



UNIVERSIDADE ESTADUAL DA PARAIBA  
CENTRO DE CIÊNCIAS HUMANAS E EXATAS  
CAMPUS VI – POETA PINTO DO MONTEIRO  
CURSO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS

CLARA FERNANDA DE SOUZA

**UM ESTUDO SOBRE A UTILIZAÇÃO DO CAPITAL DE GIRO NAS  
EMPRESAS VAREJISTAS DE PRODUTOS ALIMENTÍCIOS DA  
CIDADE DE MONTEIRO - PB**

MONTEIRO

2014

CLARA FERNANDA DE SOUZA

**UM ESTUDO SOBRE A UTILIZAÇÃO DO CAPITAL DE GIRO NAS  
EMPRESAS VAREJISTAS DE PRODUTOS ALIMENTÍCIOS DA CIDADE DE  
MONTEIRO – PB.**

Monografia apresentada ao Curso de Ciências Contábeis da Universidade Estadual da Paraíba, Campus VI - Poeta Pinto do Monteiro, do Centro de Ciências Humanas e Exatas como requisito para a obtenção do título de bacharel em Ciências Contábeis.

Prof. Orientador: M.Sc. Josimar Farias Cordeiro

MONTEIRO

2014

É expressamente proibida a comercialização deste documento, tanto na forma impressa como eletrônica. Sua reprodução total ou parcial é permitida exclusivamente para fins acadêmicos e científicos, desde que na reprodução figure a identificação do autor, título, instituição e ano da dissertação.

S725e Souza, Clara Fernanda de.

Um estudo sobre a utilização do capital de giro nas empresas varejistas de produtos alimentícios da cidade de Monteiro-PB [manuscrito] : / Clara Fernanda de Souza. - 2014.  
50 p. : il.

Digitado.

Trabalho de Conclusão de Curso (Graduação em Ciências Contábeis) - Universidade Estadual da Paraíba, Centro de Ciências Humanas e Exatas, 2014.

"Orientação: Prof. Me. Josimar Farias Cordeiro, Departamento de Ciências Contábeis".

1. Informação contábil. 2. Capital de giro. I. Título.

21. ed. CDD 657

**CLARA FERNANDA DE SOUZA**

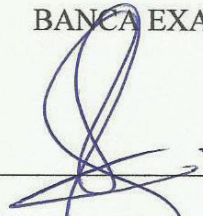
**UM ESTUDO SOBRE A UTILIZAÇÃO DO CAPITAL DE GIRO NAS EMPRESAS  
VAREJISTAS DE PRODUTOS ALIMENTÍCIOS DA CIDADE DE MONTEIRO - PB**

Monografia apresentada ao Curso de Ciências Contábeis da Universidade Estadual da Paraíba, Campus VI - Poeta Pinto do Monteiro, do Centro de Ciências Humanas e Exatas como requisito para a obtenção do título de bacharel em Ciências Contábeis.

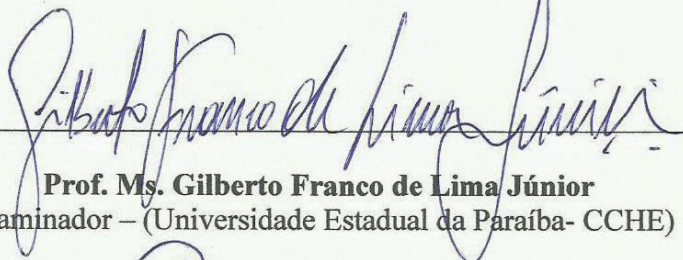
Prof. Orientador: Ms. Josimar Farias Cordeiro

Aprovada em: 19/03/2014.

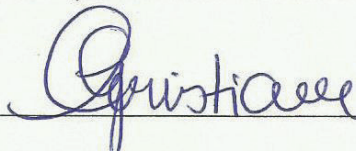
**BANCA EXAMINADORA**



**Prof. Ms. Josimar Farias Cordeiro**  
Orientador – (Universidade Estadual da Paraíba- CCHE)



**Prof. Ms. Gilberto Franco de Lima Júnior**  
Examinador – (Universidade Estadual da Paraíba- CCHE)



**Prof. Ms. Cristiane Gomes da Silva**  
Examinadora - (Universidade Estadual da Paraíba- CCHE)

## **Agradecimentos**

A Deus, por acreditar que nossa existência pressupõe outra infinitamente superior.

Aos meus pais, Maria e Salomão, que com muito amor, apoio e persistência não mediram esforços para que eu chegasse até esta etapa de minha vida.

Aos meus irmãos e irmã, sobrinhos e sobrinha, cunhadas e cunhado por terem me apoiado em todos os sentidos, pela torcida, e por vibrarem com as minhas conquistas.

A todos que fazem parte desta grande família, e que contribuíram direta e indiretamente para que eu chegasse até o fim dessa etapa.

A todos os professores do curso de Ciências Contábeis, pelos conhecimentos repassados, em especial ao Professor e Orientador Josimar Farias Cordeiro, por sua atenção e apoio no amadurecimento dos meus conhecimentos e conceitos que me levaram a execução e conclusão desta monografia.

As minhas colegas de turma pela convivência e experiências durante esses quatro anos.

Deixo a todos aqui o meu muito obrigado.

*“Julgue seu sucesso pelas coisas que você teve que  
renunciar para conseguir”.*

*(Dalai Lama)*

## Resumo

O presente trabalho aborda a importância do capital de giro para as entidades e tem por objetivo verificar se as empresas varejistas de produtos alimentícios do município de Monteiro-PB estão utilizando capital de giro para um melhor gerenciamento dos seus negócios. Foi utilizado o método indutivo e tiveram-se como procedimentos metodológicos a aplicação de um questionário com perguntas objetivas e outras subjetivas, utilizando ainda a tipologia descritiva, bibliográfica e quantitativa. A população foi de 85 empresas do ramo varejistas de produtos alimentícios com base nos dados da secretaria de finanças do município, obtendo-se uma amostra por conveniência de 40 respondentes. Na análise dos dados, verificou-se que a grande maioria das empresas utiliza o capital de giro, no entanto o problema está na administração e controle dos componentes do mesmo, especificamente no controle do caixa, no controle estoque e o no controle de contas a receber, pois boa parte desse controle é feito superficialmente e de forma manual, dificultando a identificação das possíveis falhas, verificando-se que existe a necessidade de maior utilização dos sistemas informatizados para aprimorar a gestão dos seus negócios.

**Palavras-chave:** Capital de giro. Administração dos componentes. Sistemas Informatizados

## **Abstract**

This paper discusses the importance of working capital for entities and aims to verify whether the retail food companies in the municipality of Monteiro - CP are using working capital to better manage their businesses . The inductive method was used and had methodological procedures as the application of a questionnaire with objective questions and other subjective , still using descriptive and bibliographic and quantitative typology . The population was 85 branch companies retailers of food products based on data from the county board of finance , obtaining a convenience sample of 40 respondents . In data analysis , it was found that the vast majority of companies use the capital, however the problem is in the management and control of the same components , specifically the control box , control inventory and control of accounts receivable because much of this control is done superficially and manually , hindering the identification of possible failures, verifying that there is a need for increased use of computerized to enhance the management of their business systems .

**Keywords:** Working capital. Administration of the components. Computerized Systems



## Lista de Tabelas

Tabela 1 – Gênero e função.....	26
Tabela 2 – Nível de escolaridade.....	26
Tabela 3- Porte e Tempo da empresa.....	27
Tabela 4 - Existência de numerário no caixa versus captação de recursos de terceiros.....	27
Tabela 5 – Período entre a compra e recebimento pela venda.....	28
Tabela 6 – Controle de caixa versus existência de numerário.....	29
Tabela 7 – freqüência de controle do caixa.....	29
Tabela 8 – Ferramenta de controle de caixa.....	30
Tabela 9 – Controle de estoque versus responsável pelo estoque.....	30
Tabela 10 – Frequência de reposição do estoque.....	31
Tabela 11- Modelo de controle de estoque.....	31
Tabela 12 – Rotatividade do estoque.....	32
Tabela 14 – Frequência das perdas.....	33
Tabela 15 – Poder de negociação.....	33
Tabela 16- Prazo médio dos fornecedores.....	34
Tabela 17 – Existência no atraso do pagamento dos salários.....	34
Tabela 18 – Frequencia no atraso dos salários .....	35
Tabela 19–Existência de numerário versus existência no atraso do pagamento de outras despesas.....	35
Tabela 20 – Frequência no atraso de despesas.....	36
Tabela 21 – Venda a prazo versus dinheiro suficiente para vender a prazo.....	36
Tabela 22 – Análise do cliente versus a inadimplência.....	36
Tabela 23 – Controle de recebimentos.....	37
Tabela 24 – Frequência da inadimplência.....	37

## Sumário

1. Introdução.....	8
1.1 Problema De Pesquisa.....	9
1.2 Objetivo Geral.....	9
1.3 Objetivos Específicos.....	9
1.4 Justificativa.....	10
2. Referencial Teórico.....	12
2.1 A contabilidade e a informação contábil.....	12
2.1.1 Usuários da informação contábil.....	13
2.1.2 Aspectos qualitativos da informação contábil.....	15
2.2 Ciclos de uma empresa.....	17
2.2.1 Ciclo Econômico.....	17
2.2.2 Ciclo Financeiro.....	18
2.2.3 Ciclo Operacional.....	18
2.3 Capital de giro como informação útil para decisões.....	19
2.3.1 Principais componentes do capital de giro.....	21
2.3.1.1 Caixa.....	21
2.3.1.2 Contas a Receber.....	23
2.3.1.3 Estoques.....	24
2.3.1.4 Contas a Pagar.....	25
3. Metodologia.....	27
3.1 Quanto aos Objetivos.....	27
3.2 Quanto aos Procedimentos.....	27
3.3 Quanto a Abordagem.....	28
3.3.1 Quantitativa.....	28
3.4 Quanto ao Método.....	28
3.5 Quanto ao instrumento de coleta de dados.....	28
3.5.1 População e amostra.....	29
3.5.2 Tratamento dos dados.....	29
4. Análise da Pesquisa.....	30
5. Conclusão.....	43
Referências.....	45

## 1. Introdução

Todas as empresas, independentemente do porte, necessitam de recursos para que possam funcionar. Tais recursos são utilizados como forma de financiar o ciclo operacional delas, no que diz respeito à compra de mercadorias, pagamento de outras obrigações ligadas a sua operacionalidade. Esses recursos fazem-se mais necessários ainda quando a empresa vende a prazo, ou seja, ela vende hoje, mas só receberá por esta venda depois. Por isso ela precisa ter em mãos algum recurso que possa suprir suas necessidades mais imediatas.

