

**UNIVERSIDADE DO EXTREMO SUL CATARINENSE – UNESC
CURSO DE ADMINISTRAÇÃO DE EMPRESAS**

TIAGO COSTA GARCIA

**ANÁLISE DOS CICLOS DE CAIXA: ECONÔMICO, OPERACIONAL E
FINANCEIRO DE UMA EMPRESA DE COMÉRCIO VAREJISTA DE
TECIDOS LOCALIZADA NO MUNICÍPIO DE CRICIÚMA – SC, NO
PERÍODO DO ANO DE JANEIRO A JUNHO DE 2014**

CRICIÚMA

2014

TIAGO COSTA GARCIA

**ANÁLISE DOS CICLOS DE CAIXA: ECONÔMICO, OPERACIONAL E
FINANCEIRO DE UMA EMPRESA DE COMÉRCIO VAREJISTA DE
TECIDOS LOCALIZADA NO MUNICÍPIO DE CRICIÚMA – SC, NO
PERÍODO DO ANO DE JANEIRO A JUNHO DE 2014**

Monografia apresentada para a obtenção do grau de Bacharel em Administração, no Curso de Administração de Empresas da Universidade do Extremo Sul Catarinense - UNESC.

Orientador. Prof. Jonas Rickrot Rösner

CRICIÚMA

2014

TIAGO COSTA GARCIA

**ANÁLISE DOS CICLOS DE CAIXA: ECONÔMICO, OPERACIONAL E
FINANCEIRO DE UMA EMPRESA DE COMÉRCIO VAREJISTA DE
TECIDOS LOCALIZADA NO MUNICÍPIO DE CRICIÚMA – SC, NO
PERÍODO DO ANO DE JANEIRO A JUNHO DE 2014**

Monografia apresentada para a obtenção do grau de Bacharel em Administração, no Curso de Administração de Empresas da Universidade do Extremo Sul Catarinense - UNESC.

Orientador. Prof. Jonas Rickrot Rösner

Criciúma, 12 de dezembro de 2014.

BANCA EXAMINADORA

Prof. Jonas Rickrot Rösner

Prof. Julio Cesar Zilli

DEDICATÓRIA

Dedico este Trabalho de Conclusão de Curso aos meus pais, familiares, professores e a universidade que subsidiaram de alguma forma para que esta etapa da minha vida pudesse ser concretizada.

AGRADECIMENTOS

Agradeço primeiramente a Deus que sempre esteve presente comigo em todos os momentos de minha vida inclusive nas dificuldades até aqui vivenciadas.

Agradeço também aos meus pais pelo apoio, confiança, carinho, tolerância para comigo nesta importante etapa da vida.

E por último agradeço aos professores e colaboradores desta instituição de ensino pelo suporte, mas em especial ao meu orientador Prof. Jonas Rickrot Rösner que teve paciência e que depositou total confiança em mim para que eu pudesse concluir com êxito este trabalho de conclusão de curso.

“Os resultados vêm do aproveitamento de oportunidades e não da solução de problemas. A resolução de problemas apenas restaura a normalidade. Oportunidades significam explorar novos caminhos.”

Peter Drucker

RESUMO

GARCIA, Tiago Costa. **Análise dos Ciclos de Caixa: Econômico, Operacional e Financeiro de uma Empresa Comércio Varejista de Tecidos Localizada no Município de Criciúma – SC, no período do ano de Janeiro a Junho de 2014.** 2014. 65 de folhas. Monografia do Curso de Administração de Empresas, da Universidade do Extremo Sul Catarinense, UNESC, Criciúma – SC.

Este trabalho de conclusão de curso objetiva realizar um levantamento e identificação dos ciclos: econômico, financeiro e operacional de uma empresa que explora sua atividade econômica no ramo de comércio varejista de tecidos, situada no município de Criciúma – SC, baseando-se nos dados apresentados pela empresa no período compreendido de janeiro de 2014 a junho de 2014, ou seja, visa apresentar os ciclos do primeiro semestre do ano de 2014.

O conhecimento sobre os ciclos de uma empresa proporciona ao gestor ter uma visão global quanto aos giros do estoque, das obrigações a honrar com terceiros e dos direitos a capturar sobre as receitas de vendas dentro de um determinado período. Proporciona à visão de quantos dias o caixa de uma empresa pode vir a ficar a descoberto, diante dos prazos negociados com seus fornecedores e clientes.

Por meio destas informações é possível adaptar novas formas de operações financeiras e melhorar as disponibilidades financeiras de uma empresa, e através das informações capturadas dos ciclos, torna-se possível tomar decisões mais certas e precisas em relação ao volume de compra, volume de vendas e prazos firmados com os componentes das operações de compras e vendas, ou seja, para com seus clientes e fornecedores.

Palavras-chave: Ciclo Econômico. Ciclo Financeiro. Ciclo Operacional.

LISTA DE FIGURAS

| | |
|---|----|
| Figura 01: Crescimento do Comércio Mundial de Têxteis e Confeccionados. | 19 |
| Figura 02: Gestão do Capital de Giro..... | 26 |
| Figura 03: Ciclos de Caixa | 33 |
| Figura 04: Fórmula de Cálculo do PMRE | 34 |
| Figura 05: Fórmula do Giro do Estoque | 34 |
| Figura 06: Fórmula de Cálculo do Ciclo Financeiro..... | 35 |
| Figura 07: Fórmula de Cálculo do Prazo Médio de Vendas | 36 |
| Figura 08: Fórmula de Cálculo do Prazo Médio de Recebimento de Clientes | 36 |
| Figura 09: Fórmula de Cálculo do Prazo Médio de Pagamento do Fornecedor..... | 37 |
| Figura 10: Ciclo Operacional e Ciclo Financeiro | 38 |
| Figura 11: Fórmula de Cálculo do Ciclo Operacional | 39 |

LISTA DE GRÁFICOS

| | |
|---|----|
| Gráfico 01: Ciclo Financeiro de Janeiro | 49 |
| Gráfico 02: Ciclo Financeiro de Fevereiro de 2014 | 51 |
| Gráfico 03: Ciclo Financeiro de Março de 2014 | 52 |
| Gráfico 04: Ciclo Financeiro de Abril de 2014 | 54 |
| Gráfico 05: Ciclo Financeiro de Maio de 2014..... | 55 |
| Gráfico 06: Ciclo Financeiro de Junho de 2014..... | 57 |
| Gráfico 07: Ciclo Financeiro do 1º. Semestre do Ano de 2014 | 58 |

LISTA DE QUADROS

| | |
|--|----|
| Quadro 01: Plano De Coleta De Dados. | 44 |
| Quadro 02: Síntese do delineamento da pesquisa..... | 45 |
| Quadro 03: Rotação do Prazo Médio do Estoque | 47 |
| Quadro 04: Forma e Prazos de Pagamento de Recebimento..... | 48 |
| Quadro 05: Ciclos: Econômico, Financeiro e Operacional | 59 |

LISTA DE TABELAS

| | |
|--|----|
| Tabela 01: Movimentação de Janeiro de 2014..... | 49 |
| Tabela 02: Movimentação de Fevereiro de 2014 | 50 |
| Tabela 03: Movimentação de Março de 2014 | 52 |
| Tabela 04: Movimentação de Abril de 2014 | 52 |
| Tabela 05: Movimentação de Maio de 2014..... | 53 |
| Tabela 06: Movimentação de Junho de 2014..... | 55 |
| Tabela 07: Movimentação do 1º. Semestre do Ano de 2014. | 58 |

SUMÁRIO

| | |
|---|-----------|
| 1 INTRODUÇÃO | 14 |
| 1.1 PROBLEMA | 15 |
| 1.2 OBJETIVOS | 15 |
| 1.2.1 Objetivo Geral | 16 |
| 1.2.2 Objetivos específicos | 16 |
| 1.3 JUSTIFICATIVA | 16 |
| 2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA | 18 |
| 2.1 INDÚSTRIA TEXTIL..... | 18 |
| 2.1.1 Comércio Varejista | 19 |
| 2.2 ADMINISTRAÇÃO | 20 |
| 2.3 ADMINISTRAÇÃO FINANCEIRA..... | 21 |
| 2.3.1 Funções de Administração Financeira | 22 |
| 2.4 CAPITAL DE GIRO | 25 |
| 2.4.1 Caixa | 27 |
| 2.4.2 Controle de Estoque | 27 |
| 2.4.3 Clientes | 28 |
| 2.4.4 Fornecedores | 29 |
| 2.5 CONTROLADORIA | 30 |
| 2.6 CONTABILIDADE | 31 |
| 2.7 CICLOS DE CAIXA | 32 |
| 2.7.1 Ciclo Econômico | 33 |
| 2.7.2 Ciclo Financeiro | 35 |
| 2.7.3 Ciclo Operacional | 37 |
| 3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS | 40 |
| 3.1 DELINEAMENTO DA PESQUISA..... | 40 |
| 3.2 DEFINIÇÃO DA ÁREA ESTUDADA..... | 42 |
| 3.3 PLANO DE COLETA DE DADOS | 43 |
| 3.4 PLANO DE ANÁLISE DOS DADOS..... | 44 |
| 3.5 SÍNTESE DOS PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS..... | 45 |
| 4 ANÁLISE DOS DADOS DA PESQUISA | 47 |
| 4.1 MOVIMENTAÇÃO DO MÊS DE JANEIRO DO ANO DE 2014 | 48 |
| 4.2 MOVIMENTAÇÃO DO MÊS DE FEVEREIRO DO ANO DE 2014 | 50 |
| 4.3 MOVIMENTAÇÃO DO MÊS DE MARÇO DO ANO DE 2014..... | 51 |

| | |
|---|-----------|
| 4.4 MOVIMENTAÇÃO DO MÊS DE ABRIL DO ANO DE 2014..... | 52 |
| 4.5 MOVIMENTAÇÃO DO MÊS DE MAIO DO ANO DE 2014..... | 53 |
| 4.6 MOVIMENTAÇÃO DO MÊS DE JUNHO DO ANO DE 2014..... | 54 |
| 4.7 APRESENTAÇÃO DOS CICLOS: ECÔNOMICO, FINANCEIRO E OPERACIONAL | 56 |
| CONCLUSÃO | 58 |
| REFERÊNCIAS..... | 60 |

1 INTRODUÇÃO

O varejo possui uma relevante intimidade com o cenário político econômico do país. É neste setor que encontram-se sensíveis oscilações do mercado, visto que as vendas respondem rapidamente às alterações no cenário macroeconômico junto ao poder aquisitivo dos consumidores, fazendo com que os varejistas incorporem um maior grau de flexibilidade e adaptação a realidade de seus consumidores, DONATO (2012).

Na visão de Donato (2012) O comércio varejista é um grande causador da movimentação econômica do Brasil, contudo neste segmento, por se tratar direto com o consumidor final, é onde encontram-se o maior volume de vendas fragmentadas posteriormente os valores recebidos destas vendas se dão na mesma fração.

Segundo Donato (2012) “[...] o varejo está localizado estrategicamente entre os fornecedores e os consumidores, o que lhe confere um papel de fundamental importância como intermediador na cadeia de suprimentos [...]”.

Os ciclos de uma organização sofrem influência direta sobre a forma de negociação que determinada empresa opera com seus clientes e fornecedores, e em se tratando do comércio varejista estes índices são de suma importância para a tomada de decisão dos gestores proprietários do varejo.

Zanluca (2014) afirma que os ciclos mensuram o tempo que uma determinada empresa leva para desenvolver suas atividades. Estes possuem relevância visto que subsidiam dados para o controle gerencial refletindo diretamente na cultura organizacional de uma empresa.

Os dados capturados pelos ciclos estão diretamente relacionados com os valores existentes no processo produtivo, capacidade de vendas, assim como os pagamentos e recebimentos das relações comerciais com clientes e fornecedores. ZANLUCA (2014).

Visto que existe a necessidade de flexibilização dos varejistas para com seus consumidores e o que as relações comerciais entre estes entes influenciam os ciclos da empresa, fundamenta-se o tema deste trabalho de conclusão de curso.

1.1 PROBLEMA

O cenário atual do comércio varejista está diretamente interligado com o consumidor final, e neste segmento a fragmentação de vendas é inevitável assim como a pechincha dos consumidores para com os fornecedores do produto.

No ramo do comércio varejista de tecidos este cenário não é diferente, o volume de vendas além de fragmentar a matéria prima, os clientes constantemente brigam por bons preços e acima de tudo parcelamento sobre os valores de suas compras.

Por muitas vezes o prazos recebidos dos fornecedores para o pagamento da matéria prima não se equiparam ao solicitado pelo cliente para o pagamento de suas compras, causando assim, problemas financeiros a uma organização.

Estes prazos devem ser estudados para a tomada de decisão mais adequada a realidade da empresa, caso contrário obriga esta possuir um valor considerável no giro do seu caixa.

Trabalhando sobre os índices dos ciclos: econômico, financeiro e operacional torna-se possível subsidiar valores próprios para cumprir os prazos concedidos dos fornecedores para os seus devidos pagamento *versus* o prazo concedido para os seus clientes a título de recebimentos, sendo importante verificar, conhecer o tempo de estocagem das matérias primas em estoque para revendas

Através deste cenário faz-se necessidade abordar o tema proposto neste trabalho de conclusão de curso, uma vez da relevância destas informações no processo da tomada de decisão. Visto tal importância fundamenta-se o tema proposto a este estudo: Como estão os ciclos de caixa: econômicos, financeiros e operacionais do comércio varejista de tecidos no primeiro semestre do ano de 2014?

1.2 OBJETIVOS

Os objetivos têm por finalidade apresentar o que se motiva o desenvolvimento do trabalho acadêmico.

Portanto a seguir apresenta-se o objetivo geral e os objetivos específicos deste trabalho de conclusão de curso.

1.2.1 Objetivo Geral

Analisar os ciclos de caixa: econômico, financeiro e operacional de um comércio varejista de tecidos situado em Criciúma – SC, no primeiro semestre do ano de 2014.

1.2.2 Objetivos específicos

- a) Realizar o levantamento bibliográfico que giram em torno do tema proposto a este trabalho;
- b) Apresentar os ciclos de caixa: econômico, financeiro e operacional;
- c) Apresentar os prazos médios das contas a pagar e a receber;
- d) Apresentar os resultados alcançados, analisá-los e sugerir mudanças a empresa em relação as suas operações comerciais.

1.3 JUSTIFICATIVA

Este trabalho tem por finalidade realizar o estudo sobre os ciclos: econômico, financeiro e operacional da empresa em questão. Visto que tal estudo é relevante no processo decisório e até o presente momento esta organização não conhecia e nem fazia jus ao uso de tais ciclos para a definição de forma de operar com seus clientes e fornecedores.

De posse destes resultados a empresa poderá melhorar o giro de seu caixa e trabalhar melhor com seus prazos, podendo captar descontos e repassar tais valores ao seu preço, tornando-se ainda mais competitiva e atraente aos seus consumidores.

