

## **Análise da Política de Prazo de Recebimento no Ambiente Simulado do Jogo de Empresas**

**Wayne Vimieiro Carvalho**

(Graduado em Administração/UFF) e-mail: waynevc@hotmail.com

**Matheus Viana da Silva**

(Graduado em Administração/UFF) e-mail: matheusviana05@hotmail.com

**Caroline Theodo Assunção**

(Graduada em Administração/UFF) e-mail: caroltheodo@yahoo.com.br

### **Resumo**

*O presente artigo procurou demonstrar o impacto da política de prazo médio de recebimento e o consequente giro de contas a receber no desempenho de empresas através de estudo realizado em um ambiente simulado de jogo de empresas. O objetivo do estudo foi analisar as políticas de prazo de recebimento das empresas envolvidas, comparando com seus respectivos resultados. A amostra analisada constituiu-se dos dados de seis empresas inseridas em um jogo de empresas aplicado em uma turma de graduandos da Universidade Federal Fluminense do Polo Universitário de Volta Redonda, sendo considerados, ao todo, onze rodadas do jogo. Conclui-se com a análise realizada que a política de prazo de recebimento é importante fator dentro do ambiente simulado e impacta consideravelmente nos resultados das empresas. Entretanto, dada certa distorção peculiar ao cenário do ambiente simulado estudado, o impacto do giro de contas a receber no desempenho financeiro se mostrou enfraquecido em certo segmento de empresas dentro do jogo.*

**Palavras-chave:** Jogo de empresas; Prazo médio de recebimento; Giro de contas a receber; Indicadores de desempenho.

### **1. Introdução**

O prazo de recebimento é a diferença de tempo em que uma empresa efetua uma venda e recebe dos seus clientes. Trata-se de uma medida importante, pois esse tempo em que a empresa fica sem receber ela está concedendo um crédito ao seu cliente, crédito esse que precisa ser financiado pela empresa. Quanto menor for o prazo de recebimento de uma empresa menor será a quantidade de dinheiro que a empresa precisará disponibilizar como forma de crédito ao seu cliente, ou seja, ela necessitará de menos dinheiro em caixa para sustentar suas atividades. Por outro lado, um aumento em seu prazo de recebimento, que por consequência fará sua necessidade de capital de giro aumentar, pode ser uma estratégia comercial da empresa no momento em que um relaxamento de seus padrões de crédito pode gerar um aumento do volume de vendas.

No presente estudo, o simulador organizacional adotado, que é o simulador GregoMix, exige que as empresas estipulem prazos de recebimento. O ambiente do simulador traz a relação entre empresas pertencentes à mesma cadeia de suprimentos, sendo feito em quatro esferas: Insumos, Indústria, Atacado e Varejo. Dessas quatro esferas os participantes podem

controlar apenas duas, Indústria e Atacado, e, sendo assim, os prazos de recebimento das empresas de Indústria devem ser negociados diretamente com os outros participantes responsáveis por gerir as empresas de Atacado que por consequência devem estipular seus prazos de recebimento para as empresas de Varejo de acordo com a sua estratégia comercial. Porém, no Jogo de Empresas não fica evidenciado nenhum padrão de política de prazos de recebimento efetuado pelas empresas participantes e também não fica claro para estes os impactos causados por suas decisões de prazo de recebimento em seu desempenho dentro do jogo.

Este artigo não pretende estabelecer uma escolha ótima de política de prazo de recebimento dentro do simulador, pois se tratam de muitas variáveis que influenciam no desempenho final. O presente estudo busca fazer uma comparação entre as empresas participantes, levando em consideração suas decisões quanto ao tema, para verificar se as empresas que conseguiram praticar um melhor prazo de recebimento foram as empresas que tiveram o melhor desempenho.

## 2. Problema de Pesquisa e Objetivos

O presente artigo procura evidenciar a influência dos prazos de recebimento no desempenho das equipes dentro do Jogo de Empresas, o leva ao questionamento central do estudo: o giro de contas a receber mais favorável provê melhor desempenho no ambiente simulado do jogo de empresa?

O Objetivo Geral é analisar o impacto das políticas de prazos de recebimento nos desempenhos das empresas participantes do Jogo de Empresas. Como objetivos específicos se apresentam os seguintes:

- a) Apresentar as políticas de prazo de recebimento adotados pelas empresas participantes através da análise de seus Giros de Contas a Receber.
- b) Apresentar o desempenho de cada empresa dentro do simulador através de indicadores de desempenho (Retorno sobre Investimento, Retorno sobre Patrimônio Líquido, Retorno sobre Ativo, Margem Líquida Geral).
- c) Comparar as políticas de prazo de recebimento adotadas e os desempenhos apresentados pelas empresas dentro de seus respectivos segmentos.

