

Perfil da gestão de capital de giro nas empresas exportadoras de Campina Grande - PB

Alex Dias Xavier (UFMG - PB/Brasil), alexdiasx@hotmail.com

• R. José de Souza, nº 96, Bairro Bodocongó II, 58433-480, Campina Grande-PB, fone: (55) 83-8819-8529

Tales Nery Maia (UFMG - PB/Brasil) - talesnm@gmail.com

Sídia Fonseca Almeida (UFMG - PB/Brasil) - sidia.almeida@gmail.com

Resumo

O seguinte estudo apresenta uma pesquisa realizada junto às organizações dos setores têxtil, de tecnologia da informação e comunicação (TIC) e de mineração da cidade de Campina Grande – PB, sendo as mesmas realizadoras da atividade de exportação, com o objetivo central de analisar a gestão do capital de giro e como se dá o seu financiamento, tendo como embasamento as teorias da administração financeira. Foi realizada uma pesquisa de caráter exploratório, descritivo e qualitativo–quantitativo, apoiada em revisão bibliográfica sobre o tema em questão e em uma pesquisa de campo. Além das teorias da área em estudo, alguns conceitos básicos da estatística descritiva também foram utilizados. Através dos dados, constata-se que há certa semelhança na gestão de capital de giro entre as empresas estudadas, sendo pouco utilizados os financiamentos bancários, para financiar o capital de giro. Constatou-se também, que boa parte utiliza o capital próprio e a antecipação de recebíveis para fomentar tal gestão. Embora grande parte da amostra se encontre em boa situação, referente ao caixa e ao capital de giro, ainda é necessário tomar providências para que essa área seja mais formalizada e que o seu planejamento seja, de fato, elaborado e realizado de forma adequada, atendendo às características de cada empresa.

Palavras-chave: Gestão do Capital de Giro; Planejamento e Financiamento de Curto Prazo; Empresas Exportadoras.

Abstract

This study presents a research conducted with organizations from the textile sector, information and communication technology (ICT) and mining in the city of Campina Grande – PB which carry out export activities. The paper's objective is to analyze the management of working capital and how its financing, using the foundation theories of financial management. A descriptive and qualitative-quantitative survey was conducted of an exploratory nature, based on a literature review of the theme in question and a field survey was also conducted. In addition to the study area theories, some basic concepts of descriptive statistics were also used. The data reveals that there is some similarity in the management of working capital among the companies studied, and bank financing is little used for funding working capital. It was also found that most use capital and prepayment of receivables to promote such management. Although most of the sample is in good standing, for the cash and working capital, it is still necessary to take steps to ensure that this area is more formalized and that the planning is actually carried out and implemented in accordance with the characteristics of each company.

Keywords: Working Capital Management, Planning and Short Term Financing; Exporting Companies.

1. INTRODUÇÃO

O presente artigo trata de um estudo, cujo objetivo foi analisar a gestão do capital de giro nas organizações exportadoras de Campina Grande – PB, ratificando a sua importância, bem como a relevância do seu financiamento e do planejamento econômico-financeiro de curto prazo para a sobrevivência das mesmas.

A tendência natural desse cenário é que o ambiente globalizado busque a maior dinamicidade possível, resultando em uma maior profissionalização em todas as áreas da gestão corporativa. Diante dessa complexidade do mundo empresarial, torna-se imprescindível o estudo desse tema, tendo o mesmo suma importância, uma vez que aborda conteúdos que propiciam conhecer a situação financeira das organizações, especificamente em relação às receitas e despesas de curto e de longo prazo.

No cenário produtivo brasileiro, as empresas atuam de forma mais marcante no mercado interno, atendendo boa parte do mesmo e realizando exportações, escoando, assim, o excedente produtivo, fato este que configura a forma de atuação das empresas exportadoras nacionais. Diante desta realidade, as exportações atendem a um número pequeno de mercados exteriores, sendo os principais mercados: Europa, África Ocidental, Ásia, América Latina e Oriente Médio. No que diz respeito à Região Nordeste, a mesma vem aumentando aos poucos a sua participação no volume das exportações. Todavia, comparando com as outras regiões do país, a participação é muito abreviada, embora perceba-se que todos os estados tem potencial para tal atividade (RIVERA, 2010). O Estado da Paraíba, por sua vez, segue as mesmas tendências da região Nordeste, mas as exportações atendem a um número reduzido de mercados internacionais, sendo esses: Estados Unidos, Espanha, Argentina e Austrália. As principais especialidades enviadas para o exterior, são: calçados de borracha, roupas de toucador, açúcar de cana no estado bruto, álcool e mamões. Já as exportações do município de Campina Grande não são tão diferentes das que ocorrem no Estado, pois a cidade tem grande influência na economia do próprio Estado (SILVA DANTAS, 2008). Entretanto, destacam-se as empresas de tecnologia, que vêm em expansão nos últimos anos, exportando equipamentos, máquinas de tintas, dispositivos de comunicação e *softwares*, fazendo com que a cidade seja reconhecida internacionalmente como um pólo tecnológico.

2. FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

A gestão financeira de empresas aborda grandes mudanças do mundo contemporâneo, fazendo com que o administrador financeiro esteja sempre atualizado, possuindo, assim, uma visão mais integrativa da organização e suas implicações no ambiente externo.

De acordo com Assaf Neto (2006, p.32), “A administração financeira é um campo de estudo teórico e prático que objetiva [...] assegurar um melhor e mais eficiente processo empresarial de captação e alocação de recursos de capital.” Nota-se que o ato de gerir as finanças está diretamente relacionado com os problemas de escassez de recursos, atividades operacionais e praticidade. Assim, com tanta complexidade, o gestor financeiro tem que ter uma visão holística da organização, interagindo com outras áreas, como *marketing*, programação e controle da produção, recursos humanos, logística e outras. Para o mesmo autor, “[...] são duas as grandes decisões financeiras: decisão de investimento – apli-

cações de recursos – e decisão de financiamento – captações de recursos.” A decisão de investimento é considerada a mais importante de todas, porque engloba os processos de identificação, avaliação e seleção de projetos de aplicação de recursos, para se obter benefícios financeiros futuros. Há outro tipo de decisão, que está relacionada com a alocação de recursos líquidos das organizações, potencialmente chamada de decisão de dividendos. Já nas decisões de financiamento, o dilema está na escolha das melhores ofertas de recursos, juntamente com a melhor proporção e estruturação dos recursos, podendo ser: capital de terceiros e capital próprio. De acordo com Lemes Júnior *et al.* (2005, p.8), “o capital próprio é formado por recursos dos proprietários e acionistas.” Entretanto, o capital de terceiros é formado pela incorporação de recursos, por meio de empréstimos juntos a instituições financeiras.

2.1. Gestão do capital de giro: conceituação

A estruturação financeira exposta nos Balanços Patrimoniais apresenta informações a respeito do estado em que se encontram as organizações. Para esta análise são levados em consideração os mecanismos de seus investimentos e financiamentos. Logo, a importância dessa composição refere-se aos níveis de investimentos dos ativos circulantes e ao grau de relacionamento com os passivos circulantes, ou seja, o seu financiamento.

Seguindo essa lógica, Vieira (2005, p.32) defende que: “A administração do capital de giro pode ser caracterizada como o campo de estudo que trata da gestão dos ativos e passivos que compõem os grupos circulantes do balanço patrimonial – ativo circulante e passivo circulante,” sempre levando em consideração o horizonte de tempo de até um ano. Compreende-se que qualquer forma de gerir o capital de giro requer muito tempo do administrador, fazendo com que este sempre traga uma sistematização melhor para a empresa.

Para Gitman (2004, p. 510), “O objetivo da administração financeira de curto prazo é gerir cada ativo circulante [...] e cada passivo circulante [...] de maneira a alcançar um equilíbrio entre rentabilidade e risco que contribua positivamente para o valor da empresa.” Este ponto de equilíbrio se efetiva, quando a empresa consegue quitar suas obrigações, proporcionando a sobrevivência da empresa no setor de atuação e provendo crescimento.

2.2. Conceitos fundamentais sobre gestão do capital de giro

2.2.1. Capital circulante

Segundo Gitman (2004, p. 510), “[...] capital de giro representa a proporção do investimento total da empresa que circula, de uma forma para outra, na condução normal das operações,” sendo formada pelo ativo e passivo circulantes.

Segundo Assaf Neto e Tibúrcio Silva (2002), o capital de giro pode ser classificado em fixo e variável. O capital de giro fixo está envolvido diretamente ao volume mínimo de ativos circulantes, indispensáveis para alimentar as atividades operacionais da empresa. Já o capital de giro variável incide em ativos circulantes adicionais e temporais.

2.2.2. Capital circulante líquido

O Capital Circulante Líquido (CCL) ou Capital de Giro, pode ser entendido de acordo com Gitman (2004, p. 510), “como a diferença entre ativos circulantes e os passivos circulantes.” Quando o total dos ativos circulantes é superior ao dos passivos circulantes, a empresa dispõe de um capital de giro positivo, estando, assim, em situação de solvência. Quando o inverso acontece, percebe-se um estado de insolvência na organização.

2.2.3. Ciclo operacional

Quando é desejada uma boa gestão do Capital de Giro, é essencial demonstrar um alto índice de rotatividade aos elementos circulantes, dando mais dinamismo às suas atividades. Segundo Assaf Neto e Tibúrcio Silva (2002, p. 19), corresponde ao “ciclo operacional da empresa, que se inicia na aquisição da matéria-prima para a produção – caso de uma empresa industrial – e se finaliza no recebimento pela venda do produto final.” Compreende-se que esse ciclo depende das características do ramo de atuação da corporação.

