PESQUISA

**Contexto da pesquisa:** Esta pesquisa tem por objetivo analisar os efeitos das finanças comportamentais na gestão do capital de giro a partir do processo decisório dos responsáveis pela área financeira.

Os resultados deste estudo têm natureza acadêmica em que os autores se comprometem a não divulgar informações que permitam a identificação da empresa e do respondente. A pesquisa tem 45 alternativas de escolha objetiva, cujo tempo estimado para resposta é de 10 minutos.

**Instituição de Ensino Superior:**

**Pesquisador(a):**

**Pesquisador(a):**

**E-mail para contato: Telefone para contato:**

1. **Características gerais:**
	1. Gênero: ( ) Masculino ( ) Feminino
	2. Formação Escolar: ( ) Educação Básica/Médio ( ) Ensino Superior ( ) Pós-Graduação
	3. Experiência na atividade financeira: ( ) < 5 anos ( ) 5 a 10 anos ( ) 10 a 20 anos ( ) > 20 anos
	4. Idade: ( ) < 21 anos ( ) 21 a 30 anos ( ) 30 a 40 anos ( ) 40 a 50 anos ( ) > 50 anos

As questões que seguem deverão ser respondidas em escala de 1 a 7, sendo 1 Discordo Totalmente e 7 Concordo Totalmente.