## 3. Hipótese de Pesquisa

Para orientar seus objetivos, o presente artigo procurou trabalhar com duas hipóteses:

a) Hipótese 1: Os desempenhos das empresas no simulador foram afetados por suas respectivas políticas de prazo de recebimento praticados.

b) Hipótese 2: Os desempenhos das empresas no simulador não foram afetados por suas respectivas políticas de prazo de recebimento praticados.

## 4. Fundamentação Teórica

### 4.1. Política de crédito

A política de crédito traz consigo a definições de critérios básicos para a realização de vendas a prazo, atuando como fator de alavancagem de receitas e de demanda por investimentos em ativos financeiros. Representando a troca de um ativo real pelo direito a ser realizado no futuro.

Como apontado por Gitman (2010), qualquer alteração nos padrões de concessão de crédito irão refletir como mudanças também no volume de vendas. Em caso de afrouxamento,

deve ocorrer aumento das vendas, ao passo que o, um arrocho, por oposição, resultará em diminuição.

Vem de encontro ao exposto o que é citado por Hoji (2009), que afirma que a política de crédito liberal, ao aumentar o volume de vendas, também gera mais investimentos em contas a receber e problemas de recebimento, o que implica na necessidade da empresa traçar políticas corretas e consistentes, com base nos fatores e riscos envolvidos.

Assaf Neto e Lima (2011) complementa apresentando os cinco C's do crédito: caráter, que representa o histórico dos compromissos financeiros e contratuais do cliente; capacidade, caracterizada pelo potencial financeiro que o cliente apresenta; capital, dado como a solidez patrimonial a qual o cliente tem disposição; garantias (colateral), que se traduz como garantias adicionais oferecidas por parte do cliente; e condição, dada como as condições econômicas e setoriais em vigência que possam vir a afetar as partes.

#### 4.2. Prazo Médio de Recebimento (PMR)

Segundo Gitman (2010), o Prazo Médio de Recebimento aborda a quantidade de dias em que as vendas a crédito ficam em aberto. É composto por: tempo entre a venda e a parte do pagamento pelo cliente e pelo prazo essencial de recebimento, no qual é processado e transformado em caixa esse pagamento.

$$PMR = \frac{\text{Contas a Receber}}{\text{Vendas Médias Diárias}}$$

O PMR demonstra para a empresa quando os clientes pagam suas contas. Com isso, pode-se prever algum possível problema com as contas a receber. Se a empresa espera um Prazo Médio de Recebimento de 60 dias e ele for menor, a empresa precisa reconsiderar suas operações de crédito.

De acordo com Assaf Neto e Lima (2011), o Prazo de Concessão de Crédito é o período que a empresa cede para os clientes para que paguem as compras realizadas. O melhor seria que a empresa pagasse suas contas à vista, pois não haveria custos financeiros nos valores a receber. No Brasil, pode-se colocar uma alta taxa de juros nas vendas a prazo e assim aumentar o preço dos seus produtos. Logo, passou-se a ser mais interessante vender a crédito.

Já para Silva (2012), o Prazo Médio de Recebimento designa quantos dias a empresa leva para receber suas vendas. A quantidade de promissórias a receber acontece por dois motivos: pela quantia de vendas a prazo e pelo prazo dado aos clientes para o pagamento. As vendas a prazo são baseadas na política de crédito da empresa, que vai de acordo com sua atividade e com seus objetivos estratégicos.

#### 4.3. Giro de Contas a Receber (GCR)

Para Gitman (2010), o Giro de Contas a Receber é o número de vezes ao ano que as contas a receber de uma empresa convertem-se efetivamente em caixa. Seu cálculo se dá dividindo-se 365 pelo Prazo Médio de Recebimento, considerando o número total de dias no ano:

$$GCR = \frac{365}{\text{Prazo Médio de Recebimento}}$$

#### 4.4. Indicadores de Desempenho

#### 4.4.1. Retorno sobre Investimento (ROI)

Conforme Assaf Neto e Lima (2011), o Retorno sobre Investimento (ROI) deve englobar demonstrativos financeiros que estejam de acordo com a legislação brasileira e deve dar atenção na correta mensuração do lucro e do ativo total.

