



CENTRO DE EDUCAÇÃO SUPERIOR REINALDO RAMOS
FACULDADE CESREI
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO LATO SENSU
ESPECIALIZAÇÃO EM GESTÃO PÚBLICA

VALBER MUNIZ DE OLIVEIRA

**O CAPITAL DE GIRO (CDG) NA MICROEMPRESA E
EMPRESA DE PEQUENO PORTE: UMA
NECESSIDADE GERENCIAL**

CAMPINA GRANDE
2010

VALBER MUNIZ DE OLIVEIRA

**O CAPITAL DE GIRO (CDG) NA MICROEMPRESA E
EMPRESA DE PEQUENO PORTE: UMA
NECESSIDADE GERENCIAL**

Monografia apresentada ao Programa de
Pós-Graduação Lato Sensu, da Faculdade
CESREI, como requisito parcial para
obtenção do título de Especialista em
Gestão Pública.

Orientadora: Profa. Ma. Fernanda Mirelle
de Almeida Silva

CAMPINA GRANDE
2010

1105 1204 PS

Catálogo conforme AACR2, CUTTER e CDU
Catálogo na fonte: Fernanda Mirelle de Almeida Silva – CRB 15/483

659.1(043)

O48c Oliveira, Valber Muniz.

O capital de giro (CDG) na microempresa e empresa de pequeno porte [manuscrito] : uma necessidade gerencial
Valber Muniz de Oliveira. – 2010.
52 f. : il.

Digitado.

Monografia (Especialização em Gestão Pública) – Centro de Educação Superior Reinaldo Ramos, 2010.

“Orientação: Profa. Ma. Fernanda Mirelle de Almeida Silva”.

1. Capital de Giro. 2. Microempresa. 3. Gestão Pública. I
Título.

Faculdade Cesrei	
Biblioteca "Min. Domício Ramos Reinaldo"	
Reg. Bibliogr.:	CRB: M000048
Compra: ☐	Preço: _____
Doação: ☒	Doador: _____
Ex.: _____	Obs: _____
Data: 29/03/2011	

VALBER MUNIZ DE OLIVEIRA

**O CAPITAL DE GIRO (CDG) NA MICROEMPRESA E
EMPRESA DE PEQUENO PORTE: UMA
NECESSIDADE GERENCIAL**

Monografia apresentada ao Programa de
Pós-Graduação Lato Sensu, da Faculdade
CESREI, como requisito parcial para
obtenção do título de Especialista em
Gestão Pública.

Aprovada em ____/____/____.

Fernanda Mirelle de A. Silva

Profa. Ma. Fernanda Mirelle de Almeida Silva - UFPB
Orientadora

Prof. - Instituição

Membro da Banca Examinadora

Profa. - Instituição

Membro da Banca Examinadora

Dedico este trabalho aos meus, Valdi Soares e Maria do Socorro, que com muito amor e carinho, sempre me apoiaram em todos os projetos da minha vida.

AGRADECIMENTOS

À Deus: Por todas as nossas conquistas alcançadas e por aquelas que ainda estão por vir. A ele, dedico toda a minha vitória e existência eu vos louvo e bendigo, pois através de vossa graça fui capaz de enfrentar os obstáculos e conquistar meu objetivo.

Aos Meus Pais (Maria do Socorro e Valdi Soares): Que me deram a vida e ensinaram-me a acreditar nela, aos quais tenho profunda admiração e respeito, eles sempre estão presentes a cada passo de minha vida. Meu muito obrigado.

Aos Meus Amigos: Emanuel Truta, Eli Kelson, Francilda e Maria de Pedro com quem tive o prazer de trocar experiências, e aprender muito. Meu obrigado.

A Meu Avô Pedro de Binga (In Memoriam): A amizade sincera tem a força de uma central elétrica: tirar a amizade da vida é tirar o sol do mundo.

A minha orientadora Fernanda Mirelle, grande profissional e mulher, que tenho enorme admiração e tenho o privilégio de dar as mãos, não apenas neste trabalho, mas na construção de uma vida a dois. Você demonstra que ser mestre, não é apenas lecionar, ensinar, não é apenas transmitir conteúdos, é ser instrutor, amigo, guia e companheiro.

Aos Professores que colaboraram para minha formação acadêmica e pessoal. A eles que além de professores tornaram-se grandes amigos.

Finalmente, aos meus amigos e familiares e todas as pessoas que fizeram minha vida ter um significado maior.

Os saberes, a inteligência, já nos são dados por natureza. Ambos precisam ser buscados e desenvolvidos intrinsecamente em nós mesmos, num processo contínuo de aprendizagem e da organização do pensamento. (José de Arimatéia Silva Marques, 2005).

LISTA DE ABREVIATURAS

AO - Ativo Operacional
AP - Ativo Permanente
AF - Ativo Flutuante
CDG - Capital de Giro
CGL - Capital de Giro Líquido
CGB - Capital de Giro Bruto
EPP - Empresa de Pequeno Porte
ME - Microempresa
NCG - Necessidade de Capital de Giro
PO - Passivo Operacional
PP - Passivo Permanente
PIB - Produto Interno Bruto
JIT - Just In Time
ONGs - Organizações Não-Governamentais
SEBRAE - Serviços Brasileiro de Apoio a Empresa

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 01	Necessidades totais de recursos	39
Gráfico 02	Estrutura de Risco Mínimo	40
Gráfico 03	Estrutura Alternativa de Menor Risco	41
Gráfico 04	Estrutura Alternativa de Maior Risco	42

RESUMO

O Capital de Giro (CDG) é a quantidade de recursos financeiros que as Microempresas e Empresas de Pequeno Porte devem possuir para pagar as despesas, adquirir os estoques e financiar os clientes, caso realize vendas a prazo. A apuração destes valores vai informar a quantidade de recursos que será necessário para investir nas operações da empresa. Portanto, o CDG é uma ferramenta da administração financeira muito importante e altamente eficaz, não só para as grandes, mas também para as pequenas empresas, que possuem um grande desafio para se manter, crescer e gerar trabalho e riqueza. Face ao exposto, este trabalho visa, principalmente, apresentar a aplicação teórica do Capital de Giro (CDG) na gestão financeira das Microempresas (ME) e Empresas de Pequeno Porte (EPP) para uma eficiente atuação no mercado. Os objetivos específicos visam: conceituar o Capital de Giro (CDG), sob a visão de diversos autores da literatura especializada; ressaltar a importância da administração de CDG para melhor atuação das ME (microempresas) e EPP (Empresas de Pequeno Porte) no mercado; demonstrar a necessidade do capital de Giro (NCG) para a gestão financeira das ME (microempresas) e EPP (Empresas de Pequeno Porte). Este trabalho optou por adotar a metodologia de pesquisa bibliográfica, pois além de se atingir o objetivo da pesquisa, responde a problemática proposta inicialmente: Como se dar a aplicação do CDG na gestão financeira das ME (microempresas) e EPP (Empresas de Pequeno Porte)? A pesquisa teórica realizada pôde-se demonstrar conceitos, necessidade e a importância do CDG, que ao ser aplicado possibilita, principalmente, às empresas tomar mais decisões seguras e adequadas. Recomenda-se que este estudo seja aplicado em uma empresa específica buscando resultados concretos da gestão financeira do CDG para que esta desenvolva uma visão para eventuais dificuldades financeiras e obtenha a capacidade de manter seus recursos financeiros estruturados, ou até mesmo, seu autofinanciamento.

Palavras-Chave: Capital de Giro. Capital de Giro - Necessidade. Gestão Financeira. Indicadores Financeiros.

ABSTRACT

The Working capital is the amount of financial resources that the Small businesses and Companies of Small Load should possess to pay the expenses, to acquire the stocks and to finance the customers, in case it accomplishes installment sales. The counting of these values will inform the amount of resources that will be necessary to invest in the operations of the company. Therefore, the Working capital is a tool of the very important and highly effective financial management, not only for the great businesses, but also for the small businesses. Which have great challenge of to maintain and to grow, generating work and wealth. Face to the exposed, the work on the agenda he/she has as objectives general contextualized the strategies in the administration of Working capital of the Small businesses and Companies of Small Load, demonstrating the strategies in the administration of the Working capital for Small business and Company of Small Load with the purpose of reducing the mortality taxes and auxiliary the administrators to accomplish her/it a financial planning; as specific objectives intend to consider Small businesses and Company of Small Load; to show the importance of the administration of Working capital; to know the administration of the stocks of the bills to pay and the administration of the bills to receive, among other objectives; to reach the proposed objectives it was used as methodology the bibliographical research, through the analysis of the existent theories on the subject, as a result of the analysis was contacted that Working capital corresponds to the working assets of a company. In wide sense, the Working capital represents the total value of the resources disputed by the company to finance his/her operational cycle, which includes the identified circulating needs from the acquisition of the matters - cousins until the sale and the reception of the elaborated products.

Word-Key: Working capital - Strategies. Planning Financial. Financial Indicators.

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	11
2	OBJETIVOS	13
2.1	OBJETIVO GERAL	13
2.2	OBJETIVOS ESPECÍFICOS	13
3	FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA	13
3.1	A MICROEMPRESA E EMPRESA DE PEQUENO PORTE	13
3.1.1	Conceito de empresa	15
3.1.2	Conceitos de Microempresa e Empresa de Pequeno Porte	16
3.1.3	Classificações das empresas quanto a sua natureza e o seu tamanho	18
3.1.4	Ciclo econômico das ME e EPP	19
3.2	GESTÃO DO CAPITAL DE GIRO: AÇÃO ESTRATÉGICA FUNDAMENTAL PARA AS EMPRESAS	20
3.2.1	Capital de Giro: alguns conceitos	20
3.2.2	A necessidade de Capital de Giro	22
3.2.2.1	Redução da necessidade de Capital de Giro	27
3.2.3	Planejamento financeiro: uma estratégia	28
4	METODOLOGIA	29
5	APLICAÇÃO DO CDG NA GESTÃO FINANCEIRA DAS ME E EPP: UMA ESTRATÉGIA EFICIENTE	31
5.1	GESTÃO DO CAPITAL DE GIRO NAS ME E EPP	34
5.1.1	Gestão dos valores a receber	34
5.1.2	Gestão das contas a pagar	35
5.1.3	Gestão de estoque	36
5.2	PROBLEMAS ESPECIAIS DE CAPITAL DE GIRO	36
5.2.1	Sazonalidade das vendas	36
5.2.2	Ciclo Operacional Longo	37
5.2.3	Insuficiência de Capital de Giro	37
5.3	EQUILÍBRIO FINANCEIRO COM O CAPITAL DE GIRO	38
5.4	CAPITAL DE GIRO X CAPITAL PRÓPRIO	43
5.5	INVESTIMENTOS EM CAPITAL DE GIRO	44
5.6	FINANCIAMENTO DO CAPITAL DE GIRO	46
5.7	VISÃO EMPREENDEDORA PARA MICROEMPRESA E EMPRESA DE PEQUENO PORTE	48
6	CONSIDERAÇÕES FINAIS	50
	REFERÊNCIAS	52

1 INTRODUÇÃO

Os dados mais recentes indicam que mais da metade das Microempresas (ME) e Empresas de Pequeno Porte (EPP) fecham suas portas em menos de dois anos de existência (SEBRAE/ES, 2003). Os fatores que levam a tais números são diversos e a elucidação do problema é bastante complexa, pois abrange desde o despreparo dos administradores até a conjuntura econômica. Sabe-se também que boa parte dessas ME e EPP interrompe suas atividades por não conseguirem honrar seus compromissos, o que remete a uma situação de falta de fluxo de caixa, ou de financiamentos suficientes para tal.

