

**UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA
CENTRO SÓCIO – ECONÔMICO
DEPARTAMENTO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS**

JOÃO PAULO MARCELINO

**GESTÃO DO CAPITAL DE GIRO DAS
MICROEMPRESAS E EMPRESAS DE PEQUENO PORTE:
UM ESTUDO DOS CLIENTES DO
BANCO DO BRASIL – AGÊNCIA CAPOEIRAS**

Florianópolis
2007

JOÃO PAULO MARCELINO

**GESTÃO DO CAPITAL DE GIRO DAS
MICROEMPRESAS E EMPRESAS DE PEQUENO PORTE:
UM ESTUDO DOS CLIENTES DO
BANCO DO BRASIL – AGÊNCIA CAPOEIRAS**

Trabalho de Conclusão de Curso
submetido ao Departamento de Ciências
Contábeis, do Centro Sócio Econômico,
da Universidade Federal de Santa
Catarina, como requisito parcial para
obtenção do grau de bacharel em
Ciências Contábeis.

Orientador: Prof. Dr. Altair Borgert
Co-orientador: Prof. MSc. Charles
Albino Schutz

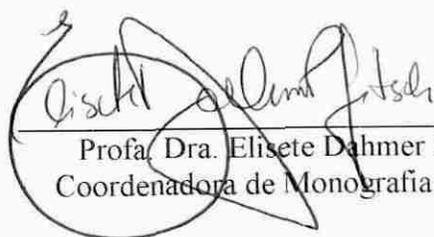
Florianópolis, 2007.

**GESTÃO DO CAPITAL DE GIRO DAS
MICROEMPRESAS E EMPRESAS DE PEQUENO PORTE:
UM ESTUDO DOS CLIENTES DO
BANCO DO BRASIL – AGÊNCIA CAPOEIRAS**

JOÃO PAULO MARCELINO

Esta monografia foi apresentada como trabalho de conclusão do curso de Ciências contábeis da Universidade Federal de Santa Catarina, obtendo a nota média de 8,5 atribuída pela banca examinadora integrada pelos professores abaixo nominados.

Florianópolis, novembro de 2007



Prof. Dra. Elisete Dahmer Pfitscher
Coordenadora de Monografia do CCN

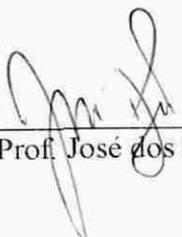
Professores que compuseram a banca examinadora:



Prof. Dr. Altair Borgert
Presidente



Prof. Dr. Darci Schnorrenberger
Membro



Prof. José dos Santos Dias
Membro

DEDICATÓRIA

Dedico esse trabalho aos meus pais, que sempre me apoiaram.

AGRADECIMENTOS

A todas as micro e pequenas empresas de Capoeiras que nos receberam de braços abertos e possibilitaram a realização deste trabalho.

Aos Professores Charles Albino e Altair Borgert, que sem a ajuda não seria possível concluir este trabalho.

À mestranda Jacita Manfio da Rocha, pela contribuição e paciência.

Às Professoras Elisete Dahmer Pfitscher e Eleonora Milano Falcão Vieira pela contribuição e atenção.

A amiga e colega do Banco do Brasil S.A, Tatiana Raquel Garcia, pela colaboração e dedicação.

Finalmente, obrigado a todas as pessoas que, direta ou indiretamente, contribuíram para a realização deste sonho.

RESUMO

O presente trabalho identifica os fatores envolvidos no processo de gestão do capital de giro nas microempresas e empresas de pequeno porte, mostrando como exemplo, algumas das empresas que o autor teve contato na agência do Banco do Brasil S.A do bairro Capoeiras em Florianópolis - SC.

Para o desenvolvimento do estudo, foram entrevistadas, entre proprietários e gerentes de empresas, 25 (vinte e cinco) pessoas com vistas a verificar o grau de conhecimento sobre capital de giro, a utilização de técnicas na gestão do capital de giro e apurar as fontes de capital de giro utilizadas.

Foram abordados conceitos sobre o tema na fundamentação teórica juntamente com alguns conceitos relacionados que se achou relevante para o trabalho, além da apresentação de linhas de crédito para capital de giro disponíveis no mercado (Banco do Brasil SA e Caixa Econômica Federal).

Nas entrevistas buscou-se a compreensão de aspectos relacionados com a formação dos entrevistados, quanto à utilização de técnicas na gestão do capital de giro e levantamento das fontes de capital de giro utilizadas. Obtendo como resultado, a constatação da não gestão do capital de giro, bem como a reduzida percentagem (40%) de utilização de linhas de crédito para capital de giro, apesar da disponibilidade nas instituições financeiras.

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 – Quadro Contabilidade Gerencial / Contabilidade Financeira

Figura 2 – Fluxograma do capital de giro.

Figura 3 – Modelo de Fluxo de Caixa.

Figura 4 – Ciclo Operacional, Ciclo Financeiro e Ciclo Econômico.

Figura 5 – Formação dos microempresários entrevistados

Figura 6 – Utilização de ferramentas na Gestão do Capital de Giro

Figura 7 – Utilização de empréstimos junto a bancos

Figura 8 – Tipos de empréstimos utilizados

SIGLAS

BB	<i>Banco do Brasil SA</i>
BESC	<i>Banco do Estado de Santa Catarina</i>
BNDES	<i>Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social</i>
CCL	<i>Capital Circulante Líquido</i>
CDL	<i>Câmara dos Dirigentes Lojistas</i>
CG	<i>Capital de Giro</i>
DIEESE	<i>Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Socioeconômicos</i>
EPP	<i>Empresa de Pequeno Porte</i>
GEM	<i>Global Entrepreneurship Monitor</i>
ME	<i>Microempresa</i>
MPE	<i>Micro e Pequenas Empresas</i>
SEBRAE	<i>Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas</i>
SENAI	<i>Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial</i>

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO	10
1.1 TEMA E PROBLEMA	11
1.2 OBJETIVOS	11
1.2.1 OBJETIVO GERAL	11
1.2.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS	12
1.3 JUSTIFICATIVA	12
1.4 METODOLOGIA	13
1.5 DELIMITAÇÃO DO ESTUDO	14
1.6 LIMITAÇÕES DA PESQUISA	14
1.7 ORGANIZAÇÃO DO ESTUDO	15
2. FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA	16
2.1 A CONTABILIDADE	16
2.1.1 A função básica do Contador.....	16
2.1.2 A contabilidade gerencial.....	17
2.1.3 Regime de Caixa e Regime de Competência.....	18
2.1.4 Risco e retorno.....	19
2.2 CAPITAL CIRCULANTE ou CAPITAL DE GIRO	20
2.2.1 Capital circulante líquido ou Capital de giro líquido.....	22
2.3 ADMINISTRAÇÃO DO CAPITAL DE GIRO	24
2.3.1 Fluxo de caixa.....	26
2.3.2 Estoques.....	29
2.3.3 Contas a receber.....	31
2.3.4 Disponibilidades.....	32
2.3.5 Ciclo operacional, ciclo financeiro e ciclo econômico.....	33
2.3.6 Análise do capital de giro.....	34
2.3.7 Indicadores econômico-financeiros e operacionais.....	36
2.4 OUTROS CONCEITOS IMPORTANTES	38
2.4.1 Custo de capital.....	38
2.4.2 Alavancagem financeira.....	39
2.4.3 Ponto de Equilíbrio.....	39
2.4.4 Formação do preço de venda.....	40
2.5 CRITÉRIOS DE CLASSIFICAÇÃO DO PORTE DA EMPRESA	41
2.6 LINHAS DE CAPITAL DE GIRO DISPONÍVEIS NO MERCADO	42
2.6.1 Banco do Brasil SA.....	42
2.6.2 Caixa Econômica Federal.....	46
3. ANÁLISE DOS DADOS DA PESQUISA	49
3.1 O BAIRRO CAPOEIRAS	49
3.2 A FORMAÇÃO DOS MICROS E PEQUENOS EMPRESÁRIOS DE CAPOEIRAS	49
3.3 MOTIVOS DO EMPREENDEDORISMO EM CAPOEIRAS	52
3.4 A UTILIZAÇÃO DE FERRAMENTAS NA GESTÃO DO CAPITAL DE GIRO DAS MICROEMPRESAS DE CAPOEIRAS	53
3.5 AS FONTES DE FINANCIAMENTO DE CAPITAL DE GIRO UTILIZADAS PELAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS DE CAPOEIRAS	54
3.6 A TEORIA NA PRÁTICA	57
4. CONCLUSÕES E SUGESTÕES	59
4.1 CONCLUSÕES	59

4.2. SUGESTÕES	60
REFERÊNCIAS	61
APENDICE	63

1. INTRODUÇÃO

A gestão do capital de giro baseia-se em metodologias que permitem avaliar e conhecer a situação econômica da empresa tem o papel fundamental de transformar as ações realizadas em valores econômico-financeiros, que comparados com os valores inicialmente projetados possam ser mantidos ou redirecionados no sentido de alcançar os resultados esperados, servindo de referência e ajudando na tomada de decisões, contribuindo com a continuidade e sucesso não só das empresas, mas também com a manutenção de empregos e da economia como um todo.

Segundo Küster *et al* (2005, pg. 13), “uma administração inadequada do capital de giro resulta normalmente em sérios problemas financeiros, contribuindo efetivamente para a formação de uma situação de insolvência”. E esses problemas podem afetar a realidade sócio-econômica do país, devido à importância das microempresas e empresas de pequeno porte para os trabalhadores assalariados.

De acordo com o *Anuário do Trabalho na Micro e Pequena Empresa 2007*, elaborado pelo Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Socioeconômicos (DIEESE) e organizado pelo Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE), entre os anos de 2001 e 2005, dos estabelecimentos formais brasileiros as micro e pequenas empresas correspondiam a 97,5% do total, sendo responsáveis por aproximadamente 52% dos empregos formais no país.

Em 2006, a pesquisa *Global Entrepreneurship Monitor Brasil* (GEM Brasil 2006) revelou que “razões financeiras” figuravam entre os maiores motivos de insucessos de empreendedores brasileiros, com cerca de 21,4% de ocorrência, perdendo apenas para as “razões pessoais” (28,6%) e empatando com o motivo “outro emprego”, seguido de “muita competição” (14,3%) e “falta de clientes” (7,1%). Pode-se relacionar a gestão do capital de giro como um dos aspectos das “razões financeiras” apontadas na pesquisa, revelando a sua importância para a sobrevivências daquelas empresas.

Comprovadamente, para garantir a sobrevivência no mercado, as empresas dependem efetivamente da qualidade das decisões de aspectos gerenciais que envolvem principalmente o capital de giro.

1.1 TEMA E PROBLEMA

O presente trabalho tem como tema a gestão do Capital de Giro nas microempresas (ME) e empresas de pequeno porte (EPP).

A falta de capital de giro prejudica as operações diárias das empresas e representa um desafio para o microempresário que necessita administrar corretamente as entradas e saídas de recursos sem prejudicar a liquidez e a rentabilidade e, ao mesmo tempo, é impelido a financiar seus clientes e buscar competitividade.

Uma das conseqüências da má gestão do capital de giro é a freqüente imobilização de recursos de curto prazo que acaba por prejudicar a capacidade de pagamento da empresa, levando o microempresário a buscar fontes externas (de terceiros), reduzindo a rentabilidade ou contribuindo para uma insolvência.

Nos dados dos trabalhos citados na introdução, pode-se perceber a importância do capital de giro, uma vez que “razões financeiras” figuravam entre os maiores motivos de insucessos de empreendedores brasileiros, com cerca de 21,4% de ocorrência (GEM Brasil 2006). E que, dos estabelecimentos formais brasileiros as ME e EPP correspondiam a 97,5% do total, sendo responsáveis por aproximadamente 52% dos empregos formais no país.

Mediante o exposto surge a seguinte questão de pesquisa: Quais os fatores envolvidos no processo de gestão do capital de giro em microempresas e empresas de pequeno porte?

1.2 OBJETIVOS

Apresenta-se a seguir o objetivo geral e os objetivos específicos propostos pelo presente trabalho.

1.2.1 OBJETIVO GERAL

O presente trabalho tem como objetivo geral identificar os fatores envolvidos no processo de gestão do capital de giro em microempresas e empresas de pequeno porte.

1.2.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

Quanto aos objetivos específicos, pretende-se neste trabalho apresentar os seguintes tópicos:

- Verificar o grau de conhecimento dos microempresários sobre capital de giro;
- Analisar as técnicas utilizadas pelos microempresários na gestão do capital de giro;
- Apurar as fontes de financiamento do capital de giro utilizadas.

1.3 JUSTIFICATIVA

Dos estabelecimentos formais brasileiros, as microempresas e pequenas empresas correspondiam a 97,5% do total, sendo responsáveis por aproximadamente 52% dos empregos formais no país, segundo o Anuário do Trabalho na Micro e Pequena Empresa 2007 (SEBRAE, 2007).

Tabela 01 - Número de estabelecimentos, por setor de atividade – Brasil 2005.

PORTE	COMÉRCIO	SERVIÇOS	INDÚSTRIA	CONSTRUÇÃO	TOTAL
MICRO	830.048	689.766	219.620	60.067	1.799.501
PEQUENA	119.300	127.669	40.492	9.159	296.620
MÉDIA	8.124	14.943	8.524	1.780	33.371
GRANDE	4.312	13.251	1.609	242	19.414
TOTAL	961.784	845.629	270.245	71.248	2.148.906

Fonte: Anuário do Trabalho na Micro e Pequena Empresa 2007. Sebrae e DIEESE.

Assaf Neto (2002, p. 39) afirma que “uma boa gestão dos recursos financeiros reduz substancialmente a necessidade de capital de giro, promovendo maiores lucros pela redução principalmente das despesas financeiras, ou seja, os juros bancários”.

Pode-se dizer que, assim como as pessoas, as empresas também nascem e morrem. Entre as causas da morte empresarial está o desequilíbrio econômico-financeiro. Esse desequilíbrio ocorre quando o capital de giro da empresa se revela cronicamente insuficiente para manter o nível de atividade.