Para Kassai *et al* (2000), o ROI quantifica o retorno gerado pelas decisões de investimento, servindo de parâmetro de avaliação da empresa no que tange a períodos anteriores, em relação aos respectivos concorrentes e como sinalizador em comparativo ao custo de capital de terceiros, avaliando assim, a atratividade econômica do empreendimento.

Como exposto por Iudícibus (2009), o retorno do investimento consiste na relação entre lucro líquido e o total de investimentos, evidenciando sua representatividade. Nesses termos, tem-se a seguinte fórmula:

$$\text{ROI} = \frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Ativo Total}}$$

#### 4.4.2. Retorno sobre o Ativo (ROA)

Conforme citado por Gitman (2010), o Retorno sobre o Ativo (ROA) está relacionado com a eficácia geral de uma empresa no que se refere à realização de lucros com os ativos disponíveis. Como corroborado por Damodaran (2004), o ROA possibilita uma melhor medida do real retorno sobre os ativos, ao passo que separa os efeitos de financiamento dos efeitos operacionais.

Assaf Neto e Lima (2011) vêm de encontro ao exposto afirmando que o lucro operacional configura-se como o resultado auferido exclusivamente em função das decisões de ativo. Dessa forma, o Retorno sobre o Ativo é dado pela seguinte fórmula:

$$\text{ROA} = \frac{\text{Lucro Operacional}}{\text{Ativo Total}}$$

#### 4.4.3. Retorno sobre Patrimônio Líquido (ROE)

Segundo Assaf Neto e Lima (2011), o Retorno sobre o Patrimônio Líquido (ROE) refere-se ao retorno da empresa frente aos recursos aplicados pelos seus acionistas.

Seu cálculo é realizado da seguinte forma:

$$\text{ROE} = \frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Patrimônio Líquido}}$$

Em consonância com a ideia descrita, Wernke (2008) elucida que os acionistas são os mais interessados no desempenho do presente indicador, haja vista que seu resultado é analisado em comparação às outras alternativas e taxas de rendimento do mercado financeiro, em consonância com o que é definido por Silva (2012), ao passo que define o lucro como o prêmio pelo risco do negócio. Desse modo, como indica Gitman (2010), quanto maior seu valor, melhor para os acionistas.

#### 4.4.4. Margem Líquida

Segundo Gitman (2010), a margem líquida representa a proporção de cada unidade monetária restante provinda das receitas de venda após dedução de todos os custos e despesas envolvidos, sejam operacionais ou financeiros. Sendo assim, quanto maior, melhor. Sua fórmula é dada por:

$$\text{Margem líquida} = \frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Receita de vendas}}$$

Conforme cita Silva (2012), a empresa tem a opção de alterar a margem através da alteração de três fatores envolvidos: preço de venda, volume de produção e custo de mercadorias vendidas.

## 5. Metodologia de Pesquisa

Com base na taxonomia proposta por Vergara (2005), a pesquisa pode ser assim classificada:

Quanto aos fins, é descritiva, pois expõe características de uma determinada população ou de um fenômeno, podendo, ainda, estabelecer correlações entre variáveis e definir sua natureza, sem que tenha, no entanto, compromisso de explicar os fenômenos que descreve.

Quanto aos meios, é documental, pois utiliza de documentação relativa ao desempenho e dados da empresa. É também bibliográfica, visto que faz uso de referências baseadas em publicações em livros, materiais acadêmicos e rede de computadores.

A pesquisa utilizou-se de levantamento de dados primários, por meio de relatórios gerenciais gerados pelo simulador do Jogo de Empresas, relatórios esses que eram fornecidos ao fim de cada rodada, que equivale a um trimestre simulado. A amostra utilizada contou com a análise de 11 rodadas (11 trimestres simulados), sendo 4 trimestres simulados no primeiro semestre de 2013 e 7 trimestres simulados no primeiro semestre de 2014, simulação essa que foi realizada em uma turma de graduandos do curso de Administração da Universidade Federal Fluminense do Polo Universitário de Volta Redonda.

Para a análise dos dados foi utilizado um enfoque qualitativo, caracterizando-se pelo estabelecimento de correlações com a teoria apresentada e a prática ocorrida no jogo de empresas estudado.

### 5.1. Descrição da Pesquisa

O Jogo de Empresas é feito através de um ambiente simulado em que os participantes são separados em grupos, em que cada um corresponde a uma empresa dentro da simulação, sendo essa empresa do setor de Indústria ou Atacado. Cada empresa possui cargos pré-determinados e cada participante deve ocupar um cargo dentro de uma das empresas. São estes os cargos: Presidente, Vice-Presidente, Diretor de Produção, Diretor de Marketing, Diretor de Recursos Humanos, Diretor de Planejamento e Diretor de Finanças.