Entre os problemas identificados pelas empresas que ocasionaram o seu fechamento, percebe-se que **a ausência de uma conscientização da importância do Capital de Giro na gestão financeira** é um dos problemas mais relevantes.

Na gestão financeira empresarial, o Capital de Giro (CDG) é primordial, visto que relaciona-se diretamente com o fluxo operacional e com o movimento dos negócios no mercado. A gestão do CDG envolve um contínuo processo de tomada de decisões direcionadas, fundamentalmente, na preservação de liquidez da empresa e, também, o seu rendimento. É fundamental que a empresa mantenha um nível satisfatório de CDG, de modo que, os ativos circulantes sejam suficientes para cobrir os passivos circulantes, proporcionando uma base financeira segura. Assim, a gestão do CDG, que abrange as contas dos ativos e dos passivos circulantes, é garantir que a empresa possua um considerável capital circulante líquido para que atue com mais segurança no mercado e esteja preparada para eventuais imprevistos.

Por entender a importância e grande relevância que a gestão de CDG proporciona para a empresa na sua atuação no mercado, este trabalho apresenta possíveis soluções para problemas enfrentados pelas ME e EPP ligados a falta do CDG, demonstrando, também, que o gerenciamento do CDG é um componente vital para a saúde dos negócios e essencial ao

crescimento e à continuidade das operações para que a empresa continue a atuar no mercado. É vital que as empresas compreendam a real necessidade em adquirir conhecimento sobre o CDG, que apresenta como a parte do patrimônio mais sensível à oscilação monetária, visto que dele fazem parte os itens que estão em constante giro e os ativos financeiros.

Dessa forma, houve a necessidade de realizar um estudo teórico, com vistas a apresentar informações básicas e fundamentais que proporcionem melhorias eficazes na gestão financeira das empresas para eficiente atuação no mercado. Para tanto, será apresentado um estudo teórico que aborda o conceito, a necessidade e as estratégias do CDG para a gestão financeira de ME e EPP, a luz de vários autores que tratam do tema na literatura especializada.

Assim, a pergunta que norteia esta pesquisa dar-se da seguinte forma: Como se dar a aplicação do CDG na gestão financeira das ME (microempresas) e EPP (Empresas de Pequeno Porte)?

2 OBJETIVOS

2.1 OBJETIVO GERAL

Este trabalho possui como objetivo geral, apresentar a aplicação teórica do Capital de Giro (CDG) na gestão financeira das Microempresas (ME) e Empresas de Pequeno Porte (EPP) para uma eficiente atuação no mercado.

2.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- a) Conceituar o Capital de Giro (CDG), sob a visão de diversos autores da literatura especializada;
- b) Possibilitar um panorama teórico-conceitual das Microempresas (ME) e Empresas de Pequeno Porte (EPP) de acordo com a literatura da área;
- c) Ressaltar a necessidade da gestão de Capital de Giro (CDG) para melhor atuação das Microempresas (ME) e Empresas de Pequeno Porte (EPP) no mercado;
- d) Demonstrar as estratégias do Capital de Giro (CDG) para a gestão financeira das Microempresas (ME) e Empresas de Pequeno Porte (EPP).

3 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

3.1 A MICROEMPRESA E EMPRESA DE PEQUENO PORTE

A importância das ME e EPP na economia brasileira não pode ser medida apenas por critérios econômicos, pois os aspectos sociais, culturais dentre outros também, possuem uma relevância no cenário brasileiro as quais não se pode ignorar. Para Brighan (2001) a importância das ME e EPP, está baseada em premissas, oportunidades de emprego, utilização de trabalho intensivo, crescimento econômico para expansão dos negócios, desenvolvimento de estratégias que ajudam a passar as iniciativas econômicas do setor informal para o setor formal, oportunidades de desenvolvimento econômico para as populações locais, além de gerar desenvolvimento de talento e de habilidades empresariais.

Portanto, as ME e EPP são, hoje, em todo o mundo e, muito fortemente, no Brasil, um segmento importante de inclusão econômica e social. O setor tem destacada participação no acesso às oportunidades de emprego e desenvolvimento econômico do País. Por gerar grande parte dos postos de trabalho e das oportunidades de geração de renda, essas empresas tornam-se o principal sustentáculo da livre iniciativa e da democracia no Brasil.

Uma pesquisa realizada pelo SEBRAE (2002) revelou que, esse segmento representa nada menos que 99% do total de empreendimentos do País, 60% dos empregos existentes e contribui com 20% do PIB. Além disso, os pequenos negócios são responsáveis por 95% dos novos empregos líquidos gerados a cada ano.

De acordo com Assaf Neto (2002, p. 274), o segmento se destaca pela capacidade de fácil adequação às mudanças econômicas e políticas e às peculiaridades regionais, exercendo também um relevante papel nos avanços

tecnológicos alcançados pelo País, no estímulo ao empreendedorismo e na promoção do desenvolvimento local sustentável.

Essa característica se dá a partir da identificação e exploração de oportunidades e vocações locais, mobilização de pequenas poupanças e capital social, da assunção de risco e do exercício da competição em torno de suas atividades.

Por meio do fortalecimento do setor, cresce o seu potencial de contribuição em temas cruciais da agenda nacional, como o combate à pobreza pela geração de trabalho, emprego e melhor distribuição de renda.

Com relação a importantes avanços obtidos pelos pequenos negócios brasileiros no campo das políticas públicas, a realidade enfrentada pelo segmento é crítica. Isso porque inexiste uma relação equilibrada e justa entre Microempresa e Empresa de Pequeno Porte e as grandes empresas, o que se reflete na competitividade do setor. A situação atinge, principalmente, empresas que estão diretamente expostas à competição desleal e predatória das empresas que operam.

Pesquisas realizadas pelo SEBRAE (2002) revelaram um dado alarmante para toda área contábil, verificou que 49,9% das empresas encerram as atividades com até dois anos de existência e com três anos o percentual cresce para 56,4% apenas 40% das empresas sobrevivem depois de quatro anos. É fundamental para o contador ter essa informação, pois prova que muitas empresas estão sendo geridas de forma errada.

3.1.1 Conceitos de empresa

Nélio Arantes (1998, p. 126) coloca que, de acordo com determinada área, o profissional tem uma visão diferente sobre a empresa:

para os economistas as empresas são agentes econômicos; para os cientistas sociais são organizações humanas; para os educadores são agentes de treinamentos; para os sindicatos são exploradores de trabalhadores; para o povo em geral são responsáveis pela inflação e desemprego.

O autor ainda conceitua a empresa como um conjunto de atividades operacionais e não operacionais que interagem em diversos ambientes através de sistemas já programados e têm como função principal a de coordenar os chamados fatores de produção para a satisfação das necessidades humanas.

Já para Santos (2007), as empresas são grupos de pessoas, equipamentos e capital. Aparecem em todos os tamanhos e formas: Agências do Governo, Livrarias, Grupos Religiosos, ONGs (Organizações Não-Governamentais) entre outros.

Portanto, as empresas podem ser diferentes e às vezes não tem nada em comum, mas existe um fator padrão para todas – os clientes são os mesmos. Por isso, é necessário entender a empresa como um grande e complexo sistema organizacional e, fazer o estudo desse sistema é de suma importância.

Qualquer coisa que consiste em partes unidas entre si pode ser chamada de sistema. Podem existir diversos tipos de sistemas uns bem simples ou altamente complexos, podem adquirir diversas formas e estruturas (ARANTES, 1998, p. 254).

Desta forma, a empresa é formada basicamente pelo sistema interno que é tudo o que se relaciona dentro da empresa e não tem interferência externa. Como foi dito o sistema interno se relaciona com um ambiente externo, este ambiente seria tudo com qual a empresa se conecta como: clientes, fornecedores, bancos, ambientes, concorrência entre outros.

3.1.2 Conceitos de Microempresa e Empresa de Pequeno Porte

De acordo com Hoji (2001), as ME e EPP são fundamentais para toda e qualquer nação, pois conseguem desenvolver a economia gerando renda e emprego para a sociedade. O autor ainda afirma que, no Brasil, as ME e as

EPP nunca tiveram muito apoio do governo e por muito tempo ficarão a mercê da própria sorte. Atualmente elas ganharam grande projeção do governo onde ficou acertada a nova Lei das Microempresas e Empresas de Pequeno Porte. Essa é uma grande vitória para a sociedade, por garantir direitos e deveres mais bem firmados e gerando assim a possibilidade de muitas pessoas começarem o seu próprio negócio.

A nova Lei das Microempresas e Empresa de Pequeno Porte entrou em vigor no ano de 2007; depois de ficarem três anos parados no Congresso Nacional devido a falta de entendimento dos partidos. Aprovada resta agora mudar a realidade dos pequenos empresários. Esse estudo não visa os trâmites burocráticos para a definição final da lei e sim o que realmente muda com ela, a comparação de como é e como ficará.

A lei foi criada para facilitar a vida das ME e EPP, fazer com que elas gerem mais riqueza para o país, diminuído a informalidade, combatendo ainda mais as empresas ilegais, pois elas já concentram mais que o dobro dos números das empresas legalmente constituídas. Essa situação se gravou, e muito, nos últimos anos com o aumento do desemprego, fazendo com que as ME e as EPP se tornassem eficientes geradoras de tributos, criando assim grande atrativo para o governo.

Os principais motivos para a criação dessa lei foi: melhorar e aumentar a geração de emprego; fazer uma melhor distribuição de renda, reduzindo a informalidade e combatendo a pirataria; incentivar o crescimento das empresas de maneira sólida; ampliação a competitividade criando, assim, a oportunidade da sociedade desfrutar de melhores serviços e produtos e, principalmente, desenvolver a economia.

