identificação da necessidade de alavancar o crescimento econômico dos estados do sul do Brasil, Rio Grande do Sul, Santa Catarina, Paraná e Mato Grosso do Sul, este a partir de 2009, tendo como missão:

³ Como o texto original, extraído da Internet, não apresentava paginação, não foi possível, neste trabalho, indicar a página da citação direta (N. A.).

Promover e liderar ações de fomento ao desenvolvimento econômico e social de toda a região de atuação, apoiando as iniciativas governamentais e privadas, através do planejamento e do apoio técnico, institucional e creditício de longo prazo. (BRDE, 2015)³.

O BRDE atua com a agropecuária, a indústria, o comércio, os serviços e o setor público municipal, disponibilizando financiamento à pessoa jurídica e à pessoa física, desde que essa seja produtor rural ou transportador autônomo de cargas ou passageiros, com o objetivo de “fomentar, estruturar e acompanhar o desenvolvimento de projetos relativos ao setor, sempre visando ao aumento da produtividade e à eficiência das empresas da região de atuação do banco”. (BRDE, 2015).

5 INSTITUIÇÕES FINANCEIRAS PÚBLICAS E PRIVADAS

Instituições Financeiras (IFs) são pessoas jurídicas públicas ou privadas cuja atividade é a coleta, intermediação ou aplicação de recursos financeiros e a custódia de valor de propriedade de terceiros, sendo elas regulamentadas pelo Banco Central da República do Brasil.

Conforme o Banco Central (2015), as instituições financeiras são divididas em:

- Bancos Múltiplos: Instituição pública ou privada que faz suas operações através do uso das seguintes carteiras: comercial, de investimento e/ou de desenvolvimento, de crédito imobiliário, de arrendamento mercantil e de crédito, financiamento e investimento.
- Bancos Comerciais: Instituições públicas ou privadas com o objetivo de gerar recursos para financiar o público em geral.
- Caixa Econômica Federal: Empresa pública vinculada ao Ministério da Fazenda, sendo a sua diferenciação em relação às demais instituições a priorização de empréstimos e financiamentos vinculados a programas e projetos sociais.
- Cooperativas de Crédito: Instituição financeira formada por uma associação autônoma de pessoas unidas voluntariamente.

Conforme Ribeiro (2006), dentre os diversos produtos que são comercializados nas IFs, a sua maior atividade é o crédito. É através de empréstimos e financiamentos que essas instituições mantêm-se ativas, para tanto, há uma insistente oferta desse produto para a população, instigando os mais distintos desejos e necessidades das pessoas e empresas.

Sendo o crédito importante para as instituições financeiras e para as pessoas e empresas, há uma grande concorrência entre elas para conquistar o maior número de operações. O sistema financeiro nacional não restringe as condições propostas para esse produto, sendo que apenas estabelece bases as quais devem ser seguidas, dando liberdade para cada IF compor as suas ofertas da forma que achar mais apropriada.

Dentre as instituições, os principais produtos ofertados são: Investimento Empresarial, Capital de Giro e Aquisição de Veículos, ou seja, são as linhas de crédito mais necessitadas pelas empresas nos diversos cenários da economia.

6 PLANEJAMENTO FINANCEIRO

Em um contexto de economia global, onde a gestão empresarial está diretamente ligada a mudanças e inovações, o sucesso de uma empresa está relacionado ao processo de planejamento financeiro que visa à agilidade e à assertividade na obtenção de metas e objetivos traçados pela organização.

Com uma economia que vem mostrando-se volátil, com oscilações, cada vez mais as empresas precisam estar preparadas para enfrentar os diversos cenários econômicos e manterem-se estáveis e acobertadas por soluções planejadas com antecedência.