Além disso, a relevância do assunto quanto à sobrevivência e sucesso das empresas coloca o capital de giro em posição de extrema importância. Pois é sabido que cerca de 21,4% das empresas, principalmente as ME e EPP, pela falta de instrução do

empreendedor brasileiro, fecham e param de operar por má gestão do capital de giro ou por desconhecê-lo completamente.

A crescente preocupação das empresas quanto à Responsabilidade Social e Ambiental também possui relação com o capital de giro, uma vez que a maioria das empresas que fecham suas portas e colocam trabalhadores na rua, as fecham por não administrarem o capital de giro corretamente, comprometendo a liquidez e rentabilidade da mesma, inviabilizando assim o negócio.

Pode-se ainda observar que, diante do contexto de mercado, as empresas dependem cada vez mais de uma eficiente estratégia operacional, pois a falta de planejamento e, sobretudo, de pensamento estratégico, leva a empresa a não ter rumos.

Assim, o presente trabalho justifica-se pelo crescente interesse e, principalmente, pela importância do assunto para a manutenção e o desenvolvimento da sociedade.

1.4 METODOLOGIA

A metodologia da pesquisa tem a finalidade de apontar as regras e procedimentos necessários para se atingir os objetivos a que se propõe. Pesquisar cientificamente significa realizar esta busca de conhecimentos, apoiando-se em procedimentos capazes de dar confiabilidade aos resultados (PRODANOV, 2003).

A presente monografia é elaborada através de levantamento bibliográfico, elaborado de forma a identificar qualitativamente os procedimentos acerca do tema. Por levantamento bibliográfico entende-se a busca na bibliografia disponível que, segundo Gil (1989, p. 48)

é desenvolvida a partir de material já elaborado, constituído principalmente de livros e artigos. Embora em quase todos os estudos seja exigido algum tipo de trabalho desta natureza, há pesquisas desenvolvidas exclusivamente a partir de fontes bibliográficas. Boa parte dos estudos exploratórios pode ser definida como pesquisas bibliográficas

Para a execução da pesquisa, emprega-se, predominantemente, a abordagem qualitativa que segundo Richardson (1999), “não se pretende numerar ou medir unidades ou categorias homogêneas” e que, portanto, faz a interpretação dos dados coletados

diretamente sem qualquer utilização de métodos estatísticos. E, utiliza-se também abordagem quantitativa com amostra selecionada intencionalmente tendo em vista a disposição do público alvo. E, utilizou-se de entrevista semi-estruturada para o levantamento dos dados, objeto da pesquisa.

1.5 DELIMITAÇÃO DO ESTUDO

A amostra compreende vinte e cinco microempresas e empresas de pequeno porte, clientes da agência Capoeiras do Banco do Brasil SA, localizadas no bairro Capoeiras, na região continental da cidade de Florianópolis, SC.

Todas as empresas pesquisadas são clientes da agência Capoeiras, estão em atividade e, foram escolhidas, exclusivamente pelo critério de acessibilidade e disponibilidade.

1.6 LIMITAÇÕES DA PESQUISA

São muitas as limitações da presente pesquisa, algumas quantitativas como faturamento, número de funcionários, localização, tempo de vida, assim como existem também limitações qualitativas como atividade, tecnologia, público alvo, portanto é preciso deixar claro que aos objetivos, a idéia do trabalho é analisar e refletir sobre o tema abordado, buscando relacionar a teoria com a prática.

Objetivou-se a pesquisa para analisar e refletir sobre o tema abordado buscando compreender a prática, sendo que para isso não se fez nenhuma diferenciação na escolha das empresas entrevistadas. Foram escolhidas apenas pela acessibilidade, como mencionado.

1.7 ORGANIZAÇÃO DO ESTUDO

O trabalho está organizado em quatro capítulos, sendo o primeiro composto da introdução onde se descreve o tema e o problema, objetivos, justificativa, metodologia e limitações.

No segundo capítulo faz-se a definição do tema de forma a apresentar o que dizem os principais autores acerca do assunto capital de giro, bem como os conceitos de maior importância relacionados ao tema como capital circulante líquido, fluxo de caixa, estoques, disponibilidades, Contas a receber, indicadores econômico-financeiros, ciclos operacionais e financeiros, entre outros.

No terceiro capítulo busca-se apresentar o resultado da pesquisa junto às microempresas e empresas de pequeno porte pesquisadas de forma a compreender o universo da gestão do capital de giro nestas.

No quarto capítulo encontram-se, respectivamente, a conclusão e as sugestões do autor para trabalhos futuros.

2. FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

Este capítulo destina-se à revisão da literatura, constituindo-se de pesquisa bibliográfica com o objetivo de buscar uma fundamentação teórica necessária para a realização e análise da pesquisa.

2.1 A CONTABILIDADE

A pessoa física ou jurídica que tenha interesse na avaliação da situação e do progresso de determinada empresa necessita de um sistema de informação proveniente da contabilidade. Pois, a Contabilidade segundo Iudicibus (1995; p.58)

é, obviamente, um sistema de informação e avaliação destinado a prover seus usuários com demonstrações e análises de natureza econômica, financeira, física e de produtividade, com relação à entidade objeto de contabilização.

A contabilidade é excelente ferramenta para auxiliar as empresas a tomarem decisões de forma segura, para acompanhamento da evolução dos negócios e para estar em sintonia com as transformações exigidas pelo mercado.

2.1.1 A função básica do Contador

A função básica do Contador, segundo Marion (1998, p.28), é produzir informações úteis aos usuários da Contabilidade para a tomada de decisões. Porém, sabe-se que no Brasil a prática mostra que a função da Contabilidade desviou-se para o atendimento ao fisco, principalmente entre as microempresas e empresas de pequeno porte. Isso ocorre devido à busca de redução de custos por parte dos empresários somado a concorrência entre os prestadores de serviços contábeis que atendem ao respectivo setor.

Mas isso não impossibilita ao contador prestar um serviço mais integrado e com mais qualidade, junto aos seus clientes, de forma a otimizar os recursos financeiros daqueles, visto que o sucesso do contador passa pelo de seus clientes.

Neste sentido, o contador pode e deve por meio de uma contabilidade mais gerencial, orientar e fornecer informações que auxiliem o microempresário na tomada de

decisões e, através da educação empresarial e conscientização de seus clientes quanto à relevância de controles e processos, contribuir para o crescimento do país.

2.1.2 A contabilidade gerencial

A contabilidade gerencial, num sentido mais profundo, está voltada única e exclusivamente para a administração da empresa, procurando suprir informações que se “encaixem” de maneira válida e efetiva, no modelo decisório do administrador (IUDÍCIBUS, 1998).

Usa-se os termos: contabilidade gerencial, para a atividade dentro da organização e, contabilidade financeira quando a organização presta informações a terceiros através de relatórios padronizados (CREPALDI, 2004).

Como o próprio nome revela, a contabilidade gerencial pode ser definida como a contabilidade utilizada para ajudar na gestão da empresa, como ferramenta dos gerentes. Toda vez que se fizer uso da contabilidade na tomada de decisões de cunho gerencial se está utilizando a contabilidade gerencial.

Para ajudar no entendimento acerca da diferença entre contabilidade gerencial e contabilidade financeira apresenta-se o quadro comparativo da Figura 1:

	Contabilidade Financeira	Contabilidade Gerencial
Clientes	Externos: acionistas e credores diversos	Interna: funcionários, administradores, gerentes
Propósito	Reportar o desempenho passado às partes externas; contratos com proprietários e credores	Informar decisões internas tomadas pelos funcionários e gerentes; feedback e controle sobre desempenho operacional; contratos com proprietários e credores
Data	Histórica, atrasada	Atual, orientada para o futuro
Restrições	Regulamentada: dirigida por regras e princípios fundamentais da contabilidade e por autoridades governamentais	Desregulamentada: sistemas e informações determinadas pela administração para satisfazer necessidades estratégicas e operacionais
Tipo de informação	Somente para mensuração financeira	Mensuração física e operacional dos processos, tecnologia, fornecedores e competidores
Natureza da informação	Objetiva, auditável, confiável, consistente e precisa.	Mais subjetiva e sujeita a juízo de valor, válida, relevante e acurada
Escopo	Muito agregada; reporta toda a empresa	Desagregada; informa as decisões e ações locais

Figura 1 – Quadro Contabilidade Gerencial / Contabilidade Financeira

Fonte: JOHNSON, KAPLAN, 1993.

Como observado no quadro, a contabilidade gerencial possui orientação para o futuro, contribui com as necessidades estratégicas e operacionais e, auxilia as ações e decisões da empresa.

2.1.3 Regime de Caixa e Regime de Competência

Apesar de toda escrituração contábil ser elaborada através do regime de competência, segundo Di Agustine (1999, p.17), “o impacto dos acontecimentos sobre o ativo, o passivo e o resultado é reconhecido nos períodos em que os respectivos fatos geradores ocorrem, e não quando se recebe ou paga”.

No regime de caixa ocorre exatamente o contrário, ou seja, no processo de gestão do Capital de Giro onde se utiliza o regime de caixa, só o que importa é o que se recebe e o que se paga, independente de quando tenha ocorrido o fato gerador.

Ressaltar a diferença existente na contabilidade quanto ao regime de caixa e o regime de competência, tem uma grande importância para a compreensão dos demais tópicos.

Além da administração do circulante (Ativo e Passivo circulantes), o regime de caixa também é muito utilizado para analisar investimentos, selecionar alternativas de financiamentos e planejar o fluxo de caixa de empreendimentos, influenciando na tomada de decisão, principalmente aquelas voltadas para o futuro da empresa.

2.1.4 Risco e retorno

Todo empresário consciente ou inconscientemente convive diariamente com diversos riscos. Esses riscos podem ser desde a incerteza na abertura de uma filial, ao lançamento de um novo produto, ou até mesmo na contratação de uma determinada mão de obra.

Segundo Gitman (1997, p. 620), risco pode ser definido como “a probabilidade de que a empresa poderá ou não pagar suas obrigações nos vencimentos”

Toda atividade empresarial requer, no seu dia-a-dia, um certo número de decisões que afetam a empresa tanto no curto prazo quanto no longo prazo. São decisões relacionadas a investimentos, tais como a aquisição de equipamentos, mão-de-obra, a aceitação de compra a vista com desconto, em vez de comprar a prazo, a escolha das fontes de financiamento, a escolha do local onde se instalar ou a escolha de determinada linha de crédito.

O mercado, assim como qualquer empreendedor, considera em suas decisões, além do risco, também o retorno. Vieira (2005, p.24) explica de forma clara a importância quanto ao risco e retorno

Devido ao mecanismo de alavancagem, as decisões que causam impacto sobre o risco financeiro e o retorno da empresa se tornam cada vez mais importantes para atender aos objetivos dos acionistas, bem como para a sobrevivência e crescimento da organização. Isto torna as variáveis de risco e retorno determinantes-chaves da decisão financeira estratégica, fundamentais para o processo de criação e maximização da riqueza.

É evidente a presença dos conceitos de risco e retorno nas empresas, logo também se pode observar o mesmo nas microempresas e empresas de pequeno porte, pois o empreendedor ao optar por determinada atividade se sujeita aos riscos inerentes ao negócio, pois os retornos esperados o levam a crer que vale à pena prosseguir.

Toda empresa está sujeita ao risco econômico, inerente à atividade (operação social da empresa), à natureza do produto e às características da procura (sazonalidade, por exemplo) e ao risco financeiro que está associado à estrutura das fontes de recursos (dos passivos, exigíveis ou não), principalmente em termos de endividamento relativo (SANVICENTE, 1997).

2.2 CAPITAL CIRCULANTE ou CAPITAL DE GIRO

Assaf Neto (2002, p. 15) explica de forma clara o capital de giro:

O capital de giro ou capital circulante é representado pelo ativo circulante, isto é, pelas aplicações correntes, identificadas geralmente pelas disponibilidades, valores a receber e estoques. Num sentido mais amplo, o capital de giro 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.

Existem muitas definições para o capital de giro ou como também é conhecido capital circulante. Por exemplo, Sanvicente (1997) utiliza o termo “ativos correntes” como sinônimo de capital de giro e capital circulante.

Para Di Agustini (1999), existe um consenso de que o capital de giro está diretamente associado aos itens circulantes do Balanço Patrimonial e que representam a parcela do capital da empresa aplicada em seu ciclo operacional.

Segundo Martins & Assaf Neto (1985), o conceito de capital de giro ou capital circulante está associado aos recursos que circulam ou giram na empresa em determinado período.

O capital de giro é que faz a empresa funcionar a todo vapor nas suas atividades operacionais de compra e venda, de pagamentos e recebimentos possibilitando em diversas escalas o retorno do investimento aos proprietários.

Conforme Gitman (1997, p. 619), “os ativos circulantes, normalmente chamados de capital de giro ou capital circulante, representam a parcela do investimento que circula de uma forma a outra, durante a condução normal dos negócios”.

Nas operações diárias de compra de matéria prima ou mercadorias para revenda, onde se tem o surgimento das contas a pagar (fornecedores), e quando da venda, o surgimento de duplicatas a receber (clientes), caso seja venda a prazo, ou quando à vista, crédito na conta caixa, logo se vê o ciclo operacional culminar no pagamento do fornecedor, de forma resumida, fecha-se o ciclo operacional e financeiro de maneira a se entender o sentido da palavra “circulante” ou “giro”.

A Figura 2 é adaptada de Küster *et al* (2005) e ilustra de forma simplificada o fluxo do capital de giro em uma empresa comercial. Revela o fluxo dos recursos proporcionado pelas operações de venda de mercadorias à vista e a prazo, a compra de estoques e o pagamento a fornecedores.