É exatamente nesse contexto que entra o capital de giro, que pode ser definido como o capital necessário à empresa para que ela gerencie melhor suas atividades operacionais no que diz respeito, por exemplo, ao financiamento aos clientes, quando ocorrem vendas a prazo, as despesas para manutenção dos estoques, para efetuar o pagamento aos fornecedores, e demais custos e despesas operacionais. De acordo com Morante (2007, p.48), o capital de giro representa o valor total dos recursos demandados pela empresa, para financiar seu ciclo operacional, o que abrange desde a aquisição de matérias primas até a venda e o recebimento dos produtos elaborados.

As empresas quando se encontram em uma situação financeira desfavorável, geralmente apresentam as mesmas situações: a insuficiência de capital de giro, a dificuldade em honrar seus pagamentos e suas despesas são maiores que seu faturamento. Comparando o capital de giro com o capital fixo da empresa observa-se que o primeiro exige um esforço maior do seu administrador financeiro, já que este requer um acompanhamento permanente. O administrador se esforça para resolver os problemas decorrentes do capital de giro – formação e financiamento dos estoques, gestão das contas a receber e ainda administrar o déficit de caixa.

A necessidade de capital dentro de uma empresa depende do seu fluxo de caixa, que é um esquema que representa as entradas e saídas de caixa ao longo do tempo, (GITMAN, 2008, p.76) e é uma das principais ferramentas de gestão financeira que possibilita ao gestor identificar a necessidade da empresa em gerar receitas suficientes para honrar seus compromissos e responsabilidades em um determinado tempo, permite também uma visão ampla de suas finanças com a finalidade de analisar os fatos ocorridos para a tomada de decisões, e também fazer com que a entidade tenha a possibilidade de projetar suas finanças para o futuro, proporcionando ao administrador a capacidade de realizar a execução de aplicações ou captações de recursos com a maior vantagem possível.

Sendo assim o capital de giro constitui um dos principais fatores que contribuem para o bom funcionamento do negócio, a falta deste pode deixar a empresa com pouco dinheiro em caixa para pagar suas obrigações de curto prazo.

Bitello (2006) ressalta ainda que ele é um fator muito importante para o desempenho operacional das empresas, porque afeta boa parte do total de seus ativos investidos. Uma má administração do capital de giro pode causar danos financeiros, contribuindo para uma situação de insolvência. Então, é preciso que se façam acompanhamentos constante por parte de seus administradores para que seja possível minimizar as crises financeiras da empresa que venham a se desenvolver no futuro.

### **1.1 Problema de Pesquisa:**

De que forma as empresas varejistas de produtos alimentícios da cidade de Monteiro – PB estão utilizando o seu capital de giro para um melhor gerenciamento dos seus negócios.

### **1.2 Objetivo Geral:**

Verificar de que forma as empresas varejistas de produtos alimentícios do município de Monteiro - PB estão utilizando capital de giro para um melhor gerenciamento de seus negócios.

### **1.3 Objetivos Específicos**

- Identificar a existência de controle de: caixa/banco, contas a pagar, contas a receber e estoque.
- Verificar as principais necessidades de utilização do capital de giro nas empresas pesquisadas.
- Averiguar se o gestor tem algum conhecimento sobre capital de giro.

## 1.4 Justificativa

No cenário atual do mercado as empresas desenvolvem melhores estratégias operacionais de atuação, principalmente quando se trata do capital de giro. (ASSAF NETO; SILVA, 2007). Ele é um dos fatores que mais interferem no gerenciamento e controle interno dos negócios de uma empresa, envolve o fluxo de caixa, as contas a receber, o volume dos estoques, e obrigações com os fornecedores, e outras áreas operacionais da empresa.

O Capital de Giro representa o montante de recursos necessários para que a empresa gire, ou seja, para que ela possa financiar e desenvolver suas atividades diárias, e requer um constante acompanhamento, pois do contrário poderá trazer problemas financeiros à empresa.

A sua quantidade dependerá de diversos fatores, como por exemplo, o tamanho da empresa, se ela é de pequeno, médio ou grande porte; o setor em que atua, seja indústria, comércio varejista, setor de serviços, entre outras; e a sazonalidade do negócio.

De acordo com o Instituto de Estudos Financeiros (IEF; 2013) boa parte dos problemas de gerenciamento do capital de giro de uma entidade deve-se em sua grande maioria a alguns fatores como: diminuição das vendas, o aumento de inadimplência, aumento das despesas operacionais e aumento dos custos. Sabendo disso, faz-se necessário adotar medidas que auxiliem o empresário a administrar melhor o capital de giro da sua empresa para que ela tenha uma vida financeira saudável, já que este está diretamente associado às fontes as quais a empresa necessita para financiar seu crescimento.

Silva (2002), Trindade et al (2010); Brito (2005); Bitello (2006) e vários outros autores já desenvolveram trabalhos acerca do capital de giro, pois a operacionalidade de qualquer empresa seja ela de pequeno, médio ou grande porte depende dele. E de acordo com Zeidan (2013) “Se pudéssemos fazer uma ‘autópsia’ nas pequenas e médias empresas que vão à falência, descobriríamos que a falta de capital de giro é a principal causa *mortis*. Todos esses trabalhos mostram a importância da correta administração e utilização do capital de giro no gerenciamento dos negócios e também como os administradores devem estar bem preparados para planejar a utilização desses recursos para que sua capacidade de solvência não seja comprometida. Se o administrador for despreparado e com pouca técnica para identificar sua necessidade de capital de giro certamente ele precisará recorrer a fonte externas de recursos que vem acompanhado por juros altos, expondo assim à empresa a uma provável situação de fracasso futura.

Tendo conhecimento da importância do capital de giro para as empresas, o presente trabalho irá buscar junto as empresas varejistas de produtos alimentícios de Monteiro de que maneira elas utilizam o seu capital de giro para gerir melhor os seus negócios e também em que situações cotidianas elas precisam usá-lo para cobrir suas necessidades mais imediatas, mostrando assim, a realidade das mesmas.

## 2. Referencial Teórico

### 2.1 A contabilidade e a informação contábil

Hoje em dia as pessoas tem a concepção de que a contabilidade só diz respeito à tributação e a legislação que rege a sociedade e o comércio. Então eles continuam com a ideia de que a contabilidade é só uma obrigação legal e não se tem a sensibilidade de que ela existe pela necessidade de se manter um sistema formal e universal de controle do patrimônio. (SOUZA, 2008). A contabilidade, como ciência social aplicada, tem a capacidade para captar, registrar, acumular, resumir e interpretar os acontecimentos que afetam o patrimônio econômico financeiro de qualquer ente. (MARQUES, 2013).

Nota-se que todas as informações produzidas pela contabilidade auxiliam o gestor no processo de tomada de decisão, para que elas sejam feitas de forma segura não só no momento presente mas também no futuro, já que a contabilidade tem essa capacidade de mostrar como um projeto se desenvolverá ao longo dos exercícios seguintes. Em síntese, a contabilidade nos dias atuais constitui uma importante ferramenta não só para cumprir regras de legislação e tributação, mas também para auxiliar os gestores no processo de tomada de decisão.

Pode-se ver a informação contábil como um instrumento importante de auxílio aos empresários, no que diz respeito à forma de lidar com problemas que aparecem, tais problemas surgem por conta do mercado competitivo e que exige do administrador uma decisão correta, o que contribuirá para o crescimento e destaque da sua empresa perante as concorrentes. (MOREIRA, et al.,2013)

A informação contábil pode ser definida como a “expressão que, em sentido restrito, significa a evidência de um registro, ou conjunto de registros de fatos patrimoniais e redituais, egressos da escrituração contábil regular ou feita como a legislação e as normas estabelecem” (SÁ, 2009, p.261). Então a informação contábil parte inicialmente do registro fiel e detalhado de cada movimentação realizada, onde a união desses fatos e a sua interpretação transformam-se em informações importantes no processo de tomada de decisão.

A informação contábil se expressa por diferentes meios, como demonstrações contábeis, escrituração ou registros permanentes e sistemáticos, documentos, livros, planilhas, notas explicativas, pareceres, laudos, diagnósticos ou quaisquer outros utilizados no exercício profissional ou previstos em legislação. (CRC-BA)

Num sistema contábil, os eventos econômicos são as fontes básicas da informação contábil; o contador atua como transmissor, observando estes eventos e codificando-os para transmitir a informação através dos relatórios contábeis. (STROEHER; FREITAS, 2008, p.4). No passado tinha-se a figura do contador como um profissional que apenas fazia cálculos e era responsável pelo cumprimento das obrigações fiscais da empresa. Hoje ele orienta os empresários na gestão de seus negócios.

Então, considerando que o usuário, seja ele interno ou externo, não têm um profundo conhecimento da ciência contábil, a figura do contador é de extrema importância no que tange ao processo de formação da informação, pois ele é o responsável pela interpretação de tais registros em informações que serão úteis ao administrador. “As informações contábeis ou operacionais são peças-chaves num processo de tomada de decisão.” (QUEIROZ, 2005. p. 50). Elas são importantes tanto para os que atuam na gestão interna, quanto para os que não estão ligados a empresa e tem interesse em investir nela de alguma forma, e também devem ser capazes de atender as necessidades desses usuários de forma igualitária.

IUDÍCIBUS (2004, p. 25 apud CAMPELO et al), de forma sintética, assevera que “o objetivo básico da Contabilidade, [...], pode ser resumido no fornecimento de informações econômicas para os vários usuários, de forma que propiciem decisões racionais”, ou seja, o seu entendimento é um requisito essencial, para que estas sejam utilizadas de maneira adequada no processo decisório. A informação deve auxiliar de forma inteligente os recursos que uma empresa dispõe, como exemplo desses recursos tem-se homens, materiais, máquinas e outros ativos. (PADOVEZE, 2007.p.146). A ineficiência no uso desses recursos pode causar danos à empresa, já que a união deles e sua correta utilização é o que faz o negócio funcionar.

### **2.1.1 Usuários da informação contábil**

“O objetivo da contabilidade pode ser estabelecido como sendo o de fornecer informação estruturada de natureza econômica, financeira e, subsidiariamente, física de produtividade social, aos usuários internos e externos à entidade objeto da Contabilidade.” (IUDÍCIBUS; MARION, 2007). A Comissão de Valores Mobiliários (CVM) conceitua usuário como “toda pessoa física ou jurídica que tenha interesse na avaliação da situação e do progresso de determinada entidade, seja tal entidade empresa, ente de finalidades não lucrativas, ou mesmo patrimônio familiar.”