|  |
| --- |
| **1. Gestão do Caixa**: O caixa é o ativo mais líquido da empresa e representa as disponibilidades imediatas para liquidação de obrigações de curto prazo e/ou a realização de investimentos. |
| **Perguntas** | **Resposta** |
| 1.1. Quando há dinheiro excedente em caixa, você sempre considera a opção de realizar aplicações financeiras de curto prazo.  | ( ) 1 ( ) 2 ( ) 3 ( ) 4 ( ) 5 ( ) 6 ( ) 7 |
| 1.2. Quando há realização de aplicações financeiras de curto prazo, você sempre analisa todas as alternativas disponíveis do seu banco.  | ( ) 1 ( ) 2 ( ) 3 ( ) 4 ( ) 5 ( ) 6 ( ) 7 |
| 1.3. Você prefere deixar um valor elevado em caixa, para não correr o risco de tomar financiamentos de curto prazo ou realizar antecipações caso ocorra um imprevisto no fluxo de caixa. | ( ) 1 ( ) 2 ( ) 3 ( ) 4 ( ) 5 ( ) 6 ( ) 7 |
| 1.4. Ao buscar uma opção para investimentos, você sempre procura o banco que tem relacionamento, pois tem familiaridade com a instituição. | ( ) 1 ( ) 2 ( ) 3 ( ) 4 ( ) 5 ( ) 6 ( ) 7 |
| 1.5. Se um cliente tradicional sempre teve o prazo de 30 dias, mas você precisa de capital para cumprir obrigações imediatamente, você prefere pagar juros em detrimento de negociar com o cliente. | ( ) 1 ( ) 2 ( ) 3 ( ) 4 ( ) 5 ( ) 6 ( ) 7 |
| 1.6. Se seus concorrentes realizam aplicações de curto prazo com perfil de risco diferente do seu, porém com maiores retornos, você decide acompanhar seus concorrentes com a mesma estratégia.  | ( ) 1 ( ) 2 ( ) 3 ( ) 4 ( ) 5 ( ) 6 ( ) 7 |
| 1.7. Você dá preferência aos investimentos com taxas de retorno pré-estabelecidas. | ( ) 1 ( ) 2 ( ) 3 ( ) 4 ( ) 5 ( ) 6 ( ) 7 |
| 1.8. Você optaria por uma chance de 85% de redução de R$ 1.000,00 em seu caixa ao invés de uma redução certa de R$ 700,00 | ( ) 1 ( ) 2 ( ) 3 ( ) 4 ( ) 5 ( ) 6 ( ) 7 |
| 1.9. Se você percebe que o seu saldo de caixa está elevado, você analisa o estoque, contas a receber e imobilizado, antes de aplicar o dinheiro. | ( ) 1 ( ) 2 ( ) 3 ( ) 4 ( ) 5 ( ) 6 ( ) 7 |
| **2. Gestão do Contas a Receber (Clientes)**: O contas a receber representa os valores a receber (expectativa) das vendas realizadas pela empresa a prazo. |
| 2.1. Você prefere aumentar suas vendas junto aos clientes tradicionais em que confia, ao invés de aumentar sua carteira de clientes | ( ) 1 ( ) 2 ( ) 3 ( ) 4 ( ) 5 ( ) 6 ( ) 7 |
| 2.2. Você tem um cliente que compra em grande quantidade há anos, e por isso não se preocupa com contratos, pois confia no cliente e não quer perdê-lo com imposição de atendimento de regras formais. | ( ) 1 ( ) 2 ( ) 3 ( ) 4 ( ) 5 ( ) 6 ( ) 7 |
| 2.3 Um cliente atrasa o pagamento de uma duplicata em função de um momento de restrição financeira, porém trata-se de um cliente antigo e com histórico excelente de pagamento e relacionamento. Ao requerer um desconto nos juros, você atende a solicitação, ainda que tenha que descumprir sua política de cobrança. | ( ) 1 ( ) 2 ( ) 3 ( ) 4 ( ) 5 ( ) 6 ( ) 7 |
| 2.4. Você oferece prazos maiores às empresas renomadas no país, pois sua reputação gera confiança. | ( ) 1 ( ) 2 ( ) 3 ( ) 4 ( ) 5 ( ) 6 ( ) 7 |
| 2.5. Você sempre realiza uma análise do seu custo de oportunidade, ou seja, o custo da melhor alternativa não escolhida, antes de propor desconto ou preço diferenciado para pagamento a prazo e parcelado. | ( ) 1 ( ) 2 ( ) 3 ( ) 4 ( ) 5 ( ) 6 ( ) 7 |
| 2.6. Se todas as empresas do seu setor elevam o prazo de pagamento de seus clientes para 60 dias, você se mantém indiferente e continua praticando o prazo de recebimento em 30 dias. | ( ) 1 ( ) 2 ( ) 3 ( ) 4 ( ) 5 ( ) 6 ( ) 7 |