Os processos de administração financeira das empresas, em suma, mostram a importância de um planejamento no auxílio às tomadas de decisões para norteá-las a bons rumos e a se programarem para as futuras ações a serem tomadas. Nesse contexto, Zdanowicz (2003) afirma que:

Através do planejamento financeiro elaboram-se, de forma prática e objetiva, as estratégias e as ações futuras da empresa [...]. O planejamento financeiro deve gerar informações de qualidade e quantidade, no momento certo, para que a direção possa analisar, interpretar e tomar decisões de forma segura, rápida e inteligente, tendo em vista os aspectos econômicos e financeiros a serem enfrentados pela empresa. (Zdanowicz 2003, p.221)

Ou seja, o autor destaca a importância do planejamento financeiro como fonte segura de dados que devem ser analisados no momento certo para a tomada de decisões inteligentes, utilizando dessas informações para criar alternativas ao seu desenvolvimento e enfrentamento de possíveis dificuldades que o mercado impõe.

Seguindo o mesmo pensamento, Gitman (2009, p. 105) diz que “o planejamento financeiro é um aspecto importante das operações das empresas porque fornece um mapa para a orientação, a coordenação e o controle dos passos que a empresa dará para atingir seus objetivos”.

Para Zdanowicz (2012), é através desse planejamento que as empresas tomarão as suas decisões, entre outros, quanto à captação de recursos:

A análise de financiamento estuda as possíveis fontes de captações, assim como se os investimentos realizados foram na medida e no limite exato. A análise patrimonial visa avaliar os excedentes e/ou a escassez de investimentos a financiamentos, pesquisando as melhores fontes e aplicações de recursos dentro dos limites considerados ideais à consecução dos objetivos e metas da organização. (Zdanowicz 2012, p. 5)

Com o planejamento, a direção tem a possibilidade de analisar a real situação da empresa e projetar ações que devam ser tomadas. É através desse que se analisam os investimentos, seja por recursos próprios ou captados no mercado financeiro.

A importância do planejamento financeiro está na forma como esse é utilizado, trazendo benefícios à qualidade das informações, à sua segurança e à agilidade na tomada de decisões, uma vez que o mercado está em constante renovação e expansão econômica.

7 METODOLOGIA

O presente trabalho trata de um estudo de caso múltiplo, em que foram analisadas as três maiores empresas do ramo calçadista (em relação ao número de funcionários) existentes no Município de Nova Hartz. A pesquisa tem caráter exploratório, com o objetivo de proporcionar maior familiaridade com o problema e sua abordagem foi realizada de forma dedutiva.

Os dados foram coletados através de questionário composto por 16 perguntas, sendo 8 perguntas fechadas, 4 de múltipla escolha e 4 com respostas

abertas, as quais deram oportunidade para esclarecimentos e para a análise das informações obtidas. O questionário foi testado em uma empresa do mesmo ramo, porém não participante da pesquisa e, após revisado, foi enviado via *e-mail* ao gestor financeiro de cada uma das empresas, sendo respondido sem a presença do pesquisador.

Os dados foram analisados de forma interpretativa, buscando relações existentes com os objetivos de pesquisa propostos. Esses dados serão relatados a seguir, mantendo sigilo das informações pessoais dos gestores, bem como das empresas participantes.

8 ANÁLISE DE RESULTADOS

O município estudado está localizado no Vale do Sinos, região metropolitana de Porto Alegre/RS, inserido em uma microrregião de grande inserção do setor coureiro calçadista. Nova Hartz foi emancipada em 02 de dezembro de 1987, possui 19.834 habitantes, conforme dados do IBGE (2015). Sua economia é proveniente do ramo calçadista, que hoje totaliza 69 empresas de fabricação de calçados, segundo a Confederação Nacional do Comércio de Bens, Serviços e Turismo (2015).

Diante da principal atividade econômica do município, o presente estudo tem como foco de pesquisa as três maiores empresas no que se refere a número de funcionários e produtividade do ramo calçadista.

Constituídas nas décadas de 1960 e 1970, as empresas estudadas, além de terem o mesmo foco de produto, que é o calçado feminino vendido no Brasil e Exterior, possuem outros dados em comum, como a disponibilidade de mais de 2.500 funcionários distribuídos em 4 parques industriais e uma produção de aproximadamente 35.000 pares/dia.

