

ROSILENE PEREIRA SOARES

**ADMINISTRAÇÃO DO CAPITAL DE GIRO COMO FATOR
RELEVANTE PARA O DESEMPENHO FINANCEIRO DAS
EMPRESAS: UM ESTUDO NAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS
EM MALACACHETA (MG)**

TEÓFILO OTONI – MG
FACULDADES UNIFICADAS DE TEÓFILO OTONI-MG
2016

ROSILENE PEREIRA SOARES

**ADMINISTRAÇÃO DO CAPITAL DE GIRO COMO FATOR
RELEVANTE PARA O DESEMPENHO FINANCEIRO DAS
EMPRESAS: UM ESTUDO NAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS
EM MALACACHETA (MG)**

Monografia apresentada ao Curso de Administração das Faculdades Unificadas de Teófilo Otoni, como requisito parcial à obtenção do título de Bacharel em Administração. Área de Concentração: Administração Financeira. Orientador: Prof. Edvaldo Silva Dutra.

TEÓFILO OTONI – MG
FACULDADES UNIFICADAS DE TEÓFILO OTONI-MG
2016

FOLHA DE APROVAÇÃO

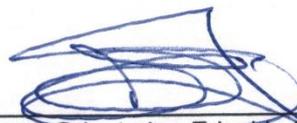
A monografia intitulada: *Administração do Capital de Giro como fator relevante para o desempenho financeiro das Empresas: Um estudo nas Micro e Pequenas empresas em Malacacheta - MG,*

elaborada pela aluna Rosilene Pereira Soares,

foi aprovada por todos os membros da Banca Examinadora e aceita pelo curso de Administração das Faculdades Unificadas de Teófilo Otoni, como requisito parcial da obtenção do título de

BACHAREL EM ADMINISTRAÇÃO.

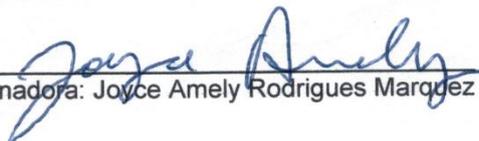
Teófilo Otoni, 18 de junho de 2016



Professor Orientador: Edvaldo Silva Dutra



Professora Examinadora: Marília Rodrigues Gonçalves



Professora Examinadora: Joyce Amely Rodrigues Marquez

AGRADECIMENTOS

Agradeço primeiramente a Deus, pela força concedida para chegar até aqui, se hoje alcanço essa vitória é graças a Ele.

A alegria desse momento não seria igual se não fossem os meus pais José dos Passos Soares Moreira e Maria do Socorro Pereira Soares, que sempre me apoiaram, e os meus irmãos. Em especial a minha irmã Meure.

Agradeço a Kilder Cristiano Silveira pelo companheirismo e incentivo, seu apoio foi fundamental em todas as fases.

Ao orientador Edvaldo Silva Dutra deixo meus sinceros agradecimentos, pelo profissionalismo demonstrado e dedicação com trabalho.

LISTA DE FIGURAS

Figura 1: Balanço Patrimonial	18
Figura 2: Ciclo de Operações.....	19
Figura 3: Ciclo Operacional e Financeiro.	21
Figura 4: Capital de Giro Permanente e Sazonal	23
Figura 5: Abordagem Conservadora.	24
Figura 6: Abordagem Agressiva.	25
Figura 7: Fórmula do Cálculo Amostral.	37
Figura 8: Calculadora online que realiza o cálculo amostral	38

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1 – Segmentos empresariais.	39
Gráfico 2 – Entendimento dos entrevistados sobre o conceito de Capital de Giro....	40
Gráfico 3 – Relação entre Capital de Giro e Ativo Imobilizado.	41
Gráfico 4 – Relação entre Capital de Giro e Reserva Financeira.....	41
Gráfico 5 – Capital de Giro na estrutura patrimonial da empresa.....	42
Gráfico 6 – O Capital Circulante Líquido.	43
Gráfico 7 – Compreensão sobre as contas circulantes.	44
Gráfico 8 – Necessidade de Capital de Giro.	44
Gráfico 9 – Controle de caixa na empresa.	45
Gráfico 10 – Ferramentas para controle de caixa.	46
Gráfico 11 – Compreensão sobre o conceito de orçamento de caixa.	47
Gráfico 12 – Compreensão sobre a elaboração do orçamento de caixa.....	48
Gráfico 13 – Percentual de vendas a prazo.	49
Gráfico 14 – Métodos de avaliação de concessão de crédito.	49
Gráfico 15 – Controle das contas a receber.	50
Gráfico 16 – Compreensão sobre os níveis de estoque.....	51
Gráfico 17 – Controle de estoque na empresa.....	52
Gráfico 18 – Métodos utilizados para calcular a necessidade de estoque.	52
Gráfico 19 – Ferramentas utilizadas para registro de estoque.	53
Gráfico 20 – Elemento do Capital de Giro com maior dificuldade de gestão.	54

RESUMO

A presente monografia foi elaborada com objetivo de identificar e analisar o entendimento e prática dos empresários da cidade de Malacacheta, em relação à administração do capital de giro em suas empresas. Para tanto foi realizada uma revisão bibliográfica sobre a administração financeira, dando ênfase na administração de capital de giro, seguido de uma pesquisa de campo, através de um questionário aplicado em uma amostra de empresas da cidade, respondido por empresários e gerentes. A análise dos dados tabulados e convertidos em gráficos indicou resultados suficientes para comprovar a falta de compreensão conceitual por parte dos empresários e deficiências na prática da administração do capital de giro. Combinando a interpretação dos dados da pesquisa de campo com os pressupostos teóricos que a sustentam, pode-se inferir que os empresários da cidade de Malacacheta não administram corretamente o capital de giro de suas empresas, deixando evidente a necessidade de maior estudo sobre o assunto, para melhor compreensão e prática adequada do capital de giro.

Palavras-Chave: Administração Financeira; Capital de Giro; Desempenho Financeiro.

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO	9
1. DADOS GERAIS DA CIDADE DE MALACACHETA	11
2. DEFINIÇÃO E CARACTERÍSTICAS DE MICRO E PEQUENA EMPRESA	12
3. ADMINISTRAÇÃO FINANCEIRA	14
4. ADMINISTRAÇÃO DO CAPITAL DE GIRO	16
4.1. CICLO OPERACIONAL.....	19
4.2. INVESTIMENTO E FINANCIAMENTO DE CAPITAL DE GIRO.....	22
4.3. CAPITAL CIRCULANTE LÍQUIDO (CCL)	25
4.4. ELEMENTOS QUE COMPÕEM O CAPITAL DE GIRO	27
4.4.1. Administração de Caixa.....	27
4.4.2. Administração de contas a Receber	29
4.4.3. Administração de Estoques	31
4.4.4. Administração de Contas a Pagar	33
5. METODOLOGIA E PROCEDIMENTOS TÉCNICOS	35
5.1. CLASSIFICAÇÃO DA PESQUISA QUANTO AOS FINS.....	35
5.2. CLASSIFICAÇÃO DA PESQUISA QUANTO AOS MEIOS	36
5.4. TRATAMENTO DOS DADOS	36
5.5. PROCEDIMENTOS TÉCNICOS	37
6. APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DOS RESULTADOS	39
6.1. CAPITAL DE GIRO E CAPITAL PERMANENTE	40
6.2. ESTRUTURA PATRIMONIAL	42
6.3. GESTÃO DE CAIXA.....	45
6.4. ORÇAMENTO DE CAIXA	46
6.5. GESTÃO DE CONTAS A RECEBER.....	48
6.6. GESTÃO DE ESTOQUE	50

CONCLUSÃO	55
REFERÊNCIAS.....	58
APÊNDICE.....	61

INTRODUÇÃO

A presente monografia intitulada “Administração do Capital de giro como fator relevante para o desempenho financeiro das empresas: Um estudo nas micro e pequenas empresas em Malacacheta (MG)”, foi desenvolvida como critério de avaliação para conclusão do curso de Administração das Faculdades Unificadas de Teófilo Otoni.

Atualmente, as empresas no ambiente global vivenciam um processo adaptativo, o qual se caracteriza por modificações culturais, avanços tecnológicos, competitividade e crises econômicas que tangem a estrutura dos negócios. Buscar conhecimento torna-se relevante para que o administrador possa gerir os recursos da empresa, mantendo-a estável e competitiva no mercado. As micro e pequenas empresas não fogem a esse contexto e necessitam frequentemente efetuar esforço bastante superior ao realizado pelas empresas de maior porte, a fim de sobreviverem e manterem-se firmes no propósito de crescimento. Pesquisas revelam um alto índice de mortalidade dessas empresas, sendo que algumas não chegam a completar o segundo ano de vida. Um dos fatores que contribuem com esse índice é a falta de capital de giro. Este fator pode estar relacionado a uma interpretação equivocada sobre o assunto. Diante do fato surge a proposta de buscar compreender como os empresários da cidade de Malacacheta lidam com a administração do capital de giro na própria empresa. Para tanto estabeleceu-se a seguinte problemática: como os empresários da cidade de Malacacheta lidam com a administração do capital de giro de suas empresas?

Visando atender ao objetivo de identificar e analisar o entendimento e prática dos empresários da cidade de Malacacheta, em relação à administração do capital de giro em suas empresas desenvolve-se uma revisão bibliográfica sobre o tema para comparar os pressupostos teóricos com a realidade praticada nas empresas. O conhecimento da realidade local se dá com uma pesquisa de campo, a partir de um questionário aplicado, respondido por empresários e gerentes de empresas locais, dentro de uma amostra estatística que garante confiabilidade nos resultados.

Percebendo que o capital de giro tem grande influência sobre o desempenho financeiro das empresas, a pesquisa visa demonstrar sua relevância para o

gerenciamento dos recursos, apresentando seus principais elementos que podem contribuir positivamente na rentabilidade do negócio.

A presente monografia está organizada em seis capítulos, são eles:

- Capítulo 1: Dados Gerais da Cidade de Malacacheta. Apresenta dados estatísticos da cidade e empresas atuantes.
- Capítulo 2: Definição e Características das Micro e Pequenas Empresas. Discorre sobre o enquadramento das micro e pequenas empresas e sua contribuição econômica.
- Capítulo 3: Administração Financeira. Relata a importância da administração financeira no contexto organizacional.
- Capítulo 4: Administração do Capital de giro. Além de apresentar sua relevância, discorre dos principais elementos que o compõem, dando ênfase em como administrá-los corretamente.
- Capítulo 5: Metodologia e Procedimentos Técnicos. Cita quais os procedimentos e processos aplicados na análise da monografia.
- Capítulo 6: Apresentação e Análise dos Resultados. Apresentação e discussão dos gráficos separadamente. Seguido das considerações Finais.

1. DADOS GERAIS DA CIDADE DE MALACACHETA

A cidade de Malacacheta encontra-se situada no Nordeste do Estado de Minas Gerais, no Vale do Mucuri, a cidade possui 18.776 (IBGE, 2010) habitantes. Sua economia é baseada na agricultura, pecuária e na atividade comercial. Segundo o cadastro da Prefeitura, a cidade possui 401(quatrocentos e uma) empresas atuantes, sendo 49% no segmento de comércio, 47% no setor de serviços e 4% industrial. Desse total 27% estão enquadradas como Microempresa e 3% Empresa de Pequeno Porte. (PREFEITURA MUNICIPAL).

Como em qualquer outra cidade, durante o ano a cidade de Malacacheta possui períodos com maior movimento nos negócios, que se deve às épocas comemorativas, como a vinda de visitantes de outras regiões, ocorrendo nos meses de março, devido à comemoração da semana santa; no mês de julho, com festa do peão, tradição da cidade, e no mês de dezembro, devido à comemoração do ano novo. Comemorações como: páscoa, dia das mães, dia dos pais, dia dos namorados, natal e outros, também favorecem a economia das empresas da cidade.

2. DEFINIÇÃO E CARACTERÍSTICAS DE MICRO E PEQUENA EMPRESA

Consideram-se microempresas ou empresas de pequeno porte, a sociedade empresária, a sociedade simples, a empresa individual de responsabilidade limitada e os empresários devidamente registrados no Registro de Empresas Mercantis ou no Registro Civil de Pessoas Jurídicas, conforme o caso, desde que¹: (BRASIL PRESIDÊNCIA DA REPÚBLICA).

Art. 3º. Capítulo II.

I - no caso da microempresa aufera, em cada ano-calendário, receita bruta igual ou inferior a R\$ 360.000,00 (trezentos e sessenta mil reais); e

II - no caso da empresa de pequeno porte aufera, em cada ano-calendário, receita bruta superior a R\$ 360.000,00 (trezentos e sessenta mil reais) e igual ou inferior a R\$ 3.600.000,00 (três milhões e seiscentos mil reais).

As micro e pequenas empresas são as principais geradoras de riqueza no comércio no Brasil, já que respondem por 53,4% do PIB deste setor. No PIB da Indústria, a participação das micro e pequenas (22,5%) já se aproxima das médias empresas (24,5%). E no setor de Serviços, mais de um terço da produção nacional (36,3%) têm origem nos pequenos negócios. Os principais motivos para o bom desempenho dos pequenos negócios na economia brasileira são a melhoria do ambiente de negócios (em especial após a criação do Supersimples que reduziu os impostos e unificou oito tributos em um único boleto), o aumento da escolaridade da população e a ampliação do mercado consumidor, com o crescimento da classe média; Esses três fatores têm motivado o brasileiro a empreender por oportunidade e não mais por necessidade².

Longenecker, Moore e Petty (1997, p. 31) dizem que as pequenas empresas apresentam uma contribuição econômica similar às das grandes empresas.

¹Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/LCP/Lcp123.htm>.

²Disponível em: <<http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/mt/noticias/micro-e-pequenas-empresas-geram-27-do-pib-do-brasil>>.

As pequenas empresas contribuem inquestionavelmente para o bem-estar econômico da nação. Elas produzem uma parte substancial do total de bens e serviços. Assim, sua contribuição econômica geral é similar àquela das grandes empresas. As pequenas empresas, entretanto, possuem algumas qualidades que as tornam mais do que versões em miniatura das grandes corporações. Elas oferecem contribuições excepcionais, na medida em que fornecem novos empregos, introduzem inovações, estimulam a competição, auxiliam as grandes empresas e produzem bens e serviços com eficiência.

Conforme abordado pelo autor as micro e pequenas empresas são essenciais para a economia de qualquer cidade, proporcionam geração de renda à população, contribui com o aumento da mão de obra remunerada, possibilitam a criação de novos negócios, atraindo mais empreendedores. Os benefícios oferecidos às micro e pequenas empresas contribuem com seu o surgimento e sobrevivência no mercado, que vem se destacando, não somente nas grandes metrópoles, como também, nos pequenos municípios.

3. ADMINISTRAÇÃO FINANCEIRA

A administração financeira preocupa-se com as tarefas do administrador financeiro na empresa. Os administradores financeiros devem gerir ativamente os assuntos financeiros de qualquer tipo de empresa; financeiras e não financeiras, privadas e públicas, pequenas e grandes, com ou sem fins lucrativos. Eles desempenham as mais diversas tarefas financeiras, tais como planejamento, concessão de crédito a clientes, avaliação de projetos de investimento e captação de fundos para financiar as operações da empresa. (GITMAN, 2004, p.4)

A administração financeira é importante em todos os tipos de negócio, incluindo empresas varejistas, indústrias e prestadoras de serviços. Os gerentes financeiros também têm a responsabilidade de decidir os termos de crédito sob os quais os clientes podem comprar, quanto de estoque a empresa pode carregar, quanto de dinheiro deve ter em mãos, como os recursos devem ser financiados, quanto dos lucros deverá ser investido no negócio e/ou distribuído aos sócios.

A importância da gestão financeira vem mostrando crescente para o mundo dos negócios. Antes as tarefas eram divididas por setores, nos quais o gerente de marketing projetava as vendas, a equipe de engenharia e produção determinava a quantidade de ativos necessários para atender essas demandas, e o gerente financeiro simplesmente levantava o capital para realizar as operações. Essa situação não existe mais, as decisões são tomadas de uma forma bem mais coordenada e o gerente financeiro em geral tem responsabilidade direta pelo processo de controle. É necessário que todos os departamentos compreendam sobre finanças, para melhorar o relacionamento entre as partes. (WESTON; BRIGHAM, 2000, p.5-8).