Todas as empresas estão inseridas dentro do mesmo ambiente, gerando uma disputa por participação de mercado de indústria para com indústria e atacado para com atacado. Sendo assim, seus gestores se deparam com tomadas de decisão para alcançar seus objetivos dentro da simulação. Dentre essas decisões, destaca-se o tema do presente artigo, os gestores devem negociar e colocar em sua decisão o seu prazo de recebimento, decisão essa que pode afetar seu desempenho e por consequência seus objetivos dentro do simulador.

A análise proposta é feita através da comparação das políticas de prazo de recebimento praticadas por cada empresa com o seu desempenho dentro do jogo, que é medido por indicadores financeiros. Uma vez que as políticas de prazo de recebimento são bastante impactadas pelo segmento de mercado em que as empresas atuam, e assim visando a obtenção de resultados mais corretos, o artigo buscou comparar as empresas da mesma esfera na cadeia produtiva, dentro das duas categorias inseridas no ambiente simulado: indústria e atacado.

### 5.2. Relevância do estudo

O estudo apresentado se mostra relevante ao passo que analisa importante aspecto da tomada de decisão por parte de empresas do ambiente simulado, o prazo de recebimento praticado, colaborando para seu melhor entendimento e possibilitando visualização do impacto gerado nos desempenhos relacionados, servindo, assim, como base para formulações estratégicas de futuros gestores em outros jogos de empresas simulados.

## 6. Análise Descritiva dos Dados

O estudo procurou comparar as políticas de prazo de recebimento adotadas pelas respectivas três empresas de cada segmento ao longo de onze rodadas simuladas no ambiente do jogo de empresas.

Observou-se que a maioria das empresas empregaram uma política de constância nos prazos de recebimento de vendas praticados pelas empresas, especialmente no que tange ao segmento atacadista.

Destaca-se, ainda, que as empresas do ambiente simulado sofreram alterações no quadro de gestores na transição entre o quarto e quinto trimestres expostos, o que é de grande importância, visto que reflete diretamente nas políticas apresentadas pelas empresas, como poderá ser observado nos gráficos a seguir.

### 6.1. Prazo de Recebimento e Giro de Contas a Receber

Os gráficos elaborados detalham as práticas de prazos de recebimento de vendas (PMR) e os giros de contas a receber (GCR) resultantes de cada empresa.

Figura 1: Prazo Médio de Recebimento - CGM Ind S.A.

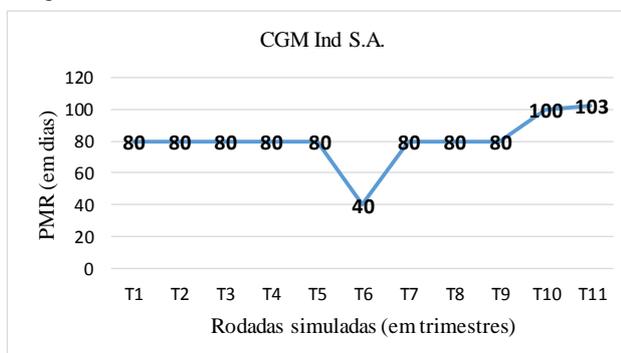
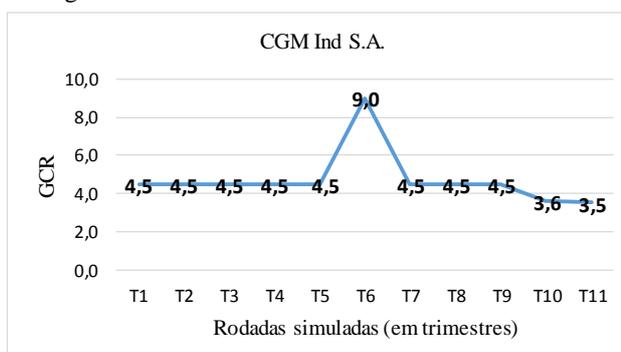


Figura 2: Giro de Contas a Receber - CGM Ind S.A.



A Figura 1 acima apresenta o gráfico do PMR da empresa CGM Ind S.A. e a Figura 2 é referente ao gráfico do GCR da mesma indústria. Observa-se uma considerável frequência na política de recebimento adotada pela empresa, com pouca variação, apresentando apenas uma única variação brusca no sexto trimestre.

Figura 3: Prazo Médio de Recebimento - ABC S.A.