A seguir, apresentam-se os dados obtidos através dos questionários respondidos pelos gestores financeiros das empresas participantes:

Quadro 1 – Tabulação dos dados

| | Empresa “A” | Empresa “B” | Empresa “C” |
|---|--------------------|--------------------|--------------------|
| A empresa possui planejamento financeiro? | Sim | Não | Sim |
| Conhece as disponibilidades de recursos do BNDES? | Sim | Sim | Sim |
| A empresa já teve dificuldades para captar recursos junto ao BNDES? | Não | Sim | Não |
| Valor aproximado de captação junto ao BNDES nos últimos 5 anos. | Acima de 5 milhões | Até 2 milhões | De 3 a 4 milhões |
| Valor aproximado de captação junto as demais IFs nos últimos 5 anos. | Acima de 5 milhões | Acima de 5 milhões | Acima de 5 milhões |
| Crescimento da capacidade produtiva da empresa nos últimos 5 anos. | De 20% a 40% | Até 20% | De 20% a 40% |
| Crescimento estimado da empresa nos últimos 5 anos. | De 20% a 40% | Até 20% | De 20% a 40% |

Fonte: Dados da pesquisa (2015).

Mesmo afirmando a sua importância e ciente de todos os benefícios, o representante da empresa “B” alega que não possui planejamento financeiro em sua empresa, o que claramente reflete em questões co-relacionadas como dificuldades na captação e menor crescimento produtivo e empresarial, esses abaixo dos 20% nos últimos cinco anos.

Já as empresas “A” e “C”, que afirmam planejar as suas ações, alegam não possuírem dificuldades para adquirir recursos no mercado financeiro, inclusive em processos de BNDES, que são mais rígidos e complexos, além de apresentarem crescimento satisfatório de 20% a 40% em ambas as empresas.

Quando questionados quanto à forma pela qual é realizado o planejamento financeiro da empresa, quais as ferramentas são utilizadas e com qual frequência é reavaliado, todos os envolvidos alegaram utilizar o fluxo de caixa como principal ferramenta, ocorrendo revisões semanais e mensais. Nesse item, a empresa “A” afirmou que, além desses, utiliza da análise dos balancetes, visando ao acompanhamento em termos financeiros e econômicos da empresa e aos resultados obtidos ao longo do tempo.

No que se refere ao crédito BNDES, os três gestores afirmaram que possuem conhecimento dos recursos disponibilizados, que consideram muito importante para o desenvolvimento das empresas e que as formas de captação, os processos e as

exigências para adquirir esses recursos são claras. Diante do conhecimento dos envolvidos, inicia-se a análise da utilização desses recursos.

As três empresas afirmaram realizar captação de recursos junto ao BNDES e também as demais instituições, sendo que, duas delas (“A” e “C”), nos últimos cinco anos, captaram aproximadamente o mesmo valor nas duas formas de disponibilização, BNDES e IFs, e a empresa “B” apresentou captação expressivamente maior nas Instituições Financeiras do que junto ao BNDES, ou seja, 71% do valor captado foi através de instituições financeiras que disponibilizam crédito com mais facilidade e agilidade, porém, com uma taxa superior e com prazo reduzido de liquidação. Cabe ressaltar que esta empresa, “B”, é a única das três que não possui planejamento financeiro, ou seja, não programa as suas necessidades de recursos, sejam eles para capital de giro ou para investimento empresarial e que, conforme mencionado anteriormente, apresentou o menor crescimento entre as empresas analisadas.

Os participantes apresentaram uma semelhança nas necessidades de captação, sendo as linhas mais utilizadas do BNDES o *Finame*, destinado à produção e aquisição de máquinas e equipamentos e o *Exim*, financiamento destinado tanto à produção e exportação de bens e serviços quanto à comercialização desses no exterior. No que se refere ao crédito das demais instituições, as principais linhas tomadas são capital de giro e aquisição de veículos.