Segundo Groppelli e Nikbakht(2010, p. 4), todos os setores de uma empresa devem ter conhecimento sobre finanças.

O conhecimento de finanças não deve se restringir aos tesoureiros, controladores, planejadores financeiros. Em qualquer empresa, se contadores, estatísticos e profissionais de marketing possuem uma avaliação e um entendimento dos princípios de finanças, poderão participar mais efetivamente do processo decisório. Diferentes departamentos devem participar da finalização dos planos elaborados pela área financeira.

A gestão financeira é um conjunto de ações e procedimentos administrativos que envolve o planejamento, a análise e o controle das atividades financeiras da empresa. O objetivo da gestão financeira é melhorar os resultados apresentados pela empresa e aumentar o valor do patrimônio por meio da geração de lucro líquido proveniente das atividades operacionais. Uma correta administração financeira permite que se conheça o ciclo financeiro das operações da empresa, para melhor controle do capital de giro, os registros adequados permitem realizar análises e colaboram com o planejamento para aperfeiçoar resultados³.

³Disponível em: <<http://www2.rj.sebrae.com.br/boletim/a-importancia-da-administracao-financeira-da-empresa/>>.

4. ADMINISTRAÇÃO DO CAPITAL DE GIRO

De acordo Brigham e Houston (1999, p. 561) a denominação capital de giro teve origem com os povos lanques, que percorriam longas distâncias vendendo produtos, caracterizando desta forma o ciclo dos negócios, ou seja, o período decorrido em que o produto ou serviço é comprado e repassado através da venda para os clientes. Conforme as abordagens relatam da seguinte forma:

Os antigos mascates lanques, que carregavam suas carroças com mercadorias e percorriam suas rotas vendendo seus artigos. A mercadoria era chamada de capital de giro porque era o que o mascate vendia, ou “girava”, para produzir seus lucros. A carroça e o cavalo eram os seus ativos fixos. Como o mascate em geral era o proprietário da carroça e do cavalo, estes eram financiados com “capital próprio”, mas os fundos para comprar a mercadoria costumavam ser provenientes de empréstimos de capital de giro e tinham de ser liquidados a cada viagem.

Com o passar dos tempos os conceitos de capital de giro foram sofrendo transformações, agregando definições mais específicas segundo seus autores em suas abordagens e vivências econômicas de suas épocas, mas abordando o mesmo significado, referindo-se ao montante de recursos disponíveis pela empresa para realizar suas operações do dia-a-dia.

Assaf Neto e Silva (2010, p. 15) falam que as empresas necessitam de dois tipos de investimentos para iniciar seu funcionamento: o capital permanente para aquisição do ativo imobilizado (aquisição de máquinas, móveis e prédios, etc.) e o capital de giro para suprir suas necessidades operacionais ao longo do tempo.

De acordo com Assaf Neto e Silva (2010, p. 15);

Capital de giro ou capital circulante representa os recursos demandados por uma empresa para financiar suas necessidades operacionais identificadas desde a aquisição de matérias-primas (ou mercadorias) até o recebimento pela venda do produto acabado.

O capital de giro é empregado especificamente em operações de giro da empresa, com a finalidade de dar continuidade ao negócio, já o ativo permanente serve para aquisição de tudo o que se referir à parte imobilizada da empresa. Sendo assim, pode-se dizer que são dois tipos de investimentos diferentes.

Para Gitman (1987, p.279) a administração de capital de giro abrange a administração das contas circulantes da empresa, incluindo ativos e passivos circulantes. A administração do capital de giro é um dos aspectos mais importantes da Administração Financeira considerada globalmente, já que os ativos circulantes podem representar parcela importante do ativo total. Os ativos circulantes devem ser suficientes de modo que cubram seus passivos circulantes, garantindo uma margem razoável de segurança.

O capital de giro deve ser suficiente de modo que garanta a continuidade das atividades da empresa, para tanto, torna-se essencial realizar um controle diário dos ativos e passivos circulantes a fim de manter a estabilidade do negócio.

Damodaran (2004, p.327) também define ativos e passivos circulantes.

Os ativos circulantes de uma empresa são aqueles ativos que estão em forma de dinheiro, ou que se espera que sejam convertidos em dinheiro a curto prazo (normalmente definido como sendo menos do que um ano). Ativos circulantes geralmente incluem títulos mobiliários e dinheiro, estoque e duplicatas a receber. Os passivos circulantes de uma empresa incluem as obrigações que devem ser liquidadas dentro de um ano; geralmente são duplicatas a pagar, despesas provisionadas e a parte atual da dívida de longo prazo.

O termo giro refere-se aos recursos correntes (curto prazo) da empresa, são identificados pelas disponibilidades, valores a receber e estoques, sendo aqueles capazes de serem convertidos em caixa no prazo máximo de um ano. (ASSAF NETO; SILVA, 2010, p.14).

A figura um apresenta os principais itens que compõe o balanço patrimonial de uma empresa.

O ativo representado no balanço indica os bens e direitos que uma empresa possui, e sua disposição se dá pela ordem de liquidez das contas, como: caixa, bancos, clientes e estoque. Já o passivo indica as obrigações que uma empresa possui com terceiros, como: fornecedores, empréstimos, encargos sociais e outros.

Figura 1: Balanço Patrimonial

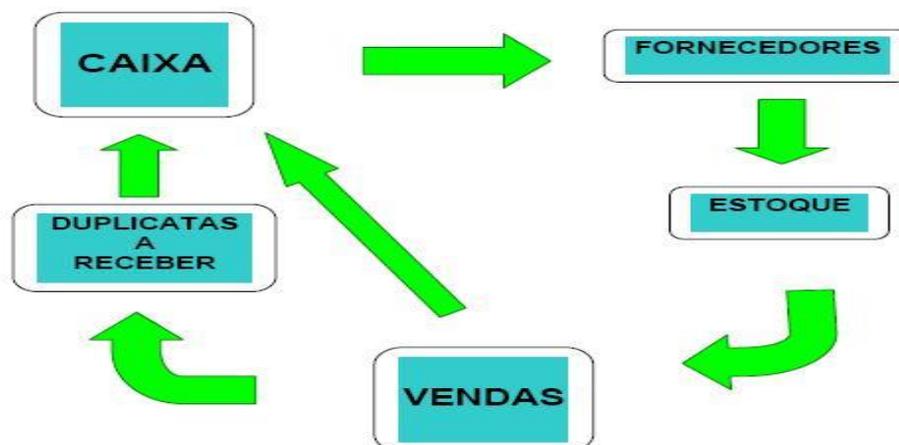
BALANÇO PATRIMONIAL	
ATIVO	PASSIVO
<p>Ativo Circulante Disponibilidades Direitos realizáveis Estoques</p> <p>Ativo Não Circulante Realizável a longo prazo Investimentos Imobilizado Intangível</p>	<p>Passivo Circulante Fornecedores Encargos fiscais e trabalhistas</p> <p>Passivo Não Circulante Exigível a longo prazo Provisões Outras contas a pagar</p> <p>Patrimônio Líquido Capital Social Reservas de lucro</p>

Fonte: Adaptado de LEMOSJÚNIOR; RIGO; CHEROBIM, 2010, p.48.

Segundo Sanvicente (2010, p.120-121) dentre as aplicações de fundos realizadas por uma empresa, uma parcela considerável destina-se ao que se pode chamar de ativos correntes, ativos circulantes, ou capital de giro. Esses ativos compreendem os saldos mantidos por uma empresa nas contas disponibilidades, investimentos temporários, contas a receber e estoques de matérias-primas, mercadorias para revenda, produção em andamento e produtos acabados. Pode-se dizer que os ativos correntes constituem o capital da empresa que circula até transformarem-se em dinheiro dentro de um ciclo de operações.

Para melhor compreensão, apresenta-se, na figura dois, uma representação desse ciclo de operações.

Figura 2: Ciclo de Operações



Fonte: Disponível em: <<http://www.industriahoje.com.br/o-que-e-e-como-calculer-o-capital-de-giro>>.

A figura apresenta o ciclo de operações da empresa, desde a fase inicial, constituída pela compra, até o recebimento pela venda realizada. Primeiro a empresa necessita de dinheiro para comprar estoque para iniciar suas atividades, quando é realizada a compra a prazo, como ocorre na figura, gera-se uma obrigação com o fornecedor, que financia a operação por um determinado tempo; quando o cliente compra a mercadoria, o dinheiro retorna ao caixa, isso se a venda for à vista, ocorrendo venda a prazo, o dinheiro permanece na conta duplicatas a receber até que o cliente salde a dívida. Dessa forma o dinheiro permanece girando nas atividades da empresa,

4.1. CICLO OPERACIONAL

Um dos insumos de maior importância para uma empresa é o tempo. As empresas precisam de agilidade, velocidade na administração de seus recursos, para se tornarem competitivas. Para promover essa velocidade é necessário conhecer o ciclo operacional, financeiro e econômico para que a empresa possa trabalhar com seus componentes, objetivando reduzi-los, nos limites que permitam o funcionamento da estrutura ou da atividade exercida.

Ciclo operacional: Indica o tempo médio que uma empresa leva para realizar suas operações, envolvendo a compra, a venda e o recebimento. “É composto de todas as fases operacionais da empresa, iniciando-se no momento do recebimento dos materiais a serem utilizados no processo de produção e encerrando-se na cobrança das vendas realizadas”. (ASSAF NETO, 2010, p.560)

Pode-se obter o ciclo operacional através da seguinte fórmula:

$$\text{CO} = \text{PMRE} + \text{PMRV}$$

Onde:

CO = ciclo operacional

PMRE = prazo médio de renovação de estoques

PMRV = prazo médio de recebimento de vendas

Ciclo econômico: Considera unicamente as ocorrências de natureza econômica, envolvendo a compra dos materiais até a respectiva venda. Período em que a mercadoria permanece no estoque, devendo esta girar de acordo com as necessidades demandas pela empresa. “O ciclo econômico engloba fundamentalmente toda a base de produção da empresa, ou seja, estocagem de matérias-primas, fabricação e venda”. (ASSAF NETO, 2010, p.560).

Ciclo financeiro: Indica em termos médios, o tempo decorrido entre o momento do pagamento aos fornecedores pelas matérias primas ou mercadorias adquiridas e as entradas de caixa referente ao recebimento de vendas. Sendo o resultado positivo, indica o tempo que a empresa necessita de financiamento complementar para sustentar o ciclo operacional. “Identifica as necessidades de recursos da empresa que ocorrem desde o momento do pagamento aos fornecedores até o efetivo recebimento das vendas realizadas”. (ASSAF NET, 2010, p. 560).

O ciclo financeiro pode ser obtido pela seguinte fórmula:

$$\text{CF} = \text{CO} - \text{PMPC}$$

Onde:

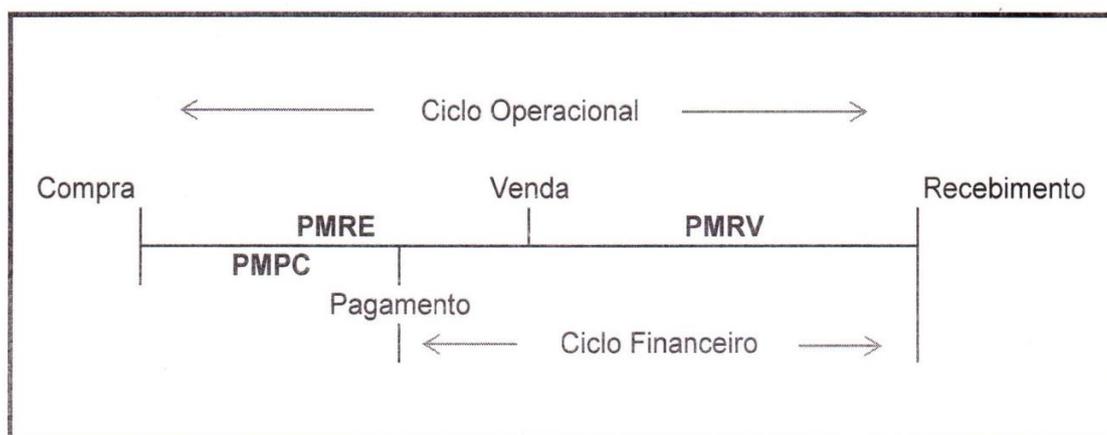
CF = ciclo financeiro

CO = ciclo operacional

PMPC = prazo médio de pagamento de compras

A figura três faz uma apresentação do ciclo operacional e financeiro.

Figura 3: Ciclo Operacional e Financeiro.



Fonte: Adaptado de DUTRA, 2014.

Como exemplificado na imagem acima, a gestão do ciclo operacional e financeiro deve ser compreendida e analisada a partir dos prazos médios em dias estabelecidos, para que a empresa consiga converter seus ativos operacionais em caixa, desta forma é importante avaliar os prazos médios que a empresa espera para receber pelas vendas a prazo, de renovação do estoque e pagamento das compras efetuadas a prazo. Portanto, torna-se necessário obter o conhecimento dos seguintes cálculos:

- PMRE - prazo médio de renovação de estoque: Representa o tempo médio que os produtos ficam armazenados na empresa até a sua venda.

PMRE= estoque médio/ custo do produto vendido x período considerado

- PMRV – É O tempo médio que a empresa leva para receber pelas vendas a prazo.

PMRV= clientes / vendas a prazo x período considerado

- PMRC – Representa o tempo médio que a empresa leva para pagar pelas compras realizadas a prazo.

PMRC= fornecedor / compras x período considerado

Administrar os prazos médios é a melhor forma de controlar os recursos aplicados no giro da empresa. Os créditos oferecidos pelos fornecedores evitam que a empresa realize empréstimos bancários para aplicar no capital de giro, negociar com fornecedores traz o benefício de não pagar juros, então, estabelecer um prazo que favoreça a empresa, contribui para que ela ganhe tempo, até adquirir capital para pagamento das compras realizadas. O giro de estoque rápido também é uma forma de reduzir a necessidade de capital de giro, controlar o prazo de estoques permite à empresa identificar os produtos que giram com maior frequência e estabelecer a quantidade necessária para cada período. Calcular e controlar rigorosamente o prazo de recebimento das duplicatas, evita que a empresa financie seus clientes por muito tempo, adotar medidas que não prejudiquem a empresa nem os clientes é uma estratégia de receber na data prevista para poder investir no capital de giro da empresa. (ASSAF NETO, 2010, p.262).

4.2. INVESTIMENTO E FINANCIAMENTO DE CAPITAL DE GIRO

Sendo o recurso investido nas atividades operacionais da empresa, o capital de giro pode ser ainda dividido em dois importantes grupos: Capital de Giro Permanente ou Fixo e Capital de Giro Variável ou Sazonal. O primeiro refere-se ao volume mínimo de ativo circulante necessário para manter a empresa em condições

normais de funcionamento. O capital de giro variável decorre de fatores adicionais verificados em determinados períodos, podem decorrer de crescimento de vendas, por compras antecipadas de estoques, inadimplência ou atraso de recebimentos de clientes ou outras necessidades adicionais com caráter de sazonalidade. (ASSAF NETO; SILVA, 2010, p. 15).

A Figura quatro mostra a composição do capital de giro segundo essa convenção.

Figura 4: Capital de Giro Permanente e Sazonal



Fonte: Adaptado de ASSAF NETO; SILVA, 2010, p.16.

A parte inferior representa o Capital de Giro Permanente, que ao longo dos anos pode aumentar gradualmente, conforme o desenvolvimento da empresa. A parte superior representa o Capital de Giro Sazonal, afetado pelos picos e vales que ocorrem ao longo do período.