Diante de tal cenário, este estudo é relevante para o acadêmico, para a empresa e para a instituição de ensino.

Relevante para o acadêmico visto que este enxerga uma oportunidade de contribuir para com este estabelecimento comercial, utilizando-se de seus conhecimentos adquiridos até o presente momento para auxiliar na tomada de decisão.

Relevante para a empresa, pois poderá aprimorar suas relações comerciais, reforçará o giro de caixa e terá informações para melhor negociar com

seus fornecedores.

E relevante para a instituição de ensino visto que esta terá em suas disponibilidades de pesquisa mais um trabalho par agregar novos conhecimentos as pesquisas futuras.

Portanto, após as colocações anteriores, pode-se dizer que o tema proposto neste trabalho de conclusão de curso é viável uma vez que organizações desconhecem os ciclos: econômico, financeiro e operacional, por muitas vezes negociando as cegas com seus fornecedores, onde estes impõem prazos e esquecem-se da flexibilidade e do negócio da empresa, onde esta por sua vez, no momento de negociar com seus clientes, para não perder a venda, concedem prazos que não atendem as necessidades do caixa, causando assim um *déficit* financeiro.

Logo, é uma cadeia, onde um prazo interfere no outro, não esquecendo-se que o tempo em que esta mercadoria fica parada em seu estoque figura-se dinheiro parado, a espera do giro financeiro para gerar recursos para honrar suas obrigações para com terceiros..

2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

A fundamentação teórica objetiva buscar em autores e suas obras as informações necessárias para subsidiar este estudo e aprimorar as informações teóricas sobre os temas a seguir expostos.

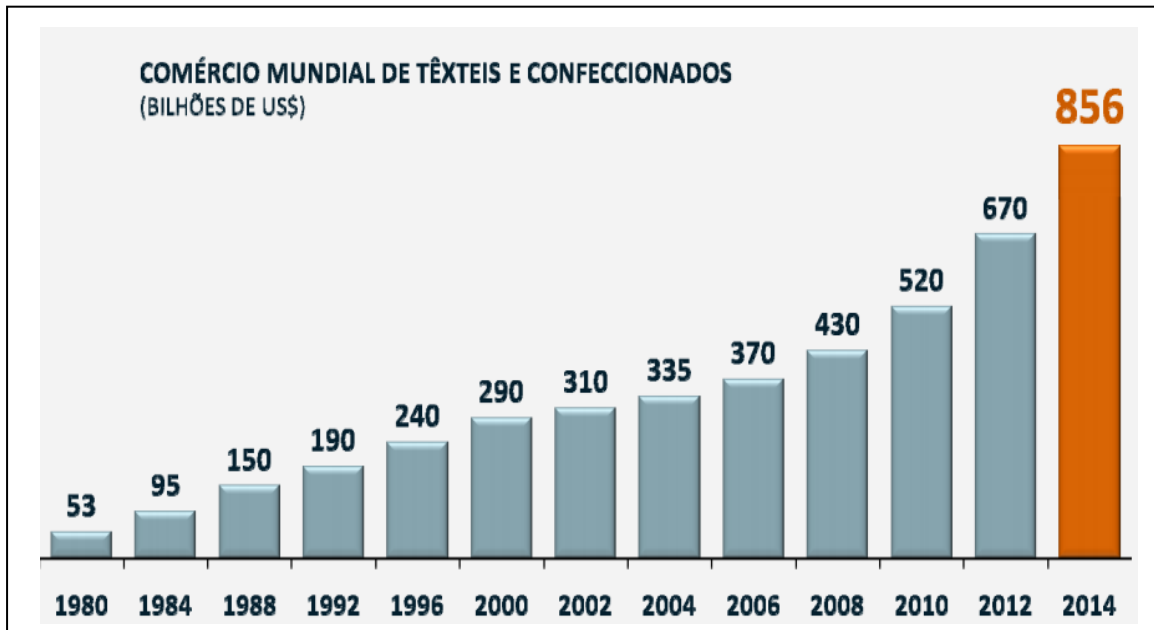
2.1 INDÚSTRIA TEXTIL

O primeiro processo de industrialização brasileira deu-se pelo setor têtil. Isto porque com a chegada dos portugueses no Brasil que até o momento eram habitados por índios, dos quais já exerciam atividades primitivas de facção que diante de várias finalidades uma delas eram as vestes corporais, os portugueses inovariam este processo artesanal para algo mecanizado e industrial. O setor têtil teve seus altos e baixos, todavia depois da década de 50 que o setor se fortaleceu e começou a receber benefícios fiscais provindos do governo. (SINDIMALHAS, 2014).

TRONCOSO (2013) relata que no Brasil em 26/04/1500 a 02/05/1500 quando Pero Vaz Caminha encaminha a carta para ao Rei Dom Manuel I relatando o vestuário dos quais mães utilizam-se para segurar seus filhos, registra-se neste momento a primeira existência de tecidos neste país. Apesar de que somente no século XV que houve a movimentação de mercadores de tecidos, dos quais se utilizam de tecelagem doméstica, se deslocando de grandes vilarejos para menores com o intuito do tear e do encontro com a matéria prima. Em 1785 com o Alvará de Dona Maria I a manufatura de tecidos ficara proibido, pois a lucratividade nos tecidos iria alarmar as demais províncias deixando de ser apenas uma colônia de fonte inesgotável de riqueza, contudo em 1808 o histórico têtil do Brasil volta em destaque com a revogação deste alvará por Dom João VI, ano este que a corte portuguesa foi transferida para o Brasil exigindo assim novas fontes de riqueza para financiar o exílio. Foi nesta ocasião que surge às nações amigas, abrem-se portos modificando a estrutura comercial do país.

Segundo Filho (2011, p. 3) Este cenário da indústria têtil brasileira cresceu ainda mais, e aumenta a cada dia sua rentabilidade e em relação ao comércio mundial de têxteis, este autor cita que “Estima-se que nos próximos 5 anos, o comércio têtil e de confecção no mundo alcance a cifra de US\$ 856 Bilhões. O Brasil participa com 0,6% deste valor”.

Figura 01: Crescimento do Comércio Mundial de Têxteis e Confeccionados.



Fonte: Werner Internacional *Apud* Filho (2011).

Filho (2011, p. 6) afirma que “A Indústria Têxtil e de Confecção Brasileira é muito mais abrangente do que se pensa, indo além do vestuário, o principal bem final da cadeia produtiva” e complementa tal citação relatando que em relação ao crescimento de consumo neste segmento produtivo, com o aumento da renda e uma economia estável, pode-se afirmar que nos próximos 5 anos o consumo têxtil no Brasil poderá alcançar um incremento de 50% sobre os números atuais.

Percebe-se que o ramo têxtil no Brasil é herança que proveio dos índios, com os portugueses sofreu adaptações e após a revogação do Alvará, surgem os processos indústrias, do quais colhem frutos positivos até os dias de hoje e prevê-se ainda mais crescimento neste setor.

Apresentado o contexto da indústria têxtil, que refere-se à matéria prima comercializada pela empresa em questão neste estudo, aborda-se referências teóricas que envolvem as ciências e assuntos pertinentes para o desenvolvimento deste trabalho em relação ao tema anteriormente proposto.

2.1.1 Comércio Varejista

Conforme Santiago (2011) “Varejo, comércio varejista, vendas para o consumidor final são expressões equivalentes para se referir a setores do comércio

que tem por objetivo vender diretamente para os consumidores finais”.

O comércio varejista em países subdesenvolvidos como o Brasil possui grande importância visto que é neste setor que encontram-se as maiores oportunidades de emprego, também conhecido como o terceiro setor na economia do Brasil, aqui encontramos fortes varejistas como supermercados, farmácias, lojas de vestuário, matérias de construções, móveis, postos de gasolinhas, concessionárias de veículos entre outros segmentos fortes em nossa economia, SANTIAGO (2011).

Donato (2012) diz que “O varejo consiste em todas as atividades que englobam o processo de venda de produtos e serviços para atender a uma necessidade pessoal do consumidor final. O varejista é qualquer instituição cuja atividade principal consiste no varejo”

“Reforçando a idéia, o varejo está localizado estrategicamente entre os fornecedores e os consumidores, o que lhe confere um papel de fundamental importância como intermediador na cadeia de suprimentos” (Donato, 2012).

Na visão de DONATO (2012) este segmento de negócio faz parte do cotidiano das pessoas que estão inseridas e uma sociedade, em todos os lugares do mundo existe pelo menos um estabelecimento que visa o atendimento ao consumidor final, pois está intimamente ligado com a região ou a cultura local. Assim como o varejo está intimamente ligado ao consumidor este também está de forma íntima na relação da política e economia do governo, visto que são setores extremamente sensíveis as oscilações mercadológicas, pois mensura o poder aquisitivo dos consumidores assim como oscila os índices da macroeconomia. Diante deste cenário é que economia requer que empresas neste setor sejam flexíveis e adaptem-se a sociedade da qual estão inseridas.

Nota-se que o comércio varejista tem como cliente alvo o consumidor final, onde estes até pelo poder aquisitivo dos quais possuem requerem do varejo flexibilidade e bons preços, este terceiro setor movimenta não só uma sociedade como a política econômico-financeira do Brasil. Portanto percebe-se que é um setor em crescimento visto que encontra-se este tipo de estabelecimento e qualquer parte do mundo.

2.2 ADMINISTRAÇÃO

Ao olhar para a palavra “Administração” entende-se que ela está

relacionada com o ato de gerir as ações de uma empresa. Na visão de Daft (2005 p. 5), “administração é o alcance das metas organizacionais de maneira eficaz e eficiente por meio de planejamento, organização e controle dos recursos organizacionais”.

Nesta linha de raciocínio Stoner e Freeman(1994) entendem que administrar nada mais é do trabalhar com e através de pessoas que estão inseridas dentro de determinado organização, com o intuito de após definidos os objetivos da empresa, traçar planos eficientes e eficazes para a obtenção dos resultados positivos.

Chiavenato (2000) concorda e complementa citando que administrar é as técnicas que tem por finalidade estabelecer metas, das quais o alcance de tais resultados dá-se por meio dos empregados existentes em uma organização. Portanto entende-se que a ciência de administrar está relacionada com objetivos, metas, pessoas e resultados, onde por meio de pessoas que surge o alcance dos demais ideais traçados por uma organização.

Drucker (2002) finaliza citando que todas as empresas necessitam da administração, e todas as entidades possuem isto em comum, Drucker (2002, p. 5) afirma que “Sem a organização, não haveria administração. Mas sem a administração poderia haver apenas um amontoado de gente, não uma organização.”

Administrar é um conjunto de ações que compreendem um bom relacionamento entre a empresa e as pessoas das quais dela fazem parte.

2.3 ADMINISTRAÇÃO FINANCEIRA

Conforme anteriormente visto, a administração é uma ciência que envolve uma organização que por meio de habilidade de lidar com pessoas, alcançam seus objetivos e resultados.

Logo, para Braga (2004, p. 23) em relação à administração financeira, este autor cita que “[...] é responsável pela aquisição de todos os recursos necessários para formulação de uma estratégia voltada para a otimização do uso dos fundos da empresa [...]”.

Nesta linha de raciocínio Sobral (2007, p.11) complementa conceito anterior dizendo que “O ensino tradicional de administração financeira enfatiza a

maximização da riqueza do acionista, o gerenciamento da estrutura de capital da empresa e os processos de fusões e incorporações”. Logo entende-se que a administração financeira é um ramo da ciência administração voltada para lidar com os numerários de uma organização, visto que é deste setor que sairão as informações necessárias para a tomada de decisão em prol da capacidade financeira de uma empresa.

Brigham e Houston (1999) comentam que a administração financeira faz-se importante e necessária para todos os tipos de negócios, desde as do tipo instituição financeira até as indústrias e os comércios.

A administração Financeira é uma ciência que objetiva, basicamente, determinar o mais eficiente processo empresarial de captação de recursos e alocação de capital. Nesse contexto, é necessário levar em conta a problemática da escassez de recursos e a realidade operacional e prática das organizações. Entretanto, não basta apenas captar e alocar capital, é necessário administrar os recursos para gerar resultados financeiros e econômicos, o que garante a continuidade da empresa e cria valor aos seus acionistas (proprietários). (WILKER, 2013.)

Sobral (2007, p. 359) diz que “Administração financeira é a área da organização responsável pela gestão do fluxo de recursos financeiros, sem os quais é impossível desenvolver qualquer atividade econômica”.

Portanto pode-se dizer que administração financeira é responsável pela gestão dos investimentos realizados pelos sócios, com o intuito de tornar o negócio rentável a ponto de o valor investido retornar aos investidores em forma de lucro, gerando assim riqueza ao negócio.

2.3.1 Funções de Administração Financeira

Uma vez tomado conhecimento do conceito da administração financeira, faz-se necessário abordar as funções desta ciência.

Para Liz (2013) As principais funções da administração financeira são:

- Realizar uma análise e planejar o financeiro de uma empresa, ou seja, por meio da análise, identificar as falhas e traçar planos para as melhorias
- Fazer bom uso dos recursos financeiros, ou seja, negociar no momento da captação de recursos assim como aplicá-los da melhor maneira possível;
- Realizar uma boa análise de concessão de crédito aos clientes, assim como saber administrar o recebimento provindos da concessão de crédito;
- Controlar o saldo do caixa, sempre controlando o mesmo através dos pagamentos e recebimentos que este vier a operar;
- Controlar o contas a receber e o contas a pagar relacionando com os prazos de recebimentos e pagamentos.

Nota-se que as funções da administração financeira giram em torno do planejamento e do controle sobre os direitos e obrigações de uma empresa, assim como o controle sobre os ingressos e desembolsos do caixa, sempre administrando seu saldo para não vir o ocorrer deste ficar a descoberto, Liz (2013).

Quanto às providências que imediatamente devem ser tomadas, Liz (2013) cita as seguintes medidas:

- As primeiras providências que a empresa deve tomar em relação às finanças são:
- Organizar os registros e conferir se todos os documentos estão sendo devidamente controlados.
 - Acompanhar as contas a pagar e a receber, montando um fluxo de pagamentos e recebimentos.
 - Controlar o movimento de caixa e os controles bancários.
 - Classificar custos e despesas em fixos e variáveis.
 - Definir a retirada dos sócios.
 - Fazer previsão de vendas e de fluxo de caixa.
 - Acompanhar a evolução do patrimônio da empresa, conhecer lucratividade e rentabilidade. (LIZ, 2013).

Percebe-se que para se obter uma análise e um planejamento eficaz, faz-se necessário primeiramente organizar os documentos, ter um controle e acompanhar os recebimentos e pagamentos da empresa, assim como se faz necessário identificar o custo para a empresa e o que representa os custos variáveis.