2.2.4. Ciclo de caixa ou financeiro

De acordo com Assaf Neto e Tibúrcio Silva (2002, p. 22), “O ciclo financeiro mede exclusivamente as movimentações de caixa, abrangendo o período compreendido entre o desembolso inicial de caixa e o recebimento da venda do produto.” Portanto, representa o intervalo de tempo necessário para realizar o financiamento de suas atividades. Para Vieira (2005, p. 55): “Quanto maior o ciclo de caixa, maior será o volume de recursos necessários ao financiamento das operações”. Logo, quanto mais longo esse ciclo, precisa-se mais de recursos para fomentá-lo e mais demora a receber os provenientes das vendas.

2.3. Abordagens diversas de financiamento de capital de giro

As decisões financeiras de uma empresa enfrentam constantemente a avaliação de risco-retorno. Assim, as decisões de financiamento são tomadas, procurando manter certo equilíbrio. Observam-se várias alternativas de financiamento do capital de giro, sendo escolhidas de acordo com as características apresentadas sobre o dilema risco-retorno, que uma organização almeja adquirir. No entanto, para se alcançar uma perspectiva mais aprofundada dessas alternativas, é fundamental ter uma compreensão bem definida sobre os conceitos de capital de giro permanente (fixo) e sazonal (variável). (ASSAF NETO e TIBÚRCIO SILVA, 2002).

Ainda de acordo com Assaf Neto e Tibúrcio Silva (2002), é possível escolher outras alternativas de financiamento de capital de giro, considerando o dilema risco-retorno. Tais opções são assim descritas: Abordagem de Risco Mínimo; Abordagem do Equilíbrio Tradicional e Abordagem de Alto Risco.

2.4. Técnicas e ferramentas de apoio à gestão do capital de giro

2.4.1. Planejamento financeiro: uma ferramenta essencial à gestão de ativos circulantes

O planejamento é a função que está relacionada com a definição de metas quantificadas, orientação de desempenho, definição de objetivos e planos, além de tudo, antecede as outras funções administrativas. Destaca-se dois tipos principais, que são: o planejamento de caixa e o planejamento de resultado. O primeiro, está diretamente ligado ao orçamento de caixa e o segundo, está relacionado com a elaboração das demonstrações de resultados projetados. Segundo Lemes Júnior *et al.* (2005), o planejamento financeiro pode ser também, classificado em dois tipos: o de curto prazo e o de longo prazo. Para tais autores, os planos financeiros de longo prazo consistem na formulação das medidas e dos impactos causados, sendo esperados em períodos que podem variar de dois a dez anos. E afirmam ainda, que os planos financeiros de curto prazo consistem em medida e impactos em caráter de curto prazo, geralmente em um período de um a dois anos. Os dados para a realização dos planos financeiros de curto prazo são: os dados de previsão de vendas, planos de produção, incluindo matéria-prima, mão-de-obra, gastos com produção e despesas, ou seja, todos os gastos referentes à produção, mas sendo a previsão de vendas o fator de certa representatividade, pois é a partir dele, que é acionado o plano de produção.

2.4.2. Administração do disponível

É necessário compreender as razões da demanda de caixa, considerando os fatores como alto custo do dinheiro, inflação, incerteza e outros, fazendo com que as organizações mantenham um nível mínimo de caixa.

Segundo Assaf Neto e Tibúrcio Silva (2002), existem três motivos para uma organização manter um nível mínimo de caixa, sendo esses: transação, preocupação e especulação. Para eles, o caixa mínimo necessário dependerá de vários fatores, tais como: falta de sincronização entre os pagamentos e recebimentos de caixa, elevando o caixa necessário; grande possibilidade de eventos não considerados no planejamento da empresa; bom relacionamento com o sistema financeiro; sistema produtivo com desperdícios e atividades com pouca rentabilidade; nível da inflação; e, por fim, política de crédito da empresa.

De acordo com Sanvicente (1987, p. 143): “Bem administrado, significará uma boa intervenção no ponto nevrálgico da função financeira, pois refere-se ao recurso que essa área preocupa-se em obter e administrar para o adequado funcionamento da empresa como um todo.” O autor está se referindo à administração de disponibilidade, dando a conotação de que o disponível é praticamente um saldo ou reservatório, que pode ser afetado com acréscimos (entradas) e com diminuições (saídas).

2.4.3. Orçamento de caixa

Segundo Ross (2000, p. 24), “o orçamento de caixa é uma ferramenta básica do planejamento financeiro a curto prazo. Permite ao administrador financeiro a identificação de necessidades e oportunidades financeiras a curto prazo.” De fato, essa ferramenta auxilia o administrador financeiro a analisar as reais necessidades de financiamento a curto prazo, pois essa ferramenta mapear as entradas e saídas de recursos.

De acordo com Gitman (2004), o orçamento de caixa incide em entradas e saídas de caixa com caráter estipulado das necessidades do caixa no curto prazo, tendo um plano para utilização do excedente e da falta de recursos no mesmo. Para este autor, a previsão de vendas é o elemento essencial do plano financeiro de curto prazo, podendo estipular os fluxos mensais de caixa, com suas entradas e saídas, como também, iniciando o planejamento da produção, incluindo tudo que é referente ao mesmo. Com isso, pode definir o nível de financiamento necessário para sustentar a demanda das vendas e definir a quantidade de ativos permanentes.