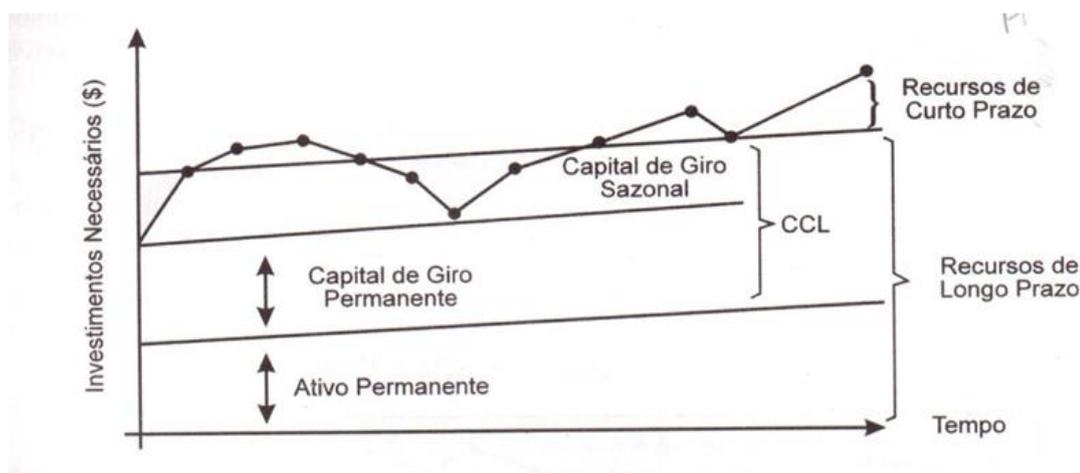
As empresas podem adotar medidas de financiamento em capital de giro de formas diferentes, devendo sempre, levar em consideração a expectativa de risco e retorno. Se para a empresa os empréstimos de curto prazo forem facilmente renováveis, adotará a abordagem agressiva para economizar despesas de juros consideráveis. Por outro lado, se não existem garantias de disponibilidades de empréstimos no futuro, uma abordagem conservadora pode ser uma solução melhor. (GROPPELLI; NIKBAKHT, 2010, p. 335-337).

Ainda em sua obra Groppelli e Nikbakht (2010, p.336) comparam as duas abordagens:

Na abordagem conservadora, os empréstimos de longo prazo e o patrimônio líquido são usados para financiar os ativos imobilizados e pequena parte dos ativos circulantes. As necessidades sazonais são financiadas por meio de empréstimos de curto prazo. Na abordagem agressiva, os ativos e apenas parte do nível mínimo dos ativos circulantes são financiados por dívidas de longo prazo e patrimônio líquido. Todas as necessidades sazonais, mais a parte do nível mínimo do ativo circulante, são financiadas por meio de dívidas de curto prazo. Portanto, o custo do financiamento é mínimo, mas o risco de ocorrerem problemas de liquidez é relativamente alto.

A figura cinco retrata uma estrutura em que a empresa adota uma abordagem conservadora de financiamento em capital de giro.

Figura 5: Abordagem Conservadora.

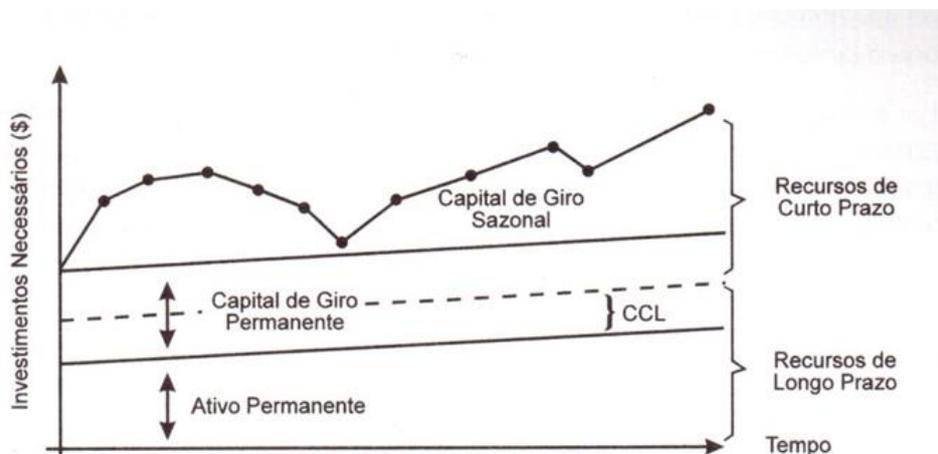


Fonte: ASSAF NETO; SILVA, 2010, p. 28.

Na estrutura apresentada, a empresa utiliza os recursos de longo prazo para financiar todas as necessidades permanentes de fundo (ativo permanente e capital de giro fixo), além de uma parcela do capital de giro sazonal. Nesta situação, somente uma parte de suas necessidades sazonais encontra-se financiada por créditos correntes. (ASSAF NETO; SILVA, 2010, p. 28).

A figura seis expõe uma estrutura de financiamento em capital de giro agressiva.

Figura 6: Abordagem Agressiva.



Fonte: ASSAF NETO; SILVA, 2010, p. 29.

A estrutura de financiamento proposta na figura acima revela uma abordagem de maior risco, que pode ser compensada pelo menor custo do dinheiro de curto prazo. Ao optar por maior presença de recursos correntes, e conseqüentemente assumir maior risco, a empresa deve ser recompensada pela presença de dinheiro mais barato, devendo operar com maior nível de flexibilidade em levantar dinheiro no mercado em situações inesperadas. (ASSAFNETO; SILVA, 2010, p. 28).

4.3. CAPITAL CIRCULANTE LÍQUIDO (CCL)

O capital de giro (circulante) líquido - CCL – baseia-se na diferença entre o ativo financeiro (disponibilidades, fundo fixo de caixa, aplicações financeiras, depósitos judiciais, restituição d IR, etc.), e o passivo circulante financeiro (empréstimos e financiamentos bancários de curto prazo, duplicatas descontadas, dividendos, etc.). Quando o ativo é superior ao passivo, a empresa possui capital de giro líquido positivo; quando ocorre o contrário, ela tem capital de giro líquido negativo. Considerando essa ideia pode-se afirmar que quanto maior for o CCL melhor será a condição de liquidez da empresa. (SILVA, 2005, p.402).

De acordo com a abordagem de Assaf Neto e Silva (2010, p.16):

O capital circulante líquido – é mais diretamente obtido pela diferença entre o ativo circulante e o passivo circulante. Reflete a folga financeira da empresa, e dentro de um conceito mais rigoroso. O CCL representa o volume de recursos de longo prazo (exigibilidades e patrimônio líquido) que se encontra financiado os ativos correntes (de curto prazo).

Pode-se representar o seu cálculo pela fórmula:

$$\text{CCL} = \text{AC} - \text{PC}$$

Onde:

CCL = Capital de Circulante Líquido

AC = Ativo Circulante

PC = Passivo Circulante

Outra representação para cálculo do capital de giro líquido é através do uso dos componentes de longo prazo:

$$\text{CCL} = (\text{PL} + \text{ELP}) - (\text{AP} + \text{RLP})$$

Onde:

CCL = Capital de Circulante Líquido

PL = Patrimônio Líquido

ELP = Exigível a Longo Prazo

AP = Ativo Permanente

RLP = Realizável a Longo Prazo

As empresas utilizam da conversão de ativos circulantes de estoques para contas a receber e para caixa como fonte de pagamento dos passivos circulantes. As saídas de caixa para pagamento desses passivos são relativamente previsíveis. Quando a empresa assume um compromisso de pagamento sabe quando vai vencer. A dificuldade está em predizer as entradas de caixa em suas projeções. Quanto mais previsíveis forem suas entradas de caixa, menos capital de giro líquido precisará, como as empresas têm dificuldades de igualar suas entradas às saídas de caixa, torna-se necessário que disponham de ativos circulantes em volume superior às saídas exigidas pelos passivos circulantes. (GITMAN, 2004, p.510).

4.4. ELEMENTOS QUE COMPÕEM O CAPITAL DE GIRO

O capital de giro é um volume de recursos que a empresa necessita para realizar suas principais atividades. A empresa deve manter um valor disponível para financiar seu ciclo operacional, garantindo assim seu fluxo produtivo que junto com outros elementos mantêm a empresa competitiva no mercado. Portanto, torna-se necessária a administração correta dos elementos que podem impactar tanto de forma positiva como negativa na organização. São eles: Caixa, Contas a Receber, Estoque e Contas a Pagar.

4.4.1. Administração de Caixa

A administração de caixa é de fundamental importância para empresas, constituindo-se indispensável para o rumo dos negócios. Permite que a empresa relacione as saídas (desembolsos) de recursos monetários em um determinado intervalo de tempo e suas respectivas entradas de dinheiro, tendo por objetivo preservar a liquidez imediata essencial à manutenção das atividades. Cabe às empresas realizar controle do fluxo de caixa diariamente, pois é através dele que ela consegue identificar a quantidade de saldo necessário que deve manter em caixa, de forma que seja suficiente para realizar operações seguras. (ASSAF NETO; SILVA, 2010, p. 39-41).

O caixa possui a finalidade básica de garantir que a empresa cumpra com os pagamentos assumidos por ela em seu devido tempo. Uma empresa deve manter saldo em caixa por três motivos. São eles: Transação - para honrar com os compromissos certos e previstos para determinada data, como; pagamentos a fornecedores, água, energia, telefone, salários dos funcionários, impostos, etc. Precaução – para atender aos imprevistos que por ventura venham a acontecer na rotina da empresa, como: sinistros, manutenções corretivas, etc.; Especulação – justifica manter saldo em caixa para aproveitar as oportunidades que o mercado oferece, cujos custos deste saldo são justificados pelo maior retorno esperado nas negociações futuras com os bens especulados. (DUTRA, 2014).

As empresas devem manter em seus caixas saldo suficiente, de forma que atenda suas necessidades presentes e futuras. Devido à sazonalidade do mercado, manter um saldo mínimo em caixa permite que a empresa cumpra com suas obrigações e atenda aos pagamentos imprevistos. Assaf Neto (2010, p.586) diz isso da seguinte forma:

O objetivo geral da manutenção de um saldo mínimo de caixa é o de permitir que a empresa possa corretamente saldar seus compromissos programados e manter, ainda, uma reserva de segurança de forma a cobrir suas necessidades de pagamentos imprevistos (não programados). De forma idêntica, o caixa mínimo deve também financiar a geralmente presente falta de sincronização entre as entradas e saídas de fundos, ou seja, as disponibilidades devem apresentar-se suficientes para processar pagamentos quando as entradas esperadas (recebimentos) não de realizarem.

Uma boa gestão de caixa envolve a elaboração de um orçamento: Instrumento de planejamento para realização de projeção das necessidades de caixa, onde são desenvolvidas todas as entradas e saídas de recursos previstas em determinado período de tempo. Trata-se de uma previsão, uma meta, de acordo com o qual serão tomadas as decisões na empresa. A projeção de caixa reflete uma margem de segurança para empresa que, ao estimar possíveis valores de entrada e saída para o período seguinte, a mesma consegue antecipar-se a eventuais necessidades futuras de recursos, programando opções para captar fundos no mercado, como também programar suas aplicações com os excedentes de caixa que vierem a ser projetados. “Em suma, o orçamento de caixa constitui um importante instrumento de controle da liquidez”. (ASSAF NETO, 2010, p. 595-596).

Através do orçamento pode-se fazer melhor uso dos recursos disponíveis pela empresa, pois ele auxilia tanto na fase de aquisição, como na utilização dos recursos financeiros.

O orçamento de caixa tem como ponto de partida o orçamento de vendas. Toda operação de uma empresa depende do saldo em caixa, portanto as demais provisões de pagamento, aquisição de matéria-prima, mão de obra e outras despesas, só poderão ser provisionadas com base na previsão de recebimento da empresa. (COSTA JÚNIOR, 2014).

Se o orçamento de caixa pode ser entendido como um instrumento de planejamento financeiro, o fluxo de caixa é o ambiente de controle, nele são feitos os lançamentos reais de entrada e saída de caixa para que sejam comparados com os

valores planejados no orçamento. É interessante que essas informações estejam no mesmo local, para serem visualizadas no mesmo instante, criando condições de análise por parte do administrador. (DUTRA, 2014)

4.4.2. Administração de contas a Receber

A concessão de crédito é uma decisão de marketing que afeta diretamente a conta de caixa da empresa. Ao vender a prazo, a empresa vendedora prorroga sua entrada de caixa, permitindo que os clientes possam efetuar os pagamentos em data posterior à venda. O total de saldos de crédito concedidos aos clientes é levado ao balanço patrimonial na forma de contas a receber - um dos itens do ativo circulante da empresa. Dentre todos os itens não monetários dos ativos, o item Contas a Receber é o mais próximo de ser convertido em dinheiro, denominado “quase caixa”, pois são tipicamente pagas e convertidas em dinheiro em um período considerável. O ciclo de vida de contas a receber tem início com a venda a crédito e término no seu efetivo recebimento. (LONGENECKER; MOORE; PETTY, 1997, p. 568-659).

Gitman (1987, p. 328) fala que para gerenciar as contas a receber, a empresa estabelece políticas de crédito, que fornecem parâmetros para determinar se deve ser concedido crédito ao cliente e o valor permitido. Ao estabelecer os padrões de crédito, a empresa deve atentar à sua aplicação de forma que seja correta. É preciso desenvolver fontes adequadas de informações sobre crédito e métodos de análise de crédito. Cada um desses aspectos é importante para a administração eficaz das duplicatas a receber.

Como consequência também dessas decisões, a empresa deve definir parâmetros de risco que estaria disposta a assumir. Na análise do crédito são levados em conta diversos critérios e métodos. Um deles é o estudo dos de cinco fatores, definidos por Brigham e Weston (2000, p. 441) *apud* Assaf Neto (2010, p. 602) como os 5C's do crédito, ou seja: caráter, capacidade, capital, garantias (collateral) e condições.

O caráter identifica a disposição do cliente em pagar corretamente se crédito. Essa avaliação é efetuada mediante o conhecimento de certas características morais do devedor, tais como honestidade, integridade etc.

O segundo fator, capacidade, procura medir o potencial de geração de recursos do cliente visando à liquidação conforme pactuada. Essa análise feita, normalmente, mediante informações históricas do desempenho do cliente, seus padrões gerenciais etc. A variável capital, analisada de forma similar à anterior, esta mais voltada para a medição dos investimentos da firma cliente, dando atenção especial a seu patrimônio líquido. As garantias julgam os ativos que o cliente pode oferecer como forma de lastrear (garantir) seu crédito. Finalmente, o fator condições envolve as influências do comportamento da conjuntura econômica sobre a capacidade de pagamento do cliente.

As políticas de crédito afetam o ciclo de contas a receber e seu fluxo de caixa decorrente, por isso torna-se importante ao estabelecer os métodos de análise, levar em consideração as exigências de fluxo de caixa da empresa tanto quanto a necessidade de estimular vendas.

Longenecker, Moore e Petty (1997, p. 569) apresentam alguns exemplos de práticas de administração de crédito que podem ter efeitos positivos no fluxo de caixa da empresa:

Minimização do tempo entre expedição, faturamento e envio de avisos de cobrança. Revisão da experiência de crédito visando determinar gargalos do fluxo de caixa, tais como a continuidade da concessão de crédito para clientes que atrasam pagamentos. Providenciar incentivos para pagamento imediato através de descontos em dinheiro ou cobrança de juros sobre contas em atraso. Controle cronológico mensal ou mesmo semanal de contas a receber, para poder identificar rapidamente qualquer conta não paga. Usar os métodos mais eficazes disponíveis para cobrança de contas em atraso.

Groppelli e Nikbakht (2010, p. 337) apresentam as vantagens e desvantagens em dar flexibilidade aos padrões de crédito para aumentar as contas a receber.

O volume de contas a receber é, basicamente, determinado pelos padrões de crédito da companhia. Se esses padrões forem rigorosos, muito poucos clientes estarão qualificados ao crédito, as vendas irão declinar e, como resultado, as contas a receber diminuirão. Por outro lado, se os padrões de crédito forem mais flexíveis, a empresa atrairá mais clientes, as vendas crescerão, e haverá mais contas a receber. Dar flexibilidade aos padrões de crédito para aumentar as contas a receber tem vantagens e desvantagens. As vantagens são os aumentos nas vendas e nos lucros. As desvantagens se refletem numa maior probabilidade de mais contas incobráveis e no custo do financiamento adicional de contas a receber.

Antes de tomar qualquer decisão em reduzir ou aumentar os padrões de crédito, a empresa deve comparar o custo das contas a receber e os benefícios pelo aumento das vendas.