Segundo Santos (2007), a lei geral da ME e EPP abrangeu as três esferas do poder público, ou seja, a união dos estados e os municípios de uma só vez, proporcionando muito mais agilidade e eficácia para seus dispositivos e resultados mais concretos para os pequenos negócios, que passaram a ser regidos por um único sistema legal uniforme padrão.

3.1.3 Classificações das empresas quanto a sua natureza e o seu tamanho

Segundo Silva (2007), toda empresa possui características próprias e comuns e podem assumir diversas formas e tamanhos, por possuir características diferentes, elas respondem diferente perante a sociedade.

Para não generalizar, as empresas foram classificadas de acordo com suas principais características como natureza, dimensão, forma jurídica, forma administrativa e como entidades econômicas administrativas.

Quanto a sua natureza as empresas podem ser:

- a) **Empresas Rurais:** Agrícolas, pastoris entre outras;
- b) **Empresas Extrativas:** Mineradoras, petrolíferas e etc.;
- c) **Empresas Industriais:** Alimentícias, de vestuário, química entre outras;
- d) **Empresas comerciais:** Varejistas, atacadistas, empórios;
- e) **Empresas prestadoras de serviços:** Seguradoras, hotéis, hospitais, escritórios de contabilidade e etc;
- f) **Instituições Financeiras:** Bancos, financiadoras, etc.

Quanto ao seu tamanho, as empresas muitas vezes são relacionadas e classificadas pelo total de sua receita e podem ser: Microempresa, Empresas de Pequeno Porte, Médias, Grandes e Grupo de Empresas.

Segundo Assaf Neto (2002), quando analisamos a forma jurídica elas podem ser individuais, sociedade em nome coletivo, sociedade limitada, sociedade em comandita simples entre outras, todas regulamentadas pelo código civil.

Quanto aos fins, as entidades dividem-se em (ASSAF NETO, 2002):

- a) **Sociais:** são as que possuem a riqueza apenas pra atingir seu fim, que é puramente social. Exemplo: Associações Benéficas, Esportivas e etc.

- b) **Econômico-Sociais:** são as que possuem a riqueza como meio e fim, visando o benefício da própria sociedade, dessa natureza são os institutos de aposentadoria, pensões etc.

3.1.4 Ciclo econômico das ME e EPP

Para uma empresa, diversos são os tipos de objetivos delineados, que podem ser atingidos em prazos mais curtos do que outros, além de ser possível que se refiram às atividades específicas como suprimento, marketing, produção (ASSAF NETO, 2002, p. 159). É necessário, porém, que os objetivos planejados sejam seguidos e alcançados para que a missão que a empresa se propõe seja, efetivamente, cumprida.

Portanto, a missão é a razão de a empresa existir, pois se caracteriza pela capacidade de orientar todas as partes do sistema. A missão tem a característica de fornecer orientações a todos e de como deve planejar a empresa em curto ou longo prazo.

Segundo o autor supracitado, esse planejamento serve para nutrir e guiar a empresa durante toda sua vida útil. No cenário atual de alta concorrência e competitividade, é necessário que a empresa saiba como planejar melhor para atingir as metas da missão empresarial, portanto, entender o ciclo econômico da empresa é fazer um bom planejamento, evitando futuras surpresas desagradáveis. É preciso que o empresário conheça o ciclo econômico de sua empresa, uma vez que tendo este conhecimento é possível fazer um planejamento financeiro mais eficiente e eficaz para atingir a sua missão específica.

3.2 GESTÃO DO CAPITAL DE GIRO: AÇÃO ESTRATÉGICA FUNDAMENTAL PARA AS EMPRESAS

3.2.1 Capital de Giro: alguns conceitos

O conceito e terminologia de CDG encontrados na literatura especializada e apresentados pelos autores da área são diversos e costumam ter diferentes interpretações, variando de acordo com a aplicação, critérios e natureza do estudo que o CDG é inserido.

Segundo Brigham (2001), o termo Capital de Giro refere-se ao capital (próprio ou de terceiros) utilizado pela empresa para o financiamento da sua produção, como, por exemplo, o dinheiro usado para pagar fornecedores. Pode ser encontrado na literatura com outras denominações dependendo do contexto empregado: Capital Circulante, Capital Circulante Líquido, Capital de Giro Bruto, ou Capital em Giro, Capital de Giro Operacional Líquido etc.

Entende-se por Capital de Giro (CDG), o montante de recursos que a empresa necessita para colocar em prática suas estratégias, levando em conta características como: prazos de produção, ciclos econômicos e financeiros, tempo de permanência dos produtos nos seus estoques e também de recebimento e pagamento de seus direitos e obrigações. Desta forma, o termo Giro refere-se aos recursos correntes, de curto prazo, envolvidos na movimentação do dia-a-dia da empresa.

Para Assaf Neto (2002, p. 81), o CDG é conceituado “como capital circulante e corresponde aos recursos aplicados em ativos circulantes, que se transformam constantemente dentro do ciclo operacional”. É constituído pelo ativo circulante, principalmente pelas disponibilidades, valores a receber e estoques. Demonstra os recursos necessários da empresa para financiamento de suas atividades operacionais, desde as aquisições de insumos básicos, até o recebimento pela venda da produção acabada.

Hoji (2001) afirma que o CDG está diretamente associado às fontes das quais a empresa necessita para financiar sua operacionalização e seu crescimento. As empresas procuram vantagens competitivas especialmente em condições econômicas desafiantes, o que torna mais evidente a importância de um gerenciamento eficiente do CDG. Cada real economizado no CDG pode contribuir para uma melhor rentabilidade do investimento.

O Capital de Giro Líquido (CGL) é o Capital de Giro Bruto (CGB) sem os compromissos a curto prazo com fornecedores e funcionários. As finanças de curto prazo consistem em uma análise das decisões que afetam os ativos e passivos circulantes, contas estas apresentadas anteriormente, com efeitos sobre a empresa dentro de um período de um ano.

Chiavenato (2005) afirma que existe uma diferença entre CGB e o CGL.

O Capital de Giro Bruto é constituído dos seguintes itens:

- a) Disponibilidade (disponível em caixa e bancos);
- b) Investimentos temporários (títulos e valores mobiliários);
- c) Contas a receber;
- d) Estoque (matérias-primas, materiais em vias e produtos acabados)

O autor ainda afirma que a expressão CGL é freqüentemente associada à tomada de decisões financeiras em curto prazo. Assim sendo, CGL define-se como a diferença entre ativo circulante e passivo circulante, expressa pela seguinte fórmula:

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

Sendo, o ativo circulante, saldos de caixa e outros ativos que se espera converter em numerário dentro do prazo de um ano e passivos circulantes, as obrigações da empresa, que devem exigir pagamento em dinheiro no prazo máximo de um ano ou dentro do ciclo operacional, qualquer que seja o período mais curto.

Não existe uma definição amplamente aceita de finanças a curto prazo, entretanto, a diferença mais importante entre finanças a curto prazo e finanças a longo prazo é a duração das séries de fluxos de caixa. As decisões financeiras a curto prazo envolvem entradas e saídas de caixa no prazo máximo de um ano (CHIAVENATO, 2005, p. 251).

Para Assaf Neto (2002), CGL ou Capital Circulante Líquido, é comumente definido como a diferença entre ativo e passivo circulante.

Desta forma, quando os ativos circulantes excedem os passivos circulantes, a empresa tem um Capital de Giro Líquido positivo. Nesse caso mais comum, o CGL é definido de forma alternativa como a porção dos ativos circulantes da empresa, financiada com fundos em longo prazo. Quando os passivos circulantes excedem os ativos circulantes, temos um Capital de Giro Líquido negativo. Nesse caso menos comum, o CGL é a porção dos ativos permanentes que está sendo financiada por passivos circulantes.

3.2.2 A necessidade do Capital de Giro

A gestão do CDG é um componente vital para a saúde dos negócios e, também, essencial ao crescimento e à continuidade das operações. Em cada uma dessas áreas encontramos diferentes desafios no que tange ao alcance da liquidez necessária, à obtenção do processo mais eficiente, à alocação de novas tecnologias e à avaliação da qualidade do CDG no balanço patrimonial, remetendo à análise do ciclo operacional por constituir elementos de curto prazo e envolver o gerenciamento do CDG necessário à manutenção das atividades operacionais da empresa.

Em resumo, o CDG pode ser definido como recursos que circulam várias vezes em determinado período. Corresponde a uma parcela de capital aplicada pela empresa em seu ciclo operacional, caracteristicamente de curto prazo, que assume diferentes formas ao longo de seu processo produtivo e de venda, por exemplo, um capital alocado no disponível pode

ser aplicado inicialmente em estoque, assumido posteriormente à venda de forma realizável (crédito, se a venda for a prazo) ou novamente disponível (se a venda for efetuada a vista).

Ele representa os recursos demandados por uma empresa para financiar suas necessidades operacionais, que vão desde a aquisição de matérias primas (mercadorias) até o recebimento pela venda do produto acabado.

Capital de Giro são os recursos financeiros aplicados pela empresa na execução do ciclo operacional de seus produtos, recursos estes que serão recuperados financeiramente ao final deste ciclo (SILVA, 2002, p. 30).

Segundo Weston e Brigham (1979, p. 209), identificam quatro pontos que caracterizam a importância do CDG: o tempo dedicado à gestão do CDG; o investimento em ativos circulantes; a relação entre o crescimento de vendas e os ativos circulantes; e a importância para as pequenas empresas.

De acordo com Silva (2002), a política de gestão do CDG é um conjunto de princípios e planos que estabelece um curso de ação para lidar com ativos e passivos correntes.

Na área financeira, é evidente que se deve dar enfoque à busca permanente da eficiência na gestão de recursos, maximizando a rentabilidade e minimizando os custos. Desta forma, para Assaf Neto (2002, p. 52),

O Capital de Giro pode ser fixo que é aquele mínimo, indispensável para que as necessidades operacionais geradoras de dispêndios sejam atendidas; e variável que decorre de fatores adicionais verificados em determinados períodos, podem decorrer de crescimento de vendas, inadimplência ou atraso de recebimentos de clientes, compras imprevistos ou outras necessidades adicionais com caráter de sazonalidade.

Portanto, o ideal para a manutenção de um nível de liquidez compatível é que a diferença entre o ativo e o passivo circulante seja positiva, o que representa uma reserva financeira. Um Capital de Giro Circulante Líquido igual a zero submete a estrutura financeira da empresa a

certo grau de risco. Por outro lado, um Capital de Giro negativo submete a empresa a um grau de risco elevado e diretamente proporcional à magnitude desta insuficiência.