Continuando com Gitman (2004), o orçamento de caixa prevê as situações de falta ou excesso de recursos ao longo do período. Logo, é preciso lidar com as incertezas do orçamento de caixa. Então, uma maneira de lidar com isso, é realizar previsões, pessimista, mais provável e otimista.

2.4.4. O Fluxo de caixa: uma importante ferramenta de apoio

Uma das ferramentas de primordial importância à gestão dos recursos disponíveis é o fluxo de caixa, sendo este essencial para a gestão financeira de curto prazo, descrevendo as entradas e saídas de caixa.

Para Gitman (2004), o fluxo de caixa, para o gestor financeiro, apresenta-se como a preocupação principal em termos de gerenciamento para a organização dos fluxos diários das organizações, sendo, incontestavelmente, suporte para as estratégias de longo e de médio prazo das empresas.

De acordo com Ferreira (2005, p. 50), “O fluxo de caixa visa demonstrar o acréscimo financeiro da companhia em determinado período.” O fluxo de caixa é vital para que se tenha uma visão real da empresa e suas condições de pagamento e recebimento em nível adequado.

Segundo Gitman (2004), o fluxo de caixa é formado por dinheiro, títulos de curto prazo, etc. Ou seja, por elementos de alta liquidez. Os fluxos de caixa da organização são divididos, de acordo com as atividades que os geram, em três categorias: fluxos operacionais, fluxos de investimento e fluxos de financiamento.

Os fluxos operacionais são as entradas e saídas relacionadas a vendas e à produção de bens e serviços da organização. Nos fluxos de investimento, por sua vez, estão relacionados às vendas ou compras de imobilizado, como também lucros ou prejuízos vindos de participações em outras empresas. E finalmente, os fluxos de financiamento estão associados à captação de recursos de capital de terceiros e de capital próprio.

2.5. Administração financeira de estoques

A gestão de estoques pode-se classificar na administração de capital de giro, como um dos elementos mais importantes. Toda empresa deseja que o giro de seus estoques ocorra da maneira mais rápida possível, mas que a falta de vendas não ocorra por falta de mercadorias. Percebe-se que nesse gerenciamento há um ponto conflitante, referente ao ponto de vista das outras áreas sobre o tema, fazendo com o que o administrador financeiro interaja com os gestores das outras áreas funcionais, como: *marketing*, produção, setor de compras e outros.

No gerenciamento dos estoques o gestor financeiro atua como assessor, sem exercer poder nas implicações inseridas na gestão, mas fomentando informações necessárias para tal questão desse ativo.

De acordo com Ferreira (2005), os estoques são divididos em três grupos: estoque de matérias-primas: itens adquiridos para elaboração de produtos acabados; estoque de produtos em processo: são os insumos em processo de fabricação; e estoque de produtos acabados: são produtos acabados que ainda não foram vendidos.

Para se evitar a falta de estoque e consequentes perdas de vendas e de mercado, as organizações têm em mãos o estoque de segurança, que consiste em um nível de estoque que garanta o funcionamento normal da organização. Esse pode ser equivalente a qualquer quantidade de tempo, dependendo da necessidade da empresa. Segundo Assaf Neto e Tibúrcio Silva (2002), o estoque de segurança é utilizado por causa das imprevisibilidades da demanda.

De acordo com Gitman (2004), há quatro técnicas comuns para gerenciar os estoques, sendo elas: sistema ABC, o Modelo do Lote Econômico (EOQ), Sistema *Just in Time* (JIT) e, por fim, o Sistema de Planejamento de Necessidade de Materiais (MRP).

2.6. Administração dos valores a receber e a pagar

A gestão dos valores a receber e a pagar preocupa-se com o tempo de recebimento, processamento e cobrança dos clientes e fornecedores das organizações. O *float* é um componente dessas contas que consiste nos fundos enviados pelos pagantes, mas que não foram disponibilizados para quem recebe tal pagamento, tendo o objetivo de diminuir o prazo médio de recebimento e de expandir o prazo médio de pagamento.

2.6.1. Políticas de concessão e de cobrança

Segundo Assaf Neto e Tibúrcio Silva (2002, p.107), “crédito diz respeito à troca de bens presentes por bens futuros.” Ainda de acordo com Assaf Neto e Tibúrcio Silva (2002, p. 109), “os elementos que compõem uma política de crédito são quatro: padrão, prazo, desconto e cobrança.” Os padrões de crédito estão relacionados com os requisitos mínimos para conceder crédito a um cliente.

Para Assaf Neto e Tibúrcio Silva (2002, p.110), “A política de cobrança abrange toda estratégia da empresa para o recebimento de crédito.” A cobrança pode ser realizada por carta, telefone, *e-mail*, ação judicial e outros. Percebe-se que se essa política for rígida, tenderá a inibir as vendas a prazo de uma empresa. A concessão de desconto se traduz na redução no preço de venda, quando o pagamento é realizado a vista ou em um prazo menor.