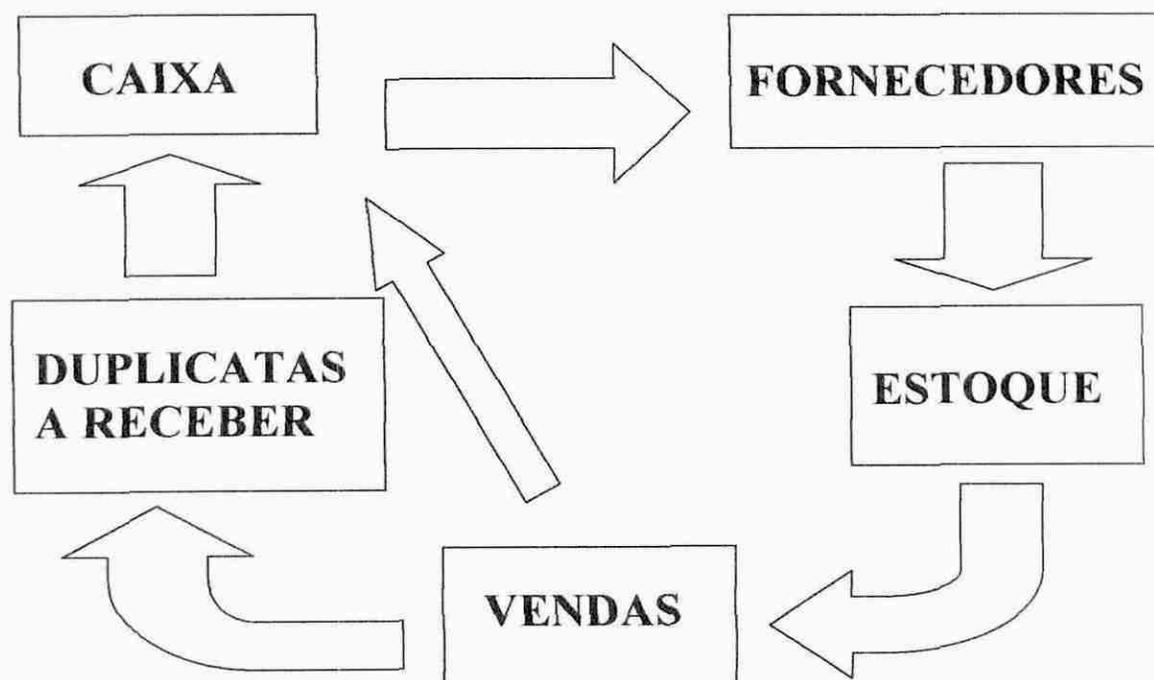


Figura 2 – Fluxograma do capital de giro.

Fonte: adaptado de KÜSTER, 2005.

Martins (1993, p. 276) comenta o seguinte: “No entanto, qualquer que seja a definição adotada, o conceito de capital de giro (ou capital circulante) identifica os recursos que giram (ou circulam) várias vezes em determinado período”.

Fazem parte do ativo circulante todos os bens e direitos realizáveis em até um ano. Embora o exercício social das empresas seja predominantemente de um ano, existem atividades, como algumas atividades rurais e atividades navais, onde seus ativos e passivos circulantes assumem prazos acima de um ano. Esses casos específicos estão previstos no parágrafo único do art. 175 da Lei 6.404/76.

Ainda buscando definir capital de giro ou capital circulante, é que encontramos uma definição de Di Agustini (1999, p.23) onde diz que “A característica predominante dos itens que compõem o Capital de Giro é a transformação, ou seja, cada componente é rapidamente convertido em outras formas de ativo ou receita.”

Completando a definição, “A expressão capital de giro diz respeito aos ativos a curto prazo de uma empresa, tais como estoques, bem como a seus passivos de curto prazo, como quantias devidas a fornecedores” (ROSS; 1998, p. 30). E, quanto a sua importância, o autor acrescenta: “A gestão do capital de giro de uma empresa é uma atividade diária que visa assegurar que a empresa tenha recursos suficientes para continuar suas operações e evitar interrupções muito caras”.

Assaf Neto e Silva (2002, p. 15), por sua vez, segmentam o capital de giro em fixo (ou permanente) e variável (ou sazonal). Onde a parte permanente refere-se ao volume mínimo necessário para capital de giro de forma a manter as atividades da empresa e a parte variável, para possibilitar as flutuações provocadas pela própria sazonalidade da atividade.

2.2.1 Capital circulante líquido ou Capital de giro líquido

O capital circulante líquido está diretamente relacionado com o capital de giro, uma vez que representa a diferença entre as contas do ativo circulante e passivo circulante.

Segundo Vieira (2005, p. 49) o capital circulante líquido é uma das principais medidas de liquidez e

É um valor monetário (um montante de dinheiro), calculado pela diferença entre os recursos que se prevê estarão disponíveis e as obrigações vencíveis a curto prazo. Representa uma medida da folga financeira da empresa em fazer frente aos seus compromissos registrados no passivo circulante. Sob a ótica da liquidez, quanto mais elevado melhor.

O Capital Circulante Líquido – CCL representa a diferença entre o somatório das contas do ativo circulante e o somatório das contas do passivo circulante de maneira a nos mostrar a situação da empresa quanto a sua capacidade de pagar suas obrigações de curto prazo com seus bens e direitos.

Como já se sabe, a incapacidade da maioria das empresas em confrontar recebimentos com pagamentos é que torna obrigatório manter fontes de recebimentos (ativos correntes) em nível superior às obrigações correntes.

Para Gitman (1996, p. 619), capital circulante líquido representa “a diferença entre ativo circulante e passivo circulante da empresa ou alternativamente, a parcela de ativos circulantes financiada por recursos a longo prazo, podendo ser positiva ou negativa.”

A seguinte fórmula representa o capital circulante líquido:

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

(Capital Circulante Líquido = Ativo Circulante – Passivo Circulante)

Para Assaf Neto e Silva (2002, p. 16), o CCL

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 financiando os ativos correntes (de curto prazo).

O CCL pode ser positivo, negativo ou nulo. Positivo ou nulo quando o ativo circulante apresentar saldo acima ou igual ao saldo do passivo circulante, demonstrando que a empresa possui recursos para honrar seus compromissos de curto prazo. Mas caso o CCL seja negativo, isso representará que a empresa encontra-se em dificuldade para com seus compromissos.

Quanto maior o CCL que uma empresa possui, maior é sua liquidez e menor o risco de insolvência, o que mostra a estreita relação entre capital de giro, folga financeira e insolvência, que por outro lado tem um custo de oportunidade elevado, pressionando negativamente os resultados das empresas (ASSAF NETO; SILVA; 2002).

2.3 ADMINISTRAÇÃO DO CAPITAL DE GIRO

A administração do capital de giro busca equilibrar a rentabilidade e a liquidez da empresa e, para isso, conforme Assaf Neto (2002, p 15) “a administração do capital de giro diz respeito à administração das contas dos elementos de giro, ou seja, dos ativos e passivos correntes (circulantes), e às inter-relações existentes entre eles”.

Dessa forma, a administração do capital de giro está relacionada com as contas do ativo e passivo circulante, como disponibilidades, estoques, clientes, fornecedores, salários a pagar e impostos a recolher. Pois segundo Assaf Neto (2002, p.14)

O termo giro refere-se aos recursos correntes (curto prazo) da empresa, geralmente identificados como aqueles capazes de serem convertidos em caixa no prazo máximo de um ano. A delimitação de um ano não costuma ser seguida por empresas cujo ciclo produção-venda-produção ultrapasse caracteristicamente este prazo (estaleiros, atividade rural, etc.), prevalecendo nesta situação o ciclo operacional para se definirem os recursos correntes.

Para Gitman (1978, *apud* Knolseisen, 2000), o objetivo da administração do capital de giro é administrar cada um dos ativos circulantes e passivos circulantes da empresa, de tal forma que um nível aceitável de capital circulante líquido seja mantido.

O capital de giro tem participação relevante no desempenho operacional das empresas, cobrindo geralmente mais da metade de seus ativos totais e, como já mencionado, uma administração inadequada resulta normalmente em sérios problemas financeiros, contribuindo efetivamente para a formação de uma situação de insolvência.

É importante ter em conta que a administração do capital de giro trata de ativos e passivos correntes, como decisões independentes. Por exemplo: a perda da liquidez pela maior participação de estoques no ativo circulante deve ser compensada por um maior

volume de caixa; a presença de passivos de prazos mais curtos exige ativos correntes mais líquidos, e assim por diante.

Capital de giro e liquidez estão diretamente relacionados uma vez que a presença de um depende da do outro. E são os indicadores de liquidez que medem a capacidade de uma empresa em pagar suas dívidas. Esses indicadores ajudam aos proprietários nas decisões que envolvem o capital circulante bem como auxiliam os profissionais de crédito e vendas nas decisões quanto aos prazos de venda e empréstimos em geral. “Capital de giro e liquidez possuem estreita ligação, à medida que ambos relacionam itens circulantes do balanço patrimonial” (Di Agustini, 1999, p.39).

Como exemplos de fatores que consomem o capital de giro e prejudicam a liquidez das empresas, podemos citar:

- Compras à vista;
- Retiradas dos sócios ou proprietários;
- Distribuição dos lucros;
- Imobilizações em excesso;
- Níveis elevados de estoques;
- Prazos de vendas muito longos;
- Ineficiência do sistema de cobrança.

Como exemplos de fatores que contribuem com a elevação do capital de giro e melhoram a liquidez das empresas, podemos citar:

- Lucro nas operações;
- Vendas à vista;
- Cobrança eficiente;
- Venda de imobilizado;
- Redução do nível de estoques;
- Maior rotação dos estoques;
- Aumento dos prazos de pagamento de fornecedores;
- Aumento de capital;
- Redução nos prazos de recebimentos.

2.3.1 Fluxo de caixa

A atividade básica de qualquer negócio que envolva movimentação de recursos é o gerenciamento dos recursos que entram e saem, mesmo que precariamente todo empreendimento que busca criar valor deve observar e possuir um controle sobre essa movimentação.

Segundo Zdanowicz (2002, p. 54),

a empresa que mantém continuamente o seu fluxo de caixa atualizado poderá dimensionar com mais facilidade o volume de ingressos e de desembolsos dos recursos financeiros, assim como fixar o nível desejado de caixa para o período seguinte.

Muito importante para uma boa gestão do capital de giro é a utilização de ferramentas que possibilitem entre outras coisas, o controle e acompanhamento das entradas e saídas de recursos.

O fluxo de caixa surge como a principal ferramenta na administração e controle do capital circulante. Acompanhando as entradas e as saídas de recursos da empresa é possível prever, planejar, organizar, dirigir e controlar os recursos para manter as atividades operacionais da empresa sem prejudicar sua liquidez e rentabilidade da empresa.

Zdanowicz (2002, p. 19) ressalta bem isso quando diz que “É preciso que todo numerário disponível ou a receber, seja bem empregado. Se os fluxos de caixa são otimizados, dimensiona-se com segurança o capital de giro.”

Instrumento básico de gestão do capital de giro de uma empresa, o fluxo de caixa deve ser apurado e analisado periodicamente para propiciar acompanhamento e planejamento constantes dos capitais investidos, sinalizando os rumos financeiros dos negócios.

A seguir, os objetivos mais importantes do fluxo de caixa, segundo Zdanowicz (2002, p.41):

- facilitar a análise e o cálculo na seleção das linhas de crédito a serem obtidos junto às instituições financeiras;
- programar os ingressos e os desembolsos de caixa, de forma criteriosa, permitindo determinar o período em que deverá ocorrer carência de recursos e o montante, havendo tempo suficiente para as medidas necessárias;

- permitir o planejamento dos desembolsos de acordo com as disponibilidades de caixa, evitando-se o acúmulo de compromissos vultuosos em época de pouco encaixe;
- determinar quanto de recursos próprios a empresa dispõe em dado período, e aplicá-los de forma mais rentável possível, bem como analisar os recursos de terceiros que satisfaçam as necessidades da empresa;
- proporcionar o intercâmbio dos diversos departamentos da empresa com a área financeira;
- desenvolver o uso eficiente e racional do disponível;
- financiar as necessidades sazonais ou cíclicas da empresa;
- providenciar recursos para atender aos projetos de implantação, expansão, modernização ou realocização industrial ou comercial;
- fixar o nível de caixa, em termos de capital de giro;
- auxiliar na análise dos valores a receber e estoques, para que se possa julgar a conveniência em aplicar nesses itens ou não;
- verificar a possibilidade de aplicar possíveis excedentes de caixa;
- estudar um programa saudável de empréstimos ou financiamentos;
- projetar um plano afetivo de resgate de débitos;
- analisar a conveniência de serem comprometidos os recursos pela empresa;
- participar e integrar todas as atividades da empresa, facilitando assim os controles financeiros.

De acordo com a complexidade da organização, faz-se necessário um controle do fluxo de caixa de certa forma proporcional à atividade da empresa, ou seja, deve-se utilizar um acompanhamento através de planilhas diárias, semanais, mensais, sendo que a existência de uma não impede a existência de outra, somente melhora o nível de informação.

Porém, não basta preencher diariamente a planilha do fluxo de caixa, é necessário projetá-lo para não ter surpresas.

Segundo o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – SEBRAE (www.sebrae.com.br),

O fluxo de caixa deve ser planejado para no mínimo seis meses, evitando assim sustos durante a gestão empresarial, ou necessidade de adequação de caixa através de alimentação financeira externa, comumente chamada de empréstimos de terceiros, que, se realizada às pressas, sempre acabam saindo muito caro para a empresa.