Os usuários da contabilidade dividem-se em usuários internos e externos. De acordo com a IOB “no grupo dos usuários internos estão o titular da firma individual (atualmente, denominado “empresário”), os sócios e os acionistas da sociedade; e também os diretores, os gerentes e os administradores de todos os níveis.” E no grupo dos usuários externos tem-se “bancos e fornecedores; Governo (fiscalização); auditores externos; e investidores do mercado de capital (no caso de sociedades anônimas de capital aberto).” Tais grupos apresentam interesses diversificados, obrigando dessa forma a entidade a apresentar informações amplas e fidedignas e que sejam suficientes para uma análise da situação patrimonial da empresa e para elaborar um objetivo futuro.

Para os usuários externos temos as tradicionais demonstrações contábeis como o Balanço Patrimonial (posição das contas em um determinado momento), Demonstração de resultado do exercício (uma demonstração de fluxos econômicos), Demonstração de Origens e aplicações ou, mais recentemente, Fluxo de Caixa (demonstrações de fluxos financeiros) e outras. (IUDÍCIBUS; MARION, 2007)

Os usuários internos precisam além desses demonstrativos já citados, outros relatórios tipo: fabricar *versus* adquirir; orçamento de capital; expansão da fábrica; criação de divisões relatórios sobre mix de produtos e serviços. (IUDÍCIBUS; MARION, 2007)

Os usuários são as pessoas que se utilizam da Contabilidade, que se interessam pela situação da empresa e buscam nos instrumentos contábeis as suas respostas. (PARADA, 2011). Dessa forma entende-se que toda informação contábil obtida será utilizada pelos usuários com o intuito de auxiliar não só na administração da empresa como também servirá para apresentar aos demais usuários a situação econômica e financeira da entidade, e atrair o interesse de possíveis investidores.

### 2.1.2 Aspectos qualitativos da informação contábil

A Resolução 1.374/2011 do Conselho Federal de Contabilidade divide os aspectos qualitativos da informação contábil em aspectos fundamentais e aspectos de melhoria. Dentre as características fundamentais tem-se a relevância e a representação fidedigna. Já as características de melhoria são Comparabilidade, verificabilidade, tempestividade e compreensibilidade. “As características qualitativas de melhoria podem também auxiliar a determinar qual de duas alternativas que sejam consideradas equivalentes em termos de relevância e fidedignidade de representação deve ser usada para retratar um fenômeno.”(CFC, Res. Nº1.374/2011).

Conforme Iudícibus e Marion (2007), uma informação é relevante quando ela passa a influenciar nas decisões econômicas do seu usuário afim de que ele possa analisar situações passadas, presentes ou futuras. A informação relevante pode fazer toda a diferença no processo decisório. Essa Característica vem acompanhada da materialidade, ou seja, a informação ela é material quando a sua omissão ou divulgação distorcida influencia na tomada de decisão pelo usuário.

“[...] a materialidade é um aspecto de relevância específico da entidade baseado na natureza ou na magnitude, ou em ambos, dos itens para os quais a informação está relacionada no contexto do relatório contábil-financeiro de uma entidade em particular. Conseqüentemente, não se pode especificar um limite quantitativo uniforme para materialidade ou predeterminar o que seria julgado material para uma situação particular.” (CFC, Res. Nº1. 374/2011).

Percebe-se que a informação relevante deve apresentar-se em momento oportuno, de forma material e útil para que o gestor possa tomar suas decisões com segurança.

Outra característica fundamental é a representação fidedigna, que substitui a característica da “confiabilidade”, embora tenham basicamente o mesmo significado. Para que uma informação seja fiel ela precisa estar livre de erros e representar adequadamente o fato que ela pretende representar. “Para ser representação perfeitamente fidedigna, a realidade retratada precisa ter três atributos. Ela tem que ser completa, neutra e livre de erro.” (CFC, Res. Nº1. 374/2011). Nota-se que a informação contábil deve apresentar a pura realidade da empresa, sem distorcer os fatos para obter benefícios.

Quanto às características de melhoria, o CFC destaca quatro principais: comparabilidade, verificabilidade, tempestividade e compreensibilidade.

No que tange à comparabilidade Iudícibus e Marion (2007) ressaltam que “os usuários precisam ter condições de comparar as demonstrações contábeis de uma entidade através dos anos a fim de identificar tendências em sua situação patrimonial e em seu desempenho.” Em outras palavras, percebe-se que as informações contábeis devem ser comparadas por seus usuários no decorrer dos períodos, para que se identifique a evolução ou retardo da empresa e seja possível identificar a posição patrimonial e financeira da entidade, e ter conhecimento de quais são as práticas adotadas para a elaboração dos demonstrativos contábeis.

De acordo com a resolução nº 1.374 do CFC, a verificabilidade ajuda a assegurar aos usuários que a informação representa fidedignamente o fenômeno econômico que se propõe representar. Essa característica leva os diversos usuários a chegarem a um ponto de consenso comum sobre determinada informação, mas eles também não precisam concordar plenamente em tudo. Então a informação contábil verificável é aquela que além de expressar a interpretação dos fatos, permite aos usuários verificar se estes realmente existem, evitando as dúvidas sobre a sua veracidade.

A tempestividade como o próprio nome já diz, refere-se aquela informação que quando utilizada no momento certo pode influenciar bastante na decisão a ser tomada pelos usuários. “Não é fácil saber, *a priori*, esse tempo certo. Depende do tipo de decisão e avaliação que está sendo realizada em cada caso.” (IUDÍCIBUS E MARION, 2007)

A informação contábil precisa ser além de qualquer coisa compreensível, retratando todos os aspectos ou conjunto de operações. (IUDÍCIBUS E MARION, 2007). Sendo assim os aspectos contábeis de determinada informação deve apresentar-se de forma clara e concisa para que o usuário não tenha dúvidas na hora de tomar a decisão.

De acordo com PADOVEZE (2007, p. 151) para que a informação contábil seja aceita por todos dentro da empresa, é necessário que ela possua outras qualidades, objetivando a tomada de decisão pelos usuários, quais sejam:

- A informação deve trazer mais benefício do que custo de obtê-la;
- Deve ser compreensível;
- Deve ter utilidade para o decisor;
- Possuir relevância e confiabilidade
- Confiabilidade
- Consistência

Portanto, a informação contábil pode apresentar mais características além dessas conceituadas pelo CFC, ela deve beneficiar o usuário sem que isso tenha um custo tão alto

para ele, que possa ser compreendida e seja útil e confiável, para que as decisões sejam tomadas de forma segura.

## **2.2 Ciclos de uma empresa**

Dentro da operacionalidade de uma empresa, Santos (2009) afirma existir três ciclos, que são: o ciclo econômico, o ciclo financeiro e o ciclo operacional.

“Monitorar os ciclos econômico e financeiro é fundamental. Eles não são afetados somente pelo crescimento, mas também pelos prazos médios de pagamento e recebimento. Embora o capital de giro não seja somente função do ciclo operacional, gerenciar as mudanças nos ciclos econômicos e financeiros é crucial para a sobrevivência da organização.” (ZEIDAN, 2013)

Portanto, não basta só se preocupar com o ciclo operacional como um todo, de forma generalizada, é importante que os prazos de pagamentos e recebimentos ligados aos ciclos econômico e financeiro sejam observados constantemente, para que se evite problemas que prejudiquem a continuidade da empresa.

### **2.2.1 Ciclo Econômico**

“É o período em que a mercadoria permanece nas dependências da empresa, ou seja, inicia-se com a compra da mercadoria e encerra-se com a venda da mesma.” (RAMOS, 2011. p.3). Então é o tempo que os estoques levam pra girar, ou seja, para serem renovados. Se o estoque for em grande quantidade, ele irá demorar mais para girar podendo levar a empresa a ter insuficiência de caixa, obrigando-a a captar recursos de terceiros. (RAMOS, 2011. p.3). Portanto, pode-se dizer que o ciclo econômico só dura enquanto a mercadoria estiver em estoque, a partir do momento em que ela é vendida encerra-se este ciclo. Nesse ciclo levam-se em conta apenas os fatos que vão da compra da matéria prima ou mercadorias até a venda do produto acabado ou da mercadoria em estoque, é também nesse ciclo que se calcula o giro dos estoques.

### **2.2.2 Ciclo Financeiro**

Também conhecido como ciclo de conversão de caixa, Santos (2009. p. 17) conceitua ciclo financeiro como “o intervalo de tempo entre os eventos financeiros ocorridos ao longo do ciclo operacional, representados pelo pagamento a fornecedores e pelo recebimento das

vendas.” Ou seja, é o tempo em que a empresa irá efetuar o pagamento das mercadorias aos fornecedores com os valores disponíveis em caixa, e o tempo em que ela irá receber dos clientes pelas vendas efetuadas.

“A apuração do ciclo financeiro evidencia qual o prazo que a empresa financia seus clientes com recursos próprios ou de terceiros.” (ARANHA, 2001). Este ciclo é um dos mais importantes para a administração do capital de giro da empresa, pois através dele é possível medir todas as transações feitas, desde pagamentos até recebimentos. ]

Então se o ciclo financeiro for muito extenso a empresa irá precisar recorrer a outras fontes de recursos fazer o negócio girar.

O ciclo financeiro pode ser positivo ou negativo. O primeiro revela que a empresa precisa de recursos complementares para continuar desenvolvendo suas atividades, enquanto o segundo mostra que a empresa tem disponíveis recursos que podem ser utilizados para novas aplicações. (CASTRO, 2011).