2.3.1.1 Planejamento Financeiro

Conforme visto anteriormente o planejamento financeiro, faz parte das funções da administração financeira, logo, Groppelli e Nikbakht (2002, p. 319) citam que “planejamento financeiro é o processo por meio do qual se calcula quanto de financiamento é necessário para se dar continuidade às operações de uma companhia e se decide quando e como a necessidade de fundos será financiada”.

Nesta linha de raciocínio Gitman (2004) relata que o planejamento financeiro está inserido no processo de tomada de decisões diante as atividades financeiras executadas por uma empresa, visto que é este quem delimita os caminhos dos quais a organização deve trilhar para o alcance de suas metas.

Groppelli e Nikbaght(2002) dizem que o planejamento financeiro deve ser flexível se visa colher bons resultados, pois somente assim torna-se possível a criação de estratégias, e complementam afirmando que “[...] a falta de um

planejamento financeiro sólido pode causar falta de liquidez [...]” (GROPPELLI E NIKBAKHT, 2002, p. 319).

Portanto, pode-se dizer que o planejamento financeiro visa identificar as ações de uma empresa, para posteriormente poder planejar a forma com a qual esta vai proceder diante de seus clientes e fornecedores, visto que falhas neste processo podem ocasionar insolvência financeira.

2.3.1.2 Ferramenta de Controle Financeiro

Para Piazza (2012) em relação às ferramentas de controle financeiro, este autor cita que são duas eficazes ferramentas “[...] o fluxo de caixa e o Demonstrativo de Resultado do Exercício (DRE). A primeira controla todo o dinheiro que entrou ou saiu da empresa em determinado período. A segunda indica se o negócio está dando lucro ou prejuízo [...]”.

Piazza (2012) comenta que é comum entre os empresários a confusão com o saldo do caixa e o resultado alcançado como lucro, o que é um grande erro, visto que um caixa negativo não apresenta operar com prejuízo, apenas representa um desequilíbrio financeiro momentâneo por erro no planejamento, todavia se o caixa estiver negativo e o DRE apresentar o resultado como prejuízo então ai sim a empresa está passando dificuldades financeiras

Segundo Piazza (2012) “O empreendedor precisa sempre analisar a sua empresa através da combinação destas duas ferramentas” e alerta que “as ferramentas antecipam uma situação irremediável e dão tempo ao empresário de buscar recursos para a recuperação do seu negócio”.

Percebe-se que as ferramentas de controle podem prevenir situações desagradáveis se o planejamento for eficaz e sua prática for diariamente, vê-se que o caixa por muitas vezes acaba sendo confundido com o resultado da empresa, contudo apesar de relação do caixa receber as receitas, este está longe de apontar os resultados de uma organização.

Nota-se que o fluxo de caixa é uma ferramenta de controle do saldo de caixa, portanto a seguir, adentra-se nas teorias que envolvem o fluxo de caixa e posteriormente e identificação do que seria o caixa de uma empresa.

2.3.1.2.1 Fluxo de Caixa

Sendo o Fluxo de Caixa uma ferramenta de controle, Silva (2006, p. 1) cita que “o fluxo de caixa é um instrumento de planejamento e controle financeiro, que tem a capacidade de apresentar em valores e datas os inúmeros dados gerados pelos sistemas de informação da empresa”.

Nesta ótica Zdanowicz (1989, p. 21) diz que “o fluxo de caixa é o instrumento que permite ao administrador financeiro: planejar, organizar, coordenar, dirigir e controlar os recursos financeiros de sua empresa para um determinado período”.

Silva (2006, p.19) afirma que “os objetivos do fluxo de caixa são muitos, mas o principal é a visão geral de todas as atividades (entradas e saídas) diárias, do grupo do ativo circulante, assim se tem uma visão das disponibilidades, representando o grau de liquidez da empresa”. Este mesmo autor esclarece que o fluxo de caixa subsidia informações para a tomada de decisão não só informações a curto prazo, como também informações de médio e longo prazo.

Por meio do fluxo de caixa o gestor financeiro poderá traçar os objetivos e metas que a empresa almeja alcançar de forma antecipada, precisa e segura. Pode-se dizer que o fluxo de caixa é uma ferramenta de controle que aponta os ingressos de desembolsos do caixa em relação às atividades da empresa, e este pode prever com dados no passado, informações para subsidiar dados para as projeções em curtos e longos prazos, ZDANOWICZ (1989).

O fluxo de caixa é quem recebe os lançamentos dos movimentos de entradas e saídas de recursos financeiros que passam pelo registro de uma empresa, portanto, faz-se necessário abordar conceitos e teorias que explicam o que vem a ser o caixa de uma organização segundo ZDANOWICZ (1989).

2.4 CAPITAL DE GIRO

Entende-se por capital de giro as disponibilidades financeiras que uma empresa tem para sustentar seus ciclos, para Lunelli (2014) “Capital de giro é o conjunto de valores necessários para a empresa fazer seus negócios acontecerem (girar). Existe a expressão "Capital em Giro", que seriam os bens efetivamente em uso”.

Silva (2006, p. 37) diz que “O capital de giro tem papel relevante na vida operacional da empresa, cobrindo normalmente mais da metade de seus ativos totais investidos”. Este autor ainda enfatiza que o capital de giro é conhecido também como o capital circulante de uma empresa, visto que este gira dentro dela e a cada vez que este giro sofre mudança de valores, estes numerários produzem efeitos no estado patrimonial da organização.

Silva (2006) enfatiza que uma vez que o capital de giro é mal administrado este poderá direcionar uma empresa para o caminho da insolvência e a permanência da má administração do giro pode levar determinada organização falência.

A necessidade de capital de giro é função do ciclo de caixa da empresa. Quando o ciclo de caixa é longo, a necessidade de capital de giro é maior e vice-versa. Assim, a redução do ciclo de caixa - em resumo, significa receber mais cedo e pagar mais tarde - deve ser uma meta da administração financeira.

Entretanto, a redução do ciclo de caixa requer a adoção de medidas de natureza operacional, envolvendo o encurtamento dos prazos de estocagem, produção, operação e vendas. O cálculo através do ciclo financeiro possibilita mais facilmente prever a necessidade de capital de giro em função de uma alteração nas políticas de prazos médios ou no volume de vendas.(LUNELLI, 2014).

Para Silva (2006, p. 38) “O capital de giro refere-se aos recursos de curto prazo da empresa, em geral, aqueles que podem ser convertidos em caixa no prazo máximo de um ano”.

Figura 02: Gestão do Capital de Giro



Nota-se que o capital de giro é os numerários da empresa responsáveis em fazer suas atividades acontecerem, sejam no momento de desembolso para o pagamento do fornecedor que fornece a matéria prima, seja para o controle do giro do estoque assim como para os recebimentos provindos das receitas de vendas. Quando em curto prazo não se baseia em grande escala quanto à rotatividade do estoque, porém quando as planos referem-se a longo prazo, o estoque possui influência, visto que tem por finalidade receber antes ara pagar depois, segundo a ótica de SILVA (2006).

2.4.1 Caixa

Segundo Filho (2013) “Caixa destina-se ao registro do numerário em moeda corrente nacional, que será utilizado no pagamento de valores em dinheiro e para registrar eventuais recebimentos também em dinheiro”.

Seguindo esta linha de raciocínio Zanluca (2014) explica que é no caixa onde se registram os valores recebidos em dinheiro por uma empresa e é nele que fica guardado o dinheiro em espécie de posse da tesouraria de determinada organização.

Pode-se dizer que o caixa é o espaço físico de onde fica o dinheiro (moeda, papel) disponível que uma empresa possui em um determinado momento, ele serve para receber quantias em dinheiro, assim como ode servir para realizar pequenos pagamentos, visto que para maiores volumes as empresas acabam optando pelo sistema bancário por motivos de segurança e economia, ZANLUCA (2014).

2.4.2 Controle de Estoque

“Estoque pode ser definido como recursos adquiridos para utilização futura, e que permanecerão na empresa até a sua venda”, Lemes Jr. e Pisa (2010, p. 21).

Para Dias (2010) o estoque tem por função aumentar as vendas, melhorar o planejamento e controlar a produção, contudo, quanto mais elevado o investimento em estoques, maior é o comprometimento do departamento de vendas. Outra função

é diminuir as perdas e aperfeiçoar investimentos, fazendo que com a necessidade de capital investido venha a diminuir.

Marques (2004) comenta que o controle objetiva a busca da redução de custos visando um melhor lucro para a empresa.

“O controle de estoque deve seguir formas rígidas para controles porque, é a partir dele, que se consegue uma das formas de atender a capacidade de cada ramo e negócio”. (Marques, 2014, p. 324).

Marques (2014, p. 324) afirma que “Controle de estoque levam à redução de custos ou perdas demasiadas de investimentos”.

[...] estoque é como nossa despensa de casa, sabemos o quanto precisamos manter para suprir a nossa necessidade e de outros, sabemos onde escolher nossos fornecedores (mercados), e sabemos quando investir e o momento certo de comprar mais "itens", conforme as dificuldades do momento ou do negócio. Muitas vezes, alguns desses conceitos praticamos em nossa vida naturalmente, basta às vezes uma pequena sensibilidade de percepção para entender que somos bons administradores [...] (RIBEIRO, 2012).

Pode-se dizer que o estoque é o local físico onde ficam armazenadas as mercadorias para revenda de uma empresa, e que o controle de estoque é fundamental para que não haja compras excessivas, para que não se percam investimento, assim como reduzir custos e melhorar o resultado da determinada organização, MARQUES (2014).

2.4.3 Clientes

Na visão de Bee (2000, p. 8) quanto à definição de cliente cita que “[...] cliente abrange desde o consumidor final dos produtos e serviços de uma empresa (muitas vezes chamado de "cliente externo") até todos aqueles que, na própria empresa, são os "clientes internos" dos serviços e produtos de outros setores da mesma [...]”.

Para Jordão (2010) a cada dia que passa os clientes estão ficando cada vez mais exigentes em relação à qualidade dos produtos, do atendimento e os preços a eles ofertados, essa excelência obriga as empresas cada vez mais aderirem a programas de qualidade, visto que está comprovado que a falta de qualidade sobre produtos e serviços não prejudicam somente a imagem da empresa, mais leva a perder o cliente que é a peça principal de um negócio.

“Um cliente mal atendido provavelmente irá procurar refúgio no seu concorrente e recuperá-lo custará pelo menos dez vezes mais do que simplesmente mantê-lo.” Jordão (2010) *apud* Mauro Silveira.

Buchmann (2005) relata que “O cliente é a pessoa que compra produtos das empresas para consumo próprio ou distribuição dos mesmos” e conclui que o cliente é a peça mais importante de um negócio, que não é ele quem depende da empresa e sim a empresa que depende dele, um cliente não atrapalha o negócio e sim ele é a razão do negócio existir e sem dúvida nenhuma sem esta peça principal, qualquer que sejam as empresas, estas já estariam fechadas.

Os autores supracitados concordam entre si quando o assunto é cliente e a importância que este tem para uma empresa, nota-se que o cliente é a razão do existir de qualquer organização, visto que quando se pensa em vender um produto ou um serviço, primeiramente pensa-se para quem será ofertado, e se não existir a procura, então por que da oferta? Enfim clientes pode-se dizer que é o maior patrimônio de uma empresa, visto que é através deles que se auferem as receitas e se obtém os resultados positivos, respondendo aos objetivos traçados pela organização.

2.4.4 Fornecedores

Mello (2009) em relação ao mercado fornecedor diz que “[...] é composto pelas empresas e pessoas que fornecem algum produto ou serviço para que sua empresa possa fabricar e vender seus próprios produtos ou serviços [...]”.

Neste contexto Andrade (2006, p. 28) concorda e complementa citando que “[...] fornecedor é todo aquele que abastece outrem de produtos ou serviços a qualquer título, onerosa ou gratuitamente [...]”.

Fornecedor é toda pessoa física ou jurídica, pública ou privada, nacional ou estrangeira, bem como os entes despersonalizados, que desenvolvem atividade de produção, montagem, criação, construção, transformação, importação, exportação, distribuição ou comercialização de produtos ou prestação de serviços. (CÓDIGO DE DEFESA DO CONSUMIDOR, 1990 art. 3º.)

Pode-se dizer que fornecedores são empresas das quais pode ser pessoa física ou jurídica, que tem por objetivo vender seus produtos ou serviços para outras

empresas com o intuito de revenda.

“A relação com fornecedores é uma relação de parceria, pois, assim como você, sua empresa também se alimenta. É necessário muito cuidado na hora de escolher os fornecedores que vão “alimentar” a sua empresa, seja com matéria-prima, mercadoria ou serviço” (MELLO, 2009, p.1).

Para Grazziotin (2004, p. 61) “O mercado consumidor e o mercado fornecedor estão atrelados, juntos, dependem um do outro e precisam relacionar-se bem. O fornecedor precisa saber quem é o lojista, qual seu mercado, onde deseja chegar, etc. É uma relação de ganhar juntos”.

Mello (2009) explica que preço, qualidade e comprometimento do fornecedor para com a empresa são fundamentais, visto que se o fornecedor falhar a empresa pode ser a falhar, e obrigar-se a deixa a desejar junto ao seu cliente. Como esta relação deve ser uma parceria comercial sempre deve-se estar atento ao preço, a qualidade, pois se o preço dele subir o da empresa também subirá, se a qualidade dele cair a qualidade da empresa também cairá, visto que um alimenta a cadeia do outro.

Mello (2009, p.1) deixa a dica: “Lembre-se que o seu sucesso dependerá da solidez dos seus parceiros de negócio, portanto pesquise exaustivamente o histórico dos fornecedores no mercado”.

Portanto, percebe-se que os fornecedores junto com as empresas consumidoras devem ser parceiros, e que cabe ao fornecedor entender o mercado do seu cliente para poder ofertar o mix de produtos. Se o fornecedor é quem alimenta o início da cadeia, entende-se que falhas no processo das escolhas de quem fornecerá as mercadorias para revenda, poderá comprometer a continuidade das organizações, visto que se não haver o comprometimento, preço, qualidade, prazo, prejudica diretamente seu cliente e seu negócio, conforme visão de Mello (2009).

2.5 CONTROLADORIA

Segundo Gonçalves (2010) “Controladoria é baseada no processo de controle, através de padrões de qualidade previamente estabelecidos, focado no planejamento e orçamento traçados pela organização”. Este autor enfatiza que

“Primeiramente a controladoria deve definir os padrões de controle e projetar os resultados com enfoque nos objetivos da organização”.