Segue-se um exemplo de planilha para acompanhamento do fluxo de caixa mensal dos meses de janeiro, fevereiro e março:

ITENS	Períodos			JAN			FEV			MAR		
	P	R	D	P	R	D	P	R	D	P	R	D
1. INGRESSOS												
Vendas à vista												
Cobrança em carteira												
Cobranças bancárias												
Descontos de Duplicatas												
Vendas de itens do Ativo Permanente												
Aluguéis recebidos												
Aumentos de capital social												
Receitas financeiras												
Outros												
SOMA												
2. DESEMBOLSOS												
Compras à vista												
Fornecedores												
Salários												
Compras de itens do Ativo Permanente												
Energia elétrica												
Telefone												
Manutenção de máquinas												
Despesas administrativas												
Despesas com vendas												
Despesas tributárias												
Despesas financeiras												
Outros												
SOMA												
3. DIFERENÇA DO PERÍODO (1-2)												
4. SALDO INICIAL DE CAIXA												
5. DISPONIBILIDADE ACUMULADA (+3+4)												
6. NÍVEL DESEJADO DE CAIXA PROJETADO												
7. EMPRÉSTIMOS A CAPTAR												
8. APLICAÇÕES NO MERCADO FINANCEIRO												
9. AMORTIZAÇÕES DE EMPRÉSTIMOS												
10. RESGATES DE APLICAÇÕES FINANCEIRAS												
11. SALDO FINAL DE CAIXA PROJETADO												

P = projetado; R = realizado; D = defasagem.

Figura 3 – Modelo de Fluxo de Caixa Direto.

Fonte: Zdanowicz (2002, p. 145).

A planilha permite ao usuário, além de uma visão das entradas e saídas, acompanhar a evolução, das receitas e despesas, bem como auxilia a otimização dos recursos de forma a indicar quando haverá a necessidade de captar empréstimos, caso as entradas superem as saídas, do contrário, possibilita a amortização de empréstimos ou uma possível aplicação no mercado financeiro com o excedente de caixa.

Existem outras técnicas para acompanhamento do fluxo de caixa, porém, em se tratando de capital de giro, o método Direto apresenta-se mais útil na gestão do mesmo.

2.3.2 Estoques

Segundo Ross (1998, p. 41), “uma empresa com excesso de estoque pode ser rica no sentido de que seu ativo (bens) supera o passivo (obrigações), mas mesmo assim, ela poderá falir em consequência da falta de dinheiro efetivo”.

Assaf Neto (2002, p. 159) explica e exemplifica as razões que levam ao investimento em estoques

Possuir estoques tem a importante função de tornar o fluxo econômico contínuo. Numa indústria, por exemplo, a falta de um estoque de matéria-prima pode paralisar a linha de produção. Deste modo mantém-se determinada quantidade como precaução pela possível falha no fornecimento de estoque ou por um pedido extra de um cliente. Já no comércio varejista, a existência de uma variedade de produtos significa maior volume de vendas, sendo este o caso típico das grandes redes de supermercado.

Os estoques são certamente um dos principais componentes do capital de giro para muitas empresas, exceto nas empresas prestadoras de serviços, onde sua participação é muitas vezes insignificante. Já para as empresas comerciais e industriais, os estoques podem corresponder a pouco mais da metade dos ativos, representando boa parte do capital de giro.

Nas empresas comerciais, o estoque é composto basicamente por mercadorias para revenda, enquanto nas indústrias, encontramos normalmente três tipos de estoques: estoque de matérias-primas; estoques de produtos em elaboração e estoques de produtos acabados.

Altos estoques podem colaborar com as vendas pela disponibilidade dos produtos, mas as despesas de sua manutenção podem prejudicar a margem de lucro, inviabilizando o negócio, isso sem contar o alto capital de giro que é necessário para sua manutenção.

Apresentamos abaixo algumas técnicas relacionadas à administração de estoques encontradas nas principais bibliografias:

Lote econômico: Segundo Kuster *et al* (2005, p. 57) o lote econômico foi criado no ano de 1915 por H. Harris, e procura a melhor estratégia para determinar qual será a quantidade de produto, ideal para se manter em estoque e de quanto em quanto tempo deverá se fazer o pedido. O lote econômico não substitui a administração de estoques, apenas a torna mais fácil, pois estabelece parâmetros para decisão (ASSAF NETO, 2002).

Estoque de segurança: O Estoque de segurança corresponde ao estoque mínimo que permite a chegada do pedido sem interromper a produção. Assaf Neto (2002, p. 175) acrescenta que

é importante salientar que investimento em estoque de segurança visando a reduzir a chance de um cliente não ser atendido significa aumento nas inversões neste ativo. Assim, o administrador deve confrontar a rentabilidade possibilitada pelo atendimento ao cliente com o valor investido no estoque de segurança.

Curva ABC: É uma metodologia de gerenciamento de estoques onde se classificam os estoques em níveis de importância financeira, de modo a permitir maiores cuidados aos estoques mais dispendiosos. Segundo Assaf Neto e Silva (2002, p. 203), a curva ABC é uma metodologia que segrega os estoques por sua importância e permite que a administração da entidade dê mais atenção aos itens mais representativos.

Just in time: Filosofia de gestão empresarial criada no Japão, conhecida por sua utilização nas montadoras de automóveis, consiste na entrega de produtos pelos fornecedores no momento da utilização na produção (ASSAF NETO; SILVA, 2002).

Para Marion (1998, p. 284), “a imobilização de dinheiro em estoques vem reduzir a disponibilidade da empresa para pagar suas obrigações”. Levando a empresa a recorrer ao mercado financeiro para captar capital de giro.

Importante lembrar que o volume de estoque depende entre outras coisas, segundo Sanvicente (1997, p. 129),

- a) da **disponibilidade** relativa dos itens necessários, isto é, da rapidez com que podem ser obtidos; quanto mais fácil for esse acesso, naturalmente o estoque necessário, de qualquer tipo, deverá ser menor;
- b) da **duração do ciclo de produção** no caso de empresa industrial; quanto mais longo for esse ciclo, maior tenderá a ser a necessidade de estoques de matéria-prima e produção em andamento;
- c) dos **hábitos** de compra dos clientes, pois a maior previsibilidade das encomendas poderá permitir a redução relativa dos investimentos em estoques;
- d) da **durabilidade** dos itens estocados, em vista da possibilidade de que sejam perecíveis ou deterioráveis, ou da situação em que o item estocado esteja sujeito a mudanças rápidas de estilo ou moda. Em ambos os casos, manter estoques significativos não é aconselhável, pois o risco de perda parcial ou total do investimento é excessivamente alto. (**grifo nosso**)

2.3.3 Contas a receber

As contas a receber representam boa parte do investimento do capital de giro das empresas, principalmente no Brasil, onde há uma cultura nos últimos tempos com relação às compras parceladas por parte dos consumidores.

Essas compras parceladas são operações de crédito, ou seja, compromissos, e podem ocorrer através de instrumentos como duplicatas a receber, nota promissória, cheque pré-datado, cartão de crédito ou carnê.

Segundo Sanvicente (1997, p. 151) “Na economia moderna a utilização do crédito tanto como método de venda e pagamento quanto sob a forma de arma de concorrência entre empresas é um dos mecanismos mais corriqueiros”.

As empresas, principalmente as médias e grandes, possuem sistemas bem definidos onde determinam sua Política de Crédito com profissionais atuando especificamente nesta área. Já nas ME e EPP, há o predomínio da cultura do setor onde a empresa atua, tendo cada empresa que se adaptar para sobreviver.

Existem três aspectos a serem observados quando se trata de crédito, um deles é a condição do crédito, à vista ou parcelado, outro aspecto é a análise de crédito onde se verifica a capacidade do cliente e, por último, encontramos a política de cobrança onde se define a forma de receber as vendas a prazo.

Uma política de crédito liberal alavanca os níveis de vendas, mas acarreta em maiores despesas e problemas para os recebimentos. Quanto maiores os prazos concedidos aos clientes, maior será a necessidade de capital de giro para suportar.

Numa análise de crédito, é preciso ter em mente ao menos os 5 C's do crédito (WESTON e BRIGHAM *apud* SANVICENTE, 1997, p. 157)

- a) o cliente procurará cumprir a sua obrigação? (*character*);
- b) o desempenho operacional e financeiro do cliente permitirá a geração de recursos para efetuar o pagamento? (*capacity*);
- c) o cliente possui bens e outros recursos disponíveis para cobrir o valor exigido pela transação? (*capital*);
- d) o cliente pode oferecer garantias, reais ou não? (*collateral*); e
- e) quais serão os possíveis efeitos de acontecimentos externos (por exemplo, nível de atividade da economia) sobre a capacidade do cliente para pagar as suas dívidas? (*conditions*). (**grifo nosso**)

2.3.4 Disponibilidades

Segundo Iudicibus (1995, p. 116)

a intitulação Disponibilidades, dada pela Lei nº 6.404/76, é usada para designar dinheiro em caixa e em bancos, bem como valores equivalentes, como cheques em mãos e em trânsito e que representam recursos com livre movimentação para aplicação nas operações da empresa e para os quais não haja restrições para uso imediato.

Marion (1998, p. 241) define Disponibilidades como “recursos da empresa para fazer frente aos seus compromissos imediatos ou para qualquer outra aplicação à sua atividade”.

Dessa maneira, as contas que compõem as Disponibilidades são respectivamente, por ordem de liquidez, Caixa, Depósitos bancários à vista, Numerário em trânsito e Aplicações de liquidez imediata.

As disponibilidades possuem características próprias que possibilitam à empresa uma certa segurança para com as operações diárias de desembolsos, além de sua qualidade de disponibilidade para especulação, ou seja, para aproveitar de forma ágil uma oportunidade, seja por um desconto ou negócio em oferta no mercado.

Com propriedade, Sanvicente (1997, p. 143) escreve,

no caso dos ativos correntes em geral, que a preocupação deve ser a de manter um saldo de caixa suficiente para atender às exigências de transação, precaução e especulação, mas nada além disso, para não prejudicar o objetivo de maximização da rentabilidade sobre os recursos obtidos.

2.3.5 Ciclo operacional, ciclo financeiro e ciclo econômico

O capital de giro por sua característica de rápida transformação entre as contas circulantes, ou seja, de curta duração e rápida conversão (ASSAF NETO; SILVA, 2002), possui processos que foram identificados como Ciclo Operacional, Ciclo Financeiro e Ciclo Econômico.

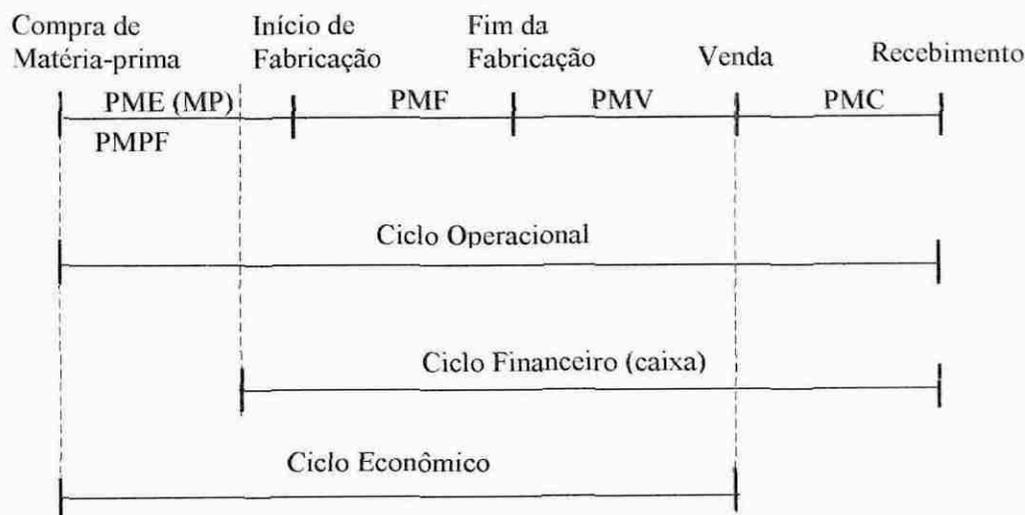
Esses ciclos são conceitos importantes na administração e gerenciamento do capital de giro das empresas.

Gitman (1997, p. 619) define ciclo operacional como “a transição periódica de caixa para estoques, destes para duplicatas a receber e de volta para caixa, que ocorre dentro do capital circulante das empresas”. Ou seja, o intervalo de tempo gasto na execução de todas essas atividades é denominado ciclo operacional.

O ciclo financeiro é o período compreendido entre o pagamento da matéria-prima ou produto aos fornecedores e o recebimento pelas vendas e faz parte da vida financeira de qualquer organização que desenvolva suas atividades operacionais mantendo certo volume de estoques, concedendo prazos (clientes) e recebendo prazos (fornecedores) (VIEIRA, 2005) e “o ciclo financeiro está intimamente relacionado com a necessidade de capital de giro”.

Por ciclo econômico entende-se unicamente as ocorrências de natureza econômica, envolvendo a compra dos materiais até a venda (ASSAF NETO e SILVA, 2002, p. 22), ou seja, não é considerado o movimento do caixa da empresa (pagamento).

A Figura 4 ilustra de forma clara o ciclo operacional, financeiro e econômico numa empresa industrial.



PMPF = Prazo Médio de Pagamento a Fornecedores

Figura 04 – Ciclo Operacional, Ciclo Financeiro e Ciclo Econômico.
Fonte: ASSAF NETO & SILVA, 2002.

Nota-se as fases como compra de matéria-prima, fabricação, venda e recebimento, assim como os prazos médios como o prazo médio de estocagem de matéria-prima (PME Mp), prazo médio de fabricação (PMF), prazo médio de venda (PMV) e o prazo médio de cobrança ou recebimento (PMC), conceitos estes indispensáveis a compreensão e análise do capital de giro.

2.3.6 Análise do capital de giro

Antes de entrar na análise propriamente dita do capital de giro – CG, é importante apresentar o conceito de ativo circulante operacional, ativo circulante financeiro, passivo circulante operacional, passivo circulante financeiro, passivo permanente e ativo permanente (não-cíclico).

Ativo circulante operacional ou ativo cíclico: possui relação operacional, é diretamente influenciado pelo volume de vendas ou produção (volume de negócios), sendo composto pelos estoques, duplicatas a receber e outros ativos circulantes que tenham natureza permanente.