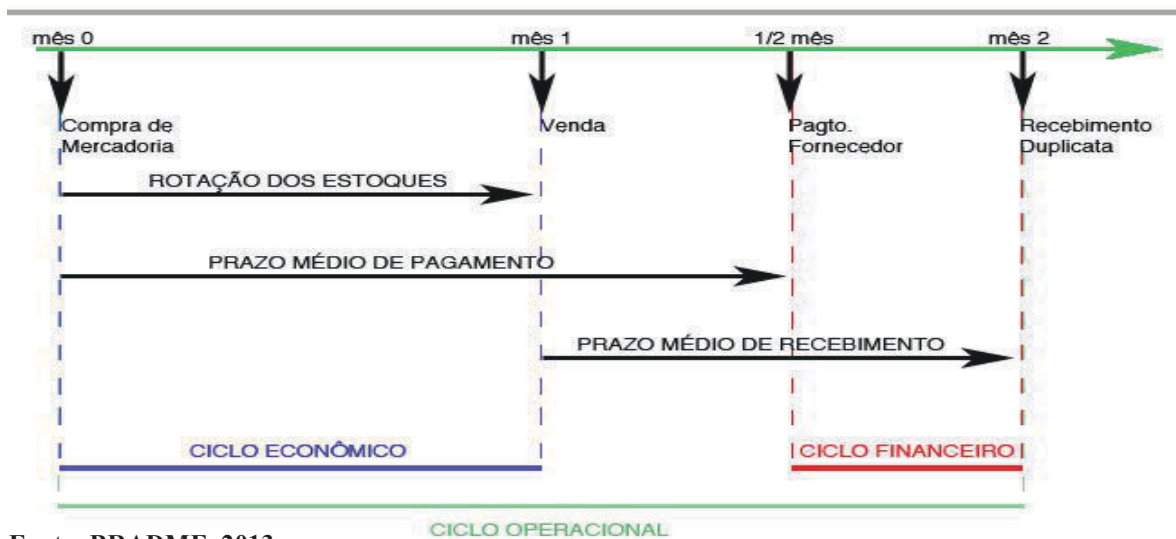
### **2.2.3 Ciclo Operacional**

Composto pelo ciclo econômico e financeiro, o ciclo operacional de uma empresa começa no momento da aquisição de matéria prima ou mercadorias, isso depende se é uma empresa industrial ou comercial, e tem seu fim quando ocorre o recebimento pela venda do produto final. (ASSAF NETO; SILVA, 2007. p.19). É importante lembrar que os ciclos variam de empresa para empresa e dependem do tipo de atividade exercida por elas, e todos esses ciclos são dependentes um do outro, principalmente o ciclo operacional, que depende dos demais para ser gerenciado de forma correta. Quando o ciclo operacional é mais longo ele exige um maior financiamento de capital de giro e vice-versa.

Comparando o ciclo operacional com o financeiro, Gonçalves (2010) afirma que “[...] o ciclo operacional está diretamente ligado ao tempo de transformação da matéria-prima em retorno monetário através das vendas, enquanto que o ciclo financeiro está atrelado às movimentações de caixa.”

O esquema a seguir mostra de forma resumida como funciona cada ciclo citado anteriormente:

Figura 1



Fonte: BRADME, 2013

A figura mostra de forma resumida e simplificada que o ciclo econômico inicia-se com a compra da mercadoria e termina no momento em que ela é vendida, enquanto o ciclo financeiro ou de caixa começa quando é feito o pagamento da mercadoria aos fornecedores até o momento em que a empresa recebe de seus clientes pelas vendas feitas. O ciclo operacional é a junção dos dois ciclos, pois se inicia com a compra das mercadorias e termina quando a empresa recebe pela venda da mesma.

### 2.3 Capital de giro como informação útil para decisões

“A administração do capital de giro envolve um processo contínuo de tomada de decisões voltadas principalmente, para a preservação da liquidez da empresa que também afeta a rentabilidade.” (SOUZA; LUPORINI; SOUZA, 1996).

Nota-se que os autores destacam a importância da administração do capital de giro como um fator relevante para empresa, bem como uma ferramenta de auxílio para tomada de decisões, principalmente no que diz respeito à preservação da liquidez da empresa.

Antes de constituir uma empresa os empresários se preocupam bastante em saber quanto esse negócio vai gerar de lucro, então eles fazem uma análise seus imobilizados e fazer uma estimativa de tudo que contribuirá para o desgaste dos bens, bem como avaliar todas as despesas, receitas e custos que envolvem sua vida útil. (SANTOS, 2009. p.15).

Então não se pode constituir uma empresa sem antes fazer um profundo estudo acerca de todos os riscos que ela pode correr, dentre os quais pode-se citar a insuficiência do capital de giro, que por sua vez deve ser constantemente avaliado, do contrário, a empresa desenvolverá “[...] sérios problemas financeiros, contribuindo efetivamente para a formação de uma situação de insolvência.” (ASSAF NETO; SILVA, 2007. p.13).

O capital de giro é definido por Sá (2009, p. 57) como “o capital em circulação ou movimento.” Em um sentido mais abrangente Escócia (2009) diz que:

“capital de giro significa capital de trabalho, ou seja, o capital necessário para financiar a continuidade das operações da empresa, como recursos para financiamento aos clientes (nas vendas a prazo), recursos para manter estoques e recursos para pagamento aos fornecedores (compra de matéria-prima ou mercadorias de revenda), pagamento de impostos, salários e demais custos e despesas operacionais.”

Percebe-se que de uma forma ou de outra os dois autores procuram mostrar a importância do capital de giro de uma empresa e que ele é responsável pela movimentação das atividades financeiras da empresa, envolvendo desde o controle dos estoques até recebimento das contas, constituindo assim um fator relevante para a continuidade dos negócios. O capital de giro representa o valor que a empresa, em casos extremos, pode utilizar para cobrir suas necessidades mais emergentes.

“Quando uma empresa entra em operação, o gestor financeiro transfere sua prioridade para o capital de giro, entidade representada pelos ativos circulantes.” (SANTOS 2009. p.15). No entanto percebe-se que o capital de giro não é composto apenas de ativos circulantes, mas também de passivos correntes, que se relacionam diretamente e auxiliam nas decisões do gestor. (ASSAF NETO; SILVA, 2007. p.13)

Então pode-se dizer que o capital de giro requer uma interação constante entre os valores circulantes do ativo e passivo e também um controle constante por parte do gestor.

Para Brito (2005), a administração do capital de giro exige uma aplicação do administrador, pois somente com um bom nível de conhecimento sobre os componentes do capital de giro é que as decisões serão tomadas de acordo com as políticas financeiras da empresa.

Portanto o administrador precisa ter conhecimento de todo o funcionamento dos itens que compõe o capital de giro e ter um mínimo de capital de giro, que seja capaz de cobrir o passivo, se possível com uma margem de segurança.

Assaf Neto e Silva (2007, p 15), segmenta o capital de giro em dois grupos: capital de giro fixo e capital de giro sazonal, sendo o primeiro referente ao valor mínimo de ativo circulante necessário ao funcionamento normal da empresa; e o segundo diz às necessidades periódicas ou adicionais, como por exemplo, compras antecipadas de estoque ou ainda aumento das vendas em determinado período do ano.

De forma simplificada, o capital de giro fixo é aquele que a empresa utiliza normalmente em suas atividades cotidianas, enquanto o capital de giro sazonal é aquele ao qual a empresa recorre em períodos de aumento da vendas.

### **2.3.1 Principais componentes do capital de giro**

#### **2.3.1.1 Caixa**

O caixa, também denominado de disponível, representa todos os ativos que se caracterizam por possuir liquidez imediata, a sua utilização não depende da ação de terceiros, ele está na empresa para ser utilizado a qualquer momento. (JÚNIOR, RIGO, CHEROBIM; 2005).

“A administração de caixa numa empresa abrange as atividades de planejamento e controle das disponibilidades financeiras, que é a parcela do ativo circulante representada pelos depósitos nas contas correntes bancárias e aplicações financeiras de liquidez imediata” (SANTOS, 2001) .

Então, o caixa é uma das contas do ativo circulante que possui a liquidez mais rápida, pelo fato de que representa o dinheiro em espécie que a empresa dispõe naquele momento.

Existem três razões expostas por Brito (2005) para a empresa manter valores em caixa, que são a transação, a precaução e a especulação. Na transação os negócios são conduzidos normalmente, efetuando compras e vendas. A precaução quer dizer que a empresa deve dispor de alguma reserva para gastos não planejados, e por fim a especulação que em algum momento irá favorecer a empresa na realização de bons negócios, como a compra de mercadorias a vista por um preço menor.



Nota-se que tais razões fazem todo sentido para uma boa administração do caixa, do contrário o administrador estaria sem opções em um momento oportuno ou não para fazer negociações.

Para Santos (2001), uma boa administração de caixa começa com o planejamento de caixa, que permite estimar a evolução dos saldos, isso vai contribuir para a tomada de decisão. Ele ainda ressalta que esse planejamento deve ser feito tanto em empresas bem estruturadas como em empresas com dificuldades financeiras, buscando assim o equilíbrio.

Percebe-se que não basta só administrar bem o caixa, mais também planejar a utilização dele, com o intuito de melhorar a funcionalidade da empresa e se prevenir de possíveis fatos inesperados.

“O fluxo de caixa é o instrumento que permite ao administrador financeiro: planejar, organizar, coordenar, dirigir e controlar os recursos financeiros de sua empresa num determinado período” ZDANOWICZ (1997, p. 21 aput BITELLO, 2006, p.50).

Portanto, o fluxo de caixa constitui uma ferramenta importante para a boa administração e avaliação da organização, a adoção desse controle permite uma boa gestão dos recursos financeiros disponíveis da empresa, evitando assim situações de insolvência ou falta de liquidez que ameaçam a continuidade do negócio.

Com a lei 11.638/2007, passou a ser obrigatória a elaboração da Demonstração do fluxo de caixa que substitui a DOAR.

A DFC constitui-se como um demonstrativo dos fluxos financeiros, por refletir as movimentações de dinheiro ocorridas nas entidades. (IUDICÍBUS, MARION; 2007)

Nota-se que a partir desse demonstrativo específico, é possível ver como foram as movimentações do caixa em determinado período.

Por sua vez, FREZATTI (1997, p. 40 aput BITELLO, 2006,p.51) complementa explicando que a DFC “[...] permite mostrar, de forma direta ou mesmo indireta, as mudanças que tiveram reflexo no caixa, suas origens e aplicações.”

Então a DFC passa a ser um fator de grande importância dentro da empresa, pois ela mostra que deve-se haver um controle das entradas e saídas da empresa para evitar problemas financeiros.

### 2.3.1.2 Contas a Receber

De acordo com Júnior, Rigo e Cherobim (2005) “o crédito é fator facilitador das vendas”. Quando a empresa concede esse crédito ela tem grandes chances de aumentar as vendas, do contrário não venderiam tanto se não utilizassem essa facilidade. Mas essa facilidade de conceder crédito exige que a empresa tenha um alto capital de giro exigindo investimentos grandes e também um controle complexo por parte dos administradores e por outro lado pode haver perdas por devedores colapsos.

Portanto, quando se vende a prazo significa que a empresa está concedendo crédito aos clientes, ou seja, ela entrega mercadorias ou presta um serviço e o cliente se comprometerá em pagar o valor em uma data futura. É exatamente nesse ponto que a empresa corre riscos por causa de atrasos e perdas por falta de pagamento, e ainda podem provocar despesas adicionais para o empresário devido a análise de crédito e cobrança. Essa prática é bastante utilizada no comércio varejista.