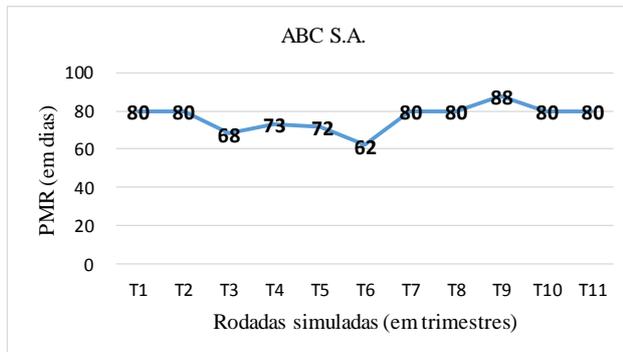
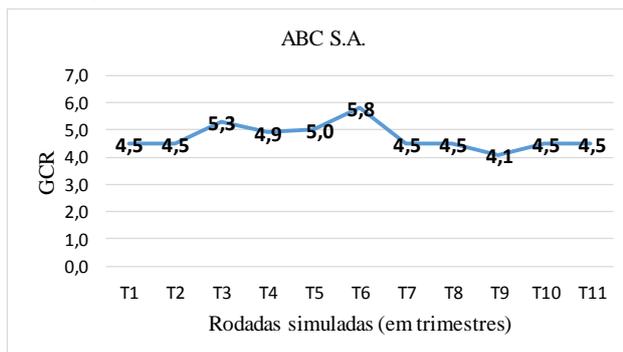


Figura 4: Giro de Contas a Receber - ABC S.A.



As Figuras 3 e 4 apresentam os gráficos do PMR e GCR, respectivamente, da indústria ABC S.A. Observa-se contínuas variações nos prazos praticados pela empresa, mas nenhuma súbita alteração exarcebadamente elevada, estando o giro sempre dentro da faixa entre 4 e 6.

Figura 5: Prazo Médio de Recebimento - Tupã S.A.

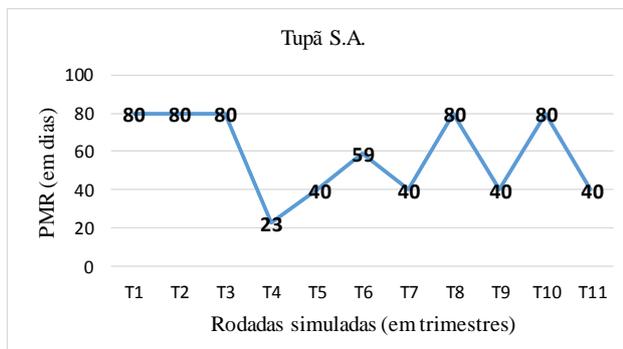
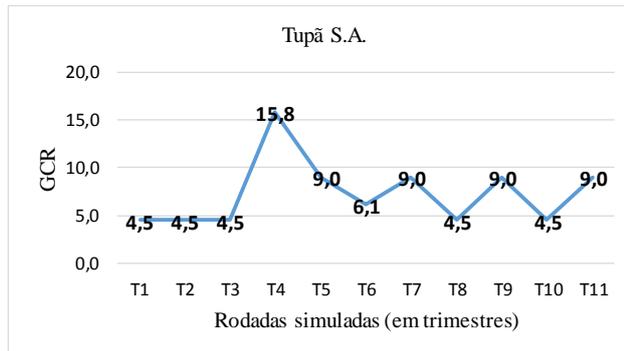


Figura 6: Giro de Contas a Receber - Tupã S.A.



A empresa Tupã S.A., também do segmento industrial, tem seu PMR e GCR apresentados pelas Figuras 5 e 6 respectivamente. A presente indústria foi a que apresentou maior variação em sua política de prazos de recebimento dentre todas as empresas do ambiente simulado, manifestando contínuas alterações bastante significativas no valor de seu giro ao longo de grande parte dos trimestres simulados.