Ativo circulante financeiro: corresponde aos itens de curtíssimo prazo do ativo circulante que não têm vinculação direta com as operações da empresa: caixa, bancos e aplicações financeiras (Santos, 2001).

Entre os diversos autores, encontram-se diversos termos utilizados com o mesmo significado, como por exemplo ativo circulante operacional em Assaf Neto e Silva (2002), ativo errático ou de curto prazo e ativo cíclico ou operacional em Vieira (2005), e ativo flutuante ou financeiro em Santos (2001), sendo que o mesmo ocorre com o passivo circulante.

Passivo circulante operacional: representa os itens do passivo circulante relacionados ao ciclo operacional da empresa como fornecedores, salários, encargos, impostos e taxas.

Passivo circulante financeiro: corresponde aos itens que não têm vinculação direta com as operações da empresa como empréstimos, financiamentos e outras obrigações financeiras de curto prazo.

Passivo permanente: é formado pelas contas do passivo exigível a longo prazo e patrimônio líquido, representa as fontes permanentes de recursos.

Ativo permanente: ou investimento fixo, representa as contas a receber no longo prazo e o ativo permanente propriamente dito.

Quando a atividade operacional da empresa criar um fluxo de saídas de caixa mais rápido que o das entradas, identifica-se claramente uma necessidade permanente de investimento em seu giro (ASSAF NETO e SILVA, 2002).

Essa necessidade de investimento em capital de giro – NIG, ou como também é conhecido, necessidade de capital de giro – NCG, é apurada pela diferença entre os ativos e passivos operacionais:

$$\text{NIG ou NCG} = \text{Ativo Circulante Operacional} - \text{Passivo Circulante Operacional}$$

As necessidades de financiamento das empresas podem ser permanentes ou sazonais (Gitman, 1996), pois algumas empresas necessitam de mais capital de giro em determinadas épocas que em outras.

Essa reclassificação de contas permite calcular o capital de giro – CG, conforme segue:

$$\text{CG} = \text{Passivo permanente} - \text{Ativo permanente}$$

Algumas empresas como supermercados e postos de gasolina, pela natureza de suas operações, não necessitam de capital de giro. Salvo essas exceções todas as demais empresas precisam de capital de giro para as suas operações.

A diferença entre o capital de giro (CG) e a necessidade de capital de giro (NCG) resulta no chamado efeito tesoura (T). O Efeito tesoura também corresponde à diferença entre o ativo fluante (financeiro) e o passivo fluante (SANTOS, 2001, p. 28).

2.3.7 Indicadores econômico-financeiros e operacionais

Os indicadores de liquidez medem a capacidade de uma empresa em pagar suas dívidas exigíveis no prazo de até um ano, exceto a liquidez geral que engloba as obrigações e ativos conversíveis de longo prazo. Em outras palavras, a liquidez é uma medida de avaliação da capacidade financeira da empresa para satisfazer os compromissos com terceiros. Os principais índices de liquidez são a Liquidez Geral, a Liquidez Corrente e a Liquidez Seca.

Liquidez Geral: é a relação entre a soma do ativo circulante (AC) e o realizável a longo prazo (RLP), e a soma do passivo circulante (PC) com o exigível a longo prazo (ELP). Demonstra quanto existem de recursos não imobilizados em ativo permanente para cada real de dívida total (curto e longo prazo). Se o índice for menor que 1, para manter a sua liquidez, a empresa deverá gerar lucro, renovar ou renegociar dívidas.

$$\text{Liquidez Geral} = \frac{\text{Ativo Circulante} + \text{Realizável a Longo Prazo}}{\text{Passivo Circulante} + \text{Exigível a Longo Prazo}}$$

Liquidez Corrente: mede a relação entre ativo circulante e passivo circulante. Equivale ao capital circulante líquido (CCL) e representa o montante de recursos disponíveis para fazer frente a cada unidade monetária registradas no passivo circulante.

$$\text{Liquidez Corrente} = \frac{\text{Ativo circulante}}{\text{Passivo circulante}}$$

Liquidez seca: corresponde à liquidez corrente sem estoques, representa o montante de recursos disponíveis para fazer frente a cada unidade monetária registrados no passivo circulante sem considerar os estoques. Sob a ótica da liquidez quanto maior melhor. Este índice representa a relação entre os recursos de rápida conversão em espécie e o passivo de curto prazo (circulante), visto que os estoques nem sempre são de rápida conversão e, quando o são podem deixar a desejar quanto à rentabilidade se realizados às pressas pela necessidade de recursos.

Apresentamos abaixo a equação referente à Liquidez Seca:

$$\text{Liquidez Seca} = \frac{\text{Ativo circulante} - \text{Estoques}}{\text{Passivo circulante}}$$

Liquidez Imediata: representa a capacidade da empresa de liquidar seu passivo circulante com suas disponibilidades.

$$\text{Liquidez imediata} = \frac{\text{Disponibilidades}}{\text{Passivo Circulante}}$$

Segundo Di Agustini (1999, p. 43), “é tradicional no processo de administração financeira de uma empresa, principalmente no estabelecimento de políticas de crédito e cobrança, as estratégias de compatibilização dos indicadores operacionais”, ou seja, “retardar ao máximo o pagamento aos fornecedores”, “acelerar o recebimento de vendas” e “aumentar o giro de estoques”.

Além da estreita ligação do capital de giro com os indicadores de liquidez, o capital de giro depende ainda do comportamento de alguns indicadores operacionais. Como é o caso do ciclo operacional e financeiro, mencionado anteriormente, e do prazo médio de

recebimento (PMR), prazo médio de pagamento (PMP) e prazo médio de estocagem (PME).

De posse de todos ou alguns dos indicadores acima mencionados, para que se possa ter uma real noção da situação da empresa analisada, é preciso fazer uma comparação com índices de períodos passados e períodos orçados. E, dependendo do porte da empresa, comparar com padrões setoriais, nacionais e internacionais.

2.4 OUTROS CONCEITOS IMPORTANTES

A seguir alguns conceitos importantes que contribuem para a compreensão do capital de giro.

2.4.1 Custo de capital

A compreensão do custo de capital é importante para que o empresário dimensione corretamente a estrutura financeira da empresa. Sanvicente (1997, p. 75) define custo de capital “como o preço que a empresa paga pelos fundos obtidos junto às suas fontes de capital”.

O custo de capital corresponde à soma dos custos do Passivo Circulante e Exigível a Longo Prazo (custo do capital de terceiros) e Patrimônio Líquido (custo do capital próprio).

Segundo Damodaran (1997, p.59) o custo do Patrimônio Líquido (capital próprio) é a taxa de retorno que os investidores exigem para realizar um investimento patrimonial em uma empresa.

Apesar do capital próprio assumir a maior parte do risco inerente ao negócio comparativamente ao capital de terceiros, ainda assim recebe recomendações como em Vieira (2005, p. 16) onde o autor afirma

estruturas financeiras com maior proporção de capital próprio são mais estáveis e de menor risco, em razão de não comprometerem a empresa com o pagamento dos juros e do capital que a contratação de dívidas financeiras acarreta e não requerem esforços constantes empregados nas negociações com os bancos.

2.4.2 Alavancagem financeira

Alavancagem significa passar de um estado atual para um estado desejado, onde, de algum modo, agrega-se valor.

O uso de capital de terceiros na estrutura de capital de uma empresa produz o que se chama alavancagem financeira. Quanto mais capital de terceiros uma empresa utilizar (proporcionalmente a seus ativos), maior o seu grau de alavancagem financeira. (ROSS, p 41).

O termo alavancagem financeira é usado para descrever a capacidade que a empresa possui para usar ativos ou fundos com um custo fixo, a fim de aumentar os retornos e, ao mesmo tempo, amplia a grandeza do possível retorno.

Em Sanvicente (1997, p. 94) temos que o princípio de alavancagem financeira é, basicamente, usar recursos a custo fixo (recursos de terceiros) para multiplicar o lucro do acionista.

2.4.3 Ponto de Equilíbrio

Todo empresário antes de iniciar um novo negócio deve ter em mente além do capital de giro o montante de capital necessário para a atividade, sendo que para isso deve conhecer também o ponto de equilíbrio onde suas vendas deverão situar-se para garantir a cobertura de seus custos.

Segundo Crepaldi (2004, p.130) a expressão ponto de equilíbrio, tradução de *break-even-point*, refere-se ao nível de venda em que não há lucro nem prejuízo, ou seja, onde os custos totais são iguais às receitas totais.

O Ponto de Equilíbrio pode ser representado pela fórmula:

$$PE = (DF \times VT) / [PV \text{ unit} - (C_{\text{unit}} + DV \text{ unit})]$$

Onde,

VT = Vendas totais

PE = Ponto de equilíbrio

DF = Despesas fixas

PV unit = Preço de venda unitário do produto

C unit = Custo unitário do produto

DV unit = Despesa variável unitária

2.4.4 Formação do preço de venda

O preço de venda deve ser justo para o consumidor, mas também adequado para a sobrevivência da empresa, onde o custo do produto ou serviço, os custos fixos, os impostos, as comissões e a margem de lucro, devem formar o valor final, de tal maneira a oferecer no resultado final o lucro líquido almejado pela empresa em seu plano estratégico (SEBRAE).

Segundo Crepaldi (2004, p. 313) “o mercado não é e nem deve ser o único caminho para a definição de preços, mas é importante ter os preços compatíveis com o mercado”.

As principais técnicas de formação de preço são:

- formação de preço com base no custo pleno (custo por absorção);
- formação de preço com base no custo de transformação;
- formação de preço com base no custo marginal (variável);
- formação de preço com base no rendimento sobre o capital empregado.

2.4.5 Margem de Contribuição

O conceito de margem de contribuição é utilizado para a formação do preço de venda e, é a diferença entre a Receita Total (Vendas) da empresa menos os seus custos e despesas variáveis.

Podemos entender ainda, que a margem de contribuição é a parcela da receita total que ultrapassa os custos e despesas variáveis e que contribuirá para cobrir as despesas fixas e, ainda, formar o lucro.

Crepalidi (2004, p. 333) afirma que “a margem de contribuição é o principal indicador de desempenho dentro da ótica do sistema de custeio direto”. E pode apurada através da fórmula abaixo:

$$\mathbf{MC = RT - (C + DV)}$$

Onde,

MC = margem contribuição

RT = receita total

C = custos

DV = despesas variáveis

2.5 CRITÉRIOS DE CLASSIFICAÇÃO DO PORTE DA EMPRESA

Apresentamos a seguir os principais critérios de classificação das empresas quanto ao porte nas principais instituições.

O estatuto da microempresa de 1999, atualizado pelo Decreto nº 5.028/2004, de 31 de março de 2004, definiu os limites atuais para ME e EPP da seguinte forma:

- Microempresa: receita bruta igual ou inferior a R\$ 433.755,14 (quatrocentos e trinta e três mil, setecentos e cinquenta e cinco reais e quatorze centavos);
- Empresa de Pequeno Porte: receita bruta anual superior a R\$ 433.755,14 e igual ou inferior a R\$ 2.133.222,00 (dois milhões, cento e trinta mil, duzentos e vinte e dois reais).

Para todos os efeitos da Lei Geral, serão consideradas microempresas e empresas de pequeno porte as sociedades empresárias, as sociedades simples e o empresário individual que obtiverem, em cada ano-calendário, receita bruta em valor:

- microempresa: igual ou inferior a R\$ 240 mil
- empresa de pequeno porte: acima de R\$ 240 mil e igual ou inferior a R\$ 2,4 milhões

O SEBRAE utiliza uma metodologia própria para classificação das ME e EPP. Considera microempresas, na indústria e construção, empresas com até 19 pessoas ocupadas, e com até 9 pessoas ocupadas no comércio e serviços. Considera pequena empresa, na indústria e construção, de 20 a 99 pessoas ocupadas, e no comércio e serviços, de 10 a 49 pessoas ocupadas.

Na definição do Banco do Brasil, microempresa é toda empresa com faturamento anual até R\$ 500.000,00 (quinhentos mil reais) e empresa de pequeno porte acima de R\$ 500.000,00 até R\$ 10.000.000,00 (dez milhões de reais).

A classificação de porte de empresa adotada pelo Banco Nacional do Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) e aplicável à indústria, comércio e serviços, conforme a Carta Circular nº 64/02, de 14 de outubro de 2002, segundo o sítio eletrônico <https://www.bndes.gov.br> é a seguinte:

- Microempresas: receita operacional bruta anual ou anualizada até R\$ 1.200 mil (um milhão e duzentos mil reais).
- Pequenas Empresas: receita operacional bruta anual ou anualizada superior a R\$ 1.200 mil (um milhão e duzentos mil reais) e inferior ou igual a R\$ 10.500 mil (dez milhões e quinhentos mil reais).
- Médias Empresas: receita operacional bruta anual ou anualizada superior a R\$ 10.500 mil (dez milhões e quinhentos mil reais) e inferior ou igual a R\$ 60 milhões (sessenta milhões de reais).
- Grandes Empresas: receita operacional bruta anual ou anualizada superior a R\$ 60 milhões (sessenta milhões de reais).

2.6 LINHAS DE CAPITAL DE GIRO DISPONÍVEIS NO MERCADO

Apresentamos a seguir as principais linhas de financiamento do capital de giro disponíveis as microempresas e empresas de pequeno porte (MPE) nas principais instituições conforme BNDES (2006).

2.6.1 Banco do Brasil SA

As informações abaixo foram extraídas da Cartilha Informativa de Produtos e Serviços Bancários para Microempresa e Empresas de Pequeno Porte disponível no sítio eletrônico do Banco Nacional do Desenvolvimento Econômico e Social – BNDES. Sendo que as condições e taxas referem-se a novembro de 2006.