Quanto à forma de utilização dos recursos captados tanto nas IFs quanto no BNDES (que totalizam acima de 10 milhões na empresa “A”, aproximadamente 7 milhões na empresa “B” e 9 milhões na “C”), foram investidos em máquinas e equipamentos, aumentando a capacidade produtiva, gerando crescimento empresarial e, conseqüentemente, mais empregos. Outro investimento foi em capital de giro, o que, conforme justificado pelo gestor da empresa “A”, faz-se necessário uma vez que, para se tornar competitivo no mercado, precisa-se ter uma flexibilidade no que se refere ao prazo de pagamento negociado com o seu cliente, sendo que, hoje, possui uma média de 100 dias, causando uma instabilidade no que se refere ao pagamento de seus fornecedores, que muitas vezes são negociados com prazos menores por se tornarem mais atrativos.

Concluindo o questionário, os gestores responderam a seguinte pergunta: E se não houvesse a disponibilidade de recursos, como você acredita que a empresa estaria nos dias de hoje? O gestor da empresa “B” alegou que, diante da situação

atual da empresa, com a incapacidade de enxugar e minimizar custos produtivos, a indisponibilidade de recursos deixaria a empresa em situação delicada, forçando os gestores a tomarem medidas drásticas, resultando em diminuição da capacidade produtiva, patrimônio empresarial, espaço no mercado de atuação e, conseqüentemente, a redução do quadro de funcionários, ocasionando grande impacto na comunidade onde está inserida. A conclusão do gestor “C” foi de que a empresa certamente teria um crescimento bem menor do que o apresentado nos últimos cinco anos, que foi de 20% a 40%, confirmando o relatado pela empresa “B”.

Já o gestor “A” relatou que acredita que a empresa estaria da mesma forma, mesmo que não houvesse a disponibilidade de recursos de terceiros, uma vez que dispõe de capital próprio e que na maioria dos seus investimentos utiliza-se deste recurso, o que confirma os benefícios que a criação do BNDES e sua atuação nos dias de hoje geram aos empreendedores, pois as propostas de créditos ofertadas são atrativas, benéficas para o desenvolvimento da empresa e geram inúmeras melhorias para o setor, e mesmo quem possui capital próprio se vê atraído pela sua captação.

Os dados coletados confirmam a importância da captação de recursos para o crescimento de uma empresa. Através dos relatos dos participantes, fica evidente o impacto causado no crescimento empresarial e o quanto isso já faz parte do seu dia a dia.

A captação de recursos é a principal forma de auxílio que as empresas possuem, tanto no momento de crise, quando necessitam de subsídios para manterem o seu negócio ativo, quanto em momentos de mercado aquecido, onde há expansão de atuação e melhorias organizacionais que impulsionam o seu crescimento. No entanto, para que essa busca de recursos concretize-se em benefícios, é necessário que ela tenha sido planejada, uma vez que, diante de uma economia global em constantes alterações, planejamento é ferramenta essencial dentro de uma organização.

Conforme Zdanowics (2012), a forma mais tradicional e eficaz para ter sucesso na administração de uma empresa é a elaboração de planejamentos. Quando bem estruturado, o planejamento traz informações seguras, de forma rápida e precisa, contribuindo para a tomada de decisões. O simples fato de criar um planejamento é desenhar o seu futuro, criar metas e objetivos e traçar a melhor forma de alcançá-los.

Os três gestores tiveram respostas diferentes, mas com uma conclusão em comum: a importância do crédito para o crescimento da empresa.

9 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O desenvolvimento de uma empresa e, conseqüentemente, da comunidade onde está inserida, está diretamente relacionado ao seu planejamento financeiro e à sua forma de captação de recursos, sendo que é através desses que se obtém o êxito de uma boa gestão empresarial. Com a economia global em constante evolução, as decisões precisam ser tomadas com cautela e discernimento, tendo conhecimento do seu ramo de atuação e das necessidades impostas pelo mercado.