Figura 7: Prazo Médio de Recebimento - Gamatec

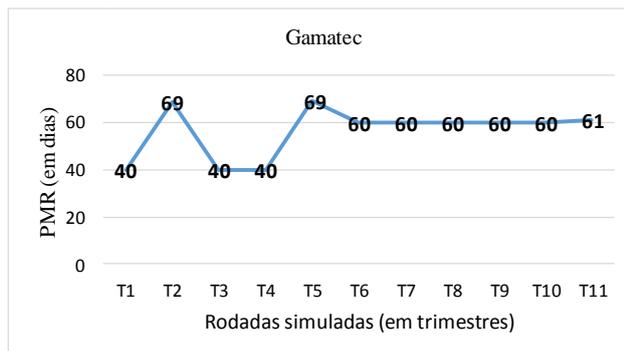
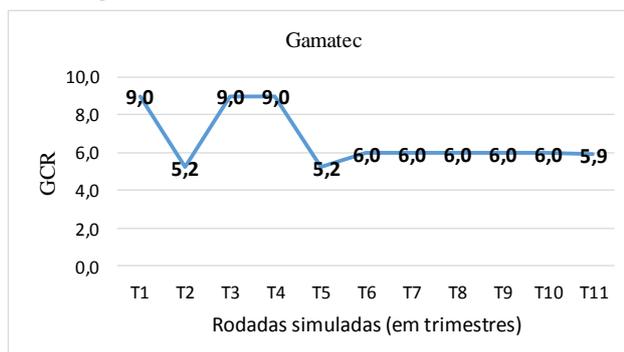


Figura 8: Giro de Contas a Receber - Gamatec



Os gráficos do PMR e do GCR da Gamatec estão representados pelas Figuras 7 e 8. Como citado anteriormente, repara-se evidente reflexo da troca de gestores na política de prazo de recebimento adotada pela empresa atacadista, que, a partir do quinto trimestre manteve-se extremamente estável com o giro de contas a receber praticamente fixo no valor de 6.

Figura 9: Prazo Médio de Recebimento - Lajil S.A

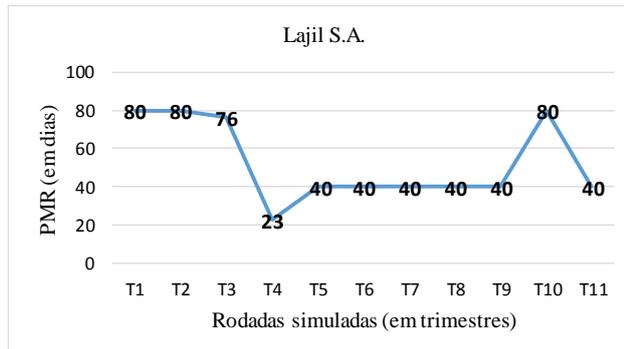
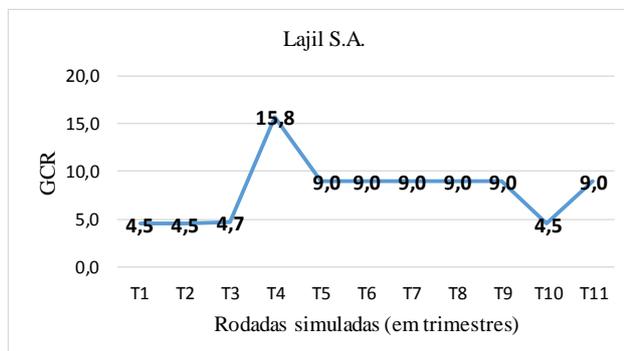


Figura 10: Giro de Contas a Receber - Lajil S.A.



As Figuras 9 e 10 demonstram o PMR e GCR, respectivamente, da empresa Lajil S.A. Assim como sua concorrente do segmento atacadista, Gamatec, reflete importante alteração a partir da troca de gestores ao final do quarto trimestre, apresentando prazo médio de recebimento e giro de contas a receber fixos praticamente por todas as demais rodadas, com exceção do décimo trimestre, que sofreu uma brusca alteração.

Figura 11: Prazo Médio de Recebimento - Koenigkan S.A.

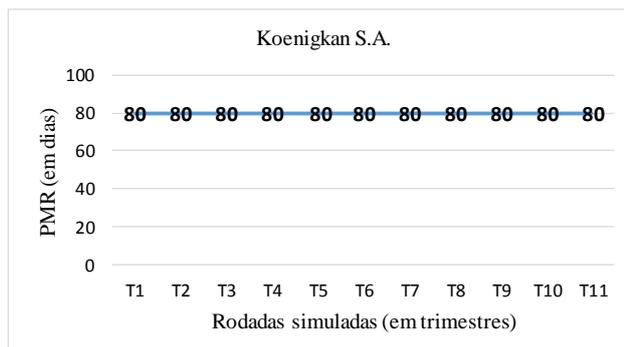
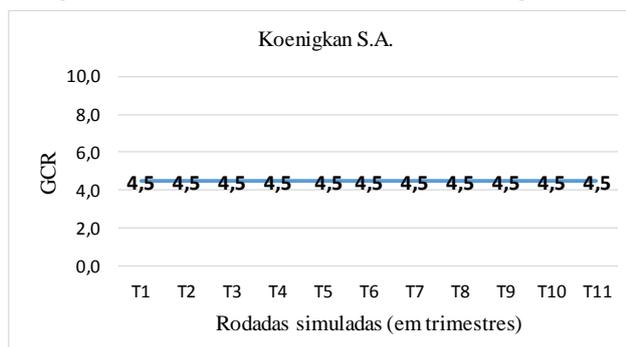