BB Giro Rápido - Capital de giro composto de modalidade de crédito fixo reutilizável e de crédito rotativo (cheque especial) destinado as MPE com faturamento até R\$ 5.000.000,00 (cinco milhões de reais). Com mínimo de R\$ 2 mil e máximo de R\$ 100 mil, conforme o limite de crédito do cliente, com prazo da operação de 18 parcelas com renovação automática, e carência de até 59 dias para pagamento da 1ª parcela de capital. As garantias exigidas podem ser a fiança dos sócios ou de terceiros, com encargos financeiros entre 2,18% e 2,52% ao mês o pagamento ocorre em 18 parcelas mensais e sucessivas. As parcelas pagas podem ser reutilizadas. O cronograma de pagamento é readequado novamente em 18 parcelas, a cada utilização de crédito.

BB Giro Automático - Capital de giro para pagamento das compras efetuadas por meio do cartão Ourocard Empresarial (cartão de crédito), destinado somente a MPE com faturamento bruto anual de até R\$ 500 mil e com no mínimo 1 ano de atividade econômica. Limite mínimo de R\$ 500,00 e máximo de R\$ 5 mil, conforme o limite de crédito do cliente, juros de 2,44% ao mês. Pagamento em 12 parcelas mensais e sucessivas. As parcelas (capital) pagas podem ser reutilizadas. O cronograma de pagamento é readequado novamente em 12 parcelas, a cada utilização de crédito. A garantia pode ser dos Sócios ou de terceiros.

Desconto de Cheques - Capital de giro, mediante desconto de cheques pré-datados emitidos por terceiros e custodiados no Banco. O limite financiável é de acordo com o limite de crédito do cliente. Prazo mínimo de 3 dias e máximo de 180 dias, com taxas a partir de 1,67% ao mês, variando conforme prazo dos cheques e relacionamento com o banco. As garantias podem ser fiança dos sócios, de terceiros ou reais.

Desconto de Títulos - Capital de giro, mediante antecipação do recebimento das vendas a prazo de bens e serviços sendo o prazo da operação entre o mínimo de 5 dias e o máximo de 360 dias, com encargos a partir de 1,90% ao mês. Com garantia dos sócios ou de terceiros, o teto para desconto depende do limite de crédito da empresa bem como o limite por título depende da atividade.

Antecipação de Crédito ao Lojista - ACL - Capital de giro, mediante antecipação do valor líquido das vendas com cartões de crédito VISA, tanto das vendas à vista quanto

as parceladas. Limite para antecipação de acordo com o limite de crédito do cliente, sendo que o prazo mínimo é de 2 dias e o máximo de 360 dias. Encargos financeiros a partir de 1,47% ao mês, sendo que o contrato prevê a cessão dos créditos provenientes dos pagamentos das faturas pela Visanet.

Antecipação de Crédito ao Lojista – ACL com Recursos do FAT - Capital de giro, mediante antecipação do valor líquido das vendas com cartões de crédito VISA destinado as MPE do setor turístico, com faturamento bruto anual de até R\$ 5 milhões, que atuem nos seguintes segmentos econômicos segundo a Classificação Nacional das Atividades Econômicas: CNAE 55.13, 55.19, 55.21, 55.22, 55.24, 55.29 e 63.30. Limite financiável de acordo com o limite de crédito do cliente sendo o prazo mínimo de 2 dias e o máximo de 360 dias e encargos financeiros calculados à pré-fixada equivalente – na data da antecipação – a TJLP + 10% ao ano. Contrato prevê a cessão dos créditos provenientes dos pagamentos das faturas pela Visanet como garantia.

Recebíveis Cartão a Realizar – ACL Fumaça - Adiantamento a estabelecimento afiliado à Visanet, referente a créditos não performados (futuros), tendo como base a série histórica de vendas com cartão dos últimos 12 meses, possibilitando sua alavancagem em até 4 vezes o valor do faturamento médio mensal. Destinado aos estabelecimentos afiliados a Visanet, com domicílio bancário no Banco, faturamento bruto anual superior a R\$ 2,133 milhões, que possuam limite de crédito vigente, com limite financiável de acordo com o limite de crédito do cliente, com prazo de 5 meses e pagamento das prestações a ser definida pelo cliente. Encargo financeiro a partir de 1,65% ao mês, variando conforme o relacionamento do cliente com o Banco, garantia com cessão de Direitos Creditórios provenientes dos pagamentos das faturas devidas pela Visanet e outra garantia entre as admitidas pelo Banco, sendo, preferencialmente, fiança dos sócios ou de terceiros.

Cheque Ouro Empresarial - Capital de giro, mediante abertura de crédito rotativo, com limite entre R\$ 1 mil a R\$ 1 milhão, prazo de 12 meses, encargo financeiro entre 2,28% a 7,65% ao mês, variando conforme a parceria negocial, com garantia a fiança dos sócios ou terceiros.

Conta Garantida BB - Capital de giro, mediante abertura de crédito em conta corrente, sendo que as amortizações podem ser reutilizadas, destinadas as empresas com faturamento acima de R\$ 5 milhões, com prazo de até 360 dias, encargos financeiros a partir de 2,30% ao mês, variando conforme a parceria comercial. Como garantia é exigida a fiança dos sócios ou garantia real.

BB Capital de Giro Mix Pasep - Capital de giro, mediante abertura de crédito fixo, destinado a empresa com faturamento acima de R\$ 5 milhões, com prazo de 24 meses, encargos de 2,08% ao mês + Taxa Referencial (TR) a 2,88% ao mês + TR. Como garantia é exigida a fiança dos sócios ou garantia real.

BB Capital de Giro - Capital de giro, mediante abertura de crédito fixo, destinado a empresa com faturamento acima de R\$ 5 milhões, prazo de 396 dias, podendo ser estruturada a forma de pagamento, com encargos a partir de 1,89% ao mês, variando conforme a parceria comercial. Garantias pessoais ou reais.

BB Giro Décimo Terceiro Salário - Capital de giro destinado a financiar o pagamento de 13º salário das empresas incluídos os encargos sociais (linha disponível para contratação de agosto a janeiro de cada ano), financia o limite da folha de pagamento, acrescido dos encargos sociais, observando o limite de crédito da empresa, com prazo de 12 meses, encargo financeiro de TR + 1,58% ao mês (clientes que processam a folha de pagamento no BB) e TR + 2,49% ao mês (demais), com garantias fidejussórias ou reais.

BNDES Capital de Giro – PROGEREN - Capital de giro destinado a suprir as necessidades das empresas, mediante abertura de crédito em conta corrente, destinada a Micro, Pequenas e Médias empresas com faturamento bruto anual de até R\$ 60 milhões, localizadas em aglomerados produtivos definidos pelo BNDES. Possui limite em função da Receita Operacional Bruta – ROB das empresas, conforme a seguir: microempresas (faturamento bruto anual até R\$ 1,2 milhão): até 15% da ROB, limitado a R\$ 100 mil; pequenas empresas (faturamento bruto anual até R\$ 10,5 milhões): até 10% da ROB, limitado a R\$ 500 mil; médias empresas (faturamento bruto anual até R\$ 60 milhões): até 8% da ROB, limitado a R\$ 4 milhões. Prazo da operação de até 24 meses, incluído até 12 meses de carência, com encargo financeiro TJLP + 7,5% ao ano, garantias fidejussórias

com recursos líquidos compatíveis (dos sócios ou de terceiros), vinculação de recebíveis (títulos ou cheques) ou garantias reais.

FAT Giro Setorial - Capital de giro destinado a suprir as necessidades das empresas industriais, mediante abertura de crédito com recursos do FAT, proporcionando geração ou manutenção de emprego e renda, destinado a empresas industriais pertencentes aos setores couro-calçadista, de máquinas e implementos agrícolas, madeiromoveleiro, de fabricação de produtos têxteis e de confecção de artigos do vestuário e acessórios. Limite financiável de R\$ 5 mil a R\$ 5 milhões por operação, com prazo de 24 meses, incluídos 12 meses de carência, encargos financeiros de TJLP + 2,5% ao ano a TJLP + 2,8% ao ano, sendo que as garantias podem ser fidejussórias (dos sócios ou de terceiros), vinculação de recebíveis (títulos, cheques, faturas de cartão visa) ou garantias reais.

2.6.2 Caixa Econômica Federal

GIROCAIXA Recursos PIS – Capital de giro destinado a Micro, pequenas e médias empresas clientes da CAIXA, atuando nos segmentos de comércio, inclusive exportação, indústria ou prestação de serviços, com faturamento anual de até R\$ 7 milhões, com limite máximo financiável de R\$ 50.000,00 (dependendo da modalidade), com prazo de 12 meses, taxa de 0,83% + TR, com garantias fidejussórias dos sócios ou reais.

GIROCAIXA Recursos CAIXA – Capital de giro para Micro, pequenas e médias empresas clientes da CAIXA, atuando nos segmentos de comércio, indústria ou prestação de serviços, com emissão de conceito, com recursos da CAIXA, com limite máximo de R\$ 100.000,00, prazo de 12 meses, taxa de 2,79% ao mês + TR, com garantias fidejussórias dos sócios ou reais.

GIROCAIXA Fácil – Capital de giro destinado a Micro, pequenas e médias empresas clientes da CAIXA, atuando nos segmentos de comércio, inclusive exportação, indústria ou prestação de serviços, com faturamento anual de até R\$ 7 milhões, sendo o limite financiável mínimo de R\$ 1.000,00 e máximo R\$ 40.000,00, prazo de 12 meses, taxa de 2,74% ao mês, com garantias fidejussórias dos sócios ou reais.

Crédito Especial Empresa CAIXA – AMU – Capital de giro com amortização única na data do vencimento do contrato, taxa prefixada, juros remuneratórios e demais encargos exigidos antecipadamente no ato da contratação, destinado a Micro, pequenas, médias e grandes empresas privadas comerciais, industriais, prestadoras de serviços e sem fins lucrativos clientes da CAIXA e com limite de crédito definido, limite financiável a partir de R\$ 3.000,00, prazo de 01 a 59 dias, taxa de 2,19% a 4,33%, variando de acordo com prazo, valor, conceito e parceria negocial, com garantias fidejussórias dos sócios ou reais.

Crédito Especial Empresa CAIXA – PRÉ OU PÓS - Empréstimo com taxa prefixada e prestações mensais (amortização + juros) calculadas pelo Sistema Francês de Amortização – Tabela PRICE e demais encargos exigidos antecipadamente ou Empréstimo com taxa pós-fixada e prestações mensais (amortização + juros) calculadas pelo Sistema Francês de Amortização – Tabela PRICE, destinado a Micro, pequenas, médias e grandes empresas privadas comerciais, industriais, prestadoras de serviços e as empresas sem fins lucrativos clientes da CAIXA e com limite de crédito definido. Limite máximo da operação limitado à avaliação de risco da operação, sendo o mínimo R\$ 3.000,00, prazo de 02 a 18 meses, com taxa de 2,00% + TR (para OP pós-fixadas) a 4,75% + TR (para OP pós-fixadas), com garantias fidejussórias dos sócios ou reais.

Cheque Empresa CAIXA - Linha de crédito comercial destinada ao financiamento de necessidades eventuais de crédito decorrentes do descasamento momentâneo do fluxo de pagamentos e recebimentos da empresa, destinada a Micro, pequenas, médias e grandes empresas privadas comerciais, industriais, prestadoras de serviços e as empresas sem fins lucrativos clientes da CAIXA e com limite de crédito definido, com limite mínimo de R\$ 800,00 sendo que o valor máximo dependerá da disponibilidade de capacidade de pagamento disponível devidamente apurada por meio de análise cadastral e satisfação dos requisitos a título de garantia. O prazo inicialmente estabelecido para a vigência do limite de crédito da operação é de 360 dias, prazo que poderá ou não ser prorrogado por igual período no seu vencimento mediante nova análise cadastral. Encargos financeiros devidos pela utilização dos recursos disponíveis do limite de crédito juros remuneratório pré-fixados, além de CPMF e IOF conforme a legislação vigente. Garantia pessoal dos sócios e dirigentes da empresa proponente acrescida ou não de garantia real, conforme o caso.

BNDES Capital de Giro – PROGEREN - Capital de giro destinado a suprir as necessidades das empresas, mediante abertura de crédito em conta corrente, destinada a Micro, Pequenas e Médias empresas com faturamento bruto anual de até R\$ 60 milhões, localizadas em aglomerados produtivos definidos pelo BNDES. Possui limite em função da Receita Operacional Bruta – ROB das empresas, conforme a seguir: microempresas (faturamento bruto anual até R\$ 1,2 milhão): até 15% da ROB, limitado a R\$ 100 mil; pequenas empresas (faturamento bruto anual até R\$ 10,5 milhões): até 10% da ROB, limitado a R\$ 500 mil; médias empresas (faturamento bruto anual até R\$ 60 milhões): até 8% da ROB, limitado a R\$ 4 milhões.

Prazo da operação de até 24 meses, incluído até 12 meses de carência, com encargo financeiro TJLP + 7,5% ao ano, garantias fidejussórias com recursos líquidos compatíveis (dos sócios ou de terceiros) ou vinculação de recebíveis (títulos ou cheques) ou garantias reais.

3. ANÁLISE DOS DADOS DA PESQUISA

O presente capítulo apresenta o resultado da pesquisa realizada junto aos micro e pequenos empresários de Capoeiras de forma a compreender o universo da gestão do capital de giro nestas.

3.1 O BAIRRO CAPOEIRAS

Capoeiras é um bairro localizado na cidade de Florianópolis, Estado de Santa Catarina, Brasil, situado na região continental da cidade.

Segundo o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) *apud* enciclopédia Wikipédia, em 2000, das 94 comunidades de Florianópolis, as mais populosas eram o Centro, na ilha, com 41.827 habitantes, e no continente, Capoeiras (17.905 habitantes).

O Bairro possui infra-estrutura que possibilita o bem estar dos moradores como Escolas, Supermercados, Agências Bancárias, Agência do Correio, Cartório, Delegacia de Polícia, lojas diversas, postos de gasolina, entre outras, necessárias ao desenvolvimento econômico-social.

3.2 A FORMAÇÃO DOS MICROS E PEQUENOS EMPRESÁRIOS DE CAPOEIRAS

Antes da compreensão acerca do conhecimento dos micros e pequenos empresários de Capoeiras com relação ao tema do trabalho, faz-se necessário, como ponto de partida, a análise da formação escolar dos mesmos.