“A concessão de créditos é adotada por praticamente todos os ramos de atividade. Quando vista sob o aspecto financeiro, a concessão de crédito deve ser olhada como um investimento. E esse investimento possui um risco e uma rentabilidade esperados, conforme os valores aplicados.” (BRITO, 2005)

Como o próprio autor diz quase todas as empresas hoje adotam alguma política de crédito, visando uma melhor negociação com os clientes e facilitando o giro de seus estoques.

Mas esse crédito concedido aos compradores segue algumas políticas a serem tomadas como base para evitar que a empresa tenha prejuízos.

Segundo Santos (2001), o conjunto das condições sob as quais a empresa efetua suas vendas a prazo constitui sua política de crédito comercial. Nota-se que cada empresa adota uma política de crédito que esteja dentro de suas possibilidades. O autor ainda ressalta que se a empresa adota uma política de crédito muito liberal, ela poderá aumentar bastante suas vendas, porém isso lhe terá um alto custo, pois o risco de inadimplência será grande. Quando a política de crédito é mais restritiva as vendas serão menores, mas a empresa correrá um risco menor de ficar sem receber por elas.

### 2.3.1.3 Estoques

SÁ (2009) define estoque como a “existência no armazém ou depósito de bens materiais circulantes (mercadorias, matérias-primas, produtos etc).

“Os estoques são componentes importantes dos ativos circulantes, principalmente nas empresas comerciais e industriais, por representarem grandes volumes de dinheiro aplicado em relação aos demais ativos circulantes. São ainda ativos de menor liquidez.” (JÚNIOR, RIGO, CHEROBIM; 2005).

É possível observar que, dentro dos investimentos feitos pela empresa a grande maioria deles está voltada para o estoque, ele é o alicerce do ciclo operacional. O autor ressalta ainda que eles são ativos de menor liquidez, ou seja, só serão convertidos em dinheiro quando forem vendidos.

Caso a empresa precise fazer algum tipo de pagamento, não poderá entregar a mercadoria estocada para o credor, ela terá que vendê-la antes para um bom comprador ou então oferecer um bom desconto na venda delas, e o recebimento deve ser feito no menor prazo possível. (BRITO, 2005)

No que diz respeito aos níveis de estoque que as empresas devem ter, os autores na maioria das vezes divergem sobre qual seria o nível de estoque ideal para a empresa. Brito (2005) aponta alguns fatores que podem influenciar no estabelecimento de um nível ideal de estoque, são eles:

- A disponibilidade dos itens necessários. Se forem produtos de fáceis de obter;
- O conhecimento do mercado em que atuamos. Comprar de acordo com a sazonalidade das vendas.
- A duração do ciclo de produção. Quanto tempo o produto leva para ser vendido ou produzido.
- A durabilidade dos itens trabalhados. Caso sejam produtos perecíveis ou que “saem da moda”.
- Acompanhar o controle de estoques, com o uso de relatórios que indiquem a rotação, as perdas e a possibilidade de falta de determinados produtos.

A administração dos estoques envolve também o controle físico deles. Para o SEBRAE, “é o procedimento adotado para registrar, fiscalizar e gerir a entrada e saída de mercadorias e produtos da empresa. O Controle de estoque deve ser utilizado tanto para matéria-prima, mercadorias produzidas e/ou mercadorias vendidas.” Portanto, independente do tipo de estoque que a empresa possui deve existir um controle minucioso para evitar problemas.

De acordo com as Normas e Pronunciamentos de Contabilidade ( NPC), existem cinco métodos mais utilizados para avaliar os estoques, que são: custo médio; primeiro a entrar, primeiro a sair (PEPS); identificação específica; custo-padrão; método do varejo.

Quanto ao PEPS, “podemos dizer que: à medida que as mercadorias são vendidas, damos baixa e expedimos as primeiras compras, ou seja, vendemos primeiro as primeiras unidades fabricadas/produzidas.” (ORLANDO J., 2010). Então esse método consiste basicamente em vender os primeiros itens que foram para o estoque, evitando assim possíveis perdas.

#### **2.3.1.4 Contas a Pagar**

Para Gitman (2008), existem duas fontes principais de financiamento de curto prazo que são as contas a pagar, que está relacionada aos fornecedores, e as despesas a pagar. Segundo o autor, à medida que as vendas crescem as contas a pagar aumentam, devido a necessidade de comprar mais. No caso das despesas elas também são influenciadas pelas vendas, “conforme os salários e os impostos crescem com a necessidade maior de mão-de-obra e o aumento dos impostos, por causa do crescimento dos lucros.”

Percebe-se que tanto as contas a pagar quanto as despesas são afetadas diretamente pela oscilação nas vendas, pois é com base nelas que o administrador irá tomar decisões como, quanto comprar, ou ainda se a mão-de-obra que ele dispõe é suficiente.

Para que uma empresa tenha um gerenciamento eficiente é preciso que ela se utilize de alguns controles gerenciais. De acordo com o SEBRAE, “o controle das Contas a Pagar fornece informações para tomada de decisões sobre todos os compromissos da empresa que representem o desembolso de recursos.”

“As contas a pagar são compromissos assumidos pela empresa, representadas por compra de mercadorias, insumos para produção, máquinas, serviços, salários, impostos, aluguel, empréstimos, contribuições, entre outros. O controle das contas a pagar deve ser uma tarefa de rotina da empresa, pois normalmente envolve com grande quantidade de dinheiro.”(SEBRAE, 2013)

Então, por contas a pagar entende-se que são todas as obrigações adquiridas pela empresa no processo não só de aquisição de materiais, mas também com outras despesas ligadas a atividade que ela desenvolve e que fazem a empresa funcionar. Mas essas contas

também precisam ser controladas. Geralmente uma parte dessas obrigações é com os fornecedores. No entanto, Bitello (2006) afirma que:

A empresa não possui somente a necessidade de manter os fornecedores; as obrigações sociais são necessárias para a sua manutenção. Os empregados geram folha de pagamento, obrigações sociais que, por sua vez, geram despesas e, portanto, acarretam uma parcela de investimentos do capital de giro.

Então se percebe que a administração das contas a pagar não gira em torno só das obrigações com fornecedores, mas também com folha de pagamento e outras despesas envolvidas como água, luz, impostos e que são necessárias ao bom funcionamento da empresa.

### **3. Metodologia**

#### **3.1 Quanto aos Objetivos**

No presente trabalho foi utilizada a pesquisa descritiva, que na concepção de Gil (2002), “têm como objetivo primordial a descrição das características de determinada população ou fenômeno ou, então, o estabelecimento de relações entre variáveis.”

Esse tipo de pesquisa é bastante utilizado para descrever problemas de pesquisa na área contábil. (BEUREN, 2012).

O trabalho consistiu em descrever como se comportam as empresas no que diz respeito a utilização do capital de giro para gerir melhor os seus negócios, observando o comportamento deles diante dos componentes do capital de giro, bem como qual é nível de entendimento deles acerca do assunto.

#### **3.2 Quanto aos Procedimentos**

Foi adotada a pesquisa de campo, que é aquela utilizada com o objetivo de conseguir informações e respostas que solucionem o problema, para o qual se procura uma resposta, ou ainda descobrir novos fenômenos ou as relações entre eles. (MARCONI; LAKATOS, 2007. p.188). No estudo de campo, o pesquisador realiza a maior parte do trabalho pessoalmente, pois é enfatizada importância de o pesquisador ter tido ele mesmo uma experiência direta com a situação de estudo. (GIL, 2002. p. 53).

Foram feitas visitas as empresas da amostra com intuito de coletar informações através de um questionário pré-estruturado que auxiliassem na solução do problema, e perceber como funciona e como é a realidade acerca da utilização do capital de giro.

Neste trabalho também foi utilizada a pesquisa bibliográfica que para Gil (2002)” é desenvolvida com base em material já elaborado, constituído principalmente de livros e artigos científicos.” Tais fontes de pesquisa foram consultadas para que se desenvolve-se uma explanação teórica sobre o assunto, visando o melhor entendimento do mesmo.

### **3.3 Quanto a Abordagem**

#### **3.3.1 Quantitativa**

Pode ser caracterizada pela utilização de instrumentos estatísticos, tanto no momento de coleta de dados quanto no tratamento dos dados. (BEUREN, 2012.p.92)

Os pesquisadores [...] procuram identificar os elementos constituintes do objeto estudado, estabelecendo a estrutura e a evolução das relações entre os elementos. Seus dados são métricos (medidas, comparação/padrão/metro) e as abordagens são experimental, hipotético-dedutiva, verificatória. (PORTELA, 2004)

Trata-se de uma pesquisa quantitativa porque foram utilizadas ferramentas estatísticas como frequência, percentuais, software para tabulação e análise dos dados, bem como o levantamento dos dados de onde foi colhida a amostra para a pesquisa.

### **3.4 Quanto ao Método**

Este trabalho utilizará o método indutivo, que Lakatos; Marconi (2007) caracterizam da seguinte forma:

Indução é um processo mental por intermédio do qual, partindo de dados particulares, suficientemente constatados, infere-se uma verdade geral ou universal, não contida nas partes examinadas. Portanto, o objetivo dos argumentos é levar a conclusões cujo conteúdo é muito mais amplo do que o das premissas nas quais se basearam.

Neste trabalho buscar-se-á como base nos resultados da análise dos dados emitir uma conclusão sobre a realidade da utilização do capital de giro no município de Monteiro-PB, tendo por base as respostas dadas pelos empresários da cidade.

### **3.5 Quanto ao instrumento de coleta de dados**

A coleta de dados neste trabalho se dará por meio de aplicação de questionários junto aos proprietários dos estabelecimentos, ou gerente nos supermercados da cidade. “O

questionário é um instrumento de coleta de dados constituído por uma série ordenada de perguntas que devem ser respondidas por escrito pelo informante, sem a presença do investigador.” (BEUREN, 2012.p. 130).

No questionário foram feitas perguntas sobre o controle dos componentes do capital de giro e também para verificar o nível de entendimento do respondente sobre capital de giro.

### **3.5.1 População e amostra**

O levantamento da quantidade de empresas desse segmento foi feito a partir de uma relação fornecida pela Secretaria de Administração e Finanças – Diretoria de Tributação, do município de Monteiro-Pb, com base nessa relação selecionou-se a amostra, que engloba não só supermercados do centro da cidade, mas também aqueles de bairros mais afastados, o que permite uma melhor percepção utilização do capital de giro nessas empresas.