Figura 12: Giro de Contas a Receber - Koenigkan S.A



A empresa atacadista Koenigkan S.A., cujo PMR e GCR estão representados graficamente através das Figuras 11 e 12, foi a que apresentou maior constância entre todas as empresas do ambiente simulado. Sua política de prazo foi única durante todos os trimestres analisados, tendo seu PMR e GCR estáticos nos valores de 80 dias e 4,5 respectivamente.

## 6.2. Índices de Desempenho

A pesquisa verificou diferentes índices de desempenho financeiros exibidos pelas empresas, de modo a estabelecer a relação entre eles e a média do Giro de Contas a Receber apresentado por cada organização. A comparação de resultados foi estruturada discernindo as empresas entre os dois segmentos em que se situavam.

Foram considerados para análise o Retorno sobre Investimento (ROI), o Retorno sobre Patrimônio Líquido (ROE), o Retorno sobre Ativo (ROA) e a Margem Líquida Geral (MLG). As tabelas apresentadas a seguir evidenciam os resultados obtidos.

Tabela 1: Índices - Atacado

	<b>Gamatec</b>	<b>Lajil S.A.</b>	<b>Koenigkan S.A.</b>
<b>GCR</b>	6,7	8	4,5
<b>ROI</b>	12,09%	18,98%	9,66%
<b>ROE</b>	37,76%	40,85%	32,54%
<b>ROA</b>	14,42%	22,54%	12,47%
<b>ML</b>	9,56%	14,59%	8,51%

A Tabela 1 ilustra os resultados das empresas do setor atacadista. Nota-se que a empresa Lajil S.A., detentora do maior Giro de Contas a Receber do segmento, obteve melhor resultado em todos os índices de desempenho analisados frente aos seus concorrentes.

Destaca-se em especial, o Retorno sobre Ativo, que mostrou-se bem superior aos demais, com diferença de 8,12% para o segundo colocado e 10,07% para o último.

A diferença de resultado no que se refere ao Retorno sobre Investimento também demonstrou-se substancial: 6,90% frente ao segundo colocado e 9,32% em relação ao último.

Tabela 2: Índices - Indústria

	CGM Ind S.A.	ACB S.A.	Tupã S.A.
<b>GCR</b>	4,7	4,7	7,3
<b>ROI</b>	25,85%	25,45%	24,44%
<b>ROE</b>	37,65%	38,18%	36,42%
<b>ROA</b>	29,65%	28,41%	28,23%
<b>ML</b>	34,57%	34,61%	31,90%

A Tabela 2 demonstra os resultados das indústrias. Observa-se que, contrário ao setor atacadista, justamente a empresa que apresentou o maior Giro de Contas a Receber, Tupã S.A., foi a que obteve os piores resultados nos índices do setor. As duas demais empresas participantes, ABC S.A. e CGM Ind S.A., compartilharam giro idêntico e dividiram entre si os melhores índices financeiros da categoria. Nota-se ainda, que a diferença entre três dos índices apresentados pelas duas empresas foi inferior a 1%, excluindo-se apenas o Retorno sobre Ativo.

É importante observar, contudo, que a média da Margem Líquida das indústrias é de 33,69%, enquanto a do atacado é de 10,89%, o que representa uma substancial diferença de 22,80%.

## 7. Considerações Finais

A pesquisa demonstrou que a maioria das empresas tendem a estabelecer um prazo de recebimento fixo para todas as rodadas, alterando muito pouco ou mesmo nada.

A empresa Lajil S.A., dentro do segmento atacadista, utilizou melhor estratégia no que tange ao seu Giro de Contas a Receber, gerando entradas de capital mais ágeis à empresa e permitindo o reinvestimento do dinheiro de forma mais eficiente que seus concorrentes. Com o recebimento mais rápido do capital, a empresa teve a oportunidade de reaplicar a receita gerando melhores resultados operacionais, o que refletiu em seu desempenho no jogo, sobretudo no que tange ao Retorno sobre Ativo.