A conversão dos ativos circulantes de estoques para duplicatas a receber e então para o caixa provê os recursos necessários para chegar os passivos circulantes. As saídas de caixa em passivos circulantes são relativamente previsíveis. Portanto, quanto mais previsíveis forem as entradas de caixa, menos CGL, uma empresa necessita. Assim, como a maior parte das empresas não é capaz de igualar as entradas e saídas de caixa com precisão, os ativos circulantes devem exceder as saídas para passivos circulantes.

Segundo Hoji (2001), o planejamento e a operação das entradas e das saídas do caixa constituem talvez a parte mais representativa da operação financeira da empresa.

Na realidade, o dia-a-dia do empreendedor é quase totalmente tomado pela administração dos ativos correntes ou circulantes. Uma vez que o CGL é utilizado conforme Silva (2002), para medir a liquidez global de uma empresa. A utilização deste índice reside no fato de servir como um instrumento de controle gerencial.

Portanto, define-se como Necessidade de Capital de Giro (NCG), o valor de recursos necessários para que a empresa cumpra todas as suas obrigações nos seus respectivos vencimentos, indicando quanto do montante de CDG está ou não sendo financiado por recursos específicos de terceiros.

Desta forma, a NCG aumenta com:

- a) Aumento das vendas;
- b) Aumento do prazo médio de permanência dos estoques;
- c) Aumento dos prazos de recebimento das vendas;
- d) Redução nos prazos de pagamentos de compras e despesas;
- e) Aumento do valor de vendas a prazo.

Assim, a NCG ocorre devido ao fato de que na maioria das empresas, as saídas de caixa ocorrem antes das entradas e que muitas vezes a empresa não tem CDG suficiente para alimentar o seu ciclo operacional, a partir daí,

faz necessário investir neste tipo de capital. Antes disto é preciso elaborar um planejamento adequado de tais recursos para o suprimento do ciclo operacional.

Em relação a essa conjuntura, Assaf Neto (2002, p. 174) afirma que “se o Capital de Giro representa o saldo correspondente à diferença entre as contas do ativo e passivo circulante. A NCG é a diferença entre os saldos das contas cíclicas do ativo e passivo circulante”.

Desta forma, segundo Santos (2007), o correto dimensionamento da NCG é um dos maiores desafios do gestor financeiro. Portanto, o elevado volume de CDG irá desviar recursos financeiros que poderiam ser aplicados nos ativos permanentes da empresa. Todavia, o CDG muito reduzido restringirá a capacidade de operação e de vendas da empresa.

Ao dimensionar o CDG, a empresa deve observar os seguintes princípios:

- a) O CDG deve ser minimizado até o ponto em que não traga restrições às vendas e à lucratividade da empresa;
- b) A parcela permanente do CDG deve ser financiada com recursos financeiros permanentes, já a parcela flutuante do CDG pode ser financiada com recursos financeiros de curto prazo;
- c) O dimensionamento do CDG também depende de projeções de resultados. Em geral, a geração de lucros fornece recursos para financiar-lo;
- d) Quando a empresa está em fase de expansão acelerada, o adequado dimensionamento do CDG tem sido um dos fatores-chaves para o sucesso de seu crescimento;

Assim, a NCG pode ser estimada de dois modos:

- a) Com base no Ciclo Financeiro: de acordo com Silva (2001, p. 27), “esse método de estimativa da NCG é aplicável a uma empresa em fase de implantação, por ainda não dispor de demonstrações contábeis”. Desta maneira, o CDG corresponde ao caixa operacional, onde os parâmetros relacionados com o ciclo financeiro podem ser administrados de modo que fornecem uma análise inversa, já que o CDG passa a ser meta e

não mais consequência daqueles fatores. Para o autor, a projeção da NCG utilizando esse método não produz resultados satisfatórios para empresa que tem forte sazonalidade em suas vendas.

- b) NCG com base no balanço patrimonial: nem todo valor do CDG calculado representa efetiva necessidade de investimentos. O ativo circulante contém contas transitórias caixa, bancos, aplicações financeiras de curto prazo. No passivo circulante, também são transitórios os empréstimos e financiamentos de curto prazo. Essas contas transitórias estão relacionadas à necessidade de investimentos em CDG.

É possível calcular a NCG de uma empresa com base em seu balanço patrimonial. Segundo Assaf Neto (2002), o cálculo da NCG é efetuado com apoio nos seguintes parâmetros, obtidos da reclassificação de algumas contas do balanço patrimonial:

- a) Ativo Permanente (AP): é formado pelos itens de longo prazo do ativo. Seu valor é igual à soma dos seguintes itens: realizável a longo prazo, investimentos, imobilizado e diferido;
- b) Ativo Operacional (AO): representa os recursos utilizados nas operações da empresa que dependem das características de seu ciclo operacional. É composto pelos estoques, duplicatas a receber e os outros itens do ativo circulante que têm natureza permanente;
- c) Ativo Flutuante (AF) corresponde aos itens de curtíssimo prazo do ativo circulante que não têm vinculação direta com as operações da empresa: caixas, bancos e aplicações financeiras, empréstimos, financiamentos e outras obrigações financeiras de curtíssimo prazo;
- d) Passivo Permanente (PP): é formado pelas contas de longo prazo do passivo e representa a fonte permanente de recursos financeiros da empresa. É igual à soma do exigível a longo prazo com o patrimônio líquido;
- e) Passivo Operacional (PO) representa as contas do passivo vinculadas ao ciclo operacional da empresa. É composto pelas contas referentes a fornecedores, salários, encargos, impostos e taxas.

Silva (2001) coloca que a (NCG) é calculada da seguinte forma:

$$\text{NCG} = \text{AO} - \text{PO}$$

3.2.2.1 Redução da necessidade de Capital de Giro

De acordo com Chiavenato (2005, p. 47), “uma alternativa para a insuficiência de capital na fase de implantação ou de operação da empresa seria portanto, obter uma redução de seu ciclo financeiro”.

Assim, os prazos de pagamento de compras e de recebimento das vendas são determinados pelas condições de mercado. Apenas alterações provisórias desses prazos poderiam ser conseguidas de negociações com fornecedores e clientes. Por esse motivo, as medidas financeiras do ciclo financeiro são pouco eficazes.

Santos (2007, p. 30) afirma que “apenas o encurtamento do prazo de produção ou estocagem poderia fazer mudanças significativas e duradouras sobre o ciclo financeiro da empresa”. Essas medidas, entretanto, estão fora do escopo da área financeira, exigindo o concurso das áreas técnicas, como produção, operação ou logística para sua implementação.

Desta forma, diversas técnicas especiais podem proporcionar encurtamento da etapa de produção ou operação e, em consequência, do ciclo financeiro da empresa. Entre essas técnicas estão *Just In Time* (JIT) e Administração Total da Qualidade.

3.2.3 Planejamento financeiro: uma estratégia

O planejamento financeiro refere-se a um processo por meio do qual pretende-se atingir metas pré-fixadas pelo gestor. Com um planejamento financeiro sólido é possível evitar acumulação e desperdício de recursos monetários, fazendo com que o administrador possa estimar as necessidades futuras de financiamento de CDG.

O planejamento deve ser flexível para que se possa obter melhores resultados no controle dos recursos a serem aplicados no processo produtivo, eliminando eventuais problemas que podem aparecer no direcionamento da utilização do CDG. É aconselhável ao gestor financeiro fazer no início de cada ano, um orçamento mensal que ele desejaria ter, mas tem que ser um orçamento realista que não fuja da normalidade da empresa, adotando-o como objeto a ser atingido, posteriormente compará-lo aos orçamentos anteriores tirando destas análises impessoais e discrepâncias financeiras, evitando estes erros nos próximos planejamentos na alocação de recursos.

4 METODOLOGIA

Silva e Menezes (2005) afirmam que a pesquisa se constitui como ações que buscam uma solução para determinada questão ou explicação para um fato específico, adotando procedimentos científicos na sua realização. É construir um conhecimento a partir da obediência de critérios de coerência, consistência, originalidade e objetivação (SILVA; MENEZES, 2005).

Dentre os tipos de pesquisa existentes na literatura e o objetivo de apresentar a aplicação teórica do Capital de Giro (CDG) na gestão financeira das Microempresas (ME) e Empresas de Pequeno Porte (EPP) para uma eficiente atuação no mercado, este trabalho optou por adotar a metodologia de **pesquisa bibliográfica**, pois além de se atingir o objetivo da pesquisa, responde a problemática proposta inicialmente: Como se dar a aplicação do CDG na gestão financeira das ME (microempresas) e EPP (Empresas de Pequeno Porte)?

A pesquisa bibliográfica se caracteriza por se tratar de um trabalho individual que possibilita uma base para outra pesquisa, pois toda investigação científica inicia-se a partir de um levantamento bibliográfico (ANDRADE, 2003). É uma investigação que se desenvolve com a utilização de fontes secundárias, leitura corrente, referência e periódicas, representadas por livros, dicionários, enciclopédias, revistas, artigos científicos e outros documentos bibliográficos, que reúne as contribuições de diferentes autores sobre determinado assunto (GIL, 2002; SANTOS, 2002).

Para elaboração desta monografia, utilizar-se-á o método dedutivo bibliográfico, desenvolvendo como característica a pesquisa em livros, artigos científicos, em sites da internet e periódicos especializados com fins de atender aos objetivos propostos.

O universo desta pesquisa, que refere-se a abrangência do campo teórico e prático do objeto do estudo, corresponde as Microempresas e Empresas de Pequeno Porte, de forma geral.

5.4 Com os dados coletados com a realização da pesquisa bibliográfica, se pretende formar um panorama teórico, sobre a aplicação do CDG na gestão financeira das Microempresas e das Empresas de Pequeno Porte, com vistas a demonstrar os benefícios financeiros dessas empresas para efetiva atuação no mercado.

5 APLICAÇÃO DO CDG NA GESTÃO FINANCEIRA DAS ME E EPP: UMA ESTRATÉGIA EFICIENTE

O estudo do CDG é fundamental para a gestão financeira, pois a empresa precisa recuperar todos os custos e despesas incorridas durante o ciclo operacional e obter o lucro desejado, por meio da venda do produto ou da prestação do serviço. A gestão eficiente dos seus elementos, como o caixa (ativo disponível) contribui para a maximização do lucro da empresa. A análise do CDG e, conseqüentemente da liquidez, evidencia a grande contribuição que esta possibilita na administração dos recursos de curto prazo.