Em relação à função da Controladoria dentro de uma organização, de acordo com Kanitz(1976, p. 7-8 *apud* Moura e Beuren 2003 p.56) cita que:

Consiste em dirigir e implantar os sistemas de:

- a) Informação - compreende os sistemas contábeis e financeiros da empresa;
- b) Motivação - refere-se aos efeitos dos sistemas de controle sobre o comportamento das pessoas diretamente atingidas;
- c) Coordenação - assessoria e proposta de soluções que o Controlador presta à direção da empresa;
- d) Avaliação - interpretação e avaliação dos resultados;
- e) Planejamento - determina se os planos são consistentes e viáveis e se podem servir de base para avaliação posterior;
- f) Acompanhamento - consiste em acompanhar de perto a evolução dos planos traçados.

Portanto pode-se dizer que a Controladoria é uma ciência oriunda da contabilidade e da administração, esta determina padrões, onde a partir destas determinações podem-se traçar os objetivos e os resultados dos quais uma empresa almeja alcançar, no ponto de vista de GONÇALVES (2010).

Sendo uma ciência que coordena a gestão econômica, está diretamente relacionada com a administração de uma empresa, visto que aqui são criados os planejamentos e traçados as metas, assim como está interligada com a contabilidade que tem por objetivo apurar o resultado da empresa.

2.6 CONTABILIDADE

Segundo D'Áuria (1967, p. 50) “contabilidade é a ciência que estuda, registra e controla o patrimônio e as mudanças que nele operam os atos e fatos administrativos, demonstrando no final de cada exercício social o resultado obtido e a situação econômico-financeira da entidade”.

Nesta ótica Chagas (2005, p. 14) diz que “Contabilidade é uma combinação de Ciência, Técnica e Arte que estuda, controla e interpreta os fenômenos verificados no patrimônio das entidades.”

Costa (2010) concorda com os autores supracitados e complementa os conceitos anteriores citando que, trata-se de uma ciência que objetiva a identificação, os registros e as demonstrações de todos os atos e fatos que ocorrem no econômico

e financeiro da uma empresa, dos quais irão afetar de forma direta ou indireta o patrimônio da empresa, subsidiando informações pertinentes para a tomada de decisão.

Logo na visão de Costa (2010) nota-se que a contabilidade gera informações, quantificando os números da empresa que afetaram seu patrimônio, e que estas informações são utilizadas aos interessados pela a sua contabilidade no processo decisório. Tem a função de controlar, registrar, quantificar, através das interpretações documentais podendo assim quantificar o patrimônio de uma determinada organização.Tendo nota que a contabilidade mensura os valores da empresa, adentra-se nas teorias de estoque, cliente e fornecedor visto que estes influenciarão diretamente nos ciclos da empresa.

2.7 CICLOS DE CAIXA

Segundo Zanluca (2014, p.1) quanto aos ciclos de caixa “Utilizadas para mensurar o tempo em que as atividades da empresa são desenvolvidas”

Padoveze (2005, p. 281) cita que “Os ciclos são representados pelos momentos de realização dos eventos principais, em termos de transcorrer de tempo. O mais comum é a identificação da duração dos ciclos em quantidade de dias”.

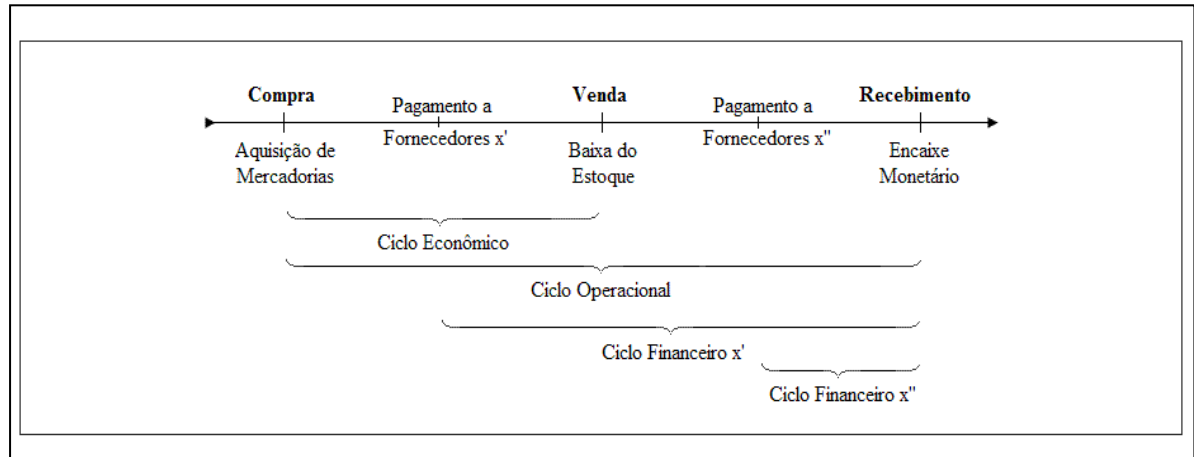
Os ciclos de caixa são importantes para a gestão de gerenciamento do negócio, visto que apontam a cultura da empresa dentro do seu negócio e seus valores dependem dos processos de produção, de vendas e recebimentos de seus clientes. Vale ressaltar o pagamento de fornecedores faz parte do ciclo financeiro do negócio, ZANLUCA (2014).

Entende-se que os ciclos de caixa auxiliam no progresso de gerenciamento de uma empresa, visto que objetiva esclarecer os prazos que envolvem o caixa de uma empresa, ou seja, tem por finalidade apontar o prazo de estocagem das mercadorias, o tempo que leva-se para vender e receber a mesmo assim como o prazo que a empresa tem capturado de seus fornecedores para realizar o pagamento das aquisições de mercadorias para revenda.

Padoveze (2005) diz que os ciclos são expressos por meio de três conceitos: ciclo operacional, ciclo econômico e ciclo financeiro.

Zanluca (2014) aponta como ciclos de caixa os ciclos: econômico, financeiro e operacional, conforme aponta a figura abaixo.

Figura 03: Ciclos de Caixa



Fonte: Zanluca, 2014.

Conforme a figura 03, os ciclos levam em consideração a compra, a venda e o recebimento, onde entre o percurso existem os desembolsos para pagamento junto ao fornecedor.

Para melhor entender os ciclos de caixa, a seguir abordar-se-ão os três ciclos anteriormente apresentados.

2.7.1 Ciclo Econômico

Em relação ao ciclo econômico, Lemes Jr. e Pisa (2010, p. 18) citam que “representa o giro dos estoques, no caso 30 dias. Inicia-se com a compra da matéria-prima, insumo ou mercadorias, e encerra-se com a venda do produto ou da mercadoria. Esse ciclo mostra o quanto à empresa demora em renovar seus estoques”.

Zanluca (2014) concorda com citação anterior e contribui dizendo que “O ciclo econômico é o tempo em que a mercadoria permanece em estoque. Vai desde a aquisição dos produtos até o ato da venda, não levando em consideração o recebimento das mesmas (encaixe)”.

Segundo Padoveze (2005, p. 281) “Ciclo econômico evidencia os eventos econômicos no momento em que eles acontecem, bem como a sua mensuração econômica. É nele que se apura o resultado do desempenho das atividades”.

Lemes Jr. e Pisa (2010, p. 21) explicam que o Prazo Médio de Rotação dos Estoques (PMRE) tem por finalidade indicar o tempo médio em que as mercadorias ficam paradas no estoque até o momento da venda. Logo, segundo estes autores, “quanto maior o volume de vendas, mais veloz será a rotação de estoque e mais rapidamente o valor nele investido será recuperado”.

Para Zanluca (2014) a interpretação deste ciclo de caixa é que como o estoque representa ônus financeiro, logo, quanto menor seu nível e maior a rotação, melhor. Para calcular este ciclo de caixa, utiliza-se a seguinte fórmula:

Figura 04: Fórmula de Cálculo do PMRE

$$\text{PMRE} = \frac{\text{vemp}}{\text{cmp}} \times \text{prazo}$$

Legenda:
 PMRE: Prazo Médio de Rotação dos Estoques
 VEMP: Valor do Estoque da Matéria-prima
 CMP: Consumo de Matéria-prima

Fonte: Lemes Jr. e Pisa. 2010.

Conforme Leme Jr. e Pisa (2010, p. 21) “Quanto menor o PMRE, melhor será o resultado no ciclo financeiro e menor necessidade de capital de giro”.

Para o cálculo do Giro do Estoque Padoveze (2005) explica que deve-se utilizar o valor do consumo de matérias e dividir pelo valor do estoque destes materiais, assim torna-se possível saber quantas vezes a mercadoria gira no prazo de um ano no estoque, para apurar um período inferior a um ano, deve-se sempre utilizar os valores do período que se deseja analisar o ciclo.

Abaixo fórmula para o cálculo do giro do estoque.

Figura 05: Fórmula do Giro do Estoque

$$\text{Giro do Estoque (GE)} = \frac{\text{consumo de materiais}}{\text{estoque de materiais}}$$

Fonte: Padoveze, 2005.

A fórmula acima irá apontar quantas vezes à mercadoria do estoque girou dentro de um determinado período.

Portanto, entende-se que o ciclo econômico está relacionado com o giro do estoque, ou seja, é a busca de quantos dias desde a entrada da mercadoria no estoque até a sua venda esta fica parada dentro da organização.

Visto o ciclo econômico e dando continuidade a este estudo, a seguir abordar-se-á o ciclo financeiro.

2.7.2 Ciclo Financeiro

Segundo Padoveze (2005, p. 281) “Ciclo financeiro corresponde ao processo de efetivação financeira de cada evento econômico em termos de Fluxo de Caixa”.

Zanluca (2014) “Também conhecido como Ciclo de caixa é o tempo entre o pagamento a fornecedores e o recebimento das vendas. Quanto maior o poder de negociação da empresa com fornecedores, menor o ciclo financeiro”.

O ciclo financeiro decorre de prazos prolongados, visto que referem-se aos valores de recebimentos e pagamentos dos eventos, PADOVEZE (2005).

“É importante para a empresa, sempre buscar alternativas que resultem em ciclos financeiros reduzidos, observando sempre as limitações do mercado e o setor econômico inserido” ressalta Zanluca (2014, p. 1).

Abaixo segue a fórmula de cálculo para encontrar o ciclo financeiro de uma empresa.

Figura 06: Fórmula de Cálculo do Ciclo Financeiro

| |
|--|
| $CF = PMRC + PMRE - PMPF$ <p>Legenda</p> <p>CF = Ciclo Financeiro</p> <p>PMRC = Prazo Médio de Recebimento dos Clientes</p> <p>PMRE = Prazo Médio de Rotação do Estoque</p> <p>PMPF = Prazo Médio de Pagamento ao Fornecedor</p> |
|--|

Fonte: Lemes Jr. e Pisa, 2010.

Conforme apresenta a figura acima para poder se calcular o ciclo financeiro de uma empresa faz-se necessário encontrar além do prazo médio da rotação de estoque do qual foi visto anteriormente, faz-se necessário encontrar o prazo médio de recebimento dos clientes e pagamento aos fornecedores, portanto,

segue abaixo, fórmula de cálculo do qual torna-se possível encontrar tal prazo, LEMES JR e PISA (2010).

Todavia, antes de calcular o prazo médio quer sejam de clientes, quer sejam de fornecedores, deve-se multiplicar o valor da venda ou o valor da compra pelo número de dias que foi negociado e após encontrar este valor, o mesmo deverá ser dividido pela soma dos valores faturados, é o que explica Lemes Jr e Pisa (2010), conforme exemplificam na figura abaixo.

Figura 07: Fórmula de Cálculo do Prazo Médio de Vendas

Para calcularmos o prazo médio de recebimento das vendas (pmcr), primeiro devemos saber o prazo médio de vendas (pmv). Para ilustrar, vamos a um caso prático:

Exemplo: Supondo que uma empresa adote a seguinte política de faturamento:

| | |
|------------------------|--------------|
| 10.000,00 para 30 dias | = 300.000,00 |
| 20.000,00 para 45 dias | = 900.000,00 |
| 15.000,00 para 60 dias | = 900.000,00 |
| 5.000,00 para 90 dias | = 450.000,00 |
| 50.000,00 | 2.550.000,00 |

É possível encontrar o pmv da seguinte maneira:

- 1 Multiplicar cada valor faturado pelo número de dias concedidos para o recebimento.
- 2 Dividir a soma das multiplicações pela soma dos valores faturados, para encontrar o prazo médio das vendas:

$$\text{pmv} = \frac{2.550.000,00}{50.000,00} = 51 \text{ dias}$$

Fonte: Lemes Jr. e Pisa, 2010.

Uma vez compreendido a forma pela qual se alcança o resultado do prazo médio, abaixo a figura 08 irá apontar a forma pela qual se calcula o Prazo Médio de Recebimento de Clientes e a figura 09 demonstrará como calcular o prazo médio de pagamento ao fornecedor.

Figura 08: Fórmula de Cálculo do Prazo Médio de Recebimento de Clientes

| |
|---|
| $\text{PMRC} = \frac{\text{DR}}{\text{VV}} \times \text{prazo}$ |
| <p>Legenda: DR = Duplicatas a Receber VV = Valor das Vendas</p> |

Fonte: Lemes Jr. e Pisa, 2010.

Figura 09: Fórmula de Cálculo do Prazo Médio de Pagamento do Fornecedor

$$\text{PMPFC} = \frac{\text{DP} \times \text{prazo}}{\text{VC}}$$

Legenda:
 DP= Duplicatas a Pagar
 VC= Valor das Compras

Fonte: Lemes Jr. e Pisa, 2010.

Depois de encontrados o prazo médio dos recebimentos, pagamentos e de estoque, torna-se possível realizar o cálculo com a finalidade de encontrar o ciclo financeiro de uma determinada organização.

Lemes e Pisa (2010, p. 20) enfatizam que “A empresa deve ter reservas para suprir as necessidades de capital de giro, caso isso não ocorra, a solução será a tomada de empréstimos com a menor taxa de juros possível”.

Estes mesmos autores relatam que com o uso dos cartões de crédito a situação que era favorável a empresa que recebia à vista quando a venda era à vista, agora leva-se até 30 dias para receber das operadoras de cartão de crédito, onde de 3% a 5% ficam retidos sobre o valor da venda a título de taxas administrativas, logo, cabe a empresa no momento de avaliar seus recebimentos, estar deduzindo esta parcela de despesas com as administradoras de cartão de crédito, e a falta deste planejamento, pode vir a comprometer o capital de giro de uma empresa.

2.7.3 Ciclo Operacional

Segundo Zanluca (2014) quanto ao entendimento do ciclo operacional este autor cita que “Compreende o período entre a data da compra até o recebimento de cliente. Caso a empresa trabalhe somente com vendas á vista, o ciclo operacional tem o mesmo valor do ciclo econômico”.

“Para exercer controle efetivo dos recursos que transitam pelo caixa da empresa, é necessário conhecer como e quando isso ocorre. A identificação do ciclo operacional auxilia a administração do caixa e permite antecipar a necessidade de capital de giro” Leme Jr. E Pisa (2010, p. 19).