No caso do segmento industrial, embora os resultados expostos causem disparidade com o que se observa na categoria atacadista e com o que é fornecido no campo teórico das finanças, há uma explicação objetiva para tal consequência. Ao se observar as margens líquidas apresentadas pelas empresas, nota-se claramente uma exagerada diferença entre os valores do segmento industrial e do segmento atacadista, o que é incomum quando considerada a realidade, dado que as empresas atuam no mesmo segmento de produtos no mercado. Constata-se então uma peculiaridade quanto ao cenário do ambiente simulado tratado: as indústrias auferiam lucros marginais muito superiores em relação aos atacadistas, o que lhes permitiam menor preocupação no que tange ao Giro de Contas a Receber, dado que suas receitas já forneciam consideráveis recursos a serem utilizados para financiarem suas atividades operacionais.

É importante ainda observar dois fatos do jogo de empresas tratado que permitem a ocorrência de tal questão: o simulador não oferece risco de inadimplência às empresas no que se refere à prazo de pagamento oferecido e o segmento industrial negocia suas vendas diretamente com o setor atacadista, que é formado por jogadores dentro do ambiente simulado, sendo o contrato de negociação formalizado entre as empresas cumprido impreterivelmente. Dados os citados aspectos, nota-se que a categoria industrial é detentora de plenas condições de certeza no que concerne às suas receitas, o que lhe permite maior afrouxamento quanto aos prazos de recebimento, que, inclusive, possibilita ainda maior

benefício ao permitir melhor condições de negociação com seus clientes atacadistas, resultando em volumes de vendas superiores.

Tratando-se de seu objetivo geral, o estudo conclui que a política de prazos de recebimento é um importante fator dentro do ambiente simulado, possibilitando gestão mais eficiente dos recursos e resultando em desempenhos financeiros mais satisfatórios. Entretanto, deformidades em variáveis outras, como no preço exarcebado praticado por um segmento específico dentro do ambiente simulado, podem influenciar de modo a tornar o Giro de Contas a Receber menos impactante nos resultados operacionais das empresas em questão, tendo em vistas condições específicas do simulador, as quais são alheias ao mundo real. Verificou-se, então, que, dentro do cenário estudado e consideradas suas peculiaridades, que inclusive não são imperativas para outros ambientes simulados, a política de prazo de recebimento teve forte impacto nos resultados operacionais e desempenho geral do segmento atacadista e menor influência no segmento industrial.

Como limitação desse estudo, foi identificada a dificuldade de se estabelecer o impacto real causado pelas políticas de contas a receber, devido ao fato deste ser de difícil mensuração no momento em que o desempenho das empresas depende de outros fatores, como, no caso, a política de preço praticada, passíveis distorções dentro do ambiente simulado, afetando a aplicabilidade das políticas traçadas. Considera-se ainda, o fator limitante do próprio simulador ao não oferecer risco de inadimplência, o que altera ponto chave dentro da estrutura de políticas de crédito.

Assim sendo, sugere-se, como proposta de estudos futuros, a análise do impacto que distorções, a princípio não previstas, como preços excessivamente inflacionados em comparação aos esperados pelo simulador, causam nas tomadas de decisões dos gestores e o dimensionamento de como influenciam nos resultados de suas respectivas estratégias gerenciais.

## 8. Referências Bibliográficas

ASSAF NETO, Alexandre; LIMA, Fabiano Guasti. **Curso de Administração Financeira**. 2ed. São Paulo: Atlas, 2011.

DAMODARAN, Aswath. **Finanças corporativas: teoria e prática**. 2 ed. Porto Alegre: Bookman, 2004.

GITMAN, Lawrence J. **Princípios de Administração Financeira**. 12 ed. São Paulo: Pearson, 2010.

HOJI, Masakazu. **Administração Financeira e Orçamentária**. 8 ed. São Paulo: Atlas, 2009.

IUDÍCIBUS, S. **Análise de balanços**. 10 ed. São Paulo: Atlas, 2009.

KASSAI, J. R.; KASSAI, S.; SANTOS, A.; ASSAF NETO, A. **Retorno de investimento: abordagem matemática e contábil do lucro empresarial**. 2 ed. São Paulo: Atlas, 2000.

SILVA, José Pereira. **Análise Financeira das Empresas**. 8 ed. São Paulo: Atlas, 2006.

VERGARA, Sylvia Constant. **Projetos e relatórios de pesquisa em administração**. 6 ed. São Paulo: Atlas, 2005.

WERNKE, Rodney. **Gestão Financeira: Ênfase em Aplicações e Casos Nacionais**. Rio de Janeiro: Saraiva, 2008.