4.4.3. Administração de Estoques

Os estoques resultam do investimento de recursos captados, e podem representar uma parcela significativa do ativo circulante. Por essa razão é necessário que o administrador financeiro mantenha contato com os responsáveis pela administração dos estoques. Toda a operação da empresa comercial está baseada no estoque de mercadorias para revenda. Já no caso de uma indústria, esses estoques permitem um melhor controle das áreas de suprimentos, produção e vendas. A principal razão para administrar os estoques é determinar qual o nível de estoque é necessário para o atendimento das vendas efetuadas, garantindo a existência de quantidades suficientes e que estas, quando vendidas, sejam entregues nos prazos combinados.

Segundo Groppelli e Nikbakht(2010, p. 339):

O principal propósito da administração de estoques é determinar e manter um nível de estoque que assegure o atendimento pontual dos pedidos dos clientes em quantidade satisfatória. Entretanto, manter estoques é dispendioso porque imobiliza um dinheiro que não rende juros nem gera renda. Em outras palavras, o custo do estoque impede o aproveitamento de outras oportunidades lucrativas.

O montante de estoque é influenciado, principalmente, pelo comportamento e volume atribuído a atividade da empresa (produção e vendas) e pelo nível de investimentos exigidos. Empresas de prestação serviço, por exemplo, não necessitam de estoque de mercadorias, no entanto, algumas adquirem para uso próprio, o que não justifica que não deve controlar. Na realidade o nível de estoque deve acompanhar as necessidades de cada empresa, seja para o processo produtivo ou vendas. “É interessante sempre evitar quantidades excessivas de estoques, as quais, em função de imprimirem maior lentidão ao giro dos ativos, reduzem a rentabilidade da empresa”. (ASSAF NETO, 2010, p. 624).

A gestão de estoque é uma ferramenta essencial para apoiar os principais propósitos de toda empresa: lucro e a satisfação dos clientes. Quem faz um controle eficiente do estoque, frequentemente consegue praticar melhores preços, atende com agilidade e tem mais qualidade no serviço prestado ou produto comercializado.

Uma gestão de estoque feita de maneira adequada é aquela que preocupa com o capital do negócio.

Informações como margem de lucro, custo e preço de venda, são essenciais para manter o controle adequado dos estoques. Portanto, existem algumas formas que permitem registrar o estoque de forma segura, como: Custo Médio Ponderado, PEPS (primeiro que entra, primeiro que sai) e UEPS (último que entra, primeiro que sai) e o Inventário Físico.

O Custo Médio Ponderado é uma técnica de registro de estoque que calcula o valor médio das mercadorias estocadas. Esse valor se altera na medida em que novos lotes são adquiridos, dessa forma, o valor pode elevar ou diminuir o que vai depender do preço corrente das mercadorias. (ASSAF NETO, 2006, p. 73).

PEPS – é uma técnica que diz respeito ao registro de estoque a partir de uma ordem cronológica, segundo a qual a ordem de saída dos produtos decorre da ordem de chegada. UEPS - tem por base o preço do último lote que foi adicionado ao estoque para estabelecer o valor final de venda das mercadorias. (ASSAF NETO, 2006, p. 73).

O inventário físico consiste na contagem física dos itens de estoque, caso haja diferença entre o inventário físico e os registros do controle dos estoques, devem ser feitos ajustes conforme normas da empresa. Pode ser efetuado de dois modos: periódico ou rotativo. Inventário periódico - é realizado em determinados períodos, geralmente no encerramento dos exercícios fiscais. Inventário rotativo - é realizado em períodos rotativos, ou por produtos, ou por família de produtos, de acordo com a política de gerenciamento de estoques de cada empresa⁴.

Ching (2010, p. 31) falada classificação ABC como instrumento de controle de estoque da seguinte forma:

Método baseado no raciocínio do diagrama de Pareto, em que nem todos os itens têm a mesma importância e a atenção deve ser dada para os mais significativos. Grosso modo, 20% em quantidade (de qualquer item) é responsável por 80% do valor (deste item). Assim, 20% dos clientes da empresa representam 80% das vendas realizadas; 20% dos produtos são responsáveis por 80% das vendas de todos os produtos. Para a política de estoque, dizemos que 20% dos itens em estoque são responsáveis por 80% do valor em estoque. A linha completa de itens em estoque pode ser classificada desde o item de maior valor até o de menor valor.

⁴Disponível em: <<http://portal.faculdadedeilheus.com.br/Documentos/SERGIO%20DAVID%20FERREIRA>>.

Nem sempre todos os itens do estoque de uma empresa merecem a mesma atenção pela administração, que alguns são mais rentáveis que os outros ou possuem mais concorrência. Cada produto deve ser classificado de acordo com seus requisitos antes de se estabelecer uma política adequada de estoque.

4.4.4. Administração de Contas a Pagar

Para Groppelli e Nikbakht(2010, p.341-342) as contas a pagar podem ser vistas como empréstimos sem juros dos fornecedores. Na ausência de contas a pagar, geralmente a empresa precisa tomar emprestado ou usar seu próprio capital para pagar as faturas de seus fornecedores. Portanto, o benefício das contas a pagar está na economia de despesas de juros que precisariam ser pagas se não houvesse o crédito dado pelo fornecedor. A empresa deve analisar a viabilidade em optar pelas compras a prazo, alguns fornecedores oferecem generosos descontos em dinheiro se as faturas forem pagas na entrega ou poucos dias após o seu recebimento. Nesse caso, pode optar em comprar a vista ou utilizar as contas a pagar. Ao optar por comprar à vista, a empresa tem por vantagem o desconto por si só e as desvantagens são o custo de tomar dinheiro emprestado para pagar pela compra e a perda de um empréstimo sem juro.

Ao contrário do que muita gente pensa, o objetivo de controlar as contas a pagar não se resume à tarefa de pagar boletos bancários, fazer depósitos e honrar compromissos com fornecedores. Trata-se, principalmente, de acompanhar as compras e contratos e garantir que todos os pagamentos sejam efetuados de forma correta.

A administração de contas a pagar envolve uma relação entre negociação e prazo concedido. Qualquer empresa está sujeita a enfrentar emergências, levando-a a pedir prazos para cumprir com suas obrigações, devendo informar seus credores, de forma que ganhe mais prazos para poder quitar a dívida. Através da compra a crédito as empresas utilizam fundos de seus fornecedores para satisfazer suas necessidades de dinheiro de curto prazo, quanto mais longo for o prazo dos fundos, melhor será para a empresa. (LONGENECKER; MOORE; PETTY, 1997, p. 572).

Damodaran (2004, p. 345) aborda o seguinte sobre crédito comercial:

Mesmo não sendo um dos componentes de investimento em capital de giro, a administração de contas a pagas exerce forte influência sobre esse investimento. O crédito comercial reduz o investimento em capital de giro e proporciona um amortecedor contra os efeitos de fluxo de caixa de crescimento. Consequentemente, ele poupa recursos da empresa e reduz os juros que ela deixa de ganhar em investimentos de capital de giro. Pode haver um custo, no entanto: há muitas vezes um desconto sobre o preço que a empresa deixa de ganhar quando ela usa o crédito comercial, visto que pode tirar vantagem do desconto somente se pagar imediatamente.

O crédito comercial é utilizado pelas empresas com o intuito de reduzir o investimento em capital de giro, porém a empresa deve atentar aos custos embutidos, principalmente quando se tratar de pagamentos com prazos estendidos, o desconto oferecido sempre é uma boa opção na tentativa de reduzir custos. A empresa, acima de tudo, deve analisar primeiramente a relação entre os custos e benefício antes de tomar qualquer decisão.

5. METODOLOGIA E PROCEDIMENTOS TÉCNICOS

A seguir são apresentados os métodos e procedimentos adotados na realização dessa pesquisa.

5.1. CLASSIFICAÇÃO DA PESQUISA QUANTO AOS FINS

A metodologia deste trabalho consistiu em uma pesquisa descritiva, o qual descreveu sobre a administração do capital, os elementos que o compõem e a sua relevância para o gerenciamento empresarial. Conforme Gil (2002, p.42): “As pesquisas descritivas têm como objetivo primordial a descrição das características de determinada população ou fenômeno ou, então, o estabelecimento de relações entre variáveis”.

Consistiu também em uma pesquisa explicativa, com intuito de tornar as ações estudadas em dados de fácil compreensão. Os fatos foram registrados, analisados e interpretados, o que possibilitou melhor compreensão para chegar a uma conclusão. De acordo com Gil (2002, p.43), “uma pesquisa explicativa pode ser a continuação de outra descritiva, posto que a identificação dos fatores que determinam um fenômeno exige que este esteja suficientemente descrito e detalhado”.

5. 2. CLASSIFICAÇÃO DA PESQUISA QUANTO AOS MEIOS

Quanto aos meios realizou-se uma vasta revisão bibliográfica com base na abordagem dos mais renomados autores da administração financeira, sintetizando as ideias relacionadas à problemática levantada para melhor compreensão do assunto. Segundo Lakatos e Marconi (2001, p.41): “A bibliografia pertinente oferece meios para definir e resolver não somente problemas já conhecidos, como também explorar novas áreas”.

Também foi realizado um estudo de campo para coleta de dados, através de um questionário aplicado em uma amostra de empresas da cidade, para levantamento de dados precisos, a fim de identificar o entendimento e a prática dos empresários e gestores sobre a administração do capital de giro. De acordo com Gil (2002, p.53), “no estudo de campo, o pesquisador realiza a maior parte do trabalho pessoalmente, pois é enfatizada a importância de o pesquisador ter tido ele mesmo uma experiência direta com a situação de estudo”.

Esta monografia tem como base para abordagem do problema a pesquisa qualitativa e quantitativa, a qual descreve a análise e interpretação dos dados obtidos, quantificando os resultados através de gráficos, para sua melhor compreensão. A pesquisa qualitativa, conforme Godoy (1995, p.58) “não procura enumerar e/ou medir os eventos estudados, nem emprega instrumental estatístico”. Para Richardson (1989, p.29) a abordagem quantitativa “caracteriza-se pelo emprego de quantificação tanto nas modalidades de coleta de informações, quanto no tratamento delas por meio de técnicas estatísticas”.

5.4. TRATAMENTO DOS DADOS

A argumentação utilizada no trabalho foi pelo método indutivo. Segundo Lakatos e Marconi (2007, p.86). “Indução é um processo mental por intermédio do qual, partindo de dados particulares, suficientemente constatados, infere-se uma verdade geral universal, não contida nas partes examinadas”. Partiu de dados

particulares e reais fornecidos pelos pesquisados, para chegar a uma conclusão provável.

5.5. PROCEDIMENTOS TÉCNICOS

A pesquisa de campo foi realizada entre os dias 01 de Março e 31 de Março de 2016. O método utilizado para definição da amostra a ser pesquisada foi o cálculo amostral de Glauber Eduardo de Oliveira Santos, diretor executivo da Academia Internacional para Desenvolvimento da Pesquisa em Turismo no Brasil (ABRATUR). Tal procedimento apontou que para uma população de 121 empresas, a amostra necessária seria de 93 questionários, que foram aplicados nas micro e pequenas empresas da cidade de Malacacheta, divididas entre os setores de comércio, serviço e indústria.

A fórmula utilizada para se chegar à quantidade necessária de entrevistados foi a seguinte:

Figura 7: Fórmula do Cálculo Amostral.

$$n = \frac{N \cdot Z^2 \cdot p \cdot (1 - p)}{Z^2 \cdot p \cdot (1 - p) + e^2 \cdot (N - 1)}$$

Fonte: Disponível em: <<http://www.calculoamostral.vai.la>>.

Segundo o autor as incógnitas significam:

n - amostra calculada

N - população

Z - variável normal padronizada associada ao nível de confiança

p - verdadeira probabilidade do evento

e - erro amostral .

Figura 8: Calculadora online que realiza o cálculo amostral

Cálculo Amostral

Calculadora on-line

Erro amostral: %

Nível de confiança: 90%
 95%
 99%

População:

Percentual máximo: %

Percentual mínimo: %

Amostra necessária:

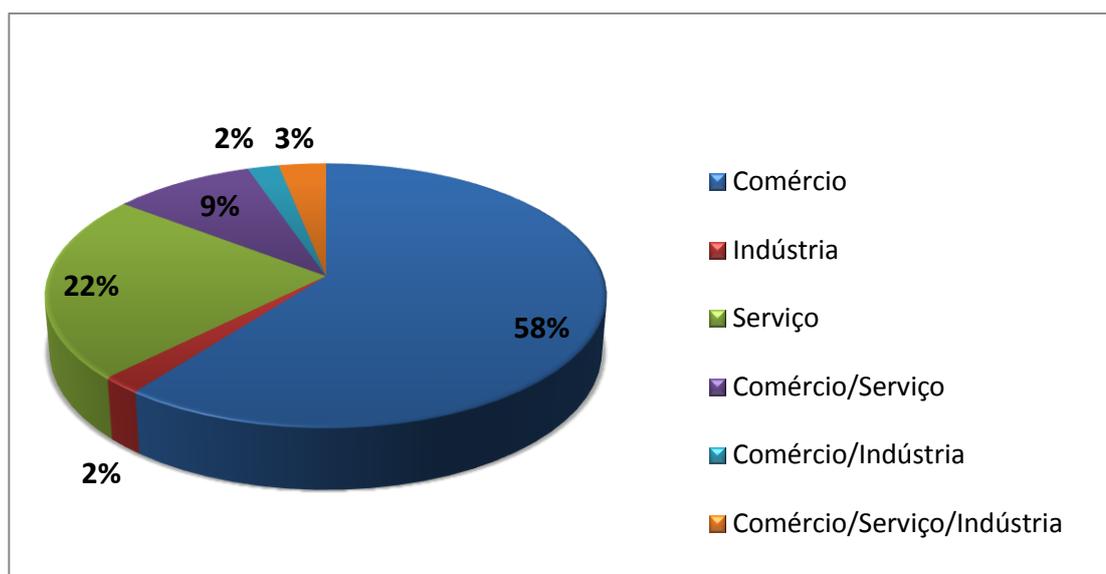
Fonte: Disponível em: <<http://www.calculoamostral.vai.la>>.

6. APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DOS RESULTADOS

Nessa etapa será abordado o resultado do questionário aplicado para a coleta de informações. O questionário é constituído, em sua parte inicial de aspectos conceituais sobre a administração do capital de giro, para buscar identificar o nível de entendimento dos entrevistados em relação à teoria aplicada ao tema. Segue com uma sequência de perguntas relacionadas à gestão aplicada dentro da empresa, distinguindo-se em: gestão de caixa, gestão de contas a receber e gestão de estoque.

O gráfico um apresenta a distribuição percentual das empresas de acordo com o setor de atuação.

Gráfico 1–Segmentos empresariais.



Fonte: da própria pesquisadora a partir dos dados da pesquisa de campo.

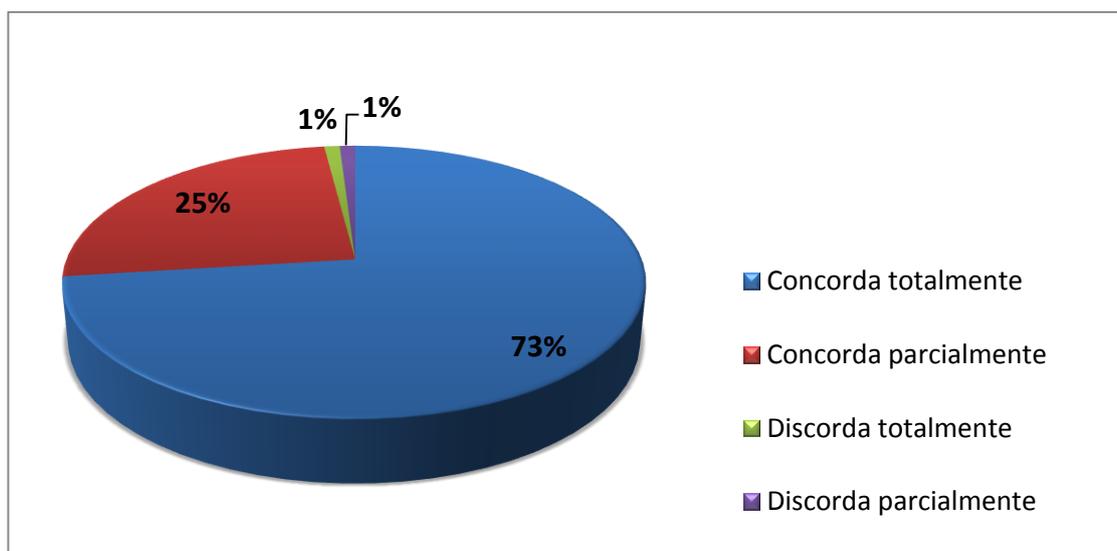
Nota-se que maior parte das empresas está enquadrada no setor de comércio, com 58%, seguido pelo setor de serviços com 22%. Nota-se ainda que as

atividades de comércio e serviço são comuns a 9% das empresas pesquisadas e ainda fazem parte dos negócios das empresas de outros segmentos, como na indústria.