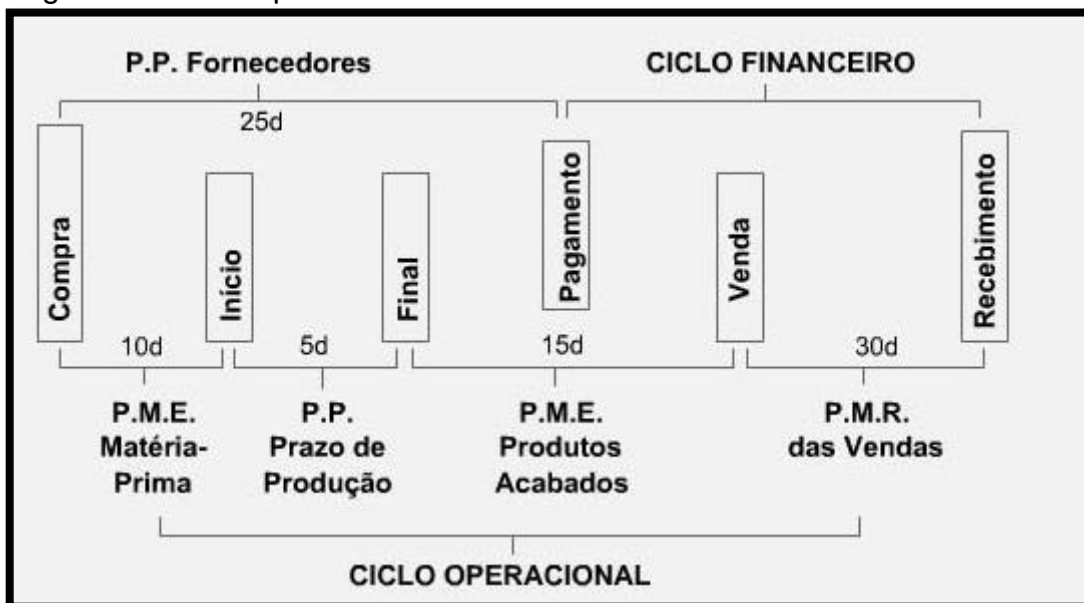
Nesta linha de raciocínio Padoveze (2009, p. 99) concorda com os autores supracitados e complementa tal conceito afirmando que “O ciclo operacional

corresponde a todas as ações necessárias e exercidas para o desempenho de cada atividade. é o processo de gestão de cada atividade, que inclui o planejamento, execução e controle”.

Percebe-se que o ciclo operacional é a junção do ciclo econômico com o ciclo financeiro, visto que trata da operação da empresa em um todo, ou seja, desde o momento da aquisição da mercadoria, até o final da cadeia que é o recebimento das suas vendas dos respectivos produtos primeiramente adquiridos para revenda.

Matarazzo (1997) deixa claro este pensamento na figura 10.

Figura 10: Ciclo Operacional e Ciclo Financeiro



Fonte: Matarazzo, 1997.

Diante da figura 10, fica claro o início do processo operacional que dar-se pelas compras que a empresa realiza, fica a espera da venda no estoque, após a venda da mercadoria assume-se o honrar das obrigações que seriam os pagamentos junto aos fornecedores e o recebimento de seus direitos dos quais concretizam-se pelo recebimento de seus clientes segundo MATARAZZO (1997).

Para se apurar o resultado do ciclo operacional necessita-se utilizar a fórmula de cálculo conforme aponta a figura 11.

Figura 11: Fórmula de Cálculo do Ciclo Operacional

$$\text{Ciclo Operacional} = \text{Ciclo Econômico} + \text{Prazo Médio de Contas a Receber (PMCR)}$$

Fonte Zanluca, 2014.

Nota-se que o ciclo operacional é uma importante ferramenta para a gestão financeira visto que este considera os valores investidos no estoque, o tempo de armazenagem do mesmo e o recebimento de seus clientes.

Depois da apresentação de como se alcançam os resultados dos ciclos de caixa e, dando continuidade a este estudo, adentra-se ao capítulo 3, procedimentos metodológicos.

3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

Este capítulo tem por objetivo nortear a pesquisa, ou seja, a possível de limitação da pesquisa, a apresentação do público-alvo, assim como apontar qual o foi tipo de pesquisa aplicada para o alcance dos resultados propostos nos objetivos expostos no capítulo 1 assim como o instrumento da pesquisa e sua abordagem.

Entende-se por procedimentos metodológicos no ponto de vista de Martins (2008, p. 85) que “É a etapa que dará início á pesquisa propriamente dita, como a busca exaustiva dos dados, recorrendo-se aos tipos de pesquisa mais adequados ao tratamento científico do tema escolhido”.

Boaventura (2012, p. 55) diz que “A escolha da metodologia depende do problema da pesquisa”. Neste sentido Parra Filho e Santos (2000, p. 95) acreditam que “É o caminho a ser trilhado pelos pesquisadores na busca do conhecimento”.

Pode-se dizer que procedimentos metodológicos é o envolvimento do acadêmico para com a pesquisa.

3.1 DELINEAMENTO DA PESQUISA

Delineamento da pesquisa visa limitar a mesma de acordo com o problema e o tipo de pesquisa que o acadêmico de propõe a fazer para apontar os resultados desejados.

Para Martins (2008, p. 85) quanto ao delineamento da pesquisa este autor diz que “Dependendo da natureza do objeto a ser pesquisado, podem ser utilizadas a pesquisa experimental, a pesquisa bibliográfica e a pesquisa documental ou, ainda uma combinação ente elas e outros recursos metodológicos”.

Já Marconi e Lakatos (2013, p. 15) citam que “Delimitar a pesquisa é estabelecer imites para a investigação”.

Portanto este trabalho de conclusão de curso delimita este estudo nas pesquisas: bibliográfica e documental, onde a metodologia da pesquisa será descritiva e exploratória, que conforme Oliveira (2002, p. 114) quanto a esta metodologia de pesquisa diz que “O estudo descritivo possibilita o desenvolvimento de um nível de análise em que se permite identificar as diferentes formas dos fenômenos, sua ordenação e classificação”, já em relação à pesquisa exploratória Oliveira (2002, p. 134) diz que “ênfase dada à descoberta de práticas ou diretrizes

que precisam modificar-se e na elaboração de alternativas que possam ser substituídas”.

Segundo Marconi e Lakatos (2013, p. 6) ainda quanto à pesquisa descritiva dizem que “Delineia o que é – aborda também quatro aspectos: descrição, registro, análise, e interpretação de fenômenos atuais, objetivando o seu funcionamento presente”, estes mesmos autores quanto à pesquisa exploratória citam que “São investigações de pesquisa empírica cujo objetivo é a formulação de questões ou de um problema”, MARCONI e LAKATOS (2013, p. 71).

Conforme visto anteriormente dentro do estudo descritivo e exploratório, este acadêmico fará jus da pesquisa bibliográfica, onde segundo Boaventura (2012, p. 69) “A pesquisa bibliográfica atua sempre como a primeira fase da investigação” nesta mesma linha de raciocínio Parra Filho e Santos (2000, p. 97) complementam citando que “Qualquer que seja o campo a ser pesquisado, sempre será necessária uma pesquisa bibliográfica, para se ter um conhecimento prévio do estágio em que se encontra o assunto”.

No ponto de vista de Martins (2008, p. 86) diz que “A pesquisa bibliográfica é o ponto de partida de toda pesquisa, levantamento de informações feito a partir de material coletado em livros, revistas, artigos, jornais, *sites*, internet e em outras fontes escritas, devidamente publicadas”.

Lakatos e Marconi (2013) concordam com Martins (2008) e relatam que este tipo de pesquisa está relacionado com todo e qualquer tema ou estudo tornado público seja por vias escritas, como orais e visuais.

Também utilizada à pesquisa documental como tipo de pesquisa, Marconi e Lakatos (2013, p. 48-49) afirmam que “A característica da pesquisa documental é que a fonte de coleta de dados está restrita a documentos, escritos ou não, constituindo o que se denomina de fontes primárias”.

Lopes (2006, p. 220) diz que “A pesquisa documental baseia-se em materiais que ainda não receberam um tratamento analítico ou que podem ser reelaborados de acordo com os objetivos da pesquisa”

Ainda Lopes (2006, p. 220) *apud* Ferrari (1982, p.224) relata que "Pesquisa documental tem por finalidade reunir, classificar e distribuir os documentos de todo gênero dos diferentes domínios da atividade humana".

Logo, diz-se que este trabalho de conclusão de curso trabalhará com a pesquisa descritiva visto que esta permite desenvolver o papel de trabalho a analisá-

los de diversos pontos de vista, e fez jus aos tipos que pesquisa bibliográfica, visto que é o norte para qualquer estudo com base em conhecimentos de diversos autores, assim como a documental, uma vez que este acadêmico terá acessos aos documentos da empresa, existentes nos setores administrativos e financeiros a fim que poder avaliar os ciclos: econômico, financeiro e operacional da mesma.

3.2 DEFINIÇÃO DA ÁREA ESTUDADA

Este capítulo tem por finalidade apresentar o ambiente do qual a pesquisa estará inserida, neste caso estamos falando de uma empresa no ramo de Comércio Varejista de Tecidos e Aviamentos, situada no município de Criciúma – SC, enquadrada como Micro Empresa, atuante diretamente com o consumidor final e vendas fragmentadas.

Empresa totalmente familiar, fundada em no ano de 1983, onde primeiramente, em seu pequeno negócio ofertava aos seus consumidores produtos de aviamentos. Em 2009 com sede própria a empresa amplia seu ponto comercial aumentando sua capacidade comercial, e por fim em 2012 a empresa amplia ainda mais o seu negócio e segmento, tornando-se também uma comercial de tecidos.

Atualmente com um quadro de funcionários composto por 08 (oito) colaboradores mais a direção da empresa, a fatura anualmente um numerários de 80.000,00 (Oitenta Mil Reais) e está estimando terminar o ano de 2014 com um aumento de 30% sobre seus valores brutos.

Importante salientar que este comércio enfrenta seus período de sazonalidades que estão compreendidos nos meses de janeiro, fevereiro, novembro e dezembro, e que as situações climáticas quando desfavorável também influenciam nos resultados financeiros da empresa.

Seus clientes em potenciais são artesãos onde consomem não só os aviamentos mais fortemente os tecidos para confeccionar seus trabalhos artesanais, e analisando os números passados, setembro foi o mês mais rentável do ano de 2013.

O Carnaval e a moda sempre influenciam nas das vendas. Todavia por se tratar de um comércio varejista, trata-se de muitas vendas diárias, porém com baixo valor agregado, e este cenário acaba por vezes dificultando o relacionamento com os fornecedores da matéria prima que por muitas vezes impõem quantidade

mínimas na aquisição da mesma, assim como acabam não trabalhando com bons prazos para pagamentos.

Diante deste cenário o pesquisador propõe o estudo sobre os ciclos: econômico, financeiro e operacional da empresa, onde através da pesquisa documental teve acesso às informações administrativas e financeiras da empresa com a pretensão de tabulá-las em números tanto na relação com o fornecedor assim como na relação da empresa para com seus clientes, visto que a empresa possui o mesmo numero de meses em sua sazonalidade, este estudo tomará por base do primeiro semestre do ano de 2014.

3.3 PLANO DE COLETA DE DADOS

Este capítulo refere-se ao planejamento e a execução da coleta de dados visando mostrar como foi possível a realização do estudo, quais instrumentos foram utilizados e como os mesmos serão mensurados.

Para Oliveira (2002, p. 182) quanto ao plano de coleta de dados “Inicia-se com a aplicação dos instrumentos elaborados e das técnicas selecionadas, a fim de se efetuar a coleta de dados previstos, e a sua execução obedece a várias características”.

Vários são os procedimentos para trabalhar com a coleta de dados, eles podem variar com as circunstancias e o tipo de investigação da qual será adotada, que podem ser coleta documental, entrevista, questionário entre vários outros, MARCONI e LAKATOS (2013).

Oliveira (2002) relata que este processo além de rigoroso é cansativo, e que após o planejamento e de fato a coleta de dados é hora de elaborar, analisar e interpretar os dados.

Conforme Marconi e Lakatos (2013) a coleta documental é uma forma de investigação, portanto através de contato com os dados administrativos e financeiros da empresa em questão quanto aos seus principais fornecedores e clientes, seus principais produtos e formas aplicadas em suas operações mercantis e financeiras, e com o conhecimento adquiridos por meio de literaturas serão tabulados tais dados e realizados os cálculos dos ciclos: econômico, financeiro e operacional.

Marconi e Lakatos (2013) explicam que tratam-se de fontes primárias de pesquisa dados históricos bibliográficos entre outros e fontes secundárias imprensa

em geral, portanto, pode-se dizer que as fontes de pesquisa para este estudo são fontes secundárias, uma vez que refere-se a pesquisa documental, documentos estes internos da empresa.

Segue abaixo quadro ilustrativo apontando o plano de coleta de dados sobre os objetivos específicos proposto neste trabalho de conclusão de curso.

Quadro 01: Plano De Coleta De Dados.

| Objetivos Específicos | Documentos | Localização |
|---|--|---|
| Realizar o levantamento bibliográfico que giram em torno do tema proposto a este trabalho. | Livros, Artigos e dados oficiais. | Bibliotecas e Sites oficiais. |
| Apresentar os prazos médios de estocagem, contas e receber e pagamento de fornecedores. | Documentos e dados internos da empresa classificados como secundários. | Relatórios econômicos e financeiros da empresa emitidos pelo setor financeiro e administrativo. |
| Realizar o cálculo dos ciclos de caixa: econômico, financeiro e operacional. | Livros de cálculos econômicos e financeiros. | Bibliotecas |
| Efetuar análises sobre os ciclos de caixa. | Planilhas elaboradas com base aos documentos internos da empresa classificados como secundários. | Relatórios econômicos e financeiros da empresa emitidos pelo setor financeiro e administrativo. |
| Apresentar os resultados alcançados, analisá-los e sugerir melhorias a empresa em questão em razão da forma da qual opera suas relações comerciais. | Resultados obtidos através da pesquisa. | Dados extraídos do estudo de caso. |

Fonte: Dados do pesquisador.

Apresentado o plano de coleta de dados adentra-se ao plano de análise dos dados.

3.4 PLANO DE ANÁLISE DOS DADOS

Visa apresentar a forma com a qual foram tratados os dados extraídos da coleta de dados, que neste caso o instrumento de pesquisa foi à análise documental, tais documentos foram provindos do setor administrativo e financeiro da empresa em questão.

Este acadêmico após tal contato e relacionamento interno com esta empresa buscou por meio de fórmulas de cálculo apontada por renomados autores

mensurar os ciclos de caixa da organização, ou seja, quantificar os ciclos: econômico, financeiro e operacional.