### **3.5.2 Tratamento dos dados**

Após a aplicação do questionário, foi feita a tabulação dos dados por meio de planilha de Excel, e em seguida foi feito o cruzamento dos dados através do software SPSS versão 13.0. Então a partir do cruzamento dos dados iniciou-se a sua análise visando a solução do problema.



#### 4. Análise da Pesquisa

Após a coleta e tabulação dos dados foi feita a análise dos resultados obtidos a partir das informações coletadas por meio da aplicação de um questionário nas empresas da amostra.

A seguir é apresentada a tabela 1, que mostra o cargo ocupado pelo entrevistado, bem como o gênero a que pertence.

		Gênero		Total
		Masculino	Feminino	
Função	Proprietário	11	17	28
	Administrador	4	0	4
	Gerente	4	4	8
Total		19	21	40

**Tabela 1- Gênero e função**

**Fonte: Dados da pesquisa**

Na tabela 1, percebe-se que apenas 10% dos entrevistados ocupam a função de administrador, a maioria são proprietários da empresa, que totalizam 70%, onde 60,71% são mulheres.

A próxima tabela trata do nível de escolaridade quanto ao gênero, essas informações mostram se o respondente tem alguma qualificação ou não.

		Escolaridade		Total
		Masculino	Feminino	
Escolaridade	Fundamental	10	10	20
	Médio	9	10	19
	Superior Completo	0	1	1
Total		19	21	40

**Tabela 2 – Nível de escolaridade**

**Fonte: Dados da Pesquisa**

Pode-se observar que apenas 2,5% da amostra tinha o ensino superior completo, os demais ficaram equilibrados entre ensino fundamental, e o ensino médio. Portanto o fato de não ter concluído pelo menos o ensino médio pode levar o empresário a ter dificuldades de assimilar técnicas que facilitariam a melhor gestão dos seus negócios.

A tabela 3 trata do porte das empresas em estudo e também há quanto tempo elas atuam na cidade.

		Porte da empresa				Total
		Tempo da empresa				
		De 1 a 2 anos	De 3 a 10 anos	De 10 a 20 anos	Mais de 20 anos	
Porte da empresa	MEI	0	1	0	0	1
	ME	7	11	11	7	36
	EPP	0	1	1	0	2
	Informal	0	1	0	0	1
Total		7	14	12	7	40

**Tabela 3- Porte e Tempo da empresa**  
Fonte: Dados da Pesquisa

Nota-se que quanto ao porte as microempresas são maioria e também atuam a mais tempo na cidade, somando um total de 61% que atuam na cidade de 3 a 20 anos, e apenas 19% tem mais 20 anos de atuação. As demais são empreendedores individuais, empresas de pequeno porte e informais, um total de 2,5%.

A tabela 4 relaciona a existência de numerário no caixa para pagamento das despesas com a necessidade de captar recursos de terceiros.

<b>A empresa recorre a empréstimos * Existência de numerário no caixa para pagamento das despesas</b>				
		Existência de numerário no caixa para pagamento das despesas		
		Sim	Não	Total
A empresa recorre a empréstimos	Sim	7	3	10
	Não	28	2	30
Total		35	5	40

**Tabela 4 - Existência de numerário no caixa versus captação de recursos de terceiros**  
Fonte: Dados da pesquisa

Na tabela 4, após serem questionados se a empresa recorre a empréstimos, apenas 25% do total disseram que sim, geralmente captam esses recursos dos bancos ou emprestadores de dinheiro, onde 30% destes afirmaram não existir dinheiro no caixa para o pagamento das despesas, mostrando a falta de controle de caixa dessas empresas, e o restante mesmo havendo dinheiro no caixa recorre a empréstimos, segundo eles não para pagar as contas mais para investir de outra forma na empresa. Portanto, 75% das empresas da amostra não precisam recorrer a empréstimos, pois o dinheiro existente no caixa é suficiente para o

pagamento das despesas, o que mostra que elas sabem controlar o seu caixa, mesmo que de forma superficial para que não seja preciso captar outros recursos que trazem dívidas a empresa. Quanto à existência de numerário no caixa, 12,5% que responderam não, afirmaram que a causa principal deste fato é o baixo movimento das vendas, e também a falta de pagamento por parte dos clientes.

A seguir na tabela 5, é apresentado o período de tempo entre a compra da mercadoria e o recebimento pela venda da mesma.

<b>Qual o período entre compra e recebimento pela venda</b>				
	Frequencia	Percentual	Percentual Válido	Percentagem Cumulativa
5 dias	1	2,5	2,5	2,5
Entre 15 e 30 dias	2	5,0	5,0	7,5
30 dias	27	67,5	67,5	75,0
Entre 30 e 40 dias	1	2,5	2,5	77,5
40 dias	2	5,0	5,0	82,5
Entre 30 e 45 dias	1	2,5	2,5	85,0
Entre 30 e 60 dias	1	2,5	2,5	87,5
60 dias	2	5,0	5,0	92,5
90 dias	1	2,5	2,5	95,0
180 dias	1	2,5	2,5	97,5
À vista	1	2,5	2,5	100,0
Total	40	100,0	100,0	

**Tabela 5 – Período entre a compra e recebimento pela venda**

**Fonte: Dados da pesquisa**

As respostas obtidas foram bastante diversificadas, sendo que 75% afirmaram que este período é de 30 dias. Os demais ficaram com um percentual menor não ultrapassando os 5%. As empresas que afirmaram ter um período longo, como 180 dias, certamente têm problemas em cobrir as despesas mais emergentes, pois elas demoram muito a receber pela venda podendo levá-las a ter insuficiência de caixa. Neste caso o problema pode estar ligado ao término do ciclo operacional dela, pois durante a aplicação do questionário foi possível observar que a principal dificuldade está no recebimento pela venda da mercadoria, o que justifica um período tão distinto dos demais.

Na tabela 6 apresentam-se as respostas a respeito da existência de um método de controle de caixa o que pode ser relacionado à existência ou não de numerário no caixa para pagamento das despesas.

Utiliza algum método de controle de caixa * Existência de numerário no caixa para pagamento das despesas		Existência de numerário no caixa para pagamento das despesas		Total
		Sim	Não	
Utiliza algum método de controle de caixa	Sim	24	2	26
	Não	11	3	14
Total		35	5	40

**Tabela 6 – Controle de caixa versus existência de numerário**

**Fonte: Dados da Pesquisa**

Analisando os resultados nota-se que 65% utilizam um método de controle de caixa, sendo que 7,7% não tem dinheiro para pagar as despesas, os outros 35% não utilizam nenhum modelo de controle de caixa, e ainda chegaram a afirmar que não sabem fazer esse controle, em alguns casos porque é um negócio familiar então não acha necessário fazer esse controle, pois numerário que entra já vai sendo retirado para fazer pagamentos e cobrir despesas pessoais.

A tabela 7 trata da frequência com que é feito o controle de caixa.

Qual a frequência do controle de caixa				
	Frequencia	Percentual	Percentual Válido	Percentagem Cumulativa
Diariamente	18	45,0	69,2	69,2
Semanalmente	2	5,0	7,7	76,9
Mensalmente	6	15,0	23,1	100,0
Total	26	65,0	100,0	
Não fazem	14	35,0		
Total	40	100,0		

**Tabela 7 – frequência de controle do caixa**

**Fonte: Dados da pesquisa**

Nota-se que o percentual de controle de caixa diário é feito apenas por 45% da amostra, mas que também é significativo o número dos que não fazem nenhum tipo de controle, 35%. Os demais fazem um controle mensal ou semanal. A falta de controle de caixa pode trazer danos ao seu funcionamento, pois em dado momento o administrador terá dificuldades de identificar onde foi aplicado os recursos do caixa, problema que seria resolvido se houvesse um controle.

Dando continuidade a tabela anterior, a tabela 8 mostra qual a ferramenta utilizada por essas empresas que fazem controle de caixa.

<b>Qual ferramenta de controle do caixa</b>				
	Frequencia	Percentual	Percentual Válido	Percentagem Cumulativa
Caderno	15	37,5	60,0	60,0
Livro caixa	8	20,0	32,0	92,0
Sistema informatizado	2	5,0	8,0	100,0
Total	25	62,5	100,0	
Não utilizam	15	37,5		
Total	40	100,0		

**Tabela 8 – Ferramenta de controle de caixa**  
**Fonte: Dados da Pesquisa**

Observando a tabela nota-se que existe uma igualdade no percentual entre os que utilizam o caderno como ferramenta de controle, e os que não utilizam nenhuma ferramenta, ambos representam 37,5% respectivamente. Uma minoria de 5% utiliza algum sistema informatizado para fazer o controle, e outros 20% utilizam o livro caixa. Quanto ao controle por sistemas, durante a aplicação do questionário observou-se que em alguns estabelecimentos até existe o sistema, mas quando se pergunta por que não fazem uso dele a resposta obtida é que não sabem utilizá-lo e nem existe na empresa alguém que faça, ele está lá só para cumprir exigências da legislação. O fato de não saber utilizar o sistema pode está ligado ao baixo nível de escolaridade dos respondentes, mesmo assim a empresa deveria buscar pessoas especializadas para esta função, isso iria auxiliar bastante a empresa no melhoramento da administração do seu negócio.

A tabela 9 trata da utilização do controle de estoque e se existe algum setor ou pessoa responsável pelo controle do mesmo.

<b>Utilização de algum modelo de controle de estoque * Existe setor ou pessoa responsável pelo estoque</b>				
		Existe setor ou pessoa responsável pelo estoque		Total
		Sim	Não	
Utilização de algum modelo de controle de estoque	Sim	15	7	22
	Não	4	14	18
Total		19	21	40

**Tabela 9 – Controle de estoque versus responsável pelo estoque**  
**Fonte: Dados da Pesquisa**

Nota-se que do total da amostra, 55% afirmam utilizar algum tipo de controle de estoque, onde 68,18% tem uma pessoa responsável pelo controle do mesmo, mas esse percentual é quase igual aos que não utilizam, que são 45%. O controle de estoque é importante porque a partir dessas informações o empresário terá noção de quanto comprar, para que nem sobre e nem falte mercadoria, e ter uma pessoa responsável só por essa tarefa é outro fator importante, pois será mais fácil de controlar possíveis problemas, como a perda de mercadoria.

Na tabela 10 é apresentada a frequência com que é feita a reposição do estoque.