Assim, a gestão do CDG e da liquidez requer um planejamento estratégico de curto prazo, com vistas a produzir resultados que irão refletir na saúde financeira da empresa e sua imagem perante o mercado. Nesse sentido, percebe-se que como o CDG, ciclo econômico, operacional e financeiro, equilíbrio financeiro e gerenciamento das disponibilidades assumem papéis relevantes no processo de tomada de decisão. Uma boa administração de caixa pode constituir-se em fonte de melhoria da produtividade dos recursos alocados, podendo proporcionar ganhos em toda a cadeia de valores da organização, ou seja, em todas as fases de geração e distribuição dos produtos e/ou serviços e em todos os seguimentos gerenciais.

Segundo Hoji (2001), quando uma empresa inicia as suas atividades ela recebe dois tipos de investimentos: um investimento fixo que servirá para aquisição das máquinas, móveis, prédio, ferramenta, enfim para investir em itens do ativo imobilizado; e outro investimento que vai compor uma reserva de recursos financeiros para serem utilizados conforme as necessidades financeiras da empresa ao longo do tempo, chamado de CDG. Esses recursos ficam alocados nos estoques, nas contas a receber, no caixa ou na conta corrente bancária.

O estoque de uma empresa é formado e mantido em função das necessidades do mercado consumidor, portanto, este está sempre sofrendo mudanças de investimentos, seja em tipos de itens ou em quantidades. Quanto maior a necessidade de investimento nos estoques, mais recursos financeiros a empresa deverá ter (ASSAF NETO, 2002, p. 278).

Desta forma, as contas a receber são resultados das vendas realizadas a prazo, ou seja, o seu cliente leva o produto e lhe devolve o recurso financeiro depois. Assim, quanto mais prazo você oferece ao cliente ou quanto maior for a parcela de vendas a prazo no seu faturamento, mais recursos financeiros a empresa deverá ter.

São nas contas do "Disponível", como as contas correntes bancárias e no caixa, que fica concentrada a parcela dos recursos financeiros da empresa, que a mesma pode utilizar a qualquer tempo para honrar os seus compromissos diversos. Dependendo do saldo inicial, das entradas e das saídas, pode ocorrer uma falta ou uma sobra desses recursos em um momento específico, dia ou semana.

Nesse sentido, segundo Silva (2002), as decisões de compras e vendas não podem ser tomadas sem nenhum critério, deve ser feita uma análise e uma avaliação se a empresa dispõe de recursos financeiros para isso. Se for tomada uma decisão de compra em excesso, a empresa deverá ter uma quantidade maior de recursos financeiros.

Se for tomada uma decisão para dar mais prazo aos clientes nas vendas a prazo, a empresa também precisará de mais recursos financeiros. Se esse recurso não existir, a empresa acabará tendo de utilizar recursos emprestados, de bancos, fornecedores ou outras fontes, o que irá gerar uma necessidade de pagamento de juros, diminuindo a margem de lucro do negócio.

Portanto, gerir o CDG da empresa significa avaliar o momento atual, as faltas e sobras de recursos financeiros, e os reflexos gerados por decisões tomadas na empresa em relação a compras, vendas e administração do caixa.

Assim, a correta gestão do CDG é fundamental para a sobrevivência e rentabilidade das empresas. Para otimizar os recursos que são alocados no

CDG, é essencial identificar os fatores que estão contribuindo para sua consolidação ou para sua fragilização. Além disto, é necessário também dimensionar a real NCG da empresa e decidir como financiá-lo de forma racional.

Devido às turbulências do mercado financeiro e do âmbito econômico e competitivo das empresas, é inerente desenvolver uma administração mais eficiente dos investimentos e financiamentos de capital de curto prazo, sendo um elemento primordial para avaliar a saúde financeira da empresa, dando origem a um novo ambiente econômico do qual as empresas participam, aumentando, assim, a importância da gestão financeira.

Com a ciência que toda decisão empresarial deve levar em conta os elementos patrimoniais de curto prazo, especialmente o CDG, eficaz ferramenta da gestão financeira, as empresas obtêm melhores resultados econômicos e financeiros, melhores indicadores, tanto econômico como financeiro, e lucros maiores.

Para o SEBRAE (2006), a ordem deste capital exige muito tempo do administrador financeiro, e auxilia-o na melhor tomada de decisão, essencialmente em curto prazo, pois, este capital, nada mais é, que o montante de recursos que a empresa dispõe para financiar o seu ciclo operacional. Uma boa gestão do CDG possibilita que a empresa elabore estratégias para atrair clientes, proporcionando prazos mais longos para que possam liquidar obrigações perante a empresa. O principal problema do gestor financeiro é saber a real NCG. Nesse sentido, referências como CO (ciclo operacional), financiamentos de curto e longo prazo, falta de CDG, baixa de margem de lucro, inadimplência e gerenciamento das disponibilidades assumem papéis relevantes no processo de tomada de decisão.

Portanto, o gestor financeiro deve definir estratégias enfocar quais obrigações pretende alcançar e quais os problemas prioritários a resolver.

Finanças fazem parte do jogo e é usada para planejar e controlar o jogo [...]. Finanças tratam de estratégia de aquisição de capital e da manutenção do Valor da firma, antes mesmo de pensar a aplicar o capital (LUND, 1970, p. 291).

Lund (1970) considera a estrutura de capital em primeiro lugar em uma estratégia financeira, para o crescimento. É preciso decidir como a companhia será financiada, isto é, a estrutura mais apropriada para financiar seu crescimento.

5.1 GESTÃO DO CAPITAL DE GIRO NAS ME E EPP

5.1.1 Gestão dos valores a receber

Um dos componentes mais importantes do CDG de uma empresa são os valores a receber decorrentes de suas vendas a prazo. A quantidade destes valores é basicamente determinada pela política de concessão de crédito, da empresa aos seus clientes.

A gestão das contas a receber tem por objetivo acompanhar o processamento de cobranças decorrentes das vendas a prazo, necessitando de uma boa administração; pois a partir dela as ME e EPP estabelecem importantes estratégias de mercado, oferece crédito aos seus clientes como uma forma de incentivar as vendas.

Estas empresas têm padrões rigorosos em sua política de concessão de crédito, poucos clientes estarão qualificados ao crédito e por resultado as vendas irão declinar e como consequência final as contas a receber diminuirá.

Dessa forma, quanto melhor for a situação econômica da empresa mais ela vai proporcionar prazos maiores para os seus clientes, para liquidar suas obrigações; conquistando estes e fazendo frente a uma forte concorrência no mercado.

Um dos fatores que provocam as contas a pagar é o aumento das contas das vendas, uma vez que as compras crescem em resposta das necessidades de produzir mais.

5.1.2 Gestão das contas a pagar

As contas a pagar correspondem ao valor das compras a fornecedores e outras despesas. Podem ser vistas como empréstimos sem juros dos fornecedores à empresa.

O lado bom das contas a pagar está na economia de despesas de juros que precisariam ser pagos se não houvesse o crédito dado pelo fornecedor.

Em sua obra diz que quando a atividade operacional da empresa criar um fluxo de saídas de caixa mais rápido que o da entrada (os projetos dos fatores de produção ocorrem antes ao recebimento da venda), identifica-se claramente uma necessidade permanente de investir em seu giro, que é apurada pela diferença existente entre os ativos e passivos cíclicos. (ASSAF NETO, 2002, p. 64).

As contas a pagar representam a principal fonte de financiamento de curto prazo de empresa, que têm como objetivo pagar tão lentamente quanto possível. Mas, a empresa deve analisar com cuidado estes prazos de créditos para estabelecer e colocar em prática sua melhor estratégia de crédito mercantil. Pois, se a empresa trabalhar com muitos recursos (CDG) mais do que o necessário, esse excesso de capital vai virar recursos ociosos para a empresa, o que representa despesas de juros devido ao grande volume de recursos tomados a longo prazo.

Geralmente os fornecedores oferecem generosos descontos se as compras realizadas pelas empresas forem pagas a vista. Se surgir esta opção é melhor aproveitar este desconto oferecido pelo fornecedor, prestando atenção se este recurso não fará falta com alguns dias seguintes. Outra alternativa na administração das contas a pagar é a empresa pegar um empréstimo de curto prazo com taxa de juro inferior ao retorno do rendimento que esta mercadoria poderá proporcionar para a empresa.

Já em situação oposta, se a empresa tem uma estrutura financeira limitada, mais especificamente, se seu CDG é escasso, certamente ela vai perder cliente devido à falta de capacidade de financiar seus clientes.

5.1.3 Gestão de estoque

A gestão de estoque é um dos fatores mais importantes da gestão empresarial, pois envolve problemas como: quantas unidades devem ser produzidas em determinado período; quais produtos devem receber atenção especial, mantendo um nível adequado de estocagem oferecendo ao administrador mais segurança e em contrapartida reduzindo a caixa de estocagem.

Para gerir bem seu estoque o gestor deve conhecer a grande rotatividade de seus produtos, garantindo aos seus clientes o fornecimento em quantidade satisfatória dos produtos desejados. A boa administração de estoque não permite a perda de venda devido à falta de estoque. Para isto, é preciso controlar as entradas (compras) e saídas (venda) dos seus produtos.

Para manter um estoque satisfatório, as suas necessidades, a empresa tem um custo (custo do estoque), por isto, se a empresa quer aumentar seu estoque ela deve analisar se os benefícios ou retorno do estoque são maiores que o custo de estocagem, fazendo isto à empresa evita a acumulação de mercadoria. Este custo representa uma aplicação de recursos da empresa, pois se o giro do estoque é lento, o retorno do capital investido no estoque também será podendo até virar prejuízo.

5.2 PROBLEMAS ESPECIAIS DE CAPITAL DE GIRO

5.2.1 Sazonalidade das vendas

Determinadas empresas têm normalmente suas vendas distribuídas de modo irregular ao longo do ano, o que caracteriza um processo sazonal de vendas.

Segundo Santos (2007), as principais missões do planejamento financeiro com vistas no dimensionamento do CDG num quadro de vendas sazonais serão projetar o fluxo de caixa e o resultado da empresa em base anual.

Desta forma, uma empresa com vendas sazonais, ao fazer o seu planejamento financeiro para evitar surpresas com o CDG durante a redução de vendas, provavelmente precisará manter uma reserva sob a forma de aplicações financeiras de alta liquidez.

5.2.2 Ciclo operacional longo

A empresa com um ciclo operacional longo tem maior NCG e habitualmente precisa de maior rentabilidade sobre as vendas para compensar o elevado custo de financiamento do CDG.