Em relação ao sentido de quantificar os dados coletados através da pesquisa Oliveira (2002, p. 115) diz que “o Método Quantitativo é muito utilizado no desenvolvimento das pesquisas descritivas, na qual se procura descobrir e classificar a relação entre variáveis, assim como na investigação da relação de causalidade entre os fenômenos: causa e efeito”.

Nesta mesma linha de raciocínio Parra Filho e Santos (2000, p. 168) citam que “Quantitativa é quando os dados são apresentados por números”.

A pesquisa que utiliza o método quantitativo garante a precisão dos resultados, eliminando possíveis distorções de análise e interpretação, OLIVEIRA (2002).

Logo, com recolhimentos das informações e dados internos da empresa, dados estes que posteriormente foram tabulados, por meios das fórmulas expostas anteriormente na pesquisa bibliográfica, o método utilizado para fundamentar esta pesquisa será o quantitativo.

3.5 SÍNTESE DOS PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

A Síntese dos Procedimentos Metodológicos visa apresentar de forma sucinta os procedimentos metodológicos utilizados por este acadêmico ao longo do desenvolvimento deste trabalho de conclusão de curso, considerando a forma pela qual atingiu-se os objetivos expostos no primeiro capítulo deste estudo.

Para melhor visualização desta síntese, abaixo quadro ilustrativo.

Quadro 02: Síntese do delineamento da pesquisa.

| Objetivos Específicos | Tipo de Pesquisa Quanto aos fins | Meios de Investigação | Técnica de coleta de dados | Procedimentos de coleta de dados | Técnica de análise dos dados |
|---|------------------------------------|--------------------------|----------------------------|--|------------------------------|
| Realizar o levantamento bibliográfico que giram em torno do tema proposto a este trabalho. | Pesquisa Bibliográfica | Bibliografias Publicadas | Bibliografias Publicadas | Levantamento de Estudos | Levantamento de Estudos |
| Apresentar os prazos médios de estocagem, contas e receber e pagamento de fornecedores. | Pesquisa Exploratória e Descritiva | Documental | Documental | Documentos da Empresa (Dados Internos) | Quantitativa |
| Realizar o cálculo dos ciclos de caixa: econômico, financeiro e operacional. | Pesquisa Exploratória e Descritiva | Documental | Documental | Documentos da Empresa (Dados Internos) | Quantitativa |
| Efetuar análises sobre os ciclos de caixa. | Pesquisa Exploratória e Descritiva | Documental | Documental | Documentos da Empresa (Dados Internos) | Quantitativa |
| Apresentar os resultados alcançados, analisá-los e sugerir melhorias a empresa em questão em razão da forma da qual opera suas relações comerciais. | Pesquisa Exploratória e Descritiva | Documental | Documental | Documentos da Empresa (Dados Internos) | Quantitativa |

Fonte: Elaborado pelo pesquisador.

4 ANÁLISE DOS DADOS DA PESQUISA

Esta etapa do trabalho de conclusão de curso visa apresentar os resultados obtidos através da pesquisa realizada pelo acadêmico.

Como os objetivos propostos neste objeto de estudo eram de encontrar e apresentar os ciclos de caixa da empresa em questão, primeiramente começará pelo prazo médio de rotação do estoque e o ciclo econômico, que não mais é que o giro do estoque.

Abaixo segue quadro 03, onde apontam-se os prazos médio de rotação do estoque, assim como os prazos de pagamento de recebimento das matérias primas de acordo com seus fornecedores.

Quadro 03: Rotação do Prazo Médio do Estoque

| Fornecedores | Produtos | Prazo de Armazenagem no Estoque | Prazo Pagamento (dias) | Prazo Recebimento (dias) |
|------------------------|-----------------------|---------------------------------|------------------------|--------------------------|
| Fornecedor "A" | Tricoline | 60 dias | À vista/30/60/90 dias | À vista – 30 dias |
| Fornecedor "B" | Malha Bale e Montaria | 30 dias | À vista/30 dias | 30/60/90 dias |
| Fornecedor "C" | Chifon, Cetim, Rendas | 30 dias | À vista/30/60/90 dias | 30/60/90 dias |
| Fornecedor "D" | Oxford, Cetim | 90 dias | À vista/30/60/90 dias | 30/60/90 dias |
| Média de Prazos | | 52 dias | 45 dias | 30 dias |

Fonte: Dados da pesquisa.

Analisando o quadro acima percebe-se que a empresa trabalha com uma rotação de estoque se aproximadamente 52 (cinquenta e dois) dias para girar todo o seu estoque, onde leva-se um prazo de aproximadamente 45 (quarenta e cinco) dias para pagar a matéria prima adquirida junto ao fornecedor e um prazo médio de 30 (trinta) dias para receber pelas vendas desta matéria prima.

Com base nestes dados, calcula-se o giro do estoque ou o ciclo econômico, ou seja, o ciclo econômico é o tempo em que a mercadoria permanece em estoque, neste caso de formos aplicar a média da rotação estamos falando do prazo de 52 (cinquenta e dois) dias e se formos analisá-los de forma individual por produto *versus* fornecedor as mercadorias possuem um giro que variam de 30

(trinta) a 90 (noventa) dias para girarem no estoque da empresa protótipo deste estudo. Em continuidade a proposta dos objetivos, o quadro abaixo visa esclarecer quanto às formas de pagamentos e de recebimento com as quais a empresa opera em seu setor financeiro, pois conforme visto anteriormente com estes dados torna-se possível calcular o ciclo financeiro da organização, contudo, faz-se importante ressaltar que os prazos recebidos dos fornecedores e os prazos concedidos aos clientes são estabelecidos conforme o volume de valores sobre as operações de compra e venda.

Quadro 04: Formas e Prazos de Pagamento e Recebimento.

| Forma de Pagamento junto a Fornecedores | Forma de Pagamento junto a Clientes |
|--|---|
| Pagamentos em até 30 dias – 5% de desconto | Recebimento à vista – 5% de desconto |
| Pagamentos parcelados em 30/60/90 dias – sem descontos | Cheques – 30 dias – sem descontos |
| - 0 - | Cartão de Crédito – parcelado em 2x valores até 100,00 R\$, parcelado em 3x valor até 150,00 (sendo parcela mínima 50,00R\$)*taxa administradora 3,5% |
| - 0 - | Cartão de Débito *taxa administradora 2,4% |

Fonte: Dados da pesquisa.

Através do quadro acima, percebe-se que a empresa concede mais opções de financiar suas vendas do que as que recebem de seus fornecedores.

A seguir serão apresentados os dados e informações que envolvem os ciclos de caixa semestral de forma mensal, para melhor visualizar a movimentação e os prazos que subsidiaram dados para a média do primeiro semestre do ano de 2014.

4.1 MOVIMENTAÇÃO DO MÊS DE JANEIRO DO ANO DE 2014

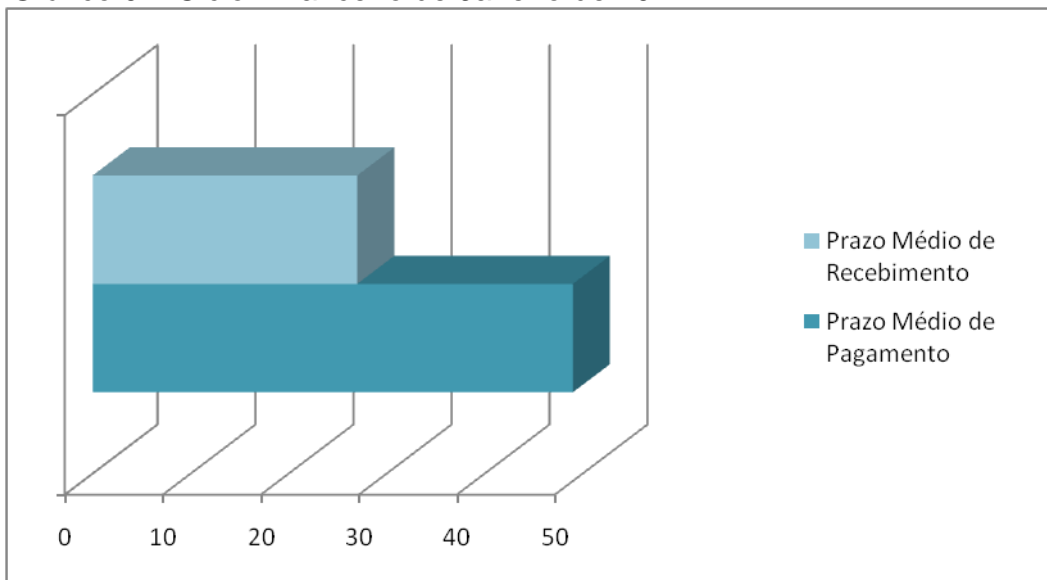
Este momento da pesquisa visa apresentar a relação de compras e vendas do mês de janeiro do ano de 2014, assim como o prazo médio da movimentação econômico-financeira desde mesmo período.

Tabela 01: Movimentação de Janeiro de 2014

| MÊS | COMPRAS | VENDAS |
|--------------------|----------------|----------------|
| Janeiro | 10.378,82 | 12.756,27 |
| Prazo Médio | 49 dias | 27 dias |
| À vista | -0- | 44% |
| Entre 1 e 30 dias | 50% | 42% |
| Entre 30 e 60 dias | 25% | 10% |
| Acima de 60 dias | 25% | 4% |

Fonte: Dados da pesquisa.

Gráfico 01: Ciclo Financeiro de Janeiro de 2014



Fonte: Dados da pesquisa

Através das informações apresentadas acima, nota-se que a empresa em questão possui um giro médio 49 dias entre a compra e o momento do pagamento ao fornecedor, e um giro médio de 27 dias entre a data da venda até o seu efetivo recebimento.

Analisando os percentuais o que a empresa recebe à vista e no prazo de 30 dias cobre suas obrigações junto aos seus fornecedores com vencimento para 30 dias após sua compra, ou seja, recebe-se 86% do volume de vendas onde deve honrar 50% do seu volume de compras no mês de janeiro do ano de 2014.

O ciclo financeiro é o tempo entre o pagamento a fornecedor e o recebimento das vendas, ou seja, refere-se à subtração dos prazos e recebimento e

estoque *versus* o prazo de pagamento junto aos fornecedores, no mês de janeiro nota-se que o ciclo financeiro da empresa foi positivo em 28 dias.

4.2 MOVIMENTAÇÃO DO MÊS DE FEVEREIRO DO ANO DE 2014

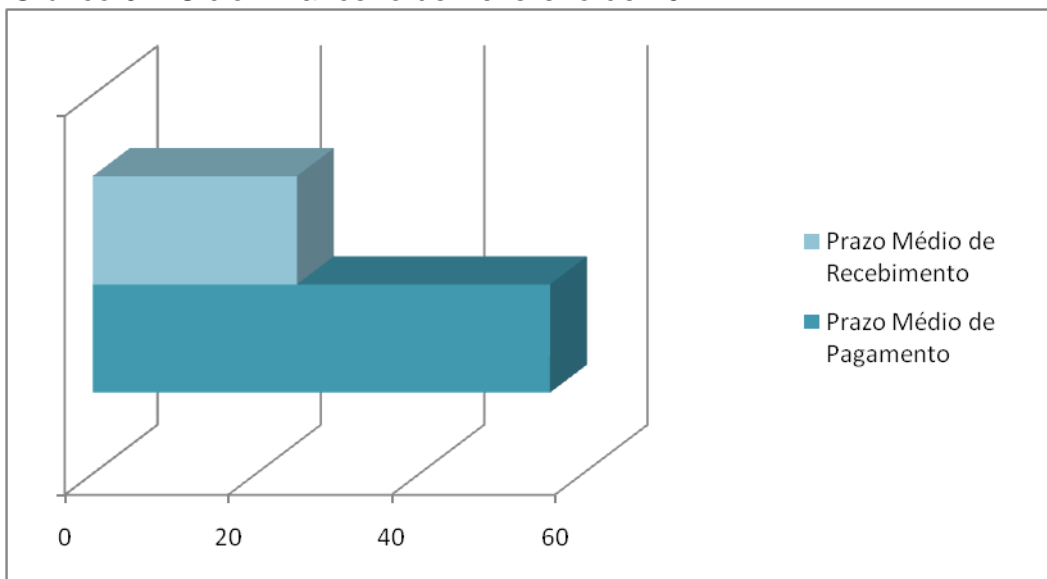
Apresenta-se a seguir a relação de compras e vendas do mês de fevereiro do ano de 2014, assim como o prazo médio da movimentação econômico-financeira desde mesmo período.

Tabela 02: Movimentação de Fevereiro de 2014

| MÊS | COMPRAS | VENDAS |
|---------------------------------|----------------|----------------|
| Fevereiro | 17.494,12 | 20.562,13 |
| Prazo Médio de Pagamento | 56 dias | 25 dias |
| Á vista | -0- | 40% |
| Entre 1 e 30 dias | 38% | 42% |
| Entre 30 e 60 dias | 24% | 13% |
| Acima de 60 dias | 28% | 5% |

Fonte: Dados da pesquisa.

Gráfico 02: Ciclo Financeiro de Fevereiro de 2014



Fonte: Dados da pesquisa

Percebe-se através das ilustrações acima que a empresa captará dentro o período de 30 (trinta) dias 82% de recebimentos. Portanto a mesma terá disponibilidades em caixa para honrar com suas obrigações neste intervalo de tempo, contudo a longo prazo, existem mais obrigações pagar do que direitos a receber, logo faz-se necessário um planejamento do contas a pagar da empresa.

4.3 MOVIMENTAÇÃO DO MÊS DE MARÇO DO ANO DE 2014

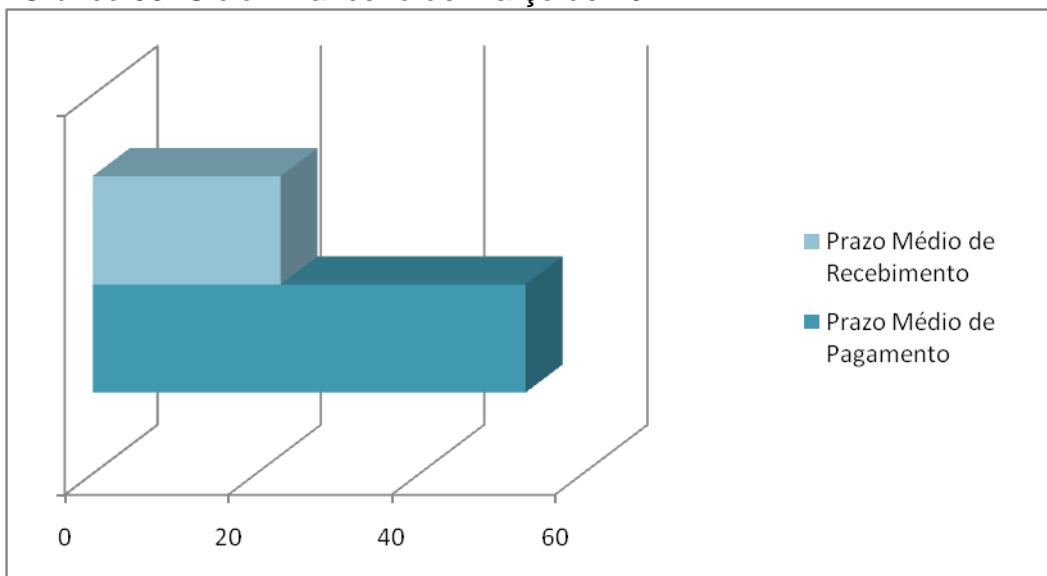
Abaixo seguem os dados e informações da relação de compras e vendas do mês de março do ano de 2014, assim como o prazo médio da movimentação econômico-financeira desde mesmo período.