6. 1. CAPITAL DE GIRO E CAPITAL PERMANENTE

O gráfico a seguir apresenta o percentual de concordância dos entrevistados sobre o conceito de capital de giro, como recurso demandado por uma empresa para financiar suas necessidades operacionais, identificadas desde a aquisição de matérias-primas até o recebimento pela venda do produto acabado.

Gráfico 2 – Entendimento dos entrevistados sobre o conceito de Capital de Giro.

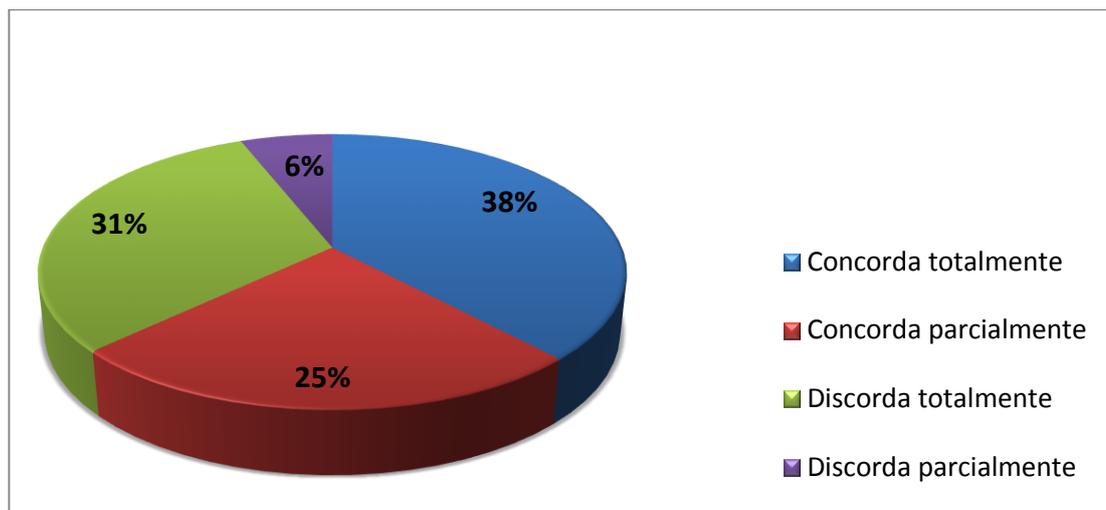


Fonte: da própria pesquisadora a partir dos dados da pesquisa de campo.

Nota-se que maior parte dos entrevistados, que representa 73% reconhece que o capital de giro é o recurso que sustenta as atividades operacionais da empresa, sendo que 25% desconhecem que o capital de giro possui essa finalidade, pois concordam parcialmente com a afirmação.

Também foi perguntado aos entrevistados se capital de giro poderia ser utilizado para aquisição de máquinas, móveis e prédios, enfim, para aquisição do ativo imobilizado. Conforme demonstrado no gráfico a seguir.

Gráfico 3–Relação entre Capital de Giro e Ativo Imobilizado.

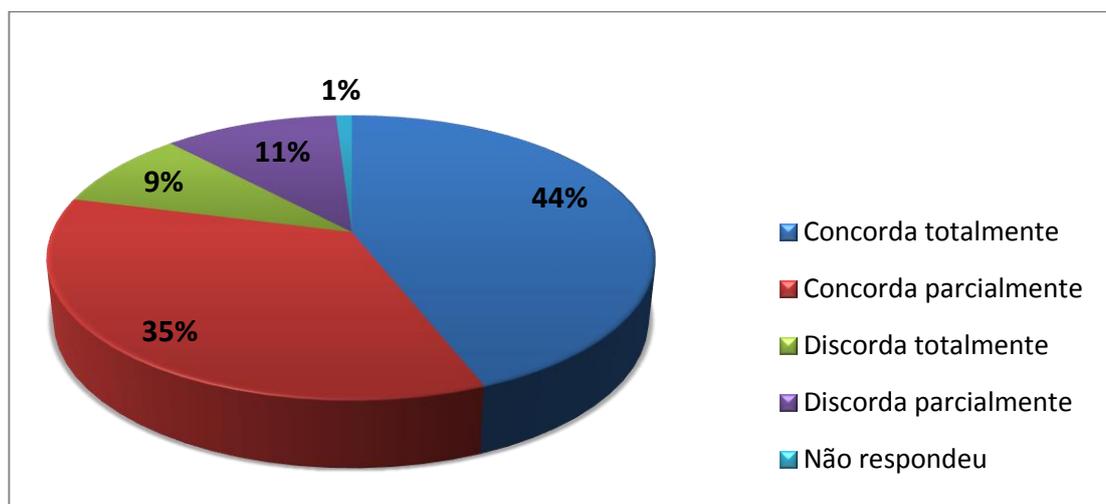


Fonte: da própria pesquisadora a partir dos dados da pesquisa de campo.

O gráfico demonstra que 31% consideram que o capital de giro é empregado especificamente em atividades operacionais, para manter o giro das atividades. Já 38% afirmam que o capital de giro pode ser utilizado para a aquisição de bens imobilizados, ou seja, essa parcela não relaciona o capital de giro exclusivamente com as atividades operacionais, o que de certa forma contradiz o gráfico anterior.

O próximo gráfico buscou confirmar a compreensão dos entrevistados sobre o uso do capital de giro, perguntando se ele representa uma reserva financeira feita pela empresa para atender a sazonalidade do mercado.

Gráfico 4– Relação entre Capital de Giro e Reserva Financeira



Fonte: da própria pesquisadora a partir dos dados da pesquisa de campo.

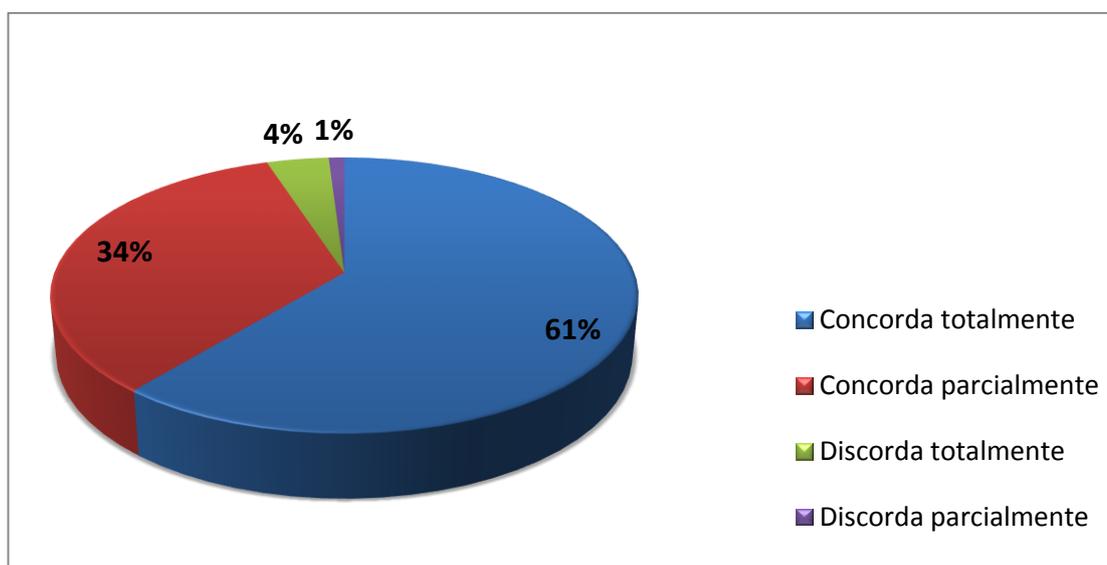
Pode-se constatar que 44% dos entrevistados afirmam que o capital de giro representa exclusivamente uma reserva financeira, 35% também consideram que o capital de giro possui essa finalidade, os demais têm ciência de que o capital de giro não é uma reserva financeira.

Conclui-se então que existe uma falta de compreensão conceitual por parte dos entrevistados em relação ao tema, os gráficos demonstram divergências entre as respostas. Ao mesmo tempo em que 98% dos entrevistados dizem conhecer a finalidade do capital de giro, 63% se contradizem, afirmando que o capital de giro não é utilizado especificamente nas atividades operacionais da empresa. A confusão conceitual se torna mais perceptível quando 79% afirmam que o capital de giro representa exclusivamente uma reserva financeira.

6. 2. ESTRUTURA PATRIMONIAL

O gráfico abaixo apresenta o entendimento dos entrevistados sobre a posição dos recursos relacionados ao capital de giro na estrutura patrimonial da empresa, perguntando se o capital de giro abrange as contas circulantes, incluindo ativos e passivos circulantes.

Gráfico 5 - Capital de Giro na estrutura patrimonial da empresa.

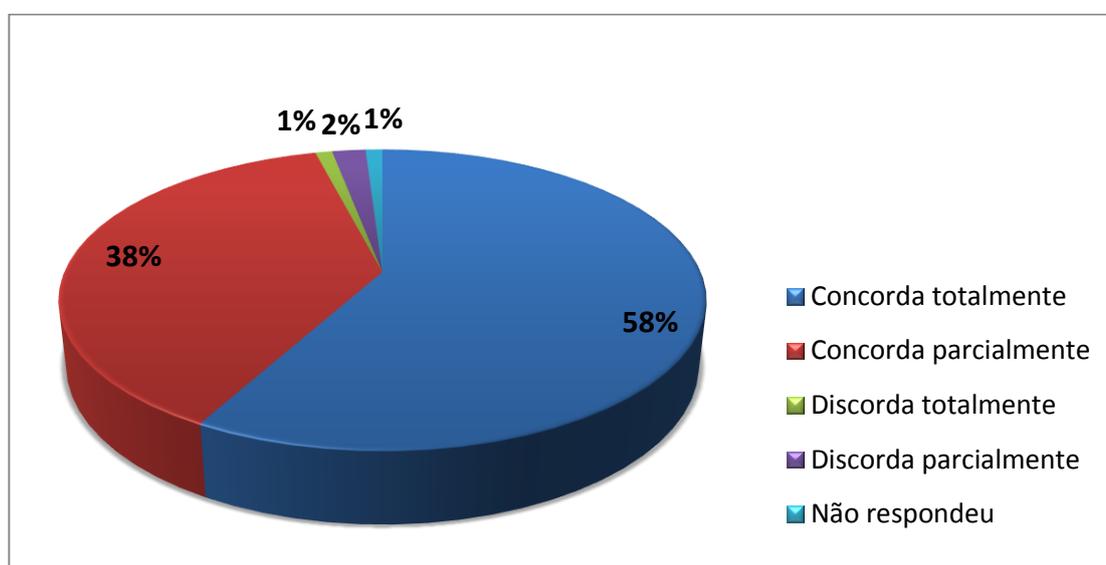


Fonte: da própria pesquisadora a partir dos dados da pesquisa de campo.

O gráfico apresenta que 61% dos entrevistados tem plena certeza que o capital de giro está elencado nos recursos circulantes da empresa. 39% deixam claro que há dúvidas sobre essa posição. O ativo circulante representa os bens e direitos de uma empresa que estão em forma de dinheiro, ou que se espera que sejam convertidos em dinheiro no curto prazo. Já o passivo circulante representa as obrigações que devem ser liquidadas dentro de um ano.

Ainda em relação a estrutura patrimonial foi perguntado aos entrevistados se o Capital Circulante Líquido é obtido pela diferença entre o ativo circulante e o passivo circulante, podendo indicar a folga financeira da empresa.

Gráfico 6 - O Capital Circulante Líquido.

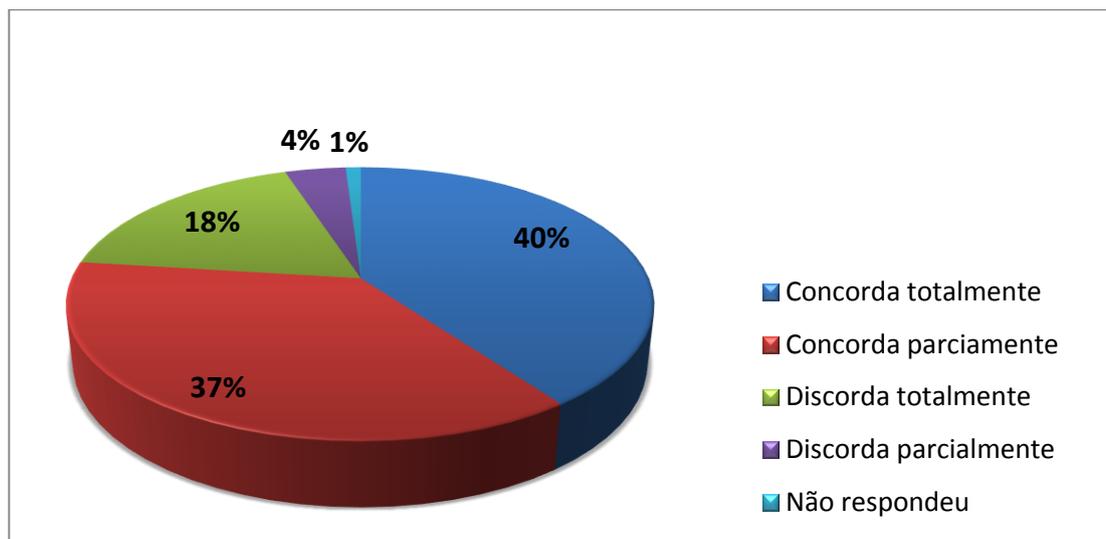


Fonte: da própria pesquisadora a partir dos dados da pesquisa de campo.

Nota-se que 58% dos entrevistados compreendem o significado e importância do Capital Circulante Líquido, o demais entrevistados apresentam dúvida sobre o assunto.

Para entender se os empresários conhecem as contas circulantes da empresa perguntou-se se os passivos circulantes devem ser suficientes de modo que cubram seus ativos circulantes, garantindo uma margem razoável de segurança para a empresa.

Gráfico 7 – Compreensão sobre as contas circulantes.

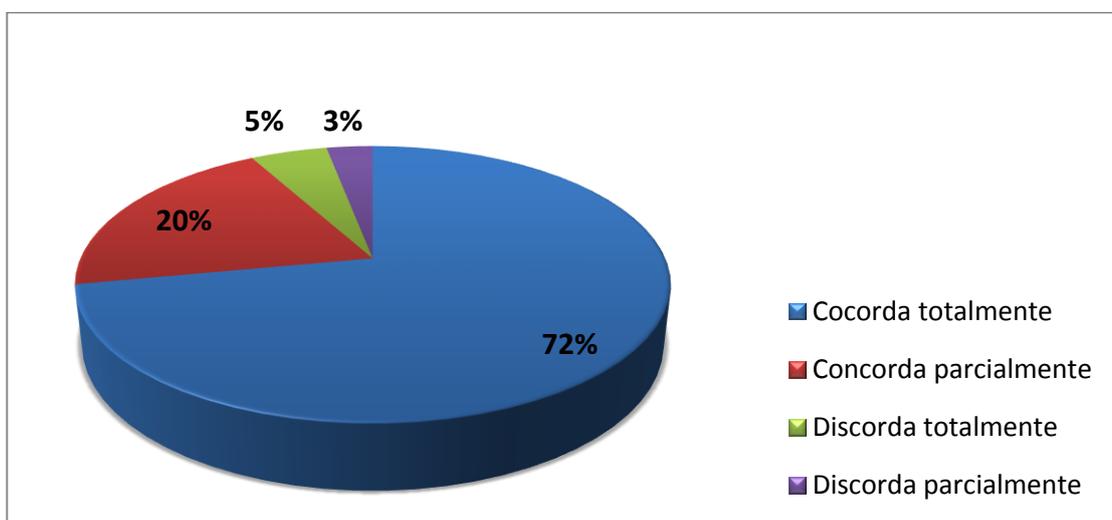


Fonte: da própria pesquisadora a partir dos dados da pesquisa de campo.