O problema do Ciclo Operacional longo faz-se sentir quando acontecem mudanças estruturais no mercado da empresa, fazendo com que a maior duração do ciclo, até então normal, transforme-se num empecilho ao desenvolvimento dos negócios. (SILVA, 2001, p. 42)

5.2.3 Insuficiência de Capital de Giro

Vários fatores podem contribuir isoladamente ou em conjunto para que o volume de CDG seja insuficiente para o funcionamento normal da empresa.

Os principais são os seguintes:

- a) Redução de vendas;

- b) Crescimento da inadimplência;
- c) Aumento das despesas financeiras;
- d) Aumento dos custos.

5.3 EQUILÍBRIO FINANCEIRO COM O CAPITAL DE GIRO

Segundo Assaf Neto (2002), o entendimento de CDG insere-se no contexto das decisões financeiras de curto prazo, envolvendo a administração de ativos e passivos circulantes.

Toda ME e EPP precisam buscar um nível satisfatório de CDG de maneira a garantir a sustentação de sua atividade operacional. Pois, o conceito de Equilíbrio Financeiro de uma empresa é verificado quando suas obrigações financeiras se encontram lastreados em ativos com prazos de conversão em caixa similares aos dos passivos. Desta forma, somente a presença de um Capital de Giro Líquido (CGL) positivo não se torna indicador, seguro de um equilíbrio financeiro. É necessário que se identifiquem nos ativos circulantes as contas de longo prazo (ativo permanente) e as variáveis (sazonais). Portanto, os ativos totais necessários compõem-se, para cada período de planejamento, dos recursos sazonais e fixos do CDG e do capital permanente aplicado.

Para se manter um equilíbrio financeiro, uma alternativa da ME e EPP é financiar suas necessidades variáveis com dívidas de curto prazo, utilizando os recursos de longo prazo para financiar todas as necessidades financeiras permanentes.

O Gráfico 01 apresentado a seguir é utilizado para ilustrar a necessidade total de recursos de uma ME e EPP, permitindo também que se avalie sua posição teórica de equilíbrio financeiro.

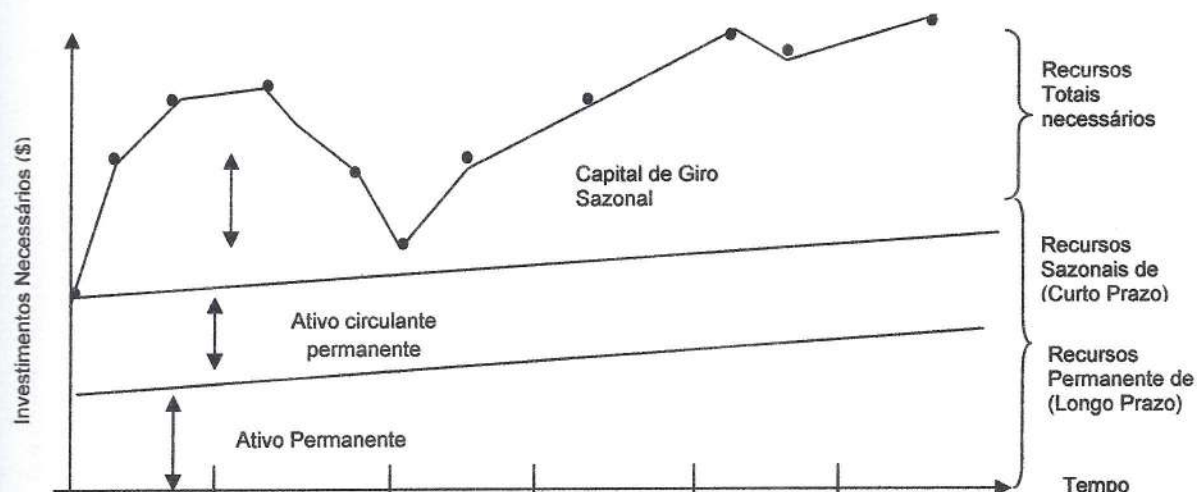


Gráfico 01: Necessidades totais de recursos
 Fonte: Assaf Neto (2007, p. 25)

Para Assaf Neto (2002, p. 25), a estrutura financeira apresentada pelo Gráfico 01 oferece uma posição mais ajustada aos ciclos financeiros da gestão do CDG, demonstrando certo equilíbrio entre os prazos dos ativos e passivos. Portanto, o nível de capital circulante líquido exigido por esta abordagem é igual à parcela permanente do ativo circulante, revelando uma proteção ao investimento mínimo necessário do CDG. A ação de prever que as necessidades temporárias de CDG devam ser financiadas por fontes de curto prazo à medida que surgirem, ainda evita um excesso de recursos correntes em períodos de menores demandas.

O Gráfico 02 retrata, de maneira extrema, uma posição de risco mínimo, em que a ME e EPP compromete os recursos de longo prazo integralmente com os ativos, inclusive as necessidades sazonais de capital circulante.

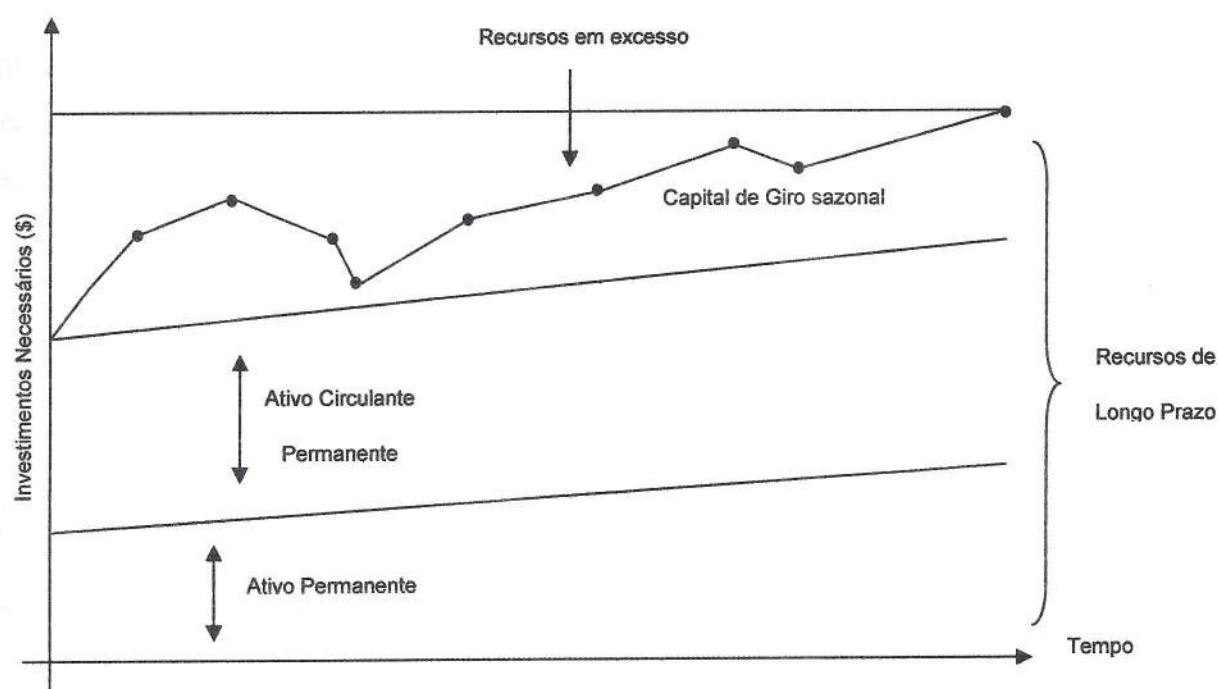


Gráfico 02: Estrutura de Risco Mínimo
 Fonte: Assaf Neto (2007, p. 27).

De acordo com Assaf Neto (2007) a posição de risco mínima apresentada é uma estrutura financeira, que envolve a maturidade dos ativos e passivos, de pouca aplicação prática em que o risco é mínimo em razão de não apresentar dívidas de curto prazo, que poderiam ser tomadas em situações imprevistas. Em princípio, o custo desta abordagem é mais elevado em razão da predominância de créditos de longo prazo, caracteristicamente mais onerosos, e da ociosidade destes recursos.

Portanto, a preferência pela Estrutura de Risco Mínimo depende das condições dos créditos de longo prazo na economia. Em certos momentos, verificam-se algumas linhas de empréstimos de longo prazo com custos inferiores aos créditos circulantes, além do mercado financeiro oferecer retornos bastante elevados às aplicações de curto prazo de eventuais excedentes de caixa. Prevalecendo esta situação, a ME e EPP podem reduzir seus custos de financiamento, além de obterem retornos financeiros atraentes em períodos de maior disponibilidade de fundos.

Assaf Neto (2007) ainda afirma que as alternativas de financiamento poderiam também ser sugeridas. Os gráficos 03 e 04 a seguir retratam ilustrativamente duas estruturais, que se diferenciam pelo volume de CCL investido.

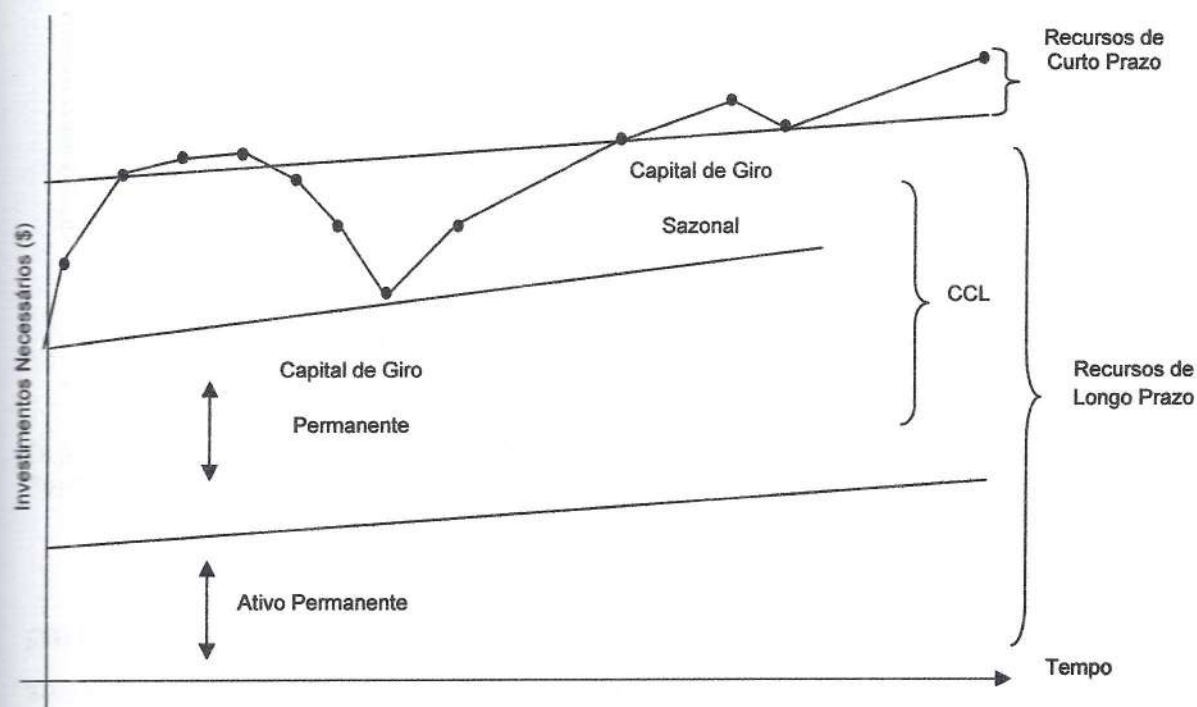


Gráfico 03: Estrutura Alternativa de Menor Risco
Fonte: Assaf Neto (2007, p.28)