Tabela 03: Movimentação de Março de 2014

| MÊS | COMPRAS | VENDAS |
|---------------------------------|----------------|----------------|
| Março | 19.669,24 | 23.291,55 |
| Prazo Médio de Pagamento | 53 dias | 23 dias |
| À vista | -0- | 43% |
| Entre 1 e 30 dias | 35% | 41% |
| Entre 30 e 60 dias | 18% | 13% |
| Acima de 60 dias | 47% | 3% |

Fonte: Dados da pesquisa.

Gráfico 03: Ciclo Financeiro de Março de 2014



Fonte: Dados da pesquisa

Analisando os prazos de pagamentos *versus* recebimentos, nota-se que no primeiro trimestre do período estudado a empresa concentra seus recebimentos no prazo de 30 dias e seus pagamentos no prazo de 60 e 90 dias, ou seja, compromete as vendas futuras para honrar os pagamentos ocorridos no período anterior. Contudo em um primeiro momento analisando a receita de vendas *versus* comprometimento de pagamento a fornecedores, a empresa possui fluxo de caixa para honrar tais obrigações.

4.4 MOVIMENTAÇÃO DO MÊS DE ABRIL DO ANO DE 2014

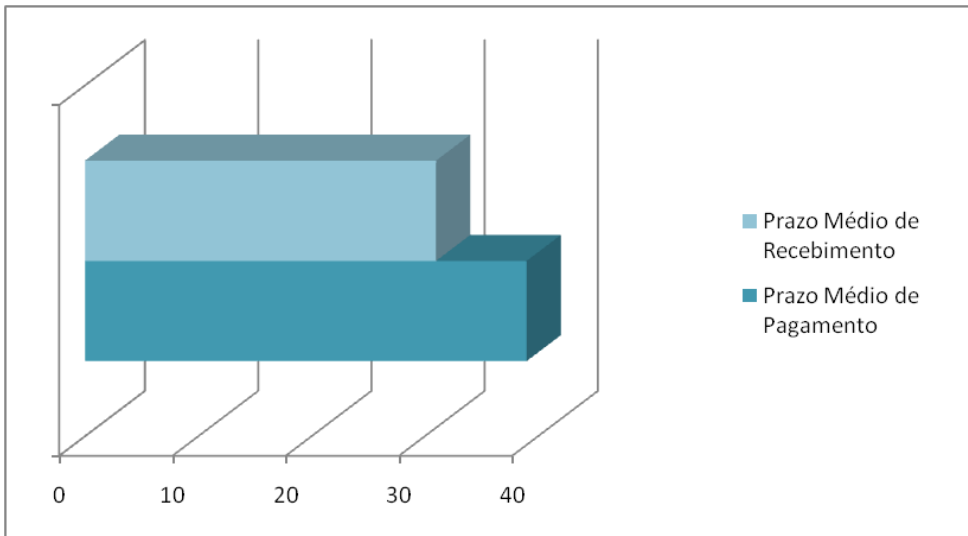
Este momento da pesquisa visa apresentar a relação de compras e vendas do mês de abril do ano de 2014, assim como o prazo médio da movimentação econômico-financeira desde mesmo período.

Tabela 04: Movimentação de Abril de 2014

| MÊS | COMPRAS | VENDAS |
|---------------------------|----------------|----------------|
| Abril | 18.327,81 | 22.704,35 |
| Prazo Médio | 39 dias | 31 dias |
| Á vista | 27% | 36% |
| Entre 1 e 30 dias | 14% | 36% |
| Entre 30 e 60 dias | 32% | 17% |
| Acima de 60 dias | 27% | 11% |

Fonte: Dados da pesquisa.

Gráfico 04: Ciclo Financeiro de Abril de 2014



Fonte: Dados da pesquisa

Nota-se que no início deste segundo trimestre a empresa apostou em pagamentos à vista, descentralizando assim um volume menor de pagamentos a serem feito no final de períodos posteriores.

Foi possível perceber também que os prazos médios se aproximaram, contudo diante dos numerários da empresa, a receita de venda permanece superior os desembolsos aos fornecedores.

4.5 MOVIMENTAÇÃO DO MÊS DE MAIO DO ANO DE 2014

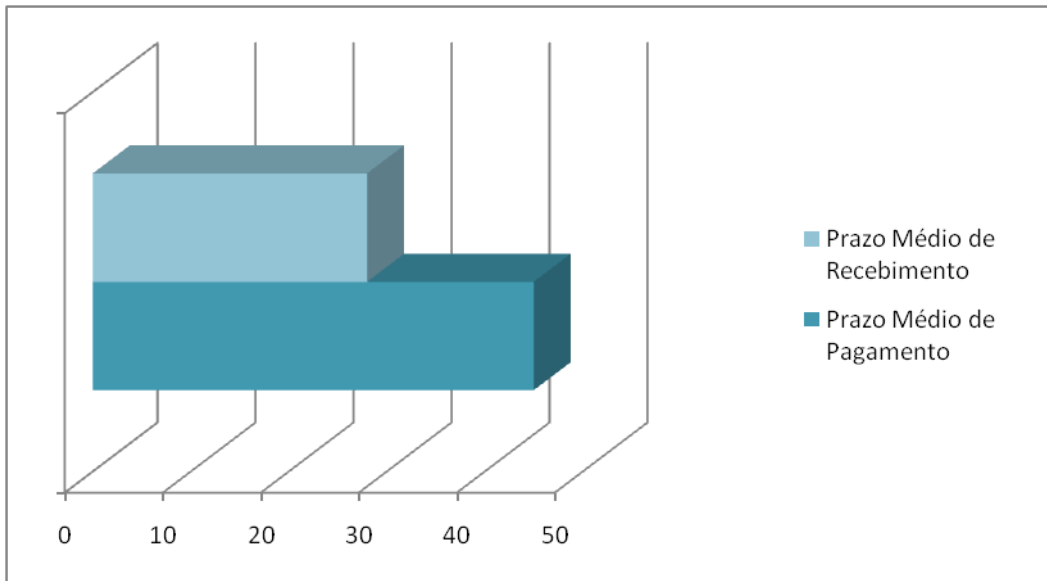
Este momento da pesquisa visa apresentar a relação de compras e vendas do mês de maio do ano de 2014, assim como o prazo médio da movimentação econômico-financeira desde mesmo período.

Tabela 05: Movimentação de Maio de 2014

| MÊS | COMPRAS | VENDAS |
|---------------------------|----------------|----------------|
| Maio | 10.837,70 | 36.613,90 |
| Prazo Médio | 45 dias | 28 dias |
| À vista | 5% | 38% |
| Entre 1 e 30 dias | 41% | 38% |
| Entre 30 e 60 dias | 18% | 15% |
| Acima de 60 dias | 36% | 9% |

Fonte: Dados da pesquisa.

Gráfico 05: Ciclo Financeiro de Maio de 2014



Fonte: Dados da pesquisa

No mês de maio nota-se uma crescente nas vendas e uma decrescente nas compras, ou seja, pode-se dizer que a empresa diminuiu as compras e fez giro em seu caixa utilizando seu saldo de estoque. Houve aumento entre os prazos médios e pagamentos e recebimentos, assim como melhorou a receita.

A seguir adentra-se no último mês do primeiro semestre do ano de 2014, e após apresentação mensal dos resultados alcançados pela a empresa, apresentará os ciclos: econômico, financeiro e operacional.

4.6 MOVIMENTAÇÃO DO MÊS DE JUNHO DO ANO DE 2014

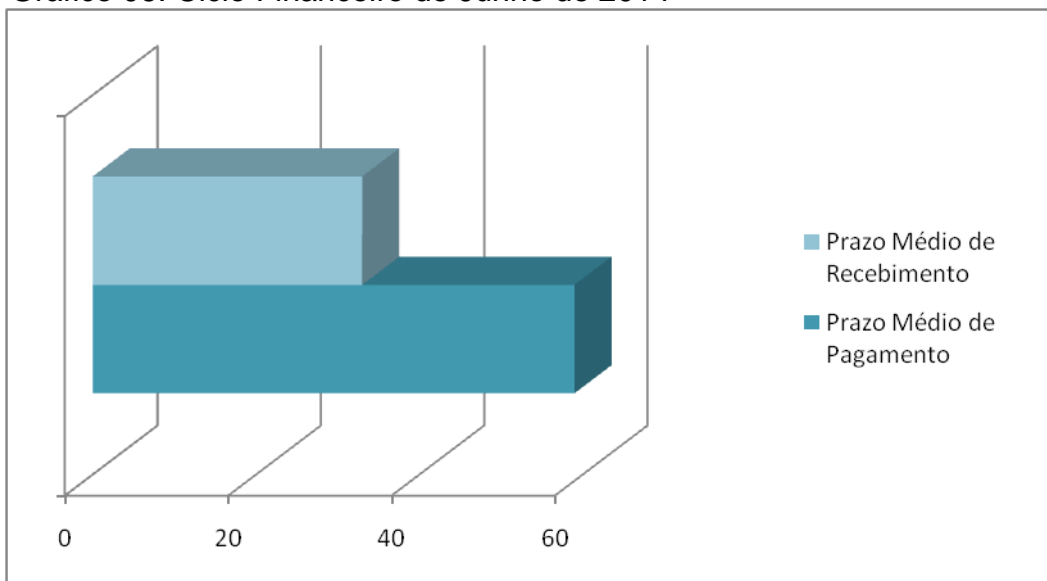
Apresenta-se neste momento da pesquisa os dados econômico-financeiros da empresa referente ao mês de junho do ano de 2014, ou seja, volume de compras e vendas do mês, assim como o prazo médio da movimentação econômico-financeira desde mesmo período.

Tabela 06: Movimentação de Junho de 2014

| MÊS | COMPRAS | VENDAS |
|---------------------------|-----------------|-----------------|
| Junho | 5.907,66 | 28.665,03 |
| Prazo Médio | 59 dias | 33 dias |
| PAGAMENTOS | DIAS X % | DIAS X % |
| Á vista | 8% | 35% |
| Entre 1 e 30 dias | 25% | 35% |
| Entre 30 e 60 dias | 25% | 17% |
| Acima de 60 dias | 42% | 14% |

Fonte: Dados da pesquisa.

Gráfico 06: Ciclo Financeiro de Junho de 2014



Fonte: Dados da pesquisa

Neste último mês do semestre percebe-se que a empresa novamente fez giro com seu estoque, diminuindo assim o volume de compras, também trabalhou junto aos prazos de pagamento, aumentou suas vendas e melhorou a entrada do dinheiro mantendo mais de 50% do volume de suas vendas no prazo máximo de 30%, por fim esticou o prazo junto aos fornecedores, melhorando os resultados dos ciclos de caixa.

4.7 APRESENTAÇÃO DOS CICLOS: ECÔNOMICO, FINANCEIRO E OPERACIONAL

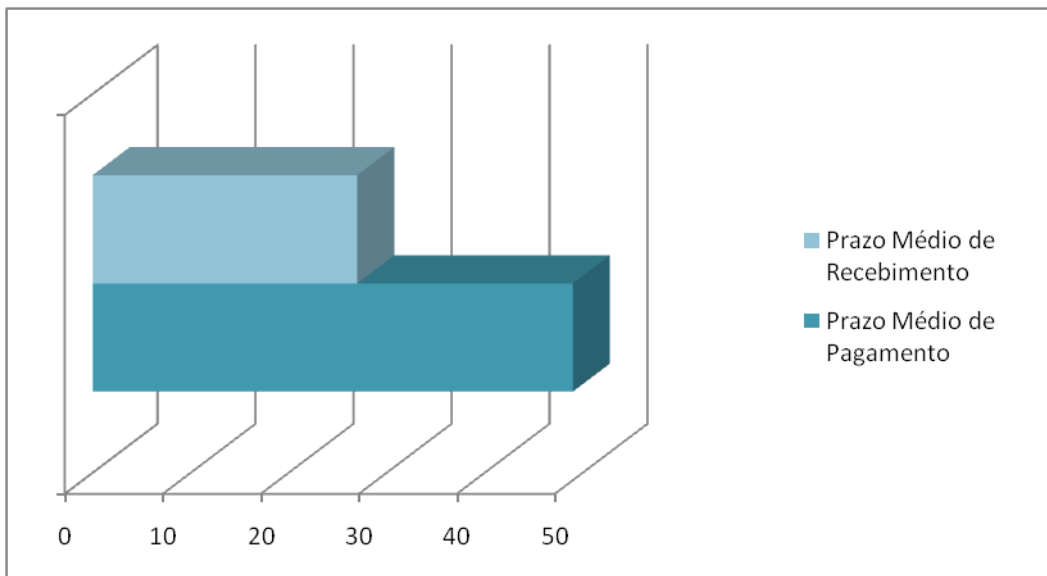
Após ter apresentado os resultados mensais do primeiro semestre da empresa em questão, abaixo apresenta-se os resultados apurados nos ciclos: econômico, financeiro e operacional.

Tabela 07: Movimentação do 1º. Semestre do Ano de 2014.

| MÊS | COMPRAS | VENDAS |
|--------------------|----------------|----------------|
| 1º. Semestre/2014 | 82.615,35 | 145.429,28 |
| Prazo Médio | 49 dias | 27 dias |
| Á vista | 9% | 39% |
| Entre 1 e 30 dias | 36% | 38% |
| Entre 30 e 60 dias | 24% | 14% |
| Acima de 60 dias | 43% | 9% |

Fonte: Dados da pesquisa.

Gráfico 07: Ciclo Financeiro do 1º. Semestre do Ano de 2014



Fonte: Dados da pesquisa

Analisando os resultados pela ótica do semestre a empresa apresenta bons resultados, visto que a empresa sobre seu estoque obteve uma receita de aproximadamente 76%, os prazos de recebimento a curto prazo representam 77% to

total das suas obrigações como com terceiros, também trabalha os prazos com fornecedores, trabalhando com o longo prazo.

Para melhor identificar estes números, a seguir a apresentação dos ciclos: econômico, financeiro e operacional da empresa em questão.