<b>Frequência de reposição do estoque</b>				
	Frequencia	Percentual	Percentual válido	Percentagem Cumulativa
Semanalmente	32	80,0	80,0	80,0
Quinzenalmente	6	15,0	15,0	95,0
Mensalmente	2	5,0	5,0	100,0
Total	40	100,0	100,0	

**Tabela 10 – Frequência de reposição do estoque**

Fonte: Dados da Pesquisa

Observando os dados da tabela nota-se que 80% da reposição é feita semanalmente, fato que é interessante, pois assim a empresa não corre o risco de comprar além do que é demandado. Os demais percentuais representam 15% onde a reposição ocorre a cada 15 dias, e outros 5% que repõem seu estoque mensalmente, exigindo um controle mais rígido sobre o mesmo.

A tabela 11 ainda está ligada ao estoque sendo que esta trata do modelo de controle utilizado pelas empresas.

<b>Qual modelo de controle de estoque?</b>				
	Frequencia	Percentual	Percentual Válido	Percentagem Cumulativa
Fichas manuscritas	16	40,0	69,6	69,6
Informatizado	4	10,0	17,4	87,0
Outros	3	7,5	13,0	100,0
Total	23	57,5	100,0	
Não possuem	17	42,5		
Total	40	100,0		

**Tabela 11- Modelo de controle de estoque**

Fonte: dados da pesquisa

As empresas que afirmaram ter algum modelo de controle de estoque, fazem isso através de fichas manuscritas, que são 40%, enquanto as que possuem sistema informatizado somam 10%. E quanto as que disseram que não possuem um modelo específico de controle de estoque totaliza 42,5%. Alguns empresários afirmaram não fazer esse controle e não adotarem nenhum modelo, pois vão efetuando as compras com base na quantidade comprada sempre.

A tabela 12 trata do nível de rotatividade dos estoques.

<b>Como é a rotatividade do estoque?</b>				
	Frequencia	Percentual	Perecentual Válido	Percentagem Cumulativa
Muito baixa	1	2,5	2,5	2,5
Baixa	16	40,0	40,0	42,5
Alta	1	2,5	2,5	45,0
Alta para alguns itens e baixa para outros	22	55,0	55,0	100,0
Total	40	100,0	100,0	

**Tabela 12 – Rotatividade do estoque**

**Fonte: Dados da pesquisa**

Analisando a tabela percebe-se que 55% disseram que a sua rotatividade do estoque é alta para alguns itens e baixa para outros, isso se deve ao fato de que nem todos os produtos vendem com a mesma intensidade, alguns compõem a cesta básica e são os mais vendidos, os demais são mais supérfluos e giram em um nível mais baixo. 40% afirmam que a rotatividade é baixa, e outros 2,5% ou tem uma rotatividade alta ou muito baixa, os percentuais foram iguais.

A tabela 13 trata da existência de perda de estoque, se existe ou não.

<b>Existe perda de estoque?</b>				
	Frequencia	Percentual	Percentual Válido	Percentagem Cumulativa
Sim	20	50,0	50,0	50,0
Não	20	50,0	50,0	100,0
Total	40	100,0	100,0	

**Tabela 13 – Perda de estoque**

**Fonte: Dados da pesquisa**

Nesse caso existiu um equilíbrio nas respostas, 50% afirmaram que sim, existe perda de estoque, e os outros 50% afirmaram que não há perda de estoque já que existe uma certa atenção quanto a data de vencimento dos produtos, evitando as perdas que trazem prejuízo a empresa.

Na tabela 14 trata-se da frequência das perdas quando elas ocorrem.

<b>Qual a frequência da perda?</b>				
	Frequência	Percentual	Percentual Válido	Percentagem Cumulativa
pouco	19	47,5	95,0	95,0
muito	1	2,5	5,0	100,0
Total	20	50,0	100,0	
não existe	20	50,0		

**Tabela 14 – Frequência das perdas**

**Fonte:** dados da pesquisa

Analisando a tabela 14 é possível observar que dos 50% que afirmaram existir perdas 47,5% disseram que quando ocorre é pouco, 2,5% afirmaram que perdem muita mercadoria, como já dito anteriormente isso pode está ligado a falta de observação da validade dos produtos, ou mercadorias que já se reconhece a perda, como por exemplo frutas, verduras e legumes.

A tabela 15 trata do poder de negociação da empresa no momento de fazer as compras.

<b>Quem possui o poder de negociação nas compras?</b>				
	Frequencia	Percentual	Percentual Válido	Percentagem Cumulativa
Empresa	37	92,5	92,5	92,5
Fornecedor	3	7,5	7,5	100,0
Total	40	100,0	100,0	

**Tabela 15 – Poder de negociação**

**Fonte:** Dados da Pesquisa

Da amostra total, a grande maioria afirmou que quem detém o poder de negociação é a empresa, buscando sempre os melhores preços.

Na tabela 16 está descrito segundo os dados obtidos pela pesquisa qual o prazo médio concedido pelos fornecedores.



<b>Prazo médio dos fornecedores</b>				
	Frequencia	Percentual	Percentual Válido	Percentagem Cumulativa
À vista	1	2,5	2,5	2,5
14 dias	1	2,5	2,5	5,0
21 dias	3	7,5	7,5	12,5
28 dias	14	35,0	35,0	47,5
30 dias	9	22,5	22,5	70,0
À vista ou 30 dias	1	2,5	2,5	72,5
À vista ou 28 dias	1	2,5	2,5	75,0
De 20 a 30 dias	1	2,5	2,5	77,5
21 e 28 dias	6	15,0	15,0	92,5
21, 28 e 45 dias	1	2,5	2,5	95,0
15, 21 e 28 dias	1	2,5	2,5	97,5
30 e 45 dias	1	2,5	2,5	100,0
Total	40	100,0	100,0	

**Tabela 16- Prazo médio dos fornecedores**

**Fonte: Dados da pesquisa**

Os prazos citados foram os mais variados, mas geralmente o prazo concedido pelos fornecedores é de 28 dias que detém um percentual de 35% das respostas. Em seguida tem-se o prazo de 30 dias, que representou 22,5% das respostas obtidas. Ou seja, pode-se inferir que mais da metade dos respondentes afirmam ter um prazo médio de 30 dias relativo ao pagamento dos fornecedores. Vale ressaltar que na tabela 5 o período entre a compra de mercadoria e o recebimento pela venda da mesma, é superior a 30 dias, com base nessa variável pode-se dizer a empresa deve ter o capital de giro disponível para pagar os fornecedores, pois há discordância entre os prazos de pagamento e recebimentos pelas vendas, já que elas efetuam o pagamento da mercadoria antes de receber pela venda da mesma.

A tabela 17 refere-se à existência no atraso do pagamento dos salários.

<b>Existe atraso no pagamento dos salários</b>				
	Frequencia	Percentual	Percentual Válido	Percentagem Cumulativa
Sim	2	5,0	6,5	6,5
Não	29	72,5	93,5	100,0
Total	31	77,5	100,0	
Não tem funcionários	9	22,5		
Total	40	100,0		

**Tabela 17 – Existência no atraso do pagamento dos salários**

**Fonte: Dados da Pesquisa**

Na tabela 17 observa-se que 72,5% das empresas não atrasam o pagamento dos salários de seus funcionários, e que das empresas visitadas 22,5% não tem funcionários. Apenas 5% afirmaram que atrasam o pagamento dos salários.

A tabela 18 trata da frequência no atraso dos salários.

<b>Frequencia no atraso dos salários</b>				
	Frequencia	Percentual	Percentual Válido	Percentagem Cumulativa
Pouco	2	5,0	100,0	100,0
Não existe	38	95,0		
Total	40	100,0		

**Tabela 18 – Frequencia no atraso dos salários**

Fonte: Dados da Pesquisa

Dos 5% que afirmaram existir atraso no pagamento dos salários, relataram que o atraso é pouco e não acontece constantemente. É possível observar nessas duas tabelas que existe certo cuidado dos empresários em não atrasar a folha de pagamento.

A tabela 19 confronta a existência de numerário no caixa das empresas com o atraso no pagamento de outras despesas.

<b>Existência de numerário no caixa para pagamento das despesas * Existe atraso no pagamento de outras despesas</b>				
		Existe atraso no pagamento de outras despesas		Total
		Sim	Não	
Existência de numerário no caixa para pagamento das despesas	Sim	2	33	35
	Não	2	3	5
Total		4	36	40

**Tabela 19 – Existência de numerário versus existência no atraso do pagamento de outras despesas**

Fonte: Dados da Pesquisa

Percebe-se que 87,5% afirmaram existir dinheiro no caixa, dos quais 94,3% disseram que não existe atraso no pagamento de outras despesas o que é bom para empresa, pois mostra que elas buscam estar sempre em dia com suas obrigações e que tem um controle sobre elas. Enquanto 40% atrasa o pagamento das despesas por falta de dinheiro para paga-las.

A tabela 20 mostra a frequência no atraso das despesas quando elas ocorrem.

<b>Frequência no atraso das despesas</b>				
	Frequencia	Percentual	Percentual Válido	Percentagem Cumulativa
Pouco	4	10,0	100,0	100,0
Não existe	36	90,0		
Total	40	100,0		

**Tabela 20 – Frequência no atraso de despesas**

**Fonte: Dados da Pesquisa**

As empresas que atrasam o pagamento das despesas somam um percentual de apenas 10%, o restante procura manter o pagamento das demais despesas organizados.

A tabela 21 mostra se as empresas vendem a prazo e se elas possuem dinheiro necessário para garantir esse tipo de venda.

	<b>A empresa possui dinheiro necessário para garantir a venda a prazo * A empresa vende a prazo</b>		<b>A empresa vende a prazo</b>	
		Sim	Não	Total
A empresa possui dinheiro necessário para garantir a venda a prazo	Sim	37	1	38
	Não	1	1	2
Total		38	2	40

**Tabela 21 – Venda a prazo versus dinheiro suficiente para vender a prazo.**

**Fonte: Dados da pesquisa**

Das empresas visitadas a grande maioria vende a prazo e afirmam ter dinheiro suficiente para garantir essas vendas. Elas afirmam que se não viabilizassem as vendas a prazo, não teriam muitas vendas, pois nem todos os clientes tem disponibilidade de comprar a vista. E apenas 5% não vendem a prazo porque não dispõem de numerário suficiente para garantir as vendas, ou não possuem capital de giro. Essa minoria pode até dispor de capital de giro para vender a prazo, mas por não saber como administrá-lo prefere não arriscar.

A tabela 22 mostra os resultados referentes no que diz respeito à análise do cliente antes de conceder créditos e a existência da inadimplência.