A estrutura demonstrada pelo Gráfico 03 utiliza os recursos de longo prazo para financiar todas as necessidades permanentes de fundos (Ativo Permanente e Capital de Giro Fixo) além de uma parcela do Capital de Giro sazonal. Nesta situação, somente uma parte de suas necessidades sazonais encontra-se financiada por créditos correntes, mantendo as empresas em certos períodos recursos disponíveis para eventuais aplicações financeiras.

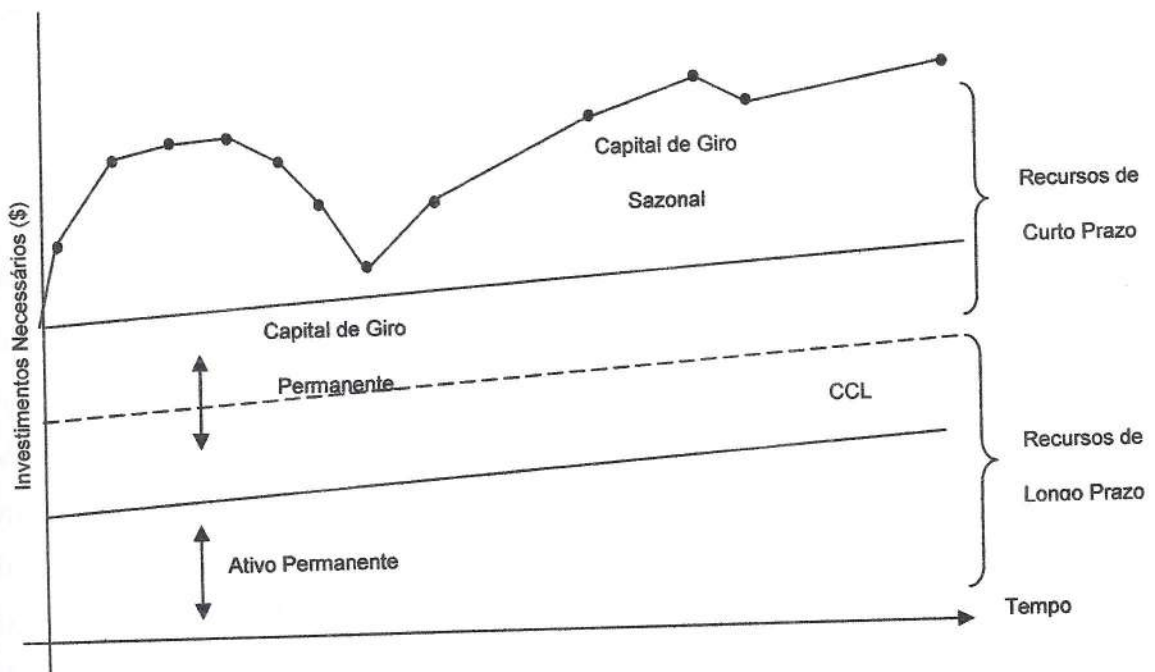


Gráfico 04: Estrutura Alternativa de Maior Risco
 Fonte: Assaf Neto (2007, p.29)

A empresa definida no Gráfico 04, por seu lado revela maior participação de passivos de curto prazo, que cobrem todas as necessidades sazonais de fundos além de parte das necessidades permanentes. É uma abordagem de maior risco que pode ser compensada pelo menor custo do dinheiro em curto prazo.

Desta forma, a seleção da melhor estrutura de financiamento, conforme foi exposto é uma decisão inserida no contexto risco-retorno. Ao optar por uma maior presença de recursos correntes e, conseqüentemente, assumir maiores riscos, a empresa deve ser recompensada pela presença de dinheiro mais barato. Esta posição mais arriscada deve ainda despertar na empresa a necessidade de operar com maior nível de flexibilidade em levantar dinheiro no mercado sempre que surgirem necessidades inesperadas de CDG.

5.4 CAPITAL DE GIRO X CAPITAL PRÓPRIO

Diante de um grande número de empresas cada vez mais competitivas, é de responsabilidade do gestor priorizar uma estratégia de financiamento. Um bom financiamento de CDG é aquele onde as taxas de juros são inferiores ao retorno da aplicação dos recursos, dando uma folga financeira para a empresa investir mais em CDG, ou seja, se o CDG for maior que a necessidade líquida, há recursos para aplicar no giro dos negócios, possibilitando o autofinanciamento. Portanto, uma grande empresa Sociedade Anônima, adentrando no mercado aberto, pode financiar um determinado nível de investimento, seja com dívida, seja com capital próprio, obtendo capital próprio através da retenção dos lucros ou vendendo novas ações.

Desta forma, os fatores que alteram o CDG próprio são: geração de lucro, redução do valor imobiliário e o aumento das finanças de lucro permanente (ASSAF NETO, 2002). Enquanto que os fatores que podem diminuir o CDG próprio podem ser: prejuízo, aumento do valor imobiliário e distribuição de lucros.

Já em algumas ME e EPP, a dificuldade é a apuração do montante de recursos próprios, mas que pode ser realizado considerando o Valor total dos ativos (caixa, estoque, contas a pagar, contas a receber, imobilizado e bens moveis), subtraindo o Valor total das contas a pagar (impostos, fornecedores, despesas, etc.). O Valor resultante é o montante aproximado de capital próprio, ou seja, é definido como sendo a diferença entre ativo circulante e passivo circulante.

5.5 INVESTIMENTOS EM CAPITAL DE GIRO

De acordo com Assaf Neto (2003, p. 462), o ativo circulante constitui-se, para muitos segmentos empresariais no grupo patrimonial, menos rentável.

Os investimentos realizados em CDG, não geram diretamente, em unidades físicas de produção e venda, a meta final do processo empresarial de obtenção de lucros. Portanto, a manutenção de determinado volume de recursos aplicados em CDG, visa fundamentalmente, à sustentabilidade da vida operacional de uma empresa. Dessa maneira, o mais rentável para qualquer empresa seria manter em seus ativos circulantes, valores mínimos ou exatamente iguais à suas necessidades operacionais

Observa-se que baixos níveis de ativos circulantes determinam, juntamente com o aumento na rentabilidade, uma elevação nos riscos da ME e EPP. Evidentemente, valores mínimos de CDG, ou exatamente iguais à demanda por esses recursos, podem levar a empresa a um aperto em sua liquidez, em caso de eventuais atrasos nos recebimentos, ou a sacrificar o processo de produção e venda, na eventualidade de falta de estoques. Demonstrando que a empresa necessita equacionar bem entre o risco e o retorno.

A definição para risco e lucratividade por Santos (2007), é que risco refere-se à probabilidade da empresa não ser capaz de pagar suas contas no vencimento. Já a definição para lucratividade refere-se à relação entre receitas e os custos gerados ao se usar os ativos da empresa - circulantes e permanentes – no processo produtivo.

Portanto, quando uma ME e uma EPP não conseguem pagar seus compromissos dentro do prazo de vencimento, elas podem ser tecnicamente insolventes. Em outras palavras, quanto maior for o CGL ou Capital Circulante Líquido, mais liquidez têm a empresa e, portanto, menor o risco de se tornar tecnicamente uma insolvente, ou seja, uma empresa que não seja capaz de cumprir seus compromissos.

Esse dilema risco-retorno ou risco x lucratividade é ilustrado por Brigham, Gaapenski e Ehrhardt (apud ASSAF NETO, 2003, p. 463), com três posturas que uma empresa pode assumir em relação aos seus investimentos em ativos circulantes: Conservadora, Média e Agressiva.

A Política Conservadora levaria a ME e EPP a diminuir seus riscos mediante aplicações em CDG maior para o mesmo nível de produção e vendas. Assim, seriam elevados os recursos aplicados em caixa para fazer frente a desembolsos não-previstos em valores a receber, com uma política de cobranças menos rigorosa, resultando em elevação das vendas e estoques, diminuindo o risco de eventuais atrasos no processo produtivo ou a perda de vendas inesperadas e de maior volume, por falta de itens estocados. As demais Políticas, Média e Agressiva, prevêem progressivas reduções nesses investimentos circulantes, o que determina elevação do risco da empresa e também paralelo incremento em sua rentabilidade por adotar menor participação relativa de itens menos rentáveis.

De acordo com Santos (2007), os efeitos de se mudar o nível de ativos circulantes da empresa referente ao dilema risco e retorno ou risco e lucratividade podem ser demonstrados a se usar o quociente de ativos circulantes com relação ao ativo total. O autor acrescenta que quando a taxa aumenta, isto é, quando os ativos circulantes aumentam, a lucratividade diminui. Isso acontece, pelo fato que os ativos circulantes são menos lucrativos que os ativos permanentes. São mais lucrativos, pois adicionam mais valor ao produto que o fazem aos ativos circulantes, pois sem ativos permanentes a empresa não poderia produzir o produto.

Sobre o efeito do risco, ocorre uma diminuição quando a taxa de ativos circulantes aumenta sua participação em relação ao ativo total. O aumento em ativos circulantes aumenta o CGL, provocando uma diminuição na insolvência técnica. Os efeitos opostos no lucro e no risco resultam de uma diminuição na taxa de ativos circulantes em relação ao ativo total.

Para Santos (2007), os efeitos de se mudar o nível de passivos circulantes da ME e EPP referente ao dilema risco e retorno podem ser demonstrada ao se usar o quociente circulante com relação ao ativo total.

Essa taxa indica o percentual dos ativos totais que foram financiados pelos passivos circulantes.