Quadro 05: Ciclos: Econômico, Financeiro e Operacional

| CICLOS: ECÔNOMICO, FINANCEIRO E OPERACIONAL | | | |
|--|------------------------|-------------------------|--------------------------|
| Mês | Ciclo Econômico | Ciclo Financeiro | Ciclo Operacional |
| Janeiro | 52 | 30 | 79 |
| Fevereiro | 52 | 21 | 77 |
| Março | 52 | 22 | 75 |
| Abril | 52 | 44 | 83 |
| Maio | 52 | 35 | 80 |
| Junho | 52 | 26 | 85 |
| | 52 | 29 | 79 |

Fonte: Dados da pesquisa

O quadro acima aponta os ciclos de caixa da empresa, ou seja, o ciclo operacional desta organização possui uma média de 52 dias, já o ciclo financeiro apresentou uma média aproximada de 29 dias e o ciclo operacional aproximadamente 79 dias.

Isto quer dizer que do momento da compra até o momento da venda da mercadoria que foi adquirida em um primeiro momento, esta leva em torno de 52 dias desde sua entrada no estoque até a sua saída no momento da venda.

Já o ciclo financeiro que representa o período entre o pagamento ao fornecedor e o recebimento do cliente é de aproximadamente 29 dias e por fim o ciclo operacional da empresa está de aproximadamente 79 dias, ou seja, é o tempo que a mercadoria leva para entrar na organização, ser vendida e conseqüentemente até o recebimento do cliente.

CONCLUSÃO

Através da pesquisa documental foi possível capturar os dados para que fosse possível conhecer, mensurar e apontar dos resultados alcançados pela pesquisa.

A empresa protótipo desde estudo refere-se a uma microempresa no segmento de tecidos, onde percebeu-se que tudo seu poder de barganha junto aos fornecedores não está em seu nome mais sim em seu volume de compra, que por maioria das vezes dar-se de forma mensal.

Sobretudo percebeu-se que a flexibilidade nas condições de pagamento que a empresa oferta aos seus clientes ocorre na via oposta quando esta relação está voltada para os fornecedores para a aquisição da matéria prima.

Os objetivos propostos neste estudo eram de buscar junto aos renomados autores e suas obras conhecimentos suficientes para que fosse possível desenvolver os objetivos propostos dos quais eram: apresentar os prazos médios de estocagem, contas e receber e pagamento de fornecedores assim como realizar o cálculo dos ciclos de caixa: econômico, financeiro e operacional e posteriormente realizar a análises sobre os mesmos.

Pois bem, conclui-se que a empresa possui um prazo médio de rotação do estoque de 52 (cinquenta e dois) dias, um prazo médio para realizar pagamento de seus fornecedores de 49 (quarenta e nove) dias e um prazo médio de recebimento de 27 (vinte e sete) dias, isto porque seu maior volume de vendas está concentrado na forma de pagamento por meio dos cartões: crédito e débito.

Analisando estes prazos nota-se que a empresa possui um período de recebimento inferior ao seu período de pagamento, e ao terminar este intervalo de tempo entre recebimentos e pagamentos esta organização ainda possui estoque para revenda.

Os ciclos de caixa: econômico nos apontou um resultado de 52 (cinquenta e dois) dias, já o financeiro de 29 (vinte e nove) dias e o operacional de 79 (setenta e nove) dias, trata-se de resultados satisfatórios para a organização uma vez que tudo seu ciclo está inferior ao seu último prazo de pagamento e recebimento que seriam os 90 (noventa) dias.

Ficam de sugestões deste acadêmico para a empresa em questão quanto suas forças nas operações de cartão de crédito, uma vez que não considerar as

taxas da administradora sobre suas operações de venda podem vir a causar um *déficit* em seu caixa no momento de honrar suas obrigações para com seus fornecedores.

Realizar uma análise sobre suas operações mercantis e financeiras, uma vez que a empresa pratica o prazo de parcelamento em 03 (três) sobre vendas acima de R\$ 150,00 (Cento e Cinquenta Reais), porém para adquirir o mesmo prazo para com seus fornecedores o valor da compra da matéria prima é bem superior ao seu limite mínimo praticado para a atualização deste prazo de financiamento.

Ainda junto aos seus fornecedores criar parcerias entre o prazo de estocagem e de pagamento, evitando assim que a empresa venha a sofrer com a falta de caixa, obrigando-a a recorrer para recursos de capitais de terceiro.

Por fim conclui-se que estamos em uma cadeia onde o consumidor busca por produtos e as empresas varejistas são elo entre o atacados/indústrias e o consumidor final, trabalhar nas parcerias, buscas maiores flexibilidades junto aos fornecedores faz-se imprescindível para o fortalecimento e crescimento do negócio.

É de grande importância que os fornecedores passem a valorizar seus parceiros de negócio não pela sua capacidade de compra mais pela sua capacidade de honrar suas obrigações, e, para aqueles atacados/indústrias que não estão adeptos a esta nova forma de mercado, talvez seja à hora dos varejistas buscarem novos parceiros comerciais.

REFERÊNCIAS

- ANDRADE, Ronaldo Alves de. **Curso de Direito do Consumidor**. São Paulo: Manole, 2006.
- BEE, Frances e Roland. **Fidelizar o cliente**. São Paulo: Nobel, 2000.
- BOAVENTURA, Edivaldo M. **Metodologia da Pesquisa: Monografia, Dissertação e Tese**. 1. ed. São Paulo: Atlas, 2012.
- BRAGA, Roberto. **Fundamentos e Técnicas de Administração Financeira**. São Paulo: Atlas, 2004.
- BRASIL, CDC (1990). **Código de Defesa do Consumidor**. Brasília, Senado Federal, 1990.
- BRIGHAM, Eugene F.; HOUSTON, Joel F. **Fundamentos da Moderna Administração Financeira**. 10. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 1999.
- BUCHMANN, Daniel. **Tipos de Clientes**. Disponível em: <<http://www.administradores.com.br/artigos/marketing/tipos-de-clientes/11160/>>. Publicado em: 09 de ago. 2005. Acesso em: 12 de set. 2014.
- CHAGAS, Gilson. **Contabilidade Geral Simplificada**. Brasília: Editora Senac, 2005.
- CHIAVENATO, Idalberto. **Administração: teoria, processo e prática**. 3. ed. São Paulo: Makron Books, 2000.
- COSTA, Rodrigo Simãoda. **Contabilidade para iniciantes em ciências contábeis, cursos afins**. São Paulo: Editora Senac, 2010.
- DAFT, Richard L. **Administração**. São Paulo: Thomson, 2005.
- DIAS, Marco Aurélio P. **Administração de materiais: uma abordagem logística**. 5. ed. São Paulo, SP: Atlas, 2010.
- DONATO, Claudio. **O conceito do varejo e a importância da tomada de decisão!**. Disponível em: <<http://www.administradores.com.br/artigos/economia-e-financas/o-conceito-do-varejo-e-a-importancia-da-tomada-de-decisao/67341/>>. Publicado em: 19 de nov. 2012. Acesso em: 08 de set. 2014.
- DRUCKER, Peter Ferdinand. **Introdução à Administração**. São Paulo: Pioneira Thomson Learning, 2002.
- D'AURIA Francisco. **Contabilidade Noções Preliminares**. Nacional, 1962.
- FILHO, Aguinaldo Diniz. **Panorama do Setor Têxtil e de Confecções**. ABIT: Brasília, 2011.

FILHO, Américo Garcia Parada. **Contabilidade – planode contas e seus conceitos**. Disponível em: <http://www.cosif.com.br/mostra.asp?arquivo=p_contas111>. Publicado em: 15 de fev. 2013. Acesso em: 09 de set. 2014.

GONÇALVES, Ariane Pereira. **Afinal, o que é controladoria?** Disponível em: <<http://www.administradores.com.br/artigos/tecnologia/afinal-o-que-e-controladoria/45660/>>. Publicado em: 15 de jun. 2010. Acesso em: 10 de set. 2014.

GITMAN, Laurence J. **Princípios da administração financeira**. 10. ed. São Paulo: Pearson Addison Wesley, 2004.

GRAZZIOTIN, Gilson. **A arte do varejo: o pulo do gato está na compra**. 4. ed. São Paulo: Editora Senac, 2004.

GROPPELLI, A. A; NIKBAGHT, Ehsan. **Administração Financeira**. 2. ed. São Paulo: Saraiva, 2002.

JORDÃO, Sônia. **O cliente é o maior patrimônio da empresa**. Disponível em: <<http://www.administradores.com.br/artigos/marketing/o-cliente-e-o-maior-patrimonio-da-empresa/45202/>>. Publicado em: 26 de mai. 2010. Acesso em 12 de set. 2014.

LEMES JÚNIOR, Antônio Barbosa. PISA, Beatriz Jackiu. **Administrando Micro e Pequenas Empresas**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2010.

LIZ, Patrícia. **A importância da administração financeira da empresa**. Disponível em: <<http://www2.rj.sebrae.com.br/boletim/a-importancia-da-administracao-financeira-da-empresa/>>. Publicado em: 09 de fev. 2013. Acesso em: 09 de set. 2014.

LOPES, Jorge. **O fazer do trabalho científico em ciências sociais aplicadas**. Recife: UFPE, 2006.

LUNELLI, Reinaldo Luiz. **Necessidade de Capital de Giro**. Disponível em: <<http://www.portaldecontabilidade.com.br/tematicas/necessidadecapitalgiro.htm>>. Acesso em: 09 de set. 2014.

MARCONI, Maria de Andrade. LAKATOS, Eva Maria. **Técnicas de Pesquisas**. 7. ed. São Paulo: Atlas, 2013.

MARQUES, Wagner Luiz. **Diário de um Empreendedor: a real informação para os gestores de sucesso**. 1. ed. Paraná: Livros Virei, 2014.

MARTINS, Rosilda Baron. **Metodologia Científica: como tornar mais agradável a**

elaboração de trabalhos acadêmicos. 5. ed. Curitiba: Juruá, 2008.

MATARAZZO, Dante C. **Análise Financeira de Balanços - Abordagem Básica e Gerencial.** 4.ed. São Paulo: Atlas, 1997.

MELLO, Gilkiane Cargnelutti de. **Qual a importância do mercado fornecedor?** Perfil Empreendedor. Disponível em: <www.clicrbs.com.br>. Publicado em: 18 de out. de 2009. Acesso em: 12 de set. de 2014.

MITCHELL, Wesley Clair. **Os Ciclos Econômicos e suas Causas.** São Paulo: Abril Cultura, 1984.

MOURA, Verônica M.; BEUREN, Ilse M. **O Suporte Informacional da Controladoria para o Processo Decisório da Distribuição Física de Produto.** Revista Contabilidade & Finanças.USP. São Paulo, n. 31, p. 45-65, jan/abril 2003.

OLIVEIRA, Silvio Luiz de. **Tratado de Metodologia Científica: Projetos de Pesquisas, TGI, TCC, Monografias, Dissertações e Teses.** São Paulo: Pioneira Thomson Learning, 2002.

PADOVEZE, Clóvis Luís. **Contabilidade Gerencial: um enfoque em sistema de informação contábil.** 6. ed. São Paulo: Atlas, 2009.

_____. **Introdução à Administração Financeira.** 2. ed. São Paulo: Cengage Learning, 2009.

_____. **Controladoria Estratégia e Operacional: conceitos, estrutura, aplicação.** 2. ed. São Paulo: Pioneira Thomson Learning, 2005.

PARRA FILHO, Domingos. SANTOS, João Almeida. **Metodologia Científica.** 3. Ed. São Paulo: Futura, 2000.

PIAZZA, Ricardo. **Confira quais são as principais ferramentas de controle financeiro para a sua empresa.** Disponível em: <<http://diariocatarinense.clicrbs.com.br/sc/economia/noticia/2012/09/confira-quais-sao-as-principais-ferramentas-de-controle-financeiro-para-a-sua-empresa-3885750.html>>. Publicado em: 14 de set. 2012. Acesso em: 09 de set. 2014.

RIBEIRO, Flavio. **Estoques - conceitos básicos e objetivos simples.** Disponível: <<http://www.administradores.com.br/artigos/marketing/estoques-conceitos-basicos-e-objetivos-simples/63732/>>. Publicado em: 25 de mai. 2012. Acesso em: 10 de set. 2014.

SANTIAGO, Emerson. **Comércio Varejista.** Disponível em: <<http://www.infoescola.com/economia/comercio-varejista/>>. Publicado em 04 de set. 2011. Acesso em: 10 de set. 2014.

SEBRAE. **Indústria de Confecção**. Comece Certo. 3. ed. São Paulo: SEBRAE, 2010.

SILVA, Edson Cordeiro da. **Como Administrar o fluxo de caixa das empresas: Guia prático e objetivo de apoio aos executivos**. 2. ed. Ver. São Paulo: Atlas, 2006.

SILVA, José Pereira da. **Análise Financeira das Empresas**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2001.

SINDIMALHAS. **História da Indústria Têxtil no Brasil**. Disponível em: <http://www.sindimalhas.com.br/estudos_conteudo,14,6.html>. Publicado em: 20 de fev. 2014. Acesso em 09 de set. 2014.

SOBRAL, Filipe. **Administração: Teoria e prática no contexto brasileiro**. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2007.

STONER, James Arthur Finch; FREEMAN, R. Edward. **Administração**. 5. ed. Rio de Janeiro: LTC, 1994.

TRONCOSO, Samira. **História da Produção Têxtil no Brasil - parte I**. Disponível em: <www.audaces.com.br>. Publicado em: 17 de jul.2013. Acesso em 09 de set.2014.

WILKER, Bráulio. **Objetivos da administração financeira**. Disponível em: <<http://www.administradores.com.br/artigos/economia-e-financas/objetivos-da-administracao-financeira/69169/>>. Publicado em: 07 de mar. 2013. Acesso em: 09 de set. 2014.

ZANLUCA, Jonatan de Sousa. **Ciclos Econômico, Operacional e Financeiro**. Disponível em: <<http://www.portaldecontabilidade.com.br/tematicas/ciclos.htm>> Acesso em: 08 de set. 2014.

ZANLUCA, Júlio César. **Como Elaborar um Plano de Contas Contábil**. Disponível em: <<http://www.portaldecontabilidade.com.br/guia/planodecontas.htm>>. Acesso em: 09 de set. 2014.

_____. **Ciclos Econômico, Operacional e Financeiro**. Disponível em: <<http://www.portaldecontabilidade.com.br/tematicas/ciclos.htm>>. Acesso em: 12 de set. 2014.

ZDANOWICZ, José Eduardo. **Fluxo de Caixa: uma decisão de planejamento e controle financeiro**. 8. ed. Porto Alegre: Sagra Luzzatto, 2000.

_____. **Fluxo de Caixa: uma decisão de planejamento e controle financeiro**. 3. ed. Porto Alegre: D.C. Luzzatto, 1989.