| 2.7. Você restringe condições de pagamento para um cliente, caso ele não tenha cumprido suas obrigações nas últimas compras. | ( ) 1 ( ) 2 ( ) 3 ( ) 4 ( ) 5 ( ) 6 ( ) 7 |
| 2.8. Um cliente que deve R$ 2.000,00 está com dificuldades financeiras e propõe uma negociação. Você prefere receber R$1.000,00 hoje ao invés de 85% de chance de receber R$1.200,00 | ( ) 1 ( ) 2 ( ) 3 ( ) 4 ( ) 5 ( ) 6 ( ) 7 |
| 2.9. Se sua carteira de contas a receber está aumentando muito em relação ao normal, você tem certeza de que suas vendas aumentaram. | ( ) 1 ( ) 2 ( ) 3 ( ) 4 ( ) 5 ( ) 6 ( ) 7 |
| **3. Gestão do Estoque**: O estoque representa o total de insumos tangíveis para a produção e produtos acabados que a empresa espera vender. |
| 3.1. Você dá preferência aos fornecedores que já tem relacionamento de compra, a fim de evitar gastos com orçamentos e desenvolvimento de novos fornecedores. | ( ) 1 ( ) 2 ( ) 3 ( ) 4 ( ) 5 ( ) 6 ( ) 7 |
| 3.2. Você não exige certificação ou conferências adicionais dos produtos fornecidos por fornecedores tradicionais, pois confia nos mesmos. | ( ) 1 ( ) 2 ( ) 3 ( ) 4 ( ) 5 ( ) 6 ( ) 7 |
| 3.3. Se seu estoque está elevado, mas as vendas fracas, você prefere mantê-lo, a aumentar sua política de desconto. | ( ) 1 ( ) 2 ( ) 3 ( ) 4 ( ) 5 ( ) 6 ( ) 7 |
| 3.4. Um parceiro sempre se apresentou preocupado com a qualidade do produto fornecido, e sempre foi simpático quando a empresa precisou dele e isso te faz manter a parceria. | ( ) 1 ( ) 2 ( ) 3 ( ) 4 ( ) 5 ( ) 6 ( ) 7 |
| 3.5. Você sempre realiza uma análise antes de determinar o estoque de matéria prima. | ( ) 1 ( ) 2 ( ) 3 ( ) 4 ( ) 5 ( ) 6 ( ) 7 |
| 3.6. Se todas as empresas do seu setor elevarem o estoque na expectativa de melhoria das condições de mercado, você também eleva seu estoque | ( ) 1 ( ) 2 ( ) 3 ( ) 4 ( ) 5 ( ) 6 ( ) 7 |
| 3.7. Você eleva seu estoque nos meses que, diante de análise histórica e de mercado, a demanda aumenta. | ( ) 1 ( ) 2 ( ) 3 ( ) 4 ( ) 5 ( ) 6 ( ) 7 |
| 3.8. Você prefere manter um estoque menor e correr o risco de faltar, ao invés de elevar o estoque e correr o risco de perder produtos devido à validade. | ( ) 1 ( ) 2 ( ) 3 ( ) 4 ( ) 5 ( ) 6 ( ) 7 |
| 3.9. Ao promover política de vendas com descontos elevados e prazos estendidos para “queimar” estoque, você faz, a priori, uma análise do custo vs. benefício de manter o produto na sua carteira e o impacto no fluxo de caixa. | ( ) 1 ( ) 2 ( ) 3 ( ) 4 ( ) 5 ( ) 6 ( ) 7 |
| **4. Gestão do Financiamento**: Os financiamentos representam recursos tomados de instituições financeiras ou por meio de títulos de dívida no mercado sob a promessa de pagamento de juros e amortização em condições previamente estipuladas. |
| 4.1. Se você faz um financiamento e a taxa de juros é menor que o retorno do investimento da empresa você imediatamente faz o financiamento. | ( ) 1 ( ) 2 ( ) 3 ( ) 4 ( ) 5 ( ) 6 ( ) 7 |
| 4.2. Você faz uma análise do benefício fiscal ao fazer um financiamento. | ( ) 1 ( ) 2 ( ) 3 ( ) 4 ( ) 5 ( ) 6 ( ) 7 |
| 4.3. No interesse de manter um bom relacionamento com a instituição financeira, você sempre aceita a inclusão de serviços financeiros não prioritários ou importantes para obtenção de crédito. | ( ) 1 ( ) 2 ( ) 3 ( ) 4 ( ) 5 ( ) 6 ( ) 7 |
| 4.4. Ao fazer um financiamento você observa apenas o impacto do valor da parcela no seu fluxo de caixa e não analisa o efeito do financiamento no retorno do patrimônio dos sócios/acionistas. | ( ) 1 ( ) 2 ( ) 3 ( ) 4 ( ) 5 ( ) 6 ( ) 7 |
| 4.5. Você analisa junto a controladoria todas as implicações que envolvem um financiamento (modificação no risco de crédito, impacto no fluxo de caixa, impacto na rentabilidade). | ( ) 1 ( ) 2 ( ) 3 ( ) 4 ( ) 5 ( ) 6 ( ) 7 |