Está comprovado em pesquisas: Quanto mais conhecimento empresarial o empreendedor possui, maiores são suas chances de atingir o sucesso no seu negócio (SEBRAE).

Como resultado das entrevistas realizadas em vinte e cinco ME e EPP, envolvendo proprietários e gerentes num total de vinte e cinco entrevistados, observou-se que apenas 25% possuem formação superior (3º grau), sendo o restante dos entrevistados distribuídos entre Ensino Básico, Ensino Fundamental e Técnico.

Daqueles entrevistados que apresentaram apenas formação básica, observou-se que a falta de uma melhor instrução (formação escolar) é suprimida, em parte, pela experiência no ramo de atividade e pela simplicidade operacional dos negócios. Como exemplo, têm-se algumas empresas visitadas, como observado em um restaurante visitado e em uma revenda de automóvel.

No restaurante, onde foi entrevistado o proprietário, são servidas refeições simples e populares, bem como a simplicidade do local e do atendimento proporcionam o baixo custo e não exigem a utilização de técnicas de gestão do capital de giro.

Na revenda de automóvel, o que ocorre, basicamente, é que sua atividade consiste na compra e venda de automóveis seminovos e usados, sendo os processos simplificados, pois a parte mais complexa, o financiamento, fica a cargo das financeiras, não exigindo formação ou mais estudo dos empresários e dos vendedores, além de dedicação integral e competência para negociar.

No gráfico da Figura 5 é possível visualizar a distribuição quanto à formação dos entrevistados:

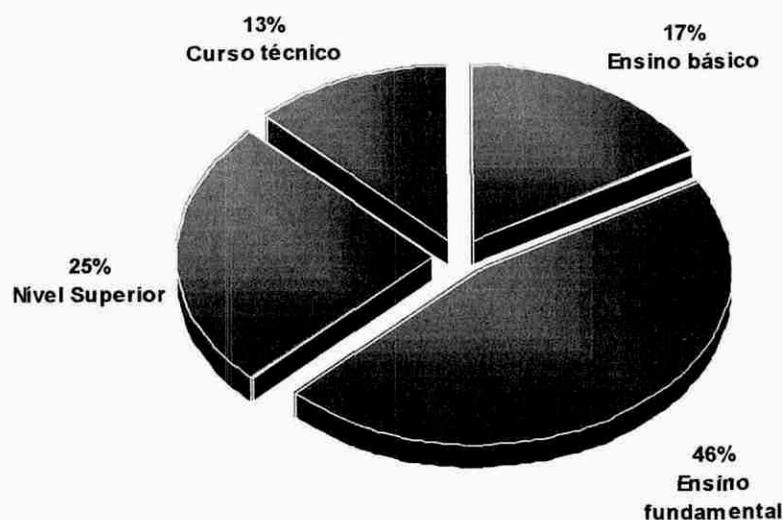


Figura 5 – Formação dos microempresários entrevistados.

Fonte: Elaborado pelo autor.

No grupo com formação no ensino fundamental, observou-se semelhança ao grupo anterior (ensino básico), porém com um leve aumento na complexidade operacional envolvida com o negócio, sendo este grupo composto de atividades com maior valor

agregado, seja na prestação de serviços ou comércio de artigos variados. Como é o caso de algumas oficinas mecânicas visitadas.

Entre os entrevistados que apresentaram formação de nível superior estão 6 (seis) microempresários, sendo apenas um com formação em Educação Física e os demais, formados em Administração de Empresas.

Mesmo nestas empresas onde os microempresários têm boa formação, observou-se a ausência de controles, exceto alguns, mas sem muita utilização como é o caso dos que apresentam programa automatizado de gestão, pois estes revelaram que somente utilizam para controle de estoques e emissão de notas fiscais, e mesmo nesse controle de estoque não há qualquer técnica tal como estoque mínimo ou estoque de segurança.

Nota-se, mesmo que teoricamente, que aqueles que na faculdade (de Administração) estudaram as técnicas de gestão de capital de giro, os empresários entrevistados não as utilizam em seu dia-a-dia, sendo que o acompanhamento através do controle e mensuração do capital de giro utilizando as técnicas vistas na teoria, certamente encontrariam uma maior otimização dos recursos correntes (circulante).

Os entrevistados não apresentam interesse quanto a aperfeiçoamento, seja passado, presente ou futuro, visando à melhoria de algum processo relacionado com o capital de giro ou mesmo com a administração do seu negócio.

Talvez a confiança adquirida ao longo dos anos justifique essa falta de percepção quanto à necessidade de controles e gestão do capital de giro.

Portanto, quanto ao grau de conhecimento, observou-se que o microempresário acredita apenas no trabalho e na dedicação diária ao seu negócio. Acredita na premissa de acordar cedo e trabalhar até a hora de ir para casa descansar para o próximo dia.

Um ponto positivo notado após alguma reflexão quanto ao resultado da pesquisa é que os empresários que possuem formação básica são em menor número se comparados com o que possuem nível superior. Apenas 17% apresentaram formação no ensino básico enquanto dos entrevistados 25% possuíam ensino superior, sendo a maioria em curso de Administração.

Ao contrário do que ocorre nas empresas de grande porte, de capital aberto por exemplo, que utilizam relatórios diversos para auxiliar na tomada de decisão, nota-se que alguns empresários acreditam que a teoria e as técnicas por ela sugeridas não se aplicam aos seus negócios, devido a justificativas as mais diversas.

Toda essa realidade é reforçada pela Tabela 2 onde podemos notar que 19,4% dos negócios no Brasil são iniciados sem nenhuma orientação e 32,3% contam apenas com a experiência anterior do empresário. Os demais se valem de orientações diversas como observado na tabela.

Tabela 2 – Orientação recebida pelos empreendedores de negócios iniciais no Brasil 2006.

TIPO DE ORIENTAÇÃO	%
Experiência profissional Anterior	32,3
Técnicas de vendas	9,7
Custos de formação de preço	6,5
Design do produto	4,8
Processo de fabricação do produto/serviço	4,8
Captação de recursos	3,2
Marketing	3,2
Contabilidade	1,6
Procedimentos de abertura de empresa	1,6
Registro de marcas	1,6
Outro	11,3
Não buscou nenhum tipo de orientação	19,4

Fonte: GEM Brasil 2006.

3.3 MOTIVOS DO EMPREENDEDORISMO EM CAPOEIRAS

Necessidade e falta de opção são as principais causas do surgimento das microempresas apontadas pela *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM), a pesquisa mais completa atualmente sobre empreendedorismo brasileiro, idealizada e coordenada pela Babson College (EUA), London Business School (Inglaterra) e Global Entrepreneurship Research Association – GERA (Inglaterra) e realizada no Brasil pelo Instituto Brasileiro da Qualidade e Produtividade – IBQP com o auxílio de diversas instituições como SEBRAE, FIEP, UNICENP e PUCPR, disponível no sitio eletrônico www.sebrae.com.br. Segundo o GEM, no Brasil, para cada empreendedor por necessidade há um empreendedor por oportunidade.

Na pesquisa realizada com os empresários de capoeiras, observou-se uma predominância do perfil do empreendedor por necessidade em níveis variados, representando aproximadamente 75% dos entrevistados. Como necessidade de ocupação, este é o caso de duas empresas visitadas em que os proprietários decidiram abrir o negócio

após se aposentarem de forma a terem uma nova atividade. Há os que já iniciaram a vida econômica na atividade atual.

Há também aqueles que decidiram abrir o próprio negócio pela necessidade de independência, por insatisfação na posição anterior de funcionário ou empregado de empresa.

3.4 A UTILIZAÇÃO DE FERRAMENTAS NA GESTÃO DO CAPITAL DE GIRO DAS MICROEMPRESAS DE CAPOEIRAS

Dos 25 (vinte e cinco) entrevistados, 58% não utilizam nenhuma ferramenta na gestão de seu capital de giro, 25% possuem sistema de informática, 13% utilizam planilha eletrônica e apenas 4% utilizam controles manuais.

O gráfico abaixo apresenta a distribuição percentual da utilização de ferramentas na gestão do capital de giro:

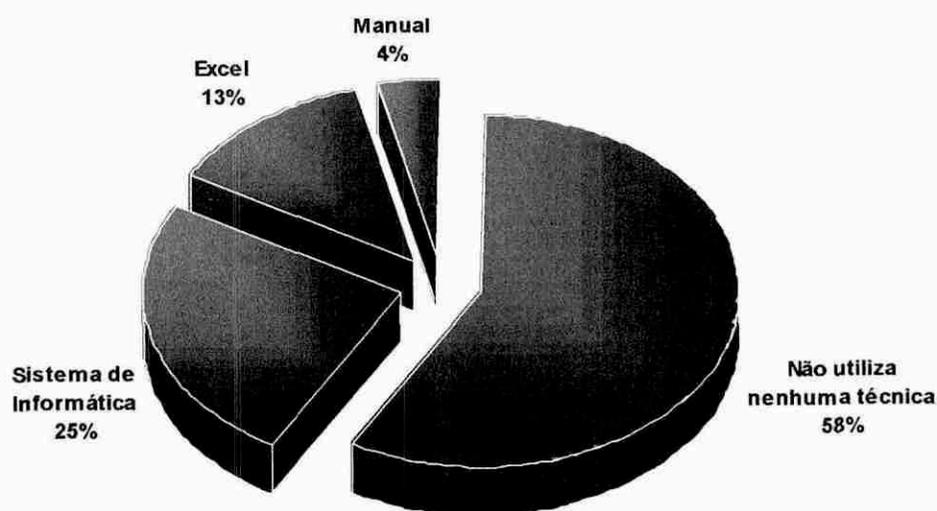


Figura 6 – Utilização de ferramentas na Gestão do Capital de Giro

Fonte: Elaborado pelo autor.

Dentro dos que não utilizam nenhuma ferramenta, pode-se observar que alguns são movidos pela segurança e tranquilidade da folga de caixa gerado pelo reinvestimento dos lucros gerados ao longo dos exercícios, sem a intenção propositada de manter limites de segurança para transações diárias, precaução ou especulação como visto em Sanvicente

(1997), assim como tampouco atentos à maximização de rentabilidade, pois como em alguns casos há uma excessiva sobra de recursos disponíveis.

Outros não se importam em controlar o caixa, devido à simplicidade das operações envolvidas no negócio, também por acreditar saber tudo o que se passa na empresa sem necessitar de registro diário.

Existem, também, aqueles que acabam por recorrer a empréstimos por descuido, o que poderia ser previsto caso houvesse planejamento do capital de giro através de um bom planejamento e acompanhamento do fluxo de caixa, por exemplo utilizando o modelo de Zdanowicz (2002) apresentado na Figura 3 deste trabalho.

Mesmo no grupo que possui sistema informatizado (25%), observou-se que o mesmo é subutilizado, sendo necessário do ponto de vista do empresário apenas para cadastrar mercadorias, consultar estoque e emitir notas fiscais.

As contas a receber de clientes, assim como os estoques, exigem considerável investimento de capital de giro. Apesar disso, os que utilizam planilha eletrônica (Excel) a utilizam apenas para controlar as contas a receber de clientes, sem política de crédito definida ou controle mais detalhado, sendo que muitos possuem elevado estoque. Alguns empresários informaram que havia mercadorias em estoque suficiente para duração entre 6 (seis) meses a 1 (um) ano.

Mesmo com a realidade acima, um dos entrevistados revelou possuir um controle manual onde são registradas em uma simples folha de papel informações básicas necessárias para a gestão do capital de giro e do negócio. Mostrando-se prático esse método, mesmo que de forma simples, revelando que é sim possível ter um acompanhamento e, assim uma gestão mesmo que mínima, do capital de giro. Porém, neste caso, essas informações eram armazenadas apenas para um acompanhamento, sem análise quanto ao fluxo de caixa, estoques ou qualquer análise mais detalhada.

3.5 AS FONTES DE FINANCIAMENTO DE CAPITAL DE GIRO UTILIZADAS PELAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS DE CAPOEIRAS

Entre 2000 e 2005, apenas 36% das microempresas e empresas de pequeno porte do estado de São Paulo captaram recursos junto a instituições financeiras e, segundo pesquisa

publicada em 2006, 63% dos recursos captados tinham como finalidade a utilização para capital de giro (FIGUEIRA, 2007)

Entre os empresários entrevistados, 60% responderam que não possuíam empréstimo algum em instituição financeira (bancos). Porém, notou-se que todos financiam algo em torno de 90% de suas compras de matéria-prima e mercadorias para revenda junto aos fornecedores, com prazo para pagamento de 30 a 90 dias, isto é, financiamento de curto prazo, pois no caso de pagamento à vista haveria desconto, segundo informações dos mesmos.

Já o restante dos empresários, que correspondem a 40% dos entrevistados, metade informou possuir mais de uma linha de empréstimos junto a bancos no momento, além de utilizarem o financiamento dos fornecedores

Em pesquisa realizada no estado de São Paulo com 344 empresários em outubro de 2006, constatou-se que 57% das MPEs paulistas demandam financiamento bancário, porém somente 22% mostraram-se tomadoras efetivas de crédito (SEBRAE-SP, 2007).

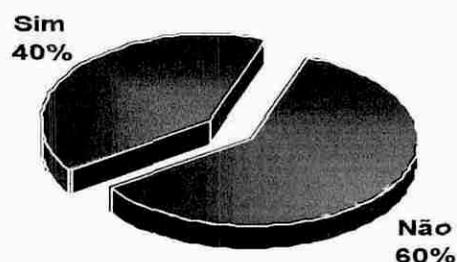


Figura 7 – Utilização de empréstimos junto a bancos.

Fonte: Elaborado pelo autor.