Este gráfico apresenta uma contradição na compreensão da estrutura patrimonial, pois 77% dos entrevistados afirmaram que o passivo circulante deve cobrir o ativo circulante. Nota-se uma confusão conceitual sobre este assunto, pois apenas 18% conseguem identificar a representatividade dos ativos e passivos na empresa.

O gráfico oito aborda sobre a Necessidade de Capital de Giro, a qual revela o volume mínimo de recursos que a empresa necessita para financiar seu capital de giro.

Gráfico 8 - Necessidade de Capital de Giro.



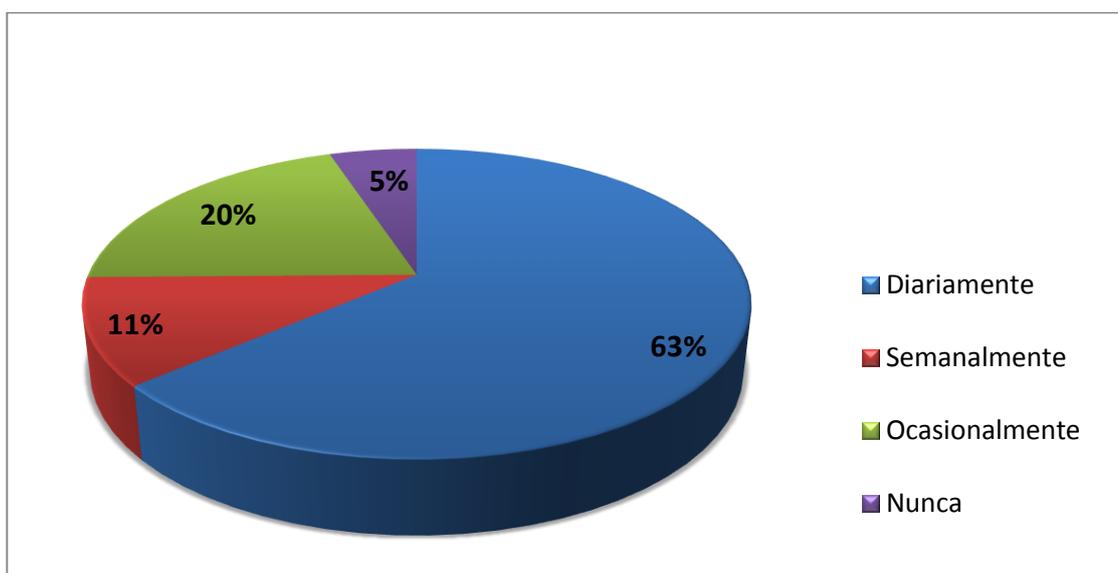
Fonte: da própria pesquisadora a partir dos dados da pesquisa de campo.

O gráfico aponta que 72% dos entrevistados afirmaram que a necessidade de capital de giro é sim o valor mínimo que a empresa necessita para realizar suas operações, 20% permanecem na dúvida e 8% não sabem o que é a Necessidade de Capital de Giro, pois discordam da afirmação.

6. 3. GESTÃO DE CAIXA

O controle de caixa é de suma importância para que a empresa possa realizar o registro das respectivas entradas e saídas de dinheiro de caixa, é a melhor forma de identificar o volume de recurso disponível. O gráfico nove exibe a frequência em que é realizado o controle de caixa nas empresas entrevistadas.

Gráfico 9 - Controle de caixa na empresa.



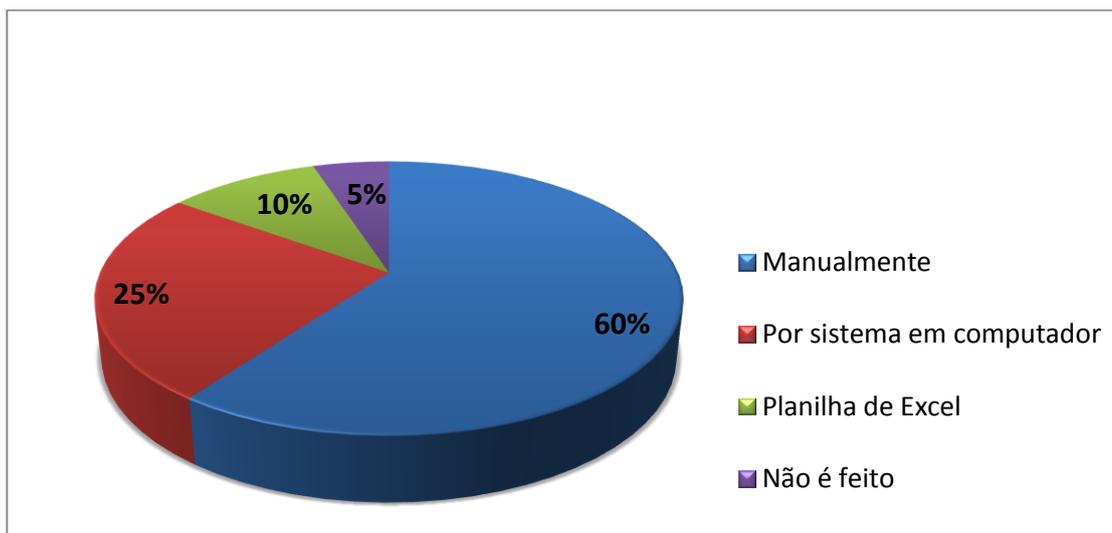
Fonte: da própria pesquisadora a partir dos dados da pesquisa de campo.

Nota-se que 63% dos entrevistados realizam o controle de caixa diariamente, porém há uma parcela de 11% que realiza semanalmente, 20% ocasionalmente e 5% não realizam o controle de caixa. O gráfico revela uma deficiência no gerenciamento deste ativo. Esperava-se que 100% dissessem realizar o controle de caixa diariamente, pois é através do controle de caixa que a empresa consegue

identificar falhas no sincronismo entre entradas e saídas de caixa em determinado período.

O gráfico a seguir apresenta as ferramentas utilizadas na realização do controle de caixa nas empresas.

Gráfico 10 - Ferramentas para controle de caixa.



Fonte: da própria pesquisadora a partir dos dados da pesquisa de campo.

O gráfico aponta que a maior parte dos entrevistados, que representa 60%, ainda realiza o controle de caixa manualmente, 25% utilizam um sistema por computador, 10% controlam através de planilha de Excel e 5% não realizam o controle de caixa.

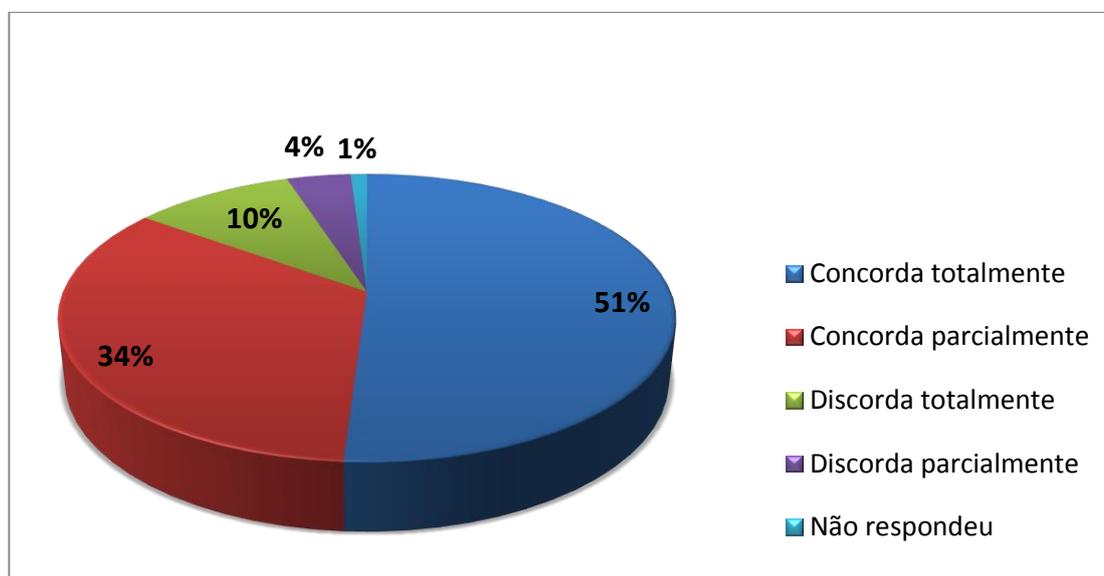
Independente do modelo de gestão da empresa, o importante é realizar o controle de caixa, mesmo que seja realizado manualmente, mas que seja feito diariamente. Vale ressaltar que cabe a empresa definir o melhor método de gestão, de forma que não prejudique o andamento do negócio.

6.4. ORÇAMENTO DE CAIXA

O gráfico 11 buscou identificar o entendimento dos empresários em relação ao conceito do orçamento de caixa, para tanto, afirmou-se que o orçamento de caixa

é o ato de planejar e estimar entradas e saídas de recursos da empresa em tempo presente.

Gráfico 11–Compreensão sobre o conceito de orçamento de caixa.

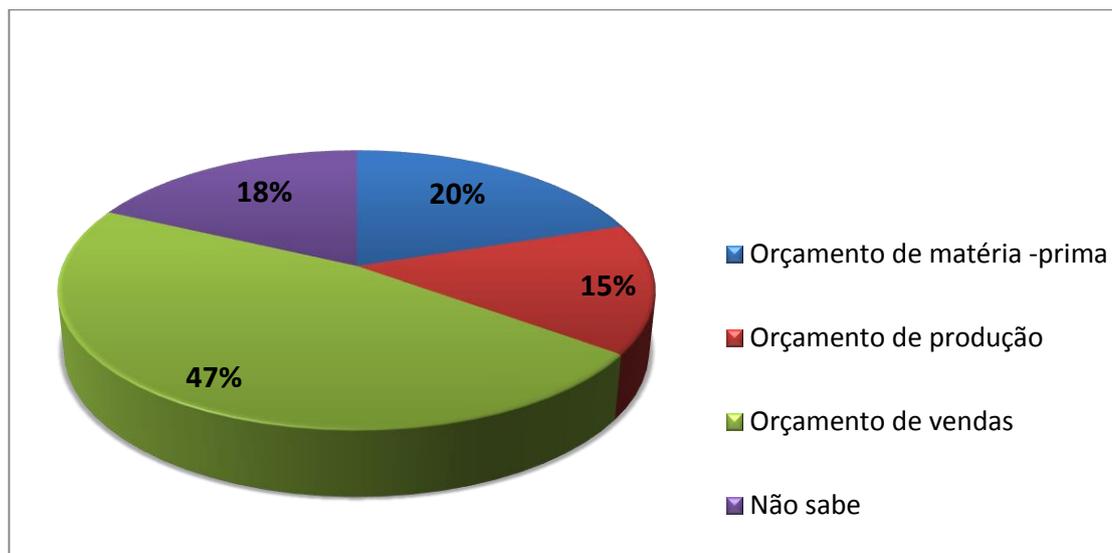


Fonte: da própria pesquisadora a partir dos dados da pesquisa de campo.

Percebe-se que maior parte dos entrevistados, que representa 85%, concordou com essa afirmação, revelando a falta de entendimento conceitual. Apenas 14% demonstram o correto entendimento sobre o conceito de orçamento de caixa, o qual projeta informações futuras, auxiliando no processo de tomada de decisões.

O gráfico 12 apresenta o entendimento e prática dos empresários sobre a correta construção do orçamento de caixa, para tanto, perguntou-se qual o orçamento que dá partida para elaboração do orçamento de caixa.

Gráfico 12– Compreensão sobre a elaboração do orçamento de caixa.



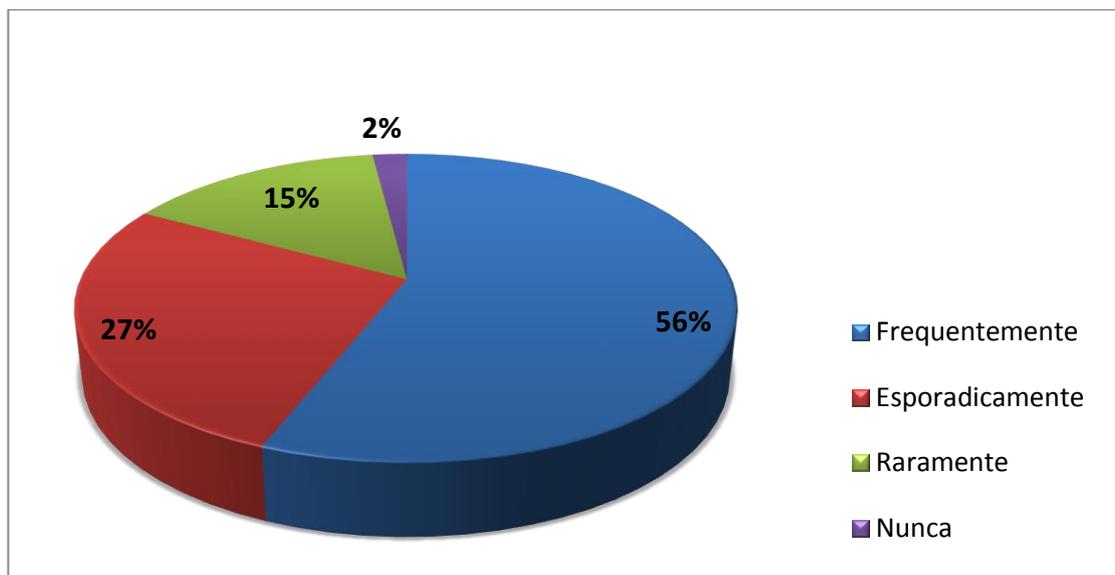
Fonte: da própria pesquisadora a partir dos dados da pesquisa de campo.

O gráfico aponta que 47% sabem que é o orçamento de vendas que dá partida para elaboração do orçamento de caixa. Conclui-se que existe uma falta de entendimento e prática sobre a elaboração do orçamento, pois somente após estabelecer a quantidade a ser vendida e determinar a receita total esperada para determinado período, que a empresa deve dar segmento aos demais orçamentos.

6.5. GESTÃO DE CONTAS A RECEBER

As contas a receber são quase um caixa da empresa, pois serão convertidas em dinheiro normalmente, em um prazo estabelecido na venda obedecendo as particularidades de cada negócio. O gráfico a seguir indica a frequência em que são realizadas vendas a prazos nas empresas entrevistadas.

Gráfico 13 – Percentual de vendas a prazo.

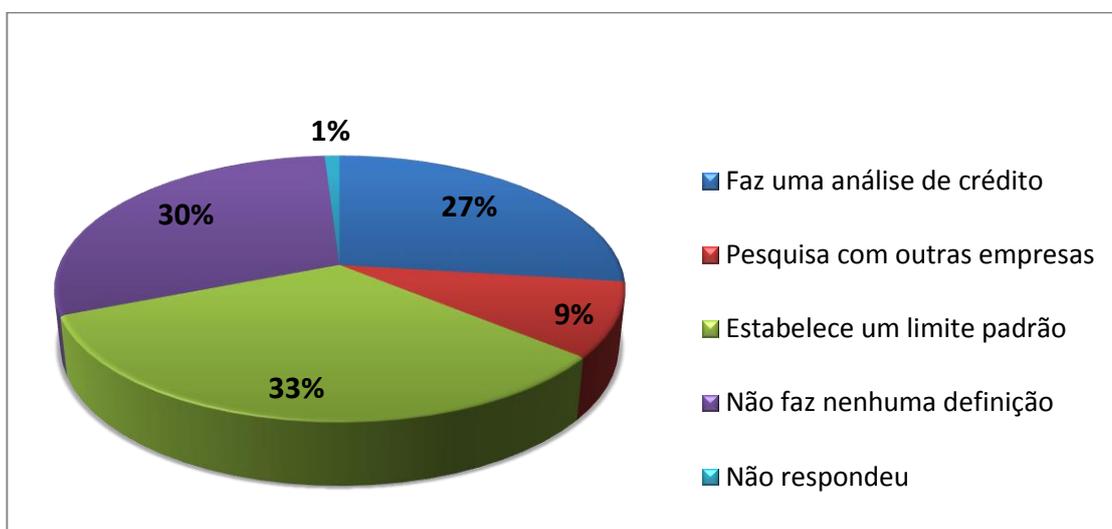


Fonte: da própria pesquisadora a partir dos dados da pesquisa de campo.