| 4.6. Você prefere fazer um financiamento para conceder crédito aos clientes ao invés de dar descontos estimulando a realização de vendas à vista ou com pagamento antecipado. | ( ) 1 ( ) 2 ( ) 3 ( ) 4 ( ) 5 ( ) 6 ( ) 7 |
| 4.7. Se você tem aplicações financeiras suficientes para fazer um novo investimento em imobilizado na empresa, você usa imediatamente este recurso disponível e não analisa a viabilidade de utilizar financiamento para realizar este investimento. | ( ) 1 ( ) 2 ( ) 3 ( ) 4 ( ) 5 ( ) 6 ( ) 7 |
| 4.8. Você prefere aumentar o seu endividamento e cumprir com todas as obrigações e não considera a possibilidade de atrasar o pagamento de tributos e obrigações sociais e trabalhistas, ainda que estas ofereçam uma taxa de juros de inadimplência inferior ao custo do endividamento. | ( ) 1 ( ) 2 ( ) 3 ( ) 4 ( ) 5 ( ) 6 ( ) 7 |
| 4.9. Quando necessita de recursos, você sempre explora todas as oportunidades de dívidas, como: financiamento, arrendamento, emissões de títulos, antecipações de recebíveis, entre outros. | ( ) 1 ( ) 2 ( ) 3 ( ) 4 ( ) 5 ( ) 6 ( ) 7 |
| **5. Análise de Indicadores de Gestão do Capital de Giro**: Os indicadores de gestão do capital de giro são métricas que auxiliam na análise do capital de giro e seus efeitos nos níveis de investimento, endividamento, solvência e rentabilidade da empresa. São exemplos de indicadores: Liquidez Corrente e Seca; Ciclo Operacional e Financeiro; Prazos Médios; Caixa Mínimo Operacional; Saldo de Tesouraria; Necessidade de Capital de Giro; Equilíbrio Financeiro; Efeito Tesoura. |
| 5.1. Você faz análise dos prazos de recebimento, prazos de estocagem e pagamentos de fornecedores para analisar a necessidade de capital de giro. | ( ) 1 ( ) 2 ( ) 3 ( ) 4 ( ) 5 ( ) 6 ( ) 7 |
| 5.2. Você utiliza indicadores de liquidez (corrente, seca e imediata) para analisar a capacidade de pagamento da empresa de curto prazo a fim de evitar o pagamento de juros adicionais em função de eventuais necessidades de recursos de caixa. | ( ) 1 ( ) 2 ( ) 3 ( ) 4 ( ) 5 ( ) 6 ( ) 7 |
| 5.3. Se você pagou juros de empréstimo de curto prazo você faz análise se compensou a política agressiva de caixa por alguns dias em favor da redução do seu custo de oportunidade com maiores recursos aplicados. | ( ) 1 ( ) 2 ( ) 3 ( ) 4 ( ) 5 ( ) 6 ( ) 7 |
| 5.4. Como seu indicador de liquidez está favorável, você não se preocupa com suas obrigações, pois terá capital para cumpri-las. | ( ) 1 ( ) 2 ( ) 3 ( ) 4 ( ) 5 ( ) 6 ( ) 7 |
| 5.5. Você percebe que a rentabilidade do Estoque na sua empresa diminuiu, mas você está acostumado a manter uma determinada quantidade de produtos estocados, por isso mantém o nível de estoque. | ( ) 1 ( ) 2 ( ) 3 ( ) 4 ( ) 5 ( ) 6 ( ) 7 |
| 5.6. Seu indicador de Rentabilidade do Contas a Receber diminuiu, mas você não diminui seu Prazo de Recebimento de clientes pois ele ficaria muito abaixo do que seus concorrentes trabalham. | ( ) 1 ( ) 2 ( ) 3 ( ) 4 ( ) 5 ( ) 6 ( ) 7 |
| 5.7. Seu indicador de rentabilidade no último período foi superior ao seu custo de oportunidade, diante disso, você mantém as mesmas estratégias utilizadas no último período. | ( ) 1 ( ) 2 ( ) 3 ( ) 4 ( ) 5 ( ) 6 ( ) 7 |
| 5.8. Relacionando o seu indicador de inadimplência com o crescimento de vendas, você busca sempre minimizar suas perdas com novos clientes devedores. | ( ) 1 ( ) 2 ( ) 3 ( ) 4 ( ) 5 ( ) 6 ( ) 7 |
| 5.9. Você percebe que sua Necessidade de Capital de Giro diminuiu, portanto presume que sua venda diária reduziu. | ( ) 1 ( ) 2 ( ) 3 ( ) 4 ( ) 5 ( ) 6 ( ) 7 |