Ainda se tratando dos elementos da política de crédito, o prazo de crédito é outro componente de tal política. A fixação dependerá de vários fatores, como taxas de juros, barreiras governamentais, condições legais, quantidade de compra de um cliente e outros. A importância de uma empresa dentro de um setor é influenciada pelo prazo de crédito. Ou seja, o quanto uma empresa tem poder de barganha em uma cadeia produtiva, então, a mesma terá condições de exigir prazos mais dilatados para os seus fornecedores.

Uma abordagem para seleção de crédito para clientes é baseada em cinco Cs. Segundo Ferreira (2005), os créditos são associados aos seguintes quesitos: capacidade: potencial do cliente para quitar suas dívidas; capital: solidez financeira do cliente; colateral: montante de recursos colocados à disposição do credor para garantir o crédito; condições: análise das condições econômicas e financeira do cliente; e caráter: histórico do solicitante no que se refere aos cumprimentos de suas dívidas.

2.6.2. Gestão de valores a pagar

As contas a pagar resultam das transações, nas quais se tem a compra de bens ou serviços, onde o comprador está de acordo em pagar aos fornecedores o valor negociado e no prazo determinado. Segundo Gitman (2004), a gestão de contas a pagar consiste no gerenciamento do tempo entre a compra de matérias-primas e o devido pagamento dos seus fornecedores. O objetivo dessa gestão é pagar as contas o mais tarde possível (dilatação). Essa dilatação ou postergação não pode prejudicar o funcionamento da empresa; devem ser respeitados os créditos e os prazos que os fornecedores oferecem para a empresa.

2.7. Fontes alternativas para o financiamento de capital de giro

Para se ter uma boa gestão de capital de giro, é fundamental ter alternativas de financiamentos, sendo os mesmos adequados à estrutura da organização, trazendo pontos positivos para a empresa. O financiamento por meio de ativos operacionais resulta nas operações normais da organização, ou seja, os valores a pagar, podendo representar uma parte do financiamento de curto prazo não-garantido. Os mesmos são assim denominados, por não exigirem o relacionamento com alguns ativos como garantia. As fontes de financiamento de curto prazo não-garantido, geralmente são constituídas pelos empréstimos bancários, para suprir o giro de atividades operacionais da empresa. Finalizando, cita-se as fontes de financiamento de curto prazo com garantia, que são empréstimos com garantia de ativos, chamados de colaterais. Geralmente, esses ativos são contas a receber ou estoques. Tendo relevância o volume do empréstimo, determina-se uma taxa de desconto sobre os ativos colaterais, variando sobre as características desse ativo.

3. ASPECTOS METODOLÓGICOS

O presente artigo tem como fundamento a pesquisa realizada por Xavier (2010), o qual teve como universo pesquisado o setor exportador em Campina Grande-PB, com base no Cadastro Industrial da FIEP/PB (2006), que registrava, na ocasião da pesquisa, 26 empresas exportadoras. A partir da atualização cadastral realizada pelo pesquisador, constatou-se a redução desta população para 16 empresas, que realizam tal atividade econômica. Deste total, cinco empresas aceitaram participar do estudo, o que corresponde a 30% do universo considerado.

Quanto aos fins, a pesquisa pode ser classificada como exploratória e descritiva. E quanto aos meios, essa pesquisa é classificada como bibliográfica, pois tem levantamento de informações obtidas em livros, artigos, *sites* da *internet*, jornais, revistas, entre outros. É também considerada uma pesquisa de campo, uma vez que as informações foram coletadas nas empresas.

4. APRESENTAÇÃO E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS

Apresenta-se, neste ponto, o perfil da amostra, seguido por um rápido resumo sobre o funcionamento da área financeira e sobre o nível de conhecimento dos entrevistados sobre o tema. Em seguida, são mostradas as políticas de gestão do capital de giro, adotando, como referência, os elementos constituintes: caixa, valores a receber, valores a pagar e estoques. Posteriormente, são apontadas questões referentes ao planejamento financeiro e à maneira de captação de recursos de curto prazo.

4.1. Perfil das Empresas

4.1.1. Com relação ao cargo do responsável pelas informações

Os dados da tabela 1 demonstram que 80% dos entrevistados são os gerentes e outros (um advogado e um supervisor administrativo financeiro), além de um diretor.

Tabela 1 – Cargo do Entrevistado.

Cargo dos entrevistados	Nº	%
Proprietário	0	0,00
Diretor	1	20,00
Gerente	2	40,00
Outros	2	40,00
Total	5	100,00

Fonte: XAVIER (2010).

4.1.2. Em relação ao tempo de atuação

De acordo com o estudo, as organizações que atuam há mais de 20 anos, chegam a 40% da amostra, enquanto o mesmo percentual atuam de 11 a 15 anos. Apenas uma empresa atua há um período entre 6 a 10 anos.

Tabela 2 – Tempo de Atuação das Empresas.

Tempo de Atuação	Nº	%
0 a 5 anos	0	0,00
6 a 10 anos	1	20,00
11 a 15 anos	2	40,00
16 a 20 anos	0	0,00
Mais de 20 anos	2	40,00
Total	5	100,00

Fonte: XAVIER (2010).