O gráfico indica que 56% dos entrevistados realizam vendas a prazo com mais frequência, demonstrando uma parcela do capital de giro comprometida com os clientes, 27% também se mostram mais flexíveis em conceder crédito aos clientes, 15% se restringem mais, pois raramente realizam vendas a prazo e somente 2% realizam vendas a vista.

O gráfico 14 exhibe os métodos utilizados pelos empresários, para definir o quanto a empresa pode vender a prazo.

Gráfico 14 – Métodos de avaliação de concessão de crédito.

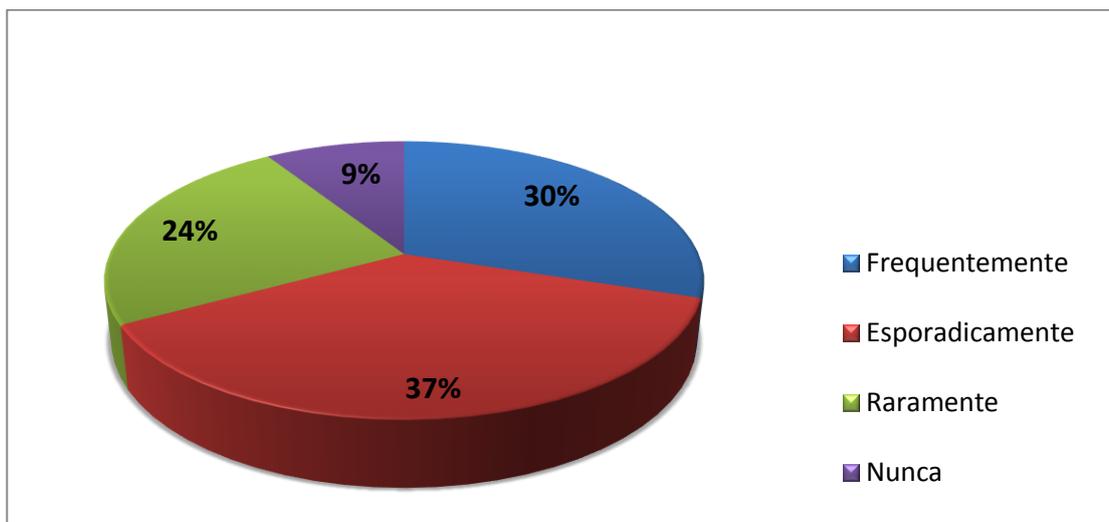


Fonte: da própria pesquisadora a partir dos dados da pesquisa de campo.

O gráfico aponta que 69% dos entrevistados utilizam algum método para definir o quanto a empresa deve vender a prazo, 30% dos entrevistados não faz nenhuma definição, revelando o desconhecimento em relação aos métodos de administração do capital de giro.

O gráfico 15 apresenta a frequência em que as empresas realizam o controle das contas a receber.

Gráfico 15 - Controle das contas a receber.



Fonte: da própria pesquisadora a partir dos dados da pesquisa de campo.

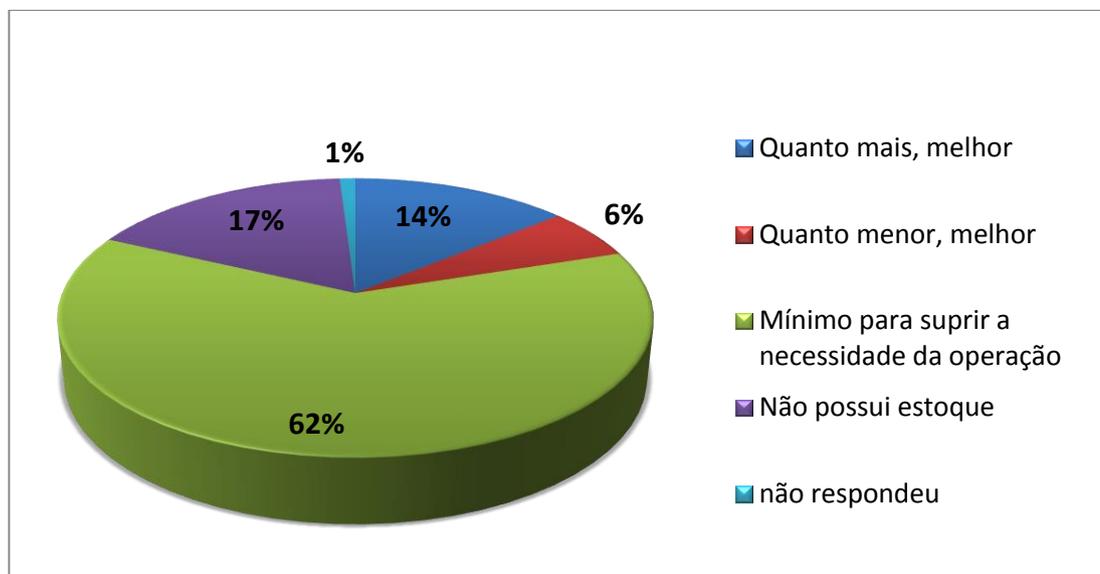
O gráfico demonstra que apenas 30% realizam o controle das contas a receber frequentemente e 61% realizam com menos frequência. Sendo que ainda há uma parcela de 7% (considerando os 2% que só vendem a vista) que nunca controlam suas contas a receber, o que revela total comprometimento do capital de giro com os clientes e possível necessidade de financiamento complementar para realização do ciclo de atividades da empresa.

6.6. GESTÃO DE ESTOQUE

Os estoques costumam manter uma participação significativa no total dos investimentos dos ativos de uma empresa. O gráfico 16 apresenta a posição dos

empresários em relação à quantidade de estoque que eles consideram ideal para movimentar a empresa.

Gráfico 16–Compreensão sobre os níveis de estoque.



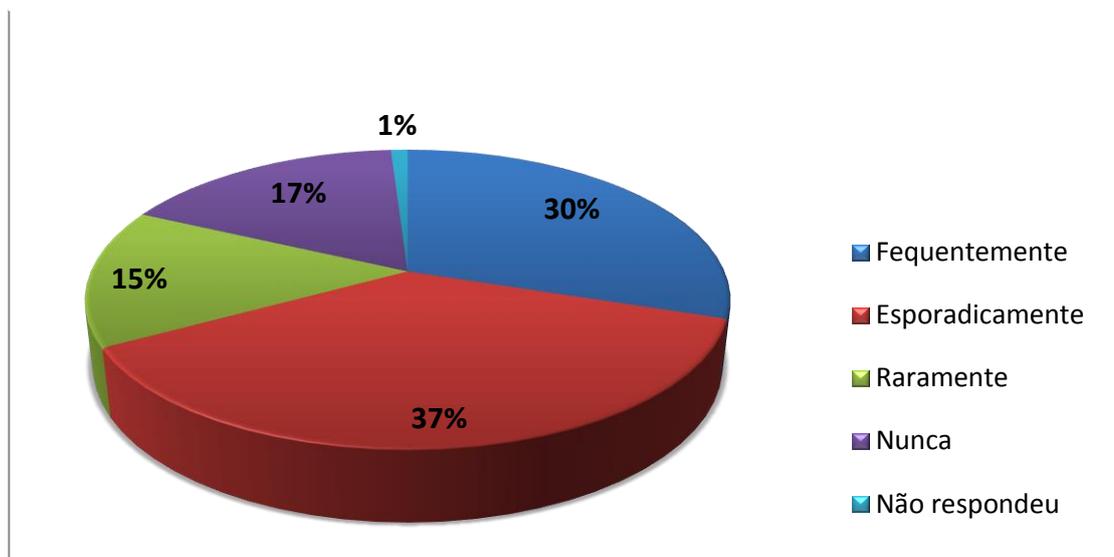
Fonte: da própria pesquisadora a partir dos dados da pesquisa de campo.

O gráfico aponta que 14% dos entrevistados que possuem esse ativo, não relacionam a quantidade estocada ao volume mínimo operacional.

Alguns autores definem que o volume mínimo para suprir a necessidade da operação é a quantidade ideal para que uma empresa opere, porém, esse montante pode ser influenciado, principalmente pela necessidade e atividade de cada empresa, devendo estas atentar às suas condições de funcionamento.

O gráfico 17 indica a frequência com que os empresários costumam realizar o controle de estoque em suas empresas.

Gráfico 17 - Controle de estoque na empresa.

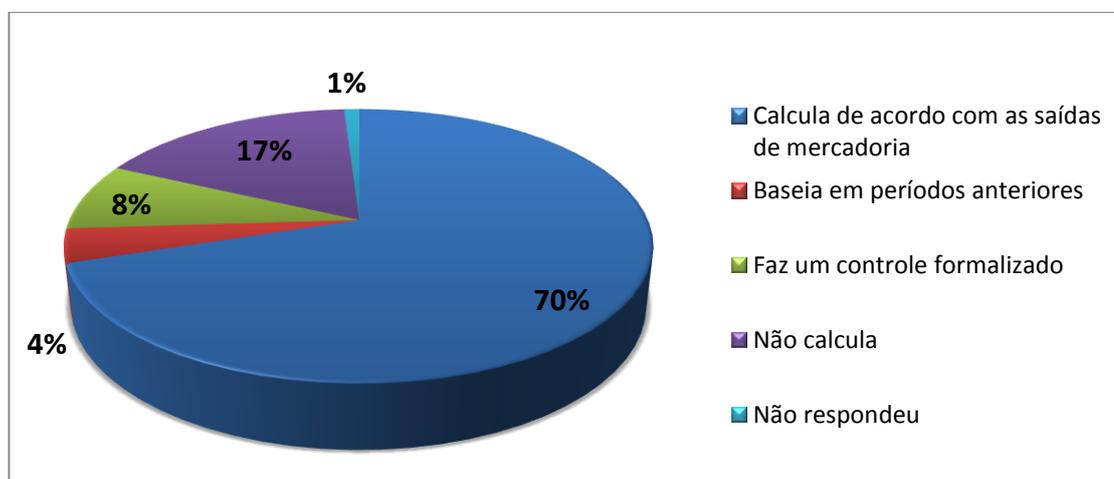


Fonte: da própria pesquisadora a partir dos dados da pesquisa de campo.

O gráfico revela ser notável a falta de gerenciamento do estoque dentro das empresas, pois a maior parte dos entrevistados não possui o costume de realizar o controle de estoque com frequência, apenas 30% controlam frequentemente. A gestão do estoque pode depender da estrutura e atividade de cada empresa. Empresas que prestam serviço, por exemplo, não possuem estoque, algumas estocam apenas para seu uso próprio, o que não justifica que este estoque não deve ser controlado.

O gráfico a seguir exhibe os métodos adotados pelos empresários para calcular a necessidade de estoque na empresa.

Gráfico 18 - Métodos utilizados para calcular a necessidade de estoque.

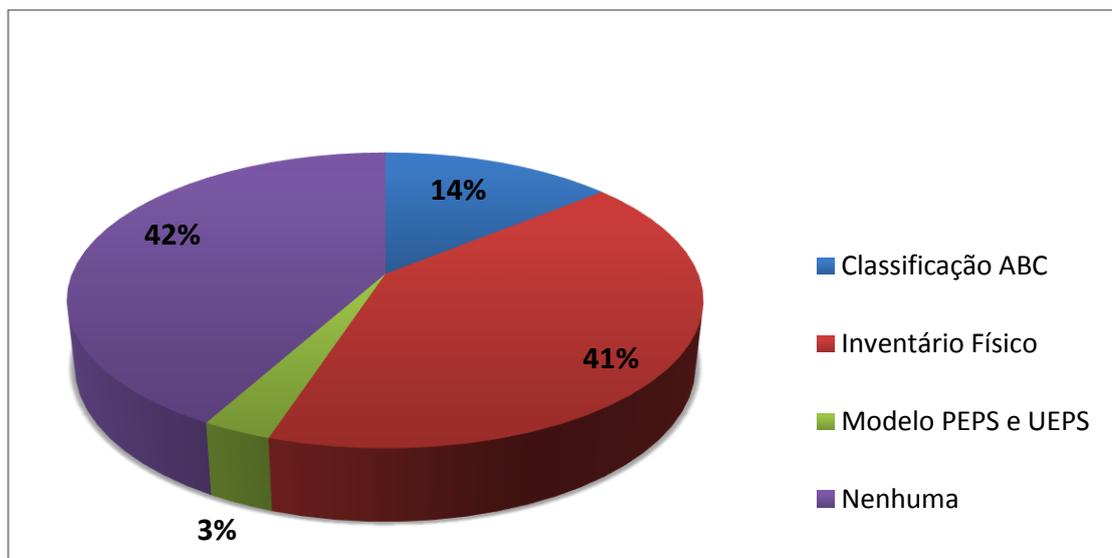


Fonte: da própria pesquisadora a partir dos dados da pesquisa de campo.

Nota-se que apenas 8% dos entrevistados utilizam um controle formalizado para calcular a necessidade de estoque da empresa, 74% utilizam métodos informais para determinar o volume necessário, sendo que 17% representam o percentual de entrevistados que disseram não possuir estoque.

O gráfico 19 apresenta as ferramentas utilizadas pelos empresários para registro de estoque.

Gráfico 19 - Ferramentas utilizadas para registro de estoque.

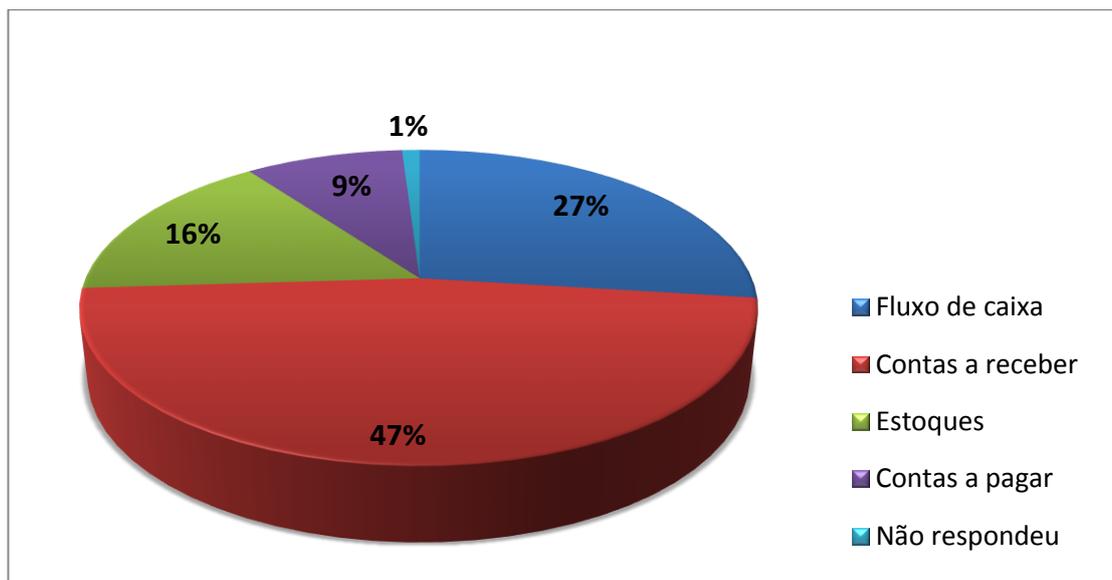


Fonte: da própria pesquisadora a partir dos dados da pesquisa de campo.

O gráfico revela que 24% dos entrevistados não utilizam nenhuma ferramenta para registrar o estoque (considerando o percentual de 17% que não possui estoque), o que implica em uma falta de gestão dos estoques dentro da empresa. Os demais utilizam ferramentas como: classificação ABC, o modelo PEPS e UEPS, e o inventário físico que é geralmente, o método utilizado mais utilizado nas micro e pequenas empresas para registrar o estoque.