Algumas considerações de Assaf Neto (2007) são úteis para o melhor entendimento da relação risco x lucratividade e de suas variações:

- a) Os ativos circulantes constituem-se de bens e direito realizáveis em um curto espaço de tempo, sendo transformados em dinheiro para o pagamento de credores e para continuidade das atividades operacionais da empresa;
- b) Os ativos circulantes quando comparados com os ativos totais da empresa, mostram quanto das aplicações de recursos está comprometidos a longo e curto prazo;
- c) A relação entre passivos circulantes e os ativos totais, mostra ao gestor de uma empresa quanto da origem dos recursos de terceiros a curto prazo está impactando aplicação total desses recursos.

Os passivos circulantes indicam o grau de necessidade de geração de recurso para pagamento de credores de curto prazo. Esta necessidade fará uma pressão maior ou menor sobre o caixa da empresa em função de ciclo operacional e do ciclo de caixa, pois ciclos de caixa mais longo exigirão financiamentos maiores, com pagamentos de maiores encargos (juros), afetando diretamente a rentabilidade da empresa, comprometendo o pagamento de seus credores e, como consequência, aumentando o risco.

5.6 FINANCIAMENTO DO CAPITAL DE GIRO

De acordo com Assaf Neto (2002), verifica-se a relação entre custos de um crédito de curto prazo e um de longo prazo. O custo do primeiro é mais baixo do que o segundo. Essa desigualdade é verificada pelo fato de envolver um risco durante o período de empréstimo. Um credor assume maior risco ao comprometer a devolução de seu capital emprestado por cinco anos, em

vez de três meses. O autor afirma que as menores condições de previsibilidade da capacidade de pagamento do devedor impõem um custo adicional ao empréstimo.

Já no caso de um tomador de recursos de longo prazo, obriga-se também a remunerar expectativas de flutuações nas taxas de juros por um tempo maior, as quais assumem geralmente um comportamento crescente em razão da incerteza associada à duração do empréstimo. Ou seja, quanto maior for o prazo de concessão de um empréstimo, maior será seu custo em virtude do risco que o credor assume em não obter um retorno condizente com os padrões de juros da época. Hoji (2002) acrescenta que as características de risco-retorno também podem ser encontradas na definição de uma política de financiamento do CDG.

Se o custo do crédito em curto prazo for mais barato, os resultados de uma empresa poderão elevar-se mediante maior participação de seu passivo circulante em relação a outras fontes de financiamento. Desta maneira, acrescenta Hoji (2002), uma perda de rentabilidade provocada por uma política tradicional nos investimentos em CDG poderá ser minimizada com as devidas alterações em sua estrutura de financiamento.

Na realidade, empresas com maior participação de créditos de curto prazo apresentam maior risco pela natural falta de certeza no conhecimento do comportamento futuro de seus custos. Enquanto um empréstimo de longo prazo mantém o encargo de juros fixos por um período de tempo maior, um empréstimo de curto prazo, a ser renovado periodicamente, absorve com maior frequência as oscilações nas taxas de juros.

Uma política de financiamento com maior ênfase no crédito de curto prazo determina maior dependência da empresa às disponibilidades de crédito no mercado. Eventuais dificuldades de repor recursos de curto prazo, mesmo que temporários, poderão abalar a liquidez da empresa e gerar péssimas consequências na relação com seus credores.

5.7 VISÃO EMPREENDEDORA PARA MICROEMPRESA E EMPRESA DE PEQUENO PORTE

De acordo com Fabretti (2005), a ME e EPP representam muito para a sociedade, pois gera renda, trabalho e crescimento, entre outras vantagens, mas muitas vezes encontram muitas dificuldades e se fecham. Portanto, a ME e EPP devem visar a uma nova realidade: a globalização. O mundo hoje é uma bola tão pequena que a comunicação acontece em segundos, devido o avanço da tecnologia e da competência de transmitir informações, possibilitando, com isso, que o homem, hoje, tenha inúmeras vantagens nessa troca de informações.

No mundo dos negócios, a informação e a comunicação é de suma importância, portanto, conversar com novas culturas é ver novos mercados, é pensar como os grandes navegadores do descobrimento, por isto, o grande trunfo para a ME e EPP é conseguir encontrar e comunicar com novos mercados (FABRETTI, 2005).

O importante desse entendimento é que as empresas devem agregar valores aos seus produtos com vistas para o melhor gerenciamento de suas contas. Assim, o agrupamento das ME e EPP é uma forma legal destas empresas concorrerem com empresas de maiores portes.

Fabretti (2005) ainda destaca que, quando as empresas possuem a pretensão em investir na exportação, é necessário considerar os seguintes tópicos:

- a) **Invista na formação de seu funcionário:** o funcionário deve falar inglês ou espanhol e ter, principalmente, conhecimento com o que esta negociando;
- b) **Não atirar para todos os lados é preciso mirar no alvo certo:** identifique e invista no maior mercado para seu produto, aprenda a cultura e o conhecimento do país ou região;
- c) **Identifique as reais necessidades do mercado-alvo;**

- d) **Use e abuse da pós-venda:** as facilidades das comunicações com a Internet tornam as ações de pós-venda uma ferramenta fundamental para a empresa;
- e) **Pé na estrada:** a exportação expõe a empresa à cultura do mundo globalizado, o que lhe traz muitos benefícios: facilita a adequação do produto ao gosto do cliente e acelera o conhecimento de *marketing*, mantém a empresa atenta às estruturas de custos e favorece a formação de parcerias;
- f) **Pontualidade:** atenção para que não descumpra prazos estabelecidos.

As ME e EPP não devem ser geridas de forma familiar, precisam ser tratadas com mais profissionalismo. Existem ainda muitas formas delas crescerem, mas é preciso acompanhamento de um profissional capacitado para gerir, e, nesse ponto, os profissionais são essências, pois desfrutam de todas as informações da empresa.

6 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O estudo do CDG é fundamental para a gestão financeira de uma empresa por envolver um planejamento necessário de todos os custos e despesas incorridos durante o ciclo operacional: o lucro desejado, venda do produto, prestação do serviço etc. Ao se planejar o CDG e, conseqüentemente, a liquidez, fica evidente a grande contribuição na administração dos recursos de curto prazo.

O planejamento financeiro, além de ser fundamental as empresas, também é condição indispensável para alcançar níveis almejados de rentabilidade, eficiência operacional, endividamento e liquidez. Se a perspectiva da empresa é crescer, o papel do gestor em geral, particularmente do gestor financeiro, será de possibilitar condições para planejar, viabilizar tal expectativa.

Portanto, uma efetiva gestão do CDG e da liquidez requer um planejamento estratégico de curto prazo, com vistas a produzir resultados que irão refletir na saúde financeira da empresa e sua imagem perante o mercado. Nesse sentido, o CDG, ciclo econômico, operacional e financeiro, equilíbrio financeiro e gerenciamento das possibilidades assumem papéis relevantes no processo de tomada de decisão.

Assim sendo, uma boa gestão de caixa pode constitui-se em fonte de melhoria da produtividade dos recursos alocados, podendo proporcionar ganhos em toda a cadeia de valores da organização, ou seja, em todas as fases de geração e distribuição dos produtos e/ou serviços em todos os seguimentos gerenciais.

A pesquisa teórica realizada pôde-se demonstrar conceitos, necessidade e a importância do CDG, que ao ser aplicado possibilita, principalmente, às empresas tomar mais decisões seguras e adequadas. É preciso dar importância à gestão financeira do capital de giro da empresa, através da adoção de alguma política financeira especial para sustentar o processo de crescimento, e que considere a manutenção do caixa.

Recomenda-se que este estudo seja aplicado em uma empresa específica buscando resultados concretos da gestão financeira do CDG para que esta desenvolva uma visão para eventuais dificuldades financeiras e obtenha a capacidade de manter seus recursos financeiros estruturados, ou até mesmo, seu autofinanciamento.

REFERÊNCIAS

- ANDRADE, M. M. **Introdução à metodologia do trabalho científico**. 6 ed. São Paulo: Atlas, 2003.
- ARANTES, Nélío. **Sistemas de gestão empresarial: conceitos permanentes na administração de empresas válidas**. São Paulo: Atlas, 1998.
- ASSAF NETO, Alexandre Silva, **Administração de capital de giro**. São Paulo: Atlas, 2007.
- ASSAF NETO, Alexandre. **Estrutura e análise de balanços**. 7 ed. São Paulo: Atlas, 2005.
- ASSAF NETO, Alexandre; SILVA, César Tibúrcio. **Administração do capital de giro**. 3 ed. São Paulo: Atlas, 2002.
- ASSAF NETO, Alexandre; SILVA, César Tibúrcio. **Administração do capital de giro**. São Paulo: Atlas, 1995.
- BRIGHAM, Eugene F.; GABESNKI, Louis C.; EHRHARTD, Michael C. **Administração financeira: Teoria e prática**. São Paulo: Atlas, 2001.
- CHIAVENATO, Idalberto. **Gestão de pessoas**. 2. ed. Rio de Janeiro: Campus, 2005.
- FABRETTI, Lapídeo Camargo. **Contabilidade tributaria**. 9. ed. São Paulo: Atlas, 2005.
- GIL, A. C. **Como elaborar projetos de pesquisa**. 4 ed. São Paulo: Atlas, 2002.
- HOJI, Masakazu. **Administração financeira: uma abordagem prática**. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2003.
- LUND, H. A. Corporate financial strategy. In: STEMP, I. **Corporate growth strategies**, AMA, USA, 1970. p. 291-356.
- MARTINS, Eliseu. **Contabilidade de custos**. São Paulo: Atlas, 2002.
- SANTOS, Edno Oliveira da. **Administração financeira da pequena e média empresa**. São Paulo: Atlas, 2007.
- SANTOS, I. E. **Textos selecionados de métodos e técnicas de pesquisa científica**. 3 ed. Rio de Janeiro: Impetus, 2002.
- SEBRAE, Pesquisa sobre a taxa de mortalidade, Internet, 2006. Disponível em: WWW.sebrae.com.br.
- SILVA, E. L.; MENEZES, E. M. **Metodologia da pesquisa e elaboração de dissertação**. Florianópolis: UFSC, 2005.
- SILVA, J. P. **Análise financeira das empresas**. 5 ed. São Paulo: Atlas, 2001.

SILVA, José Pereira da **Análise Financeira das Empresas**. 6 ed. São Paulo: Atlas, 2002.

WESTON, J. F.; BRIGHAM, E. F. **Administração financeira das empresas**. Rio de Janeiro: Interamericana, 1979.