4.1.3. Quanto ao número de funcionários

Nota-se que 40% da amostra contam com funcionários na faixa de 0 a 50. Já 60% da amostra contam com um número de colaboradores superior a 150, conforme tabela 3.

Tabela 3 – Número de Funcionários.

Número de funcionários	Nº	%
0 a 50	2	40,00
50 a 100	0	0,00
100 a 150	0	0,00
De 150 acima	3	60,00
Total	5	100,00

Fonte: XAVIER (2010).

4.1.4. Tipo de venda

Quanto ao tipo de venda realizada, constata-se que 100% das empresas fazem vendas no varejo e no atacado, dependendo do cliente, do lote de compra, das condições de pagamento, do mercado (interno e externo) e do nível de negociação no ato da venda.

4.2. Análise da função financeira

Com relação ao funcionamento da área financeira, foi possível constatar que 60% das empresas que compõem a amostra pesquisada, utilizam um planejamento financeiro anual, com acompanhamento mensal das receitas, despesas, investimentos e outros. Para 20% da amostra, a área financeira é formulada pelas reuniões da diretoria, fazendo avaliações dos custos, dos mercados (internos e externos) e das vendas. Por fim, para os outros 20% restantes, a área em estudo é centralizada no diretor presidente da organização, utilizando bastante o gerenciador financeiro do Banco do Brasil, para realizar aplicações no mercado financeiro. Destaca-se que 100% desses declararam ter bom conhecimento sobre a temática capital de giro.

4.3. Políticas de gestão do capital de giro

4.3.1. Gestão de Caixa

A pesquisa constatou que 40% dos respondentes consideram boa a sua situação de caixa, afirmando que honram, sem problemas, os compromissos a pagar e que têm boa liquidez. Já 40% da amostra consideram o caixa regular, necessitando de maiores esforços para que o caixa seja fomentado. Os 20% restantes afirmam que o seu caixa é ruim, tendo, portanto, dificuldade de cobrir todos os compromissos.

Tabela 4 – Situação das Empresas em Relação ao Caixa.

Situação em relação ao caixa	Nº	%
Boa	2	40,00
Regular	2	40,00
Ruim	1	20,00
Total	5	100,00

Fonte: XAVIER (2010).

Houve ainda um questionamento sobre o saldo mínimo de caixa. Percebeu-se que 100% das empresas pesquisadas mantêm um saldo mínimo de caixa, para bancar eventuais imprevistos, conforme demonstra a tabela 5.

Tabela 5 – Manutenção de Saldo Mínimo de Caixa.

Respostas	Nº	%
Sim	5	100,00
Não	0	0,00
Total	5	100,00

Fonte: XAVIER (2010).

Também foram formuladas questões sobre as principais ações adotadas pelas organizações, em períodos de escassez e de excesso de caixa. Sobre este aspecto, uma empresa não informou sobre os procedimentos nas duas situações referenciadas no estudo. Considerado o período de escassez de caixa, 20% das empresas usam recursos de aplicações financeiras, ou seja, retorno de aplicações. Outros, 20% das empresas realizam financiamento bancário, para fomentar suas atividades. O mesmo percentual (20% da amostra) não soube opinar, pois ainda não têm experiência em situação de escassez, em função da solidez financeira da organização. Por fim, os 20% restantes declararam que realizam ações de *marketing*, além de recorrer à redução de despesas. Considerando a situação em que a empresa se depara, com o excesso de caixa, 40% da amostra fazem aplicações no mercado financeiro. Mas a metade desses 40%, também realiza aplicações no estoque, ou seja, aumenta as quantidades no seu estoque. Continuando, 20% das empresas, quando questionadas sobre esse tipo de situação, afirmaram que fazem antecipação de financiamentos pendentes. Os 20% restantes fazem investimentos na própria empresa, conforme ilustrado na tabela 6.

Tabela 6 – Principais Ações Adotadas pelas Empresas em Períodos de Escassez e Excesso de Caixa.

Ações - período de escassez	Nº	%	Ações - período de excesso	Nº	%
Não informou	1	20	Não informou	1	20
Retorno de aplicações financeiras	1	20	Aplicações financeiras ou estoques	1	20
Financiamento Bancário	1	20	Antecipação de financiamentos	1	20
Não tem experiência	1	20	Aplicações financeiras	1	20
Ações de <i>marketing</i> e redução de despesa	1	20	Investimentos na empresa	1	20
Total	5	100	Total	5	100

Fonte: XAVIER (2010).

4.3.2. Gestão de Estoques

Considerando o gerenciamento dos estoques, 40% dos entrevistados afirmam utilizar *softwares* para gerenciar devidamente o seu estoque, demonstrando a importância dada aos estoques pelos gestores. Já para 20% da amostra, o gerenciamento do estoque é feito por controle e acompanhamento do planejamento. E ainda, 20% afirmam que fazem o devido gerenciamento, a partir das metas de vendas. Por fim, os 20% restantes (uma empresa) faz esse gerenciamento de acordo com a demanda, prazo médio de entrega, fluxo de caixa e necessidade de capital de giro. Ainda com relação ao estoque, quando questionados sobre a manutenção de um estoque de segurança, 80% responderam afirmativamente, sendo ele composto por matéria-prima e produtos acabados, tendo o intuito de cobrir a demanda em situações imprevistas. Já 20% da amostra afirmam que não mantêm um estoque de segurança, por causa da natureza da própria atividade empresarial. Tais informações encontram-se ilustradas através da tabela 7.