Para identificar qual elemento do capital de giro apresenta maior dificuldade de gestão na perspectiva dos entrevistados. Perguntou-se aos entrevistados a conta que eles possuem maior dificuldade em realizar a gestão na empresa.

Gráfico 20 – Elemento do Capital de Giro com maior dificuldade de gestão.



Fonte: da própria pesquisadora a partir dos dados da pesquisa de campo.

Percebe-se que 47% dos entrevistados sentem dificuldade em realizar a gestão na das contas a receber, seguindo com o fluxo de caixa que representa 27%, e o estoque representado 16% dos entrevistados. O gráfico revela a dificuldade na gestão dos elementos que compõem o Capital de Giro, apresentada nos gráficos anteriores, com ênfase na gestão de recebíveis. Conclui-se que além da dificuldade na compreensão sobre o assunto foi constatado também problemas relacionados à prática na gestão do capital de giro.

É importante que as empresas façam um ajuste entre os elementos que compõe o capital de giro, de forma que elas consigam sincronizar os recebimentos com os pagamentos, por tanto é preciso prestar atenção no prazo obtido de fornecedores, no prazo concedido a clientes e no volume de estoque. A administração correta destes prazos permite que a empresa se mantenha estável no mercado, melhorando seu desempenho financeiro. Para tanto, torna-se necessário estabelecer um controle rigoroso dos ativos e passivos, observando os critérios da empresa. Vale ressaltar que a análise dos prazos médios só é útil quando os três prazos são analisados em conjunto.

CONCLUSÃO

A administração do capital de giro configura-se como instrumento essencial para ajudar a garantir a perenidade da organização, pois esse recurso representa o investimento feito por ela para a realização das operações. Saber o quanto investir, onde investir e por quanto tempo faz parte desse processo, complementado pela decisão de definir as fontes que vão sustentar esse investimento. Essa importância tem o mesmo significado para empresas de pequeno e grande porte, inseridas em grandes centros ou em pequenas cidades.

Dada a importância do capital de giro para as empresas, independente do seu porte ou localização estabeleceu-se como objetivo desse estudo identificar e analisar o entendimento e prática dos empresários da cidade de Malacacheta, em relação à administração do capital de giro em suas empresas, realizando uma pesquisa de campo nas micro e pequenas empresas da cidade, para levantamento de dados necessários para essa análise.

Nesse processo tornou-se interessante compreender os principais elementos que compõe o capital de giro, sendo eles: caixa, contas a receber, estoque além do estudo sobre as contas a pagar, com a intenção de observar a importância atribuída pelos pesquisados a cada um desses elementos, na realização do ciclo de atividades das empresas. O questionário foi elaborado para demonstrar a relevância desses elementos e como são elencados na prática pelos empresários ou gestores. Os resultados evidenciam a necessidade de melhorias para uma adequada administração do capital de giro naquela cidade.

A pesquisa deixa claro que quase 30% dos entrevistados não reconhecem claramente que o capital de giro é o recurso que sustenta as atividades operacionais da empresa e menos de 40% estão certos de sua aplicação em ativos de giro, apesar de 60% afirmarem que são recursos identificados no Ativo Circulante.

Analisando a capacidade de administração dos elementos que compõem o capital de giro percebe-se que quase 40% dos entrevistados não realizam uma gestão diária do caixa e que 5% não fazem nenhum controle desse ativo. Se a gestão diária é deficiente, não é diferente no planejamento, pois 85% dos entrevistados não compreendem bem o papel do orçamento de caixa, revelando que essa não é uma prática dos gestores locais.

A pesquisa revela deficiências na gestão das contas a receber. Considerando 98% dos entrevistados que vendem a prazo, 30% afirmam que não adotam nenhum método de avaliação de crédito e apenas 30% controlam esse ativo com frequência.

Quanto à gestão dos estoques 14% dos que possuem esse ativo não relacionam a quantidade estocada ao volume mínimo operacional, apenas 30% assumem realizar seu controle com frequência e mais de 70% não usam cálculos formais para avaliar a necessidade de estoques.

Pode-se afirmar que a pesquisa cumpre o seu objetivo geral de identificar e analisar o entendimento e prática dos empresários da cidade de Malacacheta em relação ao capital de giro. Na fase de projeto algumas hipóteses foram levantadas e podem ser validadas as seguintes: H1 - Os empresários de Malacacheta não teriam controle do capital de giro de sua empresa; H2 - Os métodos de administração do capital de giro seriam desconhecidos pelos empresários; H4 - Os empresários necessitariam do apoio de um administrador para melhor gerenciar o capital de giro de suas empresas. Como foi demonstrado na apresentação dos resultados, existe sim uma dificuldade, tanto na compreensão do assunto como na prática de sua gestão. Os resultados confirmam a necessidade de se estabelecer técnicas de melhoria, que devem contribuir positivamente para o desempenho financeiro das empresas. Através da análise dos dados pode-se descartar a H0 - Todos os empresários de Malacacheta administrariam o capital de giro corretamente. Conforme esperado, a hipótese não se confirma, pois há pontos de melhorias a serem estabelecidos, os empresários não lidam corretamente com a administração desses ativos.

O trabalho atingiu importante alcance acadêmico, contribuindo de forma significativa para o desenvolvimento de todos que nele se envolveram, direta ou indiretamente, além de colocar o pesquisador em contato direto com as atividades empresariais, tendo a oportunidade compartilhar o conteúdo teórico ensinado em sala de aula e extrair informações sobre a realidade praticada nas empresas.

A produção de cunho científico traz conhecimento relevante para orientar ações de melhorias para a comunidade local.

A pesquisa garantiu alcance social, pois produziu informações confiáveis, importantes para aquela sociedade. Complementando essa importância foi realizada uma palestra sobre a importância da administração do capital de giro nas empresas, direcionada aos empresários, gestores, lojistas e administradores da cidade de Malacacheta. Na palestra apresentou-se o resultado da pesquisa realizada na cidade, expondo a importância dos elementos que compõe o capital de giro e a necessidade de se desenvolver projetos locais que ajudem os empresários a lidarem melhor com esses elementos que fazem parte da gestão diária de uma organização. Também atuou como forma interessante de quebrar paradigmas, como o de que a prática é diferente da teoria, que de fato não é. Respeitadas as particularidades, a prática deve considerar sempre os pressupostos teóricos.

REFERÊNCIAS

ALMEIDA JUNIOR, Antônio. *O crescimento do ramo de comércio e Serviço no Brasil*. 01 de Setembro de 2015. Disponível em: <<http://www.contracs.org.br/ponto-de-vista/artigos/85/o-crescimento-do-ramo-de-comercio-e-servicos-no-brasil>>. Acesso em 14 de Mai. 2016.

ALVES, Fabio. *O que é e como calcular o capital de giro*. Disponível em: <http://www.industriahoje.com.br/o-que-e-e-como-calculiar-o-capital-de-giro>>. Acesso em 19 de Mai. De 2016.

ASSAF NETO, Alexandre; SILVA, César Augusto Tibúrcio. *Administração do Capital de Giro*. 3ª ed. São Paulo: Atlas, 2010.

ASSAF NETO, Alexandre. *Estrutura e análise de balanços*. 8ª ed. São Paulo: Atlas, 2006.

_____. *Finanças Corporativas e Valor*. 5ª ed. São Paulo: Atlas, 2010.

BRASIL PRESIDÊNCIA DA REPÚBLICA CASA CIVIL. *Lei Complementar nº 123, de 14 de Dezembro de 2006. Art. 3º, Capítulo II*. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/LCP/Lcp123.htm>. Acesso em: 19 de Mai. De 2016.

BRIGHAM, E. F. e HOUSTON, J. F..*Fundamentos da moderna administração financeira*. Rio de Janeiro: Campos, 1999.

CHING, Hong Yuh. *Gestão de estoques na cadeia de logística integrada – Supplychain*. 4ª ed. São Paulo: Atlas, 2010.

COSTA JÚNIOR, Francisco. *Orçamento Empresarial*. Teófilo Otoni. Faculdades Unificadas de Teófilo Otoni. 2014. (*ad uson privatum*).

CRUZ, Sérgio David Ferreira. *Administração da Produção e Operações II*. Disponível em: <<http://portal.faculdadedeilheus.com.br/Documentos/SERGIO%20DAVID%20FERREIRA>>. Acesso em: 03 de Mar. 2016.

DAMODARAN, Aswath. *Finanças Corporativas Teoria e Prática*. 2ª ed. Porto Alegre: Bookman, 2004.

DRUCKER, Peter F. *Introdução à Administração*. São Paulo: Pioneira, 1984.

DUTRA, Edvaldo Silva. *Administração Financeira*. Teófilo Otoni. Faculdades Unificadas de Teófilo Otoni. 2014. (*ad uson privatum*).

GIL, Antônio Carlos. *Como Elaborar Projetos de Pesquisa*. 4ª ed. São Paulo: Atlas, 2002.

GITMAN, Lawrence J. *Princípios de Administração Financeira*. 10ª ed. São Paulo: Addison Wesley, 2004.

_____. *Princípios de Administração Financeira*. 3ª ed. São Paulo: Harbra, 1987.

GODOY, Arilda Schmidt. *Introdução à pesquisa qualitativa e sua possibilidades*. Revista de Administração de Empresas, São Paulo, v.35, nº2, p.57-63, março/abril 1995.

GROPPELLI, A.A; NIKBAKHT, Ehsan. *Administração Financeira*. 3ª ed. São Paulo: Saraiva, 2010.

IBGE cidades. Disponível em:

<<http://www.cidades.ibge.gov.br/xtras/perfil.php?lang=&codmun=313920&search=minas-gerais|malacacheta>>. Acesso em: 26 Set. 2015.

LAKATOS, Eva Maria e MARCONI, Mariana de Andrade. *Metodologia do trabalho científico*. 5ª ed. São Paulo: Atlas, 2001.

LEMES JÚNIOR, Antônio Barbosa; RIGO, Cláudia Miessa; CHEROBIM, Ana Paula MussiSzabo. *Administração financeira: princípios, fundamentos e práticas brasileiras: aplicações e casos nacionais*. 3ª ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2010.

LONGENECKER, Justin G.; MOORE, Carlos W.; PETTY, J. William. *Administração de Pequenas Empresas*. São Paulo: Makron Books, 1997.

RICHARDSON, Roberto Jarry. *Pesquisa Social: métodos e técnicas*. São Paulo: Atlas, 1989.

SANTOS, Glauber Eduardo de Oliveira. *Cálculo amostral: calculadora on-line*. Disponível em: <<http://www.calculoamostral.vai.la>>. Acesso em: 06 de Mar. 2016.

SANVICENTE, AntonioZorato. *Administração Financeira*. 3ª ed. São Paulo: Atlas, 2010.

SEBRAE. *Controle de Estoque*. Disponível em: <www.sebraemg.com.br/atendimento/bibliotecadigital/documento/planilha/controle-de-estoque-ferramenta-de-gestao>. Acesso em 08 de Mai. 2016.

_____. *Micro e Pequenas empresas geram 27% do PIB do Brasil*. Disponível em: <<http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/mt/noticias/micro-e-pequenas-empresas-geram-27-do-pib-do-brasil>>. Acesso em 19 de Mai. De 2016.

SEBRAE - RJ. *A importância da administração financeira da empresa*. Fevereiro de 2009. Disponível em: < <http://www2.rj.sebrae.com.br/boletim/a-importancia-da-administracao-financeira-da-empresa/>> Acesso em: 11 de Out. 2015.

SILVA, José Pereira. *Análise financeira das Empresas*. 7ª ed. São Paulo: Atlas, 2005.

WESTON, J. Fred; BRIGHAM, Eugene F. *Fundamentos da Administração Financeira*. 10ª Ed. São Paulo: Pearson Education do Brasil, 2000.

APÊNDICE

QUESTIONÁRIO:

Assunto: Administração de Capital de Giro

Curso: Administração Período: 8º

Nome Empresarial: _____

Nome do Responsável: _____

Enquadramento: ME ____ EPP ____

Atividade: Comércio ____ Serviço ____ Indústria ____

1: O capital de giro representa os recursos demandados por uma empresa para financiar suas necessidades operacionais identificadas desde a aquisição de matérias-primas até o recebimento pela venda do produto acabado.

- A) Concordo totalmente.
- B) Concordo parcialmente.
- C) Discordo totalmente.
- D) Discordo parcialmente.

2: O capital de giro também pode ser utilizado para aquisição de máquinas, móveis e prédios, enfim, para aquisição do ativo imobilizado.

- A) Concordo totalmente.
- B) Concordo parcialmente.
- C) Discordo totalmente.
- D) Discordo parcialmente.

3: A administração de capital de giro abrange a administração das contas circulantes da empresa, incluindo ativos e passivos circulantes.

- A) Concordo totalmente.
- B) Concordo parcialmente.
- C) Discordo totalmente.
- D) Discordo parcialmente.

4: O Capital de Giro representa uma reserva financeira feita pela empresa para atender a sazonalidade do mercado.

- A) Concordo totalmente.
- B) Concordo parcialmente.
- C) Discordo totalmente.
- D) Discordo parcialmente.

5: Os passivos circulantes devem ser suficientes de modo que cubram seus ativos circulantes, garantindo uma margem razoável de segurança para a empresa.

- A) Concordo totalmente.
- B) Concordo parcialmente.
- C) Discordo totalmente.
- D) Discordo parcialmente.

6: O capital circulante líquido é obtido pela diferença entre o ativo circulante e o passivo circulante. Pode-se dizer que reflete a folga financeira da empresa.

- A) Concordo totalmente.
- B) Concordo parcialmente.
- C) Discordo totalmente.
- D) Discordo parcialmente.

7: A Necessidade de Capital de Giro (NCG) é o valor mínimo que a empresa precisa ter de dinheiro em seu caixa para garantir que sua operação não pare por falta de recursos.

- A) Concordo totalmente.
- B) Concordo parcialmente.
- C) Discordo totalmente.

D) Discordo parcialmente.

8: Com que frequência você realiza o controle de caixa de sua empresa?

A) Diariamente.

B) Semanalmente.

C) Ocasionalmente.

D) Nunca.

9: Como é realizado o controle do fluxo de caixa de sua empresa?

A) Manualmente.

B) Por sistema em computador.

C) Planilha de Excel.

D) Não é feito.

10: Orçamento de caixa é o ato de planejar e estimar entradas e saídas de recursos da empresa em tempo presente.

A) Concordo totalmente.

B) Concordo parcialmente.

C) Discordo totalmente.

D) Discordo parcialmente.

11. Qual dos orçamentos dá partida para elaboração do orçamento de caixa?

A) Orçamento de Matéria Prima.

B) Orçamento de Produção.

C) Orçamento de Vendas.

D) Não Sei.

12: Em sua empresa você realiza vendas a prazo?

A) Frequentemente.

B) Esporadicamente.

C) Raramente.

D) Nunca.

13: Como você define o quanto sua empresa pode vender a prazo?

- A) Faço uma análise de crédito.
- B) Pesquiso com outras empresas.
- C) Estabeleço um limite padrão.
- D) Não faço nenhuma definição

14: Com que frequência você realiza o controle das contas a receber na empresa?

- A) Frequentemente.
- B) Esporadicamente.
- C) Raramente.
- D) Nunca.

15: Em relação à gestão de estoques, qual a quantidade você considera ideal para movimentar seu negócio?

- A) Quanto mais, melhor.
- B) Quanto menor, melhor.
- C) Mínimo para suprir a necessidade da operação.
- D) Não possuo estoque.

16: Você costuma realizar o controle de estoque de sua empresa?

- A) Frequentemente.
- B) Esporadicamente.
- C) Raramente.
- D) Nunca.

17: Qual regra você utiliza para calcular a necessidade de estoque de sua empresa?

- A) Calculo de acordo com as saídas de mercadoria.
- B) Baseio em períodos anteriores.
- C) Faço um controle formalizado.
- D) Não calculo.

18: Qual das ferramentas você utiliza para controle do estoque?

- A) Classificação ABC.
- B) Inventário Físico.

C) Modelo PEPS e UEPS.

D) Nenhuma.

19: Em qual das contas você possui maior dificuldade em fazer a gestão em sua empresa.

A) Fluxo de caixa.

B) Contas a receber.

C) Estoque.

D) Contas a pagar.