Diante das mudanças relacionadas a cada ramo de atividade e da economia como um todo, o mercado financeiro pode ser um grande aliado das empresas, que, se possuírem um bom planejamento têm grandes oportunidades de estabilidade em momentos de dificuldades, e crescimento em tempos de expansão empresarial.

Os resultados obtidos através do presente estudo mostram que, além do simples fato de as empresas captarem recursos (tanto no BNDES quanto nas demais instituições financeiras), as empresas que possuem conhecimento sobre planejamento financeiro e que, além de elaborá-los, colocam-no em prática, têm inúmeros benefícios. Além disso, se cada empresa possuir conhecimento das disponibilidades de captação fornecidas pelo mercado financeiro, sua gestão tornar-se-á mais sólida no que se refere ao crescimento empresarial.

O planejamento financeiro tem por finalidade, conforme Zdanowicz (2012, p. 05), pesquisar “as melhores fontes e aplicações de recursos dentro dos limites considerados ideais à consecução dos objetivos e metas da organização”, o que significa identificar a necessidade da empresa, analisar se ela dispõe de recursos e comparar as ofertas do mercado. Se esse planejamento for realizado de forma assertiva, com informações precisas e de qualidade, a empresa terá plenas condições de aderir à opção mais vantajosa a ela, com os menores custos e maiores prazos.

Nesse contexto, ressalta-se que o BNDES, hoje, possui as linhas de crédito mais vantajosas do que as demais instituições financeiras que, por se tratar de recursos estaduais e federais, justamente para auxiliar o desenvolvimento econômico e social das empresas, possui taxas inferiores às do mercado financeiro,

com maior prazo de carência e também para pagamento. Exemplificando, hoje um crédito BNDES tem sua taxa aproximadamente 4 vezes menor do que a de outra instituição, ou seja, em um crédito a curto prazo (12 meses), isso significa pagar 20% menos e a longo prazo (48 meses), uma economia de aproximadamente 58%, valores esses extremamente significantes para o crescimento de uma empresa, porém, como já mencionado, o BNDES possui uma exigência maior para a liberação dos seus recursos, com etapas a serem cumpridas e que, na sua maioria, demoram mais tempo do que as demais IFs. Assim, se a empresa não possui um planejamento, em momentos de necessidades não terá condições de solicitar recursos, tendo como consequência um investimento mais caro e provavelmente menores resultados ou um prazo maior de retorno.

No mercado financeiro, há diversas ofertas de captação de recursos para as empresas que se mostram aptas para o seu uso. O crédito, nos dias de hoje, já não significa mais sinais de crise e de desestruturação empresarial, “estamos falando de recursos financeiros que, ao serem destinados à atividade produtiva de uma empresa, podem propiciar auto-liquidação e fomentar seu crescimento econômico e financeiro” (Berni, 1999 p.19).

Atualmente, crédito pode ser considerado oportunidade de crescimento, de geração de novos empregos e de desenvolvimento empresarial e até mesmo regional. Não há mais a necessidade de investir apenas capital próprio para ter sucesso na sua empresa, já é possível tornar-se uma grande organização captando recursos de terceiros e, diga-se de passagem, é para isso que o crédito está à disposição das empresas. Foi para proporcionar o crescimento das empresas e, conseqüentemente, o da comunidade onde está inserida, que foi criado o BNDES e suas agências de fomento.

Ter recursos próprios é sim um diferencial da empresa, que está mais segura e estabilizada economicamente, porém, observa-se que, diante de tamanhas facilidades e incentivos ofertados tanto pelo governo através do BNDES quanto das demais instituições financeiras, os gestores financeiros precisam estar atentos aos melhores caminhos a seguir. Muitas vezes, e inclusive o caso de uma das empresas estudadas, a melhor opção é captar recursos mais atrativos, como quando em momentos de economia aquecida, onde as taxas e prazo de pagamento tornam o crédito mais atrativo e até mesmo mais rentável do que utilizar recursos próprios.