Essa utilização de empréstimos junto aos bancos possui motivos comuns entre os entrevistados, como o financiamento de clientes (observado em todas as empresas em níveis diversos), a utilização para compra de estoques e para necessidades emergenciais de caixa. Em alguns casos observou-se a má utilização de linhas de capital de giro, como por exemplo, para a compra de equipamentos de informática, em detrimento de linhas de crédito de investimento onde o custo financeiro seria menor.

A tabela da Figura 8 mostra a utilização de empréstimos, quanto à quantidade por modalidade, sendo que na modalidade Desconto de Recebíveis estão reunidas às

modalidades Desconto de Cheques, Desconto de Duplicatas e Antecipação de Vendas do Cartão de Crédito (ACL).

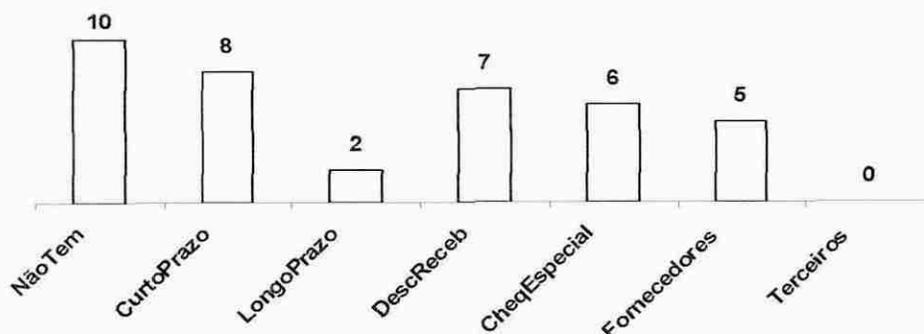


Figura 8 – Tipos de empréstimos utilizados

Fonte: Elaborado pelo autor.

A troca de cheques pré-datados através da operação de Desconto de Cheques assim como o Desconto de Duplicatas e Antecipação de Créditos ao Lojista (ACL) são utilizados por empresas do comércio varejista para cobertura do caixa (capital de giro), porém o desconto de duplicatas é mais utilizado nas pequenas empresas devido aos custos por operação.

Os motivos mais observados para a utilização de empréstimos para capital de giro nas empresas visitadas são:

- necessidade imediata de caixa devido à falta de planejamento do fluxo de caixa;
- impaciência para operacionalização de operação de longo prazo junto aos bancos;
- financiamento excessivo dos clientes;
- manutenção de estoques elevados.

As linhas mais utilizadas são a de capital de giro disponível na conta corrente para utilização e amortização com prazos em torno de 12 meses e taxa de 2,54% a.m., o desconto de cheques pré-datados e desconto de duplicatas, antecipação de vendas no cartão de crédito, cartão de crédito e cheque especial.

Alguns empresários entrevistados mostraram-se indispostos ao crédito disponível nas instituições financeiras, devido à cobrança de juros, por desconhecimento do conceito de alavancagem financeira, por restrição cadastral ou por insegurança.

Isso pode ser justificado em parte pelo histórico brasileiro de inflação alta, revelando que o empresariado ainda não possui confiança de modo a planejar o investimento em capital de giro, bem como ainda não se deu conta da redução das taxas de juros.

Os empréstimos de longo prazo que tem custo baixo e servem para financiar investimentos são vistos como onerosos e burocráticos, revelando a falta de noção de custo-benefício e custo de oportunidade por parte dos empresários uma vez que optam por realizar investimentos immobilizando seu próprio capital de giro ou financiando com o próprio fornecedor caindo na armadilha do parcelamento sem juros que o mercado tanto utiliza. Sendo que obteriam um desconto médio entre 8% e 15% para pagamento à vista, o que indica a possibilidade de obtenção de empréstimos bancários a taxas menores possibilitando um retorno melhor.

3.6 A TEORIA NA PRÁTICA

O grande abismo observado entre a teoria e a prática com relação à gestão do capital de giro nas ME e EPP de capoeiras, não impede a análise quanto à utilidade da mesma. Pois certamente recomendar a utilização do fluxo de caixa mensal, contribuiria em muito com uma melhor utilização do capital de giro por aquelas empresas.

De acordo com o perfil, quanto à formação dos entrevistados, observa-se que poderiam utilizar o fluxo de caixa, mesmo que de maneira simplista e envolvendo valores mensais, pois isso certamente os ajudaria na gestão dos ativos correntes.

A utilização do fluxo de caixa possibilitaria ao empresário a procura da forma mais apropriada de obter recursos, assim como a projeção do fluxo de caixa lhe daria tempo para essa busca de recursos, reduzindo assim o custo e evitando surpresas de última hora como a não aprovação de crédito junto a terceiros.

Ainda, quanto à gestão do capital de giro, é válida a recomendação de utilizar na gestão dos estoques das ME e EPP de capoeiras os conceitos vistos como o lote econômico e estoque de segurança, pois aquele fornece parâmetros para a tomada de decisão enquanto este permite aliar a rentabilidade do negócio com o atendimento ao cliente.

Em cada empresa visitada observou-se aspectos que podem ser modificados para uma melhor utilização do capital de giro. Alguns desses aspectos são comuns e de fácil

observação como excesso de estoques, algumas empresas possuíam estoque para 6 (seis) meses.

Outro aspecto observado através das entrevistas, foi um excesso de liquidez acompanhado de pagamento a prazo a fornecedores mostrando uma contradição na gestão dos recursos correntes (capital de giro), revelando assim a necessidade de maior controle, pois, conforme Santos (2001, p. 57) “a necessidade de planejamento de caixa está presente tanto em empresas com dificuldades financeiras, como naquelas bem capitalizadas”.

E, por fim, a utilização de capital de giro de terceiros (bancos) para investimento em equipamentos chamou a atenção, uma vez que é grande a oferta de linhas específicas para investimento por parte das instituições financeiras. Isso se justifica pela falta de planejamento aliado a impaciência junto a burocracia que envolve os pedidos de financiamento para investimentos em instituições financeiras.

4. CONCLUSÕES E SUGESTÕES

Apresenta-se a seguir, como resultado da pesquisa, as conclusões finais e sugestões para trabalhos futuros.

4.1 CONCLUSÕES

Como resultado do presente trabalho conclui-se que os fatores envolvidos no processo de gestão do capital de giro nas microempresas e empresas de pequeno porte de capoeiras consistem em decisões diárias isoladas e não planejadas, ou melhor, não há uma gestão do capital de giro.

Os empresários entrevistados desconhecem e não utilizam qualquer técnica relacionada à gestão do capital de giro, não possuindo fluxo de caixa, tampouco utilizam alguma metodologia de gestão de estoques ou contas a receber. Também não utilizam controles sobre as disponibilidades (caixa e bancos).

Porém, constatou-se que a inexistência de controles, planejamento e, principalmente, a inexistência da gestão do capital de giro não impedem o sucesso das microempresas e empresas de pequeno porte pesquisadas, pois outros fatores, como nível de vendas, atendimento de qualidade, excelência na produção, disponibilidade de mercadorias, entre outros possibilitam, de certa forma, o sucesso.

Essa constatação é de certa forma confirmada pelo fato de apenas 40% dos entrevistados utilizarem linhas de crédito para capital de giro em seus negócios.

Mesmo com a existência de diversas linhas de crédito disponíveis para capital de giro apresentadas neste trabalho, entre as fontes pesquisadas, constatou-se que 60%, utilizam apenas recursos próprios, como o reinvestimento de lucros ao longo do tempo, o que representa 15 (quinze) empresas. Nas demais empresas, há a utilização de capital de terceiros na forma de financiamento para capital de giro através de linhas de crédito como o desconto de cheques, desconto de duplicatas, antecipação das vendas com cartão de crédito, empréstimo para capital de giro, cartão de crédito e cheque especial.

4.2. SUGESTÕES

O presente trabalho abre uma série de possibilidades de pesquisas e novos trabalhos devido à própria importância do tema e do setor pesquisado, tendo em vista a importância das microempresas e empresas de pequeno porte para a sociedade e para o profissional da contabilidade.

Podem ser sugeridos como futuros trabalhos o desenvolvimento de um modelo de gestão do capital de giro voltado às microempresas e empresas de pequeno porte de forma simplificada e através de uma maior conscientização dos mesmos sobre o assunto.

Outra sugestão é, através de um trabalho prático ou estudo de caso, tendo em vista a enorme lista de cursos de aprimoramento como os oferecidos pelo SEBRAE, pela Câmara de Dirigentes Lojistas (CDL), incluir e acompanhar um empresário em um curso, por exemplo, Controles Financeiros e Controles Financeiros Essenciais oferecido na CDL, para acompanhamento dos resultados.

Por fim, resultaria também em um bom trabalho, o acompanhamento de uma microempresa ou empresa de pequeno porte ao longo de alguns meses e com a ajuda do proprietário elaborar o Balanço Patrimonial e Demonstração do Resultado com vistas a possibilitar um melhor acompanhamento e dimensionamento do capital de giro.

REFERÊNCIAS

- ABREU FILHO, José Carlos Franco de; et al. **Finanças corporativas**. 3. ed. Rio de Janeiro: Fundação Getúlio Vargas, 2004.
- ASSAF NETO, Alexandre; SILVA, César Augusto Tibúrcio. **Administração do capital de giro**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2002.
- CREPALDI, Silvio Aparecido. **Contabilidade gerencial**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2004.
- DAMODARAN, Aswath. **Avaliação de investimentos: ferramentas e técnicas para a determinação do valor de qualquer ativo**. 5. ed. Rio de Janeiro: Qualitymark, 1997.
- DI AGUSTINI, Carlos Alberto. **Capital de giro: análise das alternativas e fontes de financiamento**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 1999.
- DIEZ, Carmen Lúcia Fornari; HORN, Geraldo Balduino. **Orientações para elaboração de projetos e monografias**. Petrópolis: Vozes, 2004.
- FIGUEIRA, Andréa. **Bancos buscam novas estratégias para ampliar acesso ao crédito**. Valor Econômico. São Paulo, 5 out. 2007. Especial: O papel da pequena empresa, p. F2.
- GIL, Antonio Carlos. **Como elaborar projetos de pesquisa**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 1989.
- GITMAN, Lawrence J. **Princípios de administração financeira**. 7. ed. São Paulo: Harbra, 2002.
- IUDÍCIBUS, Sérgio de. **Contabilidade Gerencial**. 6. ed. São Paulo: Atlas, 1998.
- IUDÍCIBUS, Sérgio de; MARTINS, Eliseu; GELBCKE, Ernesto Rubens. **Manual de contabilidade das sociedades por ações**. 4. ed. São Paulo: Atlas, 1995.
- JOHNSON, H. Thomas; KAPLAN, Robert S. **Contabilidade gerencial: a restauração da relevância da contabilidade nas empresas**. Rio de Janeiro: Campus, 1993.
- KNOLSEISEN, Valter Francisco. **A necessidade de planejamento e controle do capital de giro nas empresas**. Palmas: Monografia, 2000.
- KÜSTER, Edison; KÜSTER, Fabiane Christina; KÜSTER, Karla Sophia. **Administração e financiamento do capital de giro**. 2. ed. Curitiba: Jorua, 2005.
- MARION, José Carlos. **Contabilidade empresarial**. 8. ed. São Paulo: Atlas, 1998.
- MUELLER, Marcos (*et al.*); **Global Entrepreneurship Monitor Brasil: Empreendedorismo no Brasil 2006**. Curitiba: IBQP, 2007. Disponível em: <<http://www.gembrasil.org.br/index.php>>. Acesso em: 16/09/2007.

SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS (SEBRAE). **Estudos temáticos:** financiamento de MPEs no estado de São Paulo. Disponível em: <http://www.sebraesp.com.br>. Acesso em 28/09/2007.

SANTOS, Edno Oliveira dos. **Administração financeira da pequena e média Empresa.** São Paulo: Atlas, 2001.

PADOVEZE, Clóvis Luís. **Contabilidade gerencial:** um enfoque em sistema de informação contábil. 1. ed. São Paulo: Atlas, 1994.

VIEIRA, Marcos Villela. **Administração estratégica do capital de giro.** São Paulo: Atlas, 2005.

ZDANOWICZ, José Eduardo. **Fluxo de caixa:** uma decisão de planejamento e controle financeiro. 9. ed. Porto Alegre: Sagra Luzzatto, 2002.

APENDICE

Questionário de apoio à entrevista:

Empresa: _____
 Setor: _____
 Produtos: _____
 Localização: _____
 Número de Funcionários: _____ Faturamento mensal aproximado: R\$ _____ Data constituição(ano): _____
 Proprietário(s): _____
 Nome: _____
 Idade: _____ Formação: _____ Tempo de experiência na atividade: _____

1 – De que forma o Sr. administra o capital de giro da empresa?

- Utiliza sistema informatizado gerencial;
 Utiliza planilha eletrônica(Excel) própria;
 Utiliza algum controle manual;
 Não administra;
 De acordo com a necessidade;
 Outros _____

2 – Utiliza fluxo de caixa projetado? sim não

3 – Atualmente sua empresa possui empréstimos? Qual tipo?

- Empréstimo de curto prazo;
 Empréstimo de longo prazo
 Cheque especial
 Desconto de duplicatas e cheques pré-datados;
 Aumento de prazo com fornecedores;
 Terceiros (mútuo)

4 – Essa busca é planejada? De que forma é escolhida a opção?

5 – Há um controle do custo do empréstimo, longo e curto prazo?

6 – É feita a análise do custo do capital (taxa) curto e longo prazo?

7 – Com relação ao capital de giro, qual o maior obstáculo para o seu negócio atualmente?

8 – De que forma a contabilidade poderia ajudá-lo a melhorar os resultados de sua empresa?

9. Qual relatório você gostaria de ter disponível e qual seria a utilidade ou finalidade? (Permanente, diário, semanal, mensal).

10 – Com relação ao seu negócio, qual cuidado acerca do capital de giro uma empresa iniciante deveria tomar?

11 – Você já procurou ou foi procurado pelo SEBRAE, pelo seu Contador ou outro órgão para tratar da gestão do seu negócio?