Tabela 7 – Manutenção de Estoque de Segurança.

Respostas	Nº	%
Sim	4	80,00
Não	1	20,00
Total	5	100,00

Fonte: XAVIER (2010).

4.3.3. Gestão de Valores a Receber (Créditos)

Das empresas estudadas, todas disponibilizam créditos aos seus clientes, variando entre os prazos de 30 a 150 dias, dependendo do cliente e da quantidade demandada. Percebe-se, dessa forma, que o ciclo de caixa é longo, precisando de um elevado volume de capital para assegurar as atividades operacionais. Considerando os critérios para a concessão de crédito ao cliente, assim como o limite de compra a ser liberado, 40% das empresas fazem uma avaliação cadastral dos clientes, enquanto 20% realizam os créditos através de exigências padrões do próprio mercado de atuação (exportação). Também, 20% das empresas estudadas, realizam tal atividade através de pareceres da área comercial, avaliando o cliente no mercado, junto aos órgãos de proteção ao crédito. A empresa restante (20%), por sua vez, concede créditos levando em consideração o tempo de relacionamento com o cliente, os valores a pagar e as referências que tem de determinado cliente.

Tabela 8 – Critérios Para a Concessão de Crédito e estabelecimento do Limite de Compra a Ser Concedido.

Respostas	Nº	%
Avaliação cadastral	2	40,00
Exigências padrões	1	20,00
Parceres/ avaliação/ proteção ao crédito	1	20,00
Tempo de relacionamento, valor a pagar	1	20,00
Total	5	100,00

Fonte: XAVIER (2010).

Levando em consideração ainda, a concessão de Crédito, 40% das empresas da amostra afirmam que concedem crédito ao cliente, utilizando notas promissórias, visto que parte da produção é comercializada também no mercado interno. Uma empresa (20%) não quis informar. Já 20% da amostra fazem uso do cartão de crédito para conceder crédito ao cliente. Finalizando, 20% utilizam cheques para a atividade referenciada.

Tabela 9 – Forma mais Adotada para a Concessão de Crédito.

Respostas	Nº	%
Cheque pré-datado	1	20,00
Cartão de Crédito	1	20,00
Notas promissórias	2	40,00
Não quis informar	1	20,00
Total	5	100,00

Fonte: XAVIER (2010).

4.3.4. Gestão de Valores a Pagar

Quando questionadas sobre a política adotada para o gerenciamento dos pagamentos a fornecedores, 80% das empresas responderam ao questionamento. Considerando os 80% que assinalaram a questão, 25% desses afirmam que a política adotada é de pagamento a vista e redução dos prazos de pagamento. Ressalta-se que 25% de tais empresas disponibilizam de capital próprio suficiente para realizar as negociações necessárias e atender satisfatoriamente essa política adotada pela empresa. Logicamente, não há dificuldade de pagar os fornecedores. Por outro lado, 25% das empresas que responderam ao questionamento, têm certa dificuldade de realizar os seus pagamentos, mas conseguem honrá-los devidamente, tendo como procedimento principal o acompanhamento das contas por sistemas de informação. Já 50% têm o gerenciamento dos pagamentos formulados pelo planejamento anual e mensal, não tendo maiores dificuldades para realizar os pagamentos, pois raramente os pagamentos fogem dos planejamentos.

4.4. Financiamento de curto prazo

Os dados da tabela 10 mostram que 40% da amostra utiliza-se do capital próprio para suprir as suas atividades, com pouca preocupação em realizar a avaliação do financiamento. Por outro lado, 20% da amostra fazem a antecipação de recebíveis para suas necessidades, tendo como principal procedimento de avaliação a própria avaliação das propostas, considerando juros, prazos e carência. Já 20% da amostra também realiza a antecipação de recebíveis, junto com levantamento do capital próprio, tendo pouca avaliação do capital próprio. Por fim, 20% da amostra fazem empréstimos bancários com pouca frequência, mas ponderando as condições de juros que, no caso, geralmente são as menores taxas do mercado.

Tabela 10 – Fontes de Financiamentos de Curto Prazo Utilizados Pelas Empresas.

Respostas	Nº	%
Antecipação de recebíveis	1	20,00
Antecipação de recebíveis + capital próprio	1	20,00
Apenas capital próprio	2	40,00
Empréstimos Bancários	1	20,00
Total	5	100,00

Fonte: XAVIER (2010).