Esses devem ser guardados para momentos de dificuldades, quando o mercado apresenta-se com grande volatilidade, tornando-se mais seguro.

Finalizando, é possível compreender que a economia está em constante evolução, exigindo maior habilidade dos gestores para manterem suas empresas ativas no mercado, com isso, mostra-se que o crédito nos dias de hoje é um aliado do crescimento e que planejar é fundamental para atingir melhores resultados. Por fim, integra-se ao conceito de crédito o sinônimo de uma empresa consolidada, com capacidade administrativa de expansão empresarial e estabilizada financeiramente, a qual agrega não somente ao seu crescimento, mas também à sociedade onde está inserida.

REFERÊNCIAS

BANCO CENTRAL DO BRASIL - BCB. *Site Institucional*. Disponível em: <<http://www.bcb.gov.br>>. Acesso em 05 de abr. 2015.

BANCO DE DESENVOLVIMENTO DO ESTADO DO RIO GRANDE DO SUL - BADESUL. *Site Institucional*. Disponível em: <<http://www.badesul.com.br>>. Acesso em: 04 de abr. 2015.

BANCO DE DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO E SOCIAL - BNDES. *Site Institucional*. Disponível em: <<http://www.bndes.gov.br>>. Acesso em: 29 mar. 2015.

BANCO REGIONAL DE DESENVOLVIMENTO DO EXTREMO SUL – BRDE. *Site Institucional*. Disponível em: <<http://www.brde.com.br/>>. Acesso em: 07 de abr. 2015.

BERNI, Mauro Tadeu. *Operação e Concessão de Crédito: os parâmetros para a decisão de crédito*. São Paulo: Atlas, 1999.

CONFEDERAÇÃO NACIONAL DO COMÉRCIO DE BENS, SERVIÇOS E TURISMO - CNC. *Site Institucional*. Disponível em: <<http://empresometro.cnc.org.br/Estatisticas#>>. Acesso em 12 mar. 2015.

GITMAN, Lawrence J. *Princípios da Administração Financeira*. Tradução: Hastings, Allan Vidal. São Paulo: Pearson, 2009.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA - IBGE. *Site Institucional*. Disponível em: <http://ibge.gov.br/cidadesat/painel/painel.php?lang=_ES&codmun=431306&search=rio-grande-do-sul|nova-hartz|infograficos:-dados-gerais-do-municipio>. Acesso em: 12 de mar. 2015.

PAIVA, Marcia de. *BNDES: um banco de história e do futuro*. Disponível em: <http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/export/sites/default/bndes_pt/Galerias/Arquivos/conhecimento/livro/livro_BNDES_um_banco_de_historia_e_do_futuro.pdf>. Acesso em: 29 mar. 2015.

PEREIRA, Airton Gil Paz. *Tudo sobre Cadastro, Crédito e Cobrança*. São Paulo: Nobel, 1990.

PRODANOV, Cleber Cristiano; FREITAS, Ernani Cesar de. *Metodologia do trabalho científico: Métodos e Técnicas da Pesquisa e do Trabalho Acadêmico*. 2 Ed. Novo Hamburgo: Feevale, 2013.

RIBEIRO, Érico. O mercado de crédito. In.: OLIVEIRA, Virgínia I.; GALVÃO, Alexandre; RIBEIRO, Érico (Orgs). *Mercado Financeiro*. Rio de Janeiro: Campus, 2006.

TAVARES, Ricardo Ferro. *Crédito e Cobrança*. São Paulo: Atlas, 1988.

SCHRICKEL, Wolfgang Kurt. *Análise de Crédito: concessão e gerência de empréstimos*. São Paulo: Atlas, 1995.

ZDANOWICZ, José Eduardo. *Criando Valor Através do Orçamento*. Porto Alegre: Novak, 2003.

_____. *Finanças Aplicadas para Empresas de Sucesso*. São Paulo: Atlas, 2012.