4.5. Planejamento financeiro de curto prazo

As organizações estudadas dão importância para o planejamento financeiro, pois reconhecem que através do mesmo, tem-se uma direção das ações a serem formuladas. Assim, 60% das empresas realizam planejamento financeiro. Já 40% não executam nenhum tipo de planejamento. Dessas empresas, a metade não informou quais os principais impedimentos, mas a outra metade declarou que a empresa simplesmente usa a intuição para o gerenciamento financeiro, com acompanhamento das vendas e de recebíveis de longo prazo.

Tabela 11 – Realização de Planejamento Financeiro.

Respostas	Nº	%
Sim	3	60,00
Não	2	40,00
Total	5	100,00

Fonte: XAVIER (2010).

Considerando as empresas que fazem planejamento financeiro, sendo assim, 60% da amostra, 33% dessas afirmaram que o mesmo é realizado, através de etapas para captar recursos, sendo eles: internos e externos. Já 33% fazem acompanhamento e atualização do planejamento anual. Os 33% restantes realizam o planejamento por meio das metas definidas pela Diretoria.

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

De acordo com o estudo realizado, é possível afirmar que todas as empresas consideradas estão em um estágio de maturidade considerável, visto que a maioria atua há, no mínimo, onze anos no mercado. Já no que diz respeito à função financeira, a maioria das empresas demonstrou ter um setor financeiro bem estruturado, realizando planejamentos financeiros anuais, com acompanhamentos mensais. Além do mais, todos os respondentes afirmaram ter um bom conhecimento sobre o tema estudado, demonstrando a importância dada pelas organizações ao assunto abordado.

Quando considerada a situação de caixa, a quase totalidade da amostra responde que se encontra numa situação boa e regular, sendo que apenas uma parte honra seus compromissos sem nenhuma preocupação, enquanto a outra enfrenta dificuldades para honrar tais compromissos. Considerando momentos de escassez e excesso de caixa, percebe-se uma diversificação nas ações adotadas. Em síntese, no momento de escassez, as principais ações são o retorno de aplicações financeiras, financiamento bancário, ações de *marketing* e redução de despesas. Já nos momentos de excesso, as principais ações consistem em aplicações financeiras e em estoques, investimentos na própria empresa e antecipação de financiamentos.

Apontando o estoque de segurança, grande parte utiliza o estoque mínimo, com a intenção de cobrir demandas imprevistas. A parte da amostra que não faz tal atividade, indica a própria natureza do negócio, como sendo a razão para não sustentar tal estoque.

O instrumento de concessão mais usado pelas empresas consiste nas notas promissórias, sendo consideradas confiáveis, pois o cliente é mais favorável ao pagamento por parte do mesmo. Já no quesito fontes de financiamento de curto prazo, boa parte da amostra possui duas fontes de financiamentos: antecipação de recebíveis em conjunto com o capital próprio e o capital próprio da empresa isoladamente.

Finalizando, abordou-se o planejamento financeiro, onde foi evidenciado que grande parte da amostra evidencia as decisões a serem tomadas, sendo o mesmo um guia das ações a serem usadas. De acordo com a pesquisa, essas empresas fazem planejamentos financeiros de longo, médio e curto prazo.

6. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ASSAF NETO, A.; SILVA TIBÚRCIO, C. A. **Administração do Capital de Giro**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2002.
- ASSAF NETO, A. **Finanças Corporativas e Valor**. 2. ed. 2º reimpressão. São Paulo: Atlas, 2006.
- FERREIRA J. A. S. **Finanças Corporativas: conceitos e aplicações**. São Paulo: Person Prentice Hall, 2005.
- GITMAN, L. J. **Princípios de Administração Financeira**. 10 ed. São Paulo: Addison Wesley, 2004.
- LEMES JÚNIOR, A. B.; RIGO, C. M.; CHEROBIM, A. P. M. S. **Administração Financeira: princípios, fundamentos e praticas trabalhistas**. 2. ed. 2º reimpressão. Rio de Janeiro: Elsevier, 2005.
- RIVERA, A. **Pernambuco para o Mundo. Uma Reflexão sobre suas Possibilidades**. 2010. <http://www.institutomauriciodenassau.com.br/blog/pernambuco-para-o-mundo-uma-reflexao-sobre-suas-possibilidades/>. Acesso em 16 de agosto de 2010.
- ROSS, S. A. **Princípios de Administração Financeira**. 2. ed. São Paulo. Atlas, 2000.
- SANVICENTE, A. Z. **Administração Financeira**. 3º Ed. São Paulo. Atlas, 1987.
- SILVA DANTAS, W. **Decisões de Investimento e de Financiamento de Longo Prazo: Um Estudo nas Empresas Exportadoras de Campina Grande – PB**. Relatório de Estágio Supervisionado para a obtenção do Grau de Bacharel em Administração de Empresas, 2008.
- VIEIRA, M. V. **Administração estratégica do capital de giro**. 1º Ed. São Paulo. Atlas, 2005.
- XAVIER, A. D. **Análise da Gestão do Capital de Giro nas Empresas Exportadoras de Campina Grande – PB**. 71 f. Relatório de Estágio Supervisionado (Bacharelado em Administração de Empresas) – Universidade Federal de Campina Grande – PB.