<b>Existe inadimplência * Análise do cliente para conceder crédito</b>				
		Análise do cliente para conceder crédito		
		Sim	Não	Total
Existe inadimplência	Sim	28	5	33
	Não	6	0	6
Total		34	5	39

**Tabela 22 – Análise do cliente versus a inadimplência**

Fonte: Dados da Pesquisa

Quando questionadas se existe inadimplência, 84,6% disseram que sim, e 84,85% fazem a análise do cliente, antes da concessão do crédito. Essa análise consiste em colher dados a respeito daquela pessoa, como por exemplo, onde ela reside, se é um bom pagador, se deixou de comprar em outra empresa do mesmo ramo, saber o motivo, fazer consultas o serviço de proteção ao crédito. Enquanto 17,64% não fazem nenhuma análise.

A tabela 23 mostra como é feito o controle dos recebimentos nas empresas da amostra.

<b>Como é feito o controle de recebimentos?</b>				
	Frequencia	Percentual	Percentual Válido	Percentagem Cumulativa
Fichas manuscritas	33	82,5	86,8	86,8
Informatizado	4	10,0	10,5	97,4
Outros	1	2,5	2,6	100,0
Total	38	95,0	100,0	
Não existe	2	5,0		
Total	40	100,0		

**Tabela 23 – Controle de recebimentos**

Fonte: Dados da pesquisa

Na tabela 23, 82,5% das empresas o controle dos recebimentos é feito ainda em fichas manuscritas, e como já citado anteriormente por não saberem utilizar os sistemas informatizados, essas empresas não os utilizam para fazer o cadastro de clientes e nem controlar os recebimentos, é um fator agravante porque com o auxílio do sistema elas poderiam gerir de forma eficiente toda a movimentação de recebimentos e identificar facilmente os clientes inadimplentes. Apenas 10% fazem o controle por sistemas informatizados.

A tabela 24 está ligada a tabela 22, e trata da frequência da inadimplência.

Qual a frequência da inadimplência				
	Frequencia	Percentual	Percentual Válido	Percentagem Cumulativa
Pouco	21	52,5	63,6	63,6
Muito	8	20,0	24,2	87,9
Bastante	4	10,0	12,1	100,0
Total	33	82,5	100,0	
Não existe	7	17,5		
Total	40	100,0		

**Tabela 24 – Frequência da inadimplência**

**Fonte: Dados da Pesquisa**

Apesar de existir inadimplência, 52,5% afirmaram ser pouco. Enquanto 10% disseram ser bastante e 17,5% afirmou que não existe inadimplência.

Depois de fazer todos esses questionamentos, foi feita a última pergunta: O que você entende por capital de giro?

As respostas obtidas foram as mais diversas possíveis, num total de 82,5% das respostas obtidas foi possível observar que os respondentes não sabiam definir com certeza o que era capital de giro, porém as respostas emitidas tem uma relação com o conceito propriamente dito. Os outros 17,5% disseram que não entendiam nada sobre o que era capital de giro, mesmo quando se insistiu em saber se ele não tinha uma mínima noção do assunto.

Analisando as respostas dadas por eles, pode-se perceber que na maioria delas o capital de giro é um dinheiro que é utilizado para cobrir as despesas, ou em outro caso ele é utilizado para comprar mercadorias. Outros ainda disseram que é uma reserva para manutenção da empresa e para fazer investimentos.

Então se pode inferir que apesar de não saber conceituar corretamente o capital de giro, observa-se que eles têm uma noção do que seja, pela experiência adquirida no dia a dia, mas é preciso que eles aprendam a administrar de forma mais eficaz os componentes do capital de giro, pois até então eles fazem um controle muito superficial e que não ajudam na gestão da empresa. É preciso que eles busquem um melhoramento quanto à forma que eles administram seus componentes para que a utilização do capital de giro seja mais vantajosa para a empresa.

## 5. Conclusão

O presente trabalho teve como objetivo de pesquisa verificar de que forma as empresas varejistas de produtos alimentícios do município de Monteiro – PB estão utilizando o capital de giro para o melhor gerenciamento do negócio. A coleta dos dados deu-se a partir da aplicação de um questionário pré-estruturado junto a essas empresas, para saber como elas utilizam seu capital de giro, bem como identificar qual o nível de entendimento sobre capital de giro por parte dos empresários.

Durante a análise da forma como ocorre o gerenciamento dos componentes do capital de giro, foi possível observar que há deficiências na forma de controlar o caixa, primeiro porque as 65% fazem um controle superficial de caixa, geralmente de forma manuscrita, não trazendo nenhum benefício para elas e que não evidenciam as falhas existentes, o que dá a entender que está tudo sobre controle, por isso na maioria das vezes a empresa necessita adquirir empréstimos para efetuar o pagamento de suas despesas, devido à falta de numerário suficiente.

Outro fato importante, diz respeito à demora no recebimento pela venda da mercadoria causando essa deficiência e levando a empresa a captar recursos de terceiros para cumprir com suas obrigações. A deficiência existente deve-se ao fato de que as empresas que afirmaram fazer algum tipo de controle, o fazem de forma muito superficial e não mostram as falhas existentes, porque controlam tudo manualmente. O indicado seria que elas passassem a utilizar sistemas informatizados que são mais precisos na identificação de possíveis problemas.

No que diz respeito ao estoque, a maioria afirmou fazer um controle do mesmo, também de forma manuscrita, esse controle é feito em sua grande maioria semanalmente, onde os empresários detêm a negociação buscando sempre comprar a um custo mais barato. Nesse controle eles procuram estar atentos a validade da mercadoria para evitar perdas.

Sobre as contas a pagar, observou-se que as empresas evitam atrasar o pagamento dos salários, e quando acontece é com pouca frequência, bem como o de outras despesas como água, luz, telefone e impostos. Quanto ao pagamento aos fornecedores, o prazo médio concedido segundo a maioria é de 30 dias, e como já explicado anteriormente eles devem possuir o capital para efetuar tais pagamentos por causa da divergência entre o prazo de pagamento e o de recebimento pelas vendas. A grande maioria das empresas vende a prazo e afirmam que tem dinheiro para garanti-las. Observou-se também que o controle dos recebimentos é feito em sua grande maioria em fichas manuscritas, e não por sistemas

informatizados, isso dificulta na identificação da origem desses recebimentos e também na identificação dos possíveis inadimplentes. Segundo eles a inadimplência é pouca, embora 20% afirmem ser muita.

Quanto ao nível de entendimento dos empresários a respeito do capital de giro, identificou-se que eles entendem o que é e a sua importância, embora não saibam defini-lo cientificamente, para a maioria deles, o capital de giro nada mais é do que uma reserva para cobrir as despesas. Cabe ressaltar que ainda existem alguns poucos proprietários, que não sabem o que é capital de giro, e nem tão pouco a sua importância.

Nesta pesquisa foi possível identificar que existe a utilização do capital nas empresas, mas o problema não está inicialmente na utilização do capital de giro, mas sim na administração dele e de seus componentes. Quando corrigidos os erros na administração de tais componentes, a utilização se tornará mais eficiente no gerenciamento de seus negócios.

Essa pesquisa poderá ser utilizada como instrumento de conscientização dos empresários para que eles percebam que investir no melhoramento da informação irá contribuir para o crescimento de seus negócios.

## Referências

ARANHA, José Aparecido Moura. **Indicadores de Ciclos Financeiro e Operacional: uma abordagem sobre seus reflexos na liquidez e rentabilidade das empresas.** Artigo. Faculdade Estácio de Sá, Curso de Ciências Contábeis. Mato Grosso do Sul, 2001. Disponível em: <<http://www.ufms.br/dea/oficial/JORNADA%20PDF/2001/artigos/36.pdf>> Acesso em: 25 jan 2014

ASSAF NETO. Alexandre; SILVA, César Augusto Tibúrcio. **Administração do capital de giro.** 3ª Ed. São Paulo: Atlas, 2007. p 15

ASSAF NETO. Alexandre; SILVA, César Augusto Tibúrcio. **Administração do capital de giro.** 3ª Ed. São Paulo: Atlas, 2007. p 19

BEUREN. Ilse Maria. **Como Elaborar Trabalhos Monográficos em Contabilidade.** 3ª Ed. São Paulo: Atlas, 2012. p. 81

BEUREN. Ilse Maria. **Como Elaborar Trabalhos Monográficos em Contabilidade.** 3ª Ed. São Paulo: Atlas, 2012. p. 92

BEUREN. Ilse Maria. **Como Elaborar Trabalhos Monográficos em Contabilidade.** 3ª Ed. São Paulo: Atlas, 2012. p. 130

BITELLO. Maria Terezinha. **Administração Do Capital De Giro. Estudo de Caso Na Empresa Metais Bitema Ltda.** 2006. 81 f. Monografia (Graduação em Ciências Contábeis). Centro Universitário Feevale, Novo Hamburgo, 2006.

BRADME. **Calcular ciclo operacional.** 2013. Disponível em: <<http://www.brandme.com.br/4-ciclo-operacional/>> Acesso em: 03 jan 2014

BRITO. Paulo Eduardo Pereira de. **Administração do capital de giro: Sua importância no resultado da empresa.** 83f. Monografia. Centro universitário de Brasília. Faculdade de Ciências Sociais Aplicadas – FASA Curso de administração de empresas. 2005. Disponível em: <[repositorio.uniceub.br/bitstream/123456789/780/2/20151463.pdf](http://repositorio.uniceub.br/bitstream/123456789/780/2/20151463.pdf)> Acesso em: 03 jan 2014

CASTRO. Evandro. **O Modelo de Fleuriet e a Dinâmica da Gestão Financeira.** 2011. Disponível em: <<http://visaoeconomica.wordpress.com/>> Acesso em: 23 de ago 2013

CFC – Conselho Federal de Contabilidade. Resolução nº 1.374/2011 - **NBC TG ESTRUTURA CONCEITUAL - Estrutura Conceitual para Elaboração e Divulgação de Relatório Contábil-Financeiro.** Disponível em: <http://www.normaslegais.com.br/legislacao/resolucao-cfc-1374-2011.htm> Acesso em 23 jan 2014

**Contabilidade - Usuários das informações contábeis.** Boletim IOB. Pasta Contábil. ago 2006. Disponível em: <<https://www.iob.com.br/noticiadb.asp?area=contabil&noticia=59785>> Acesso em: 22 jan 2014.



CPC - COMITÊ DE PRONUNCIAMENTOS CONTÁBEIS. **Pronunciamento conceitual básico.** Brasília, jan. 2008. Disponível em: <[http://www.cpc.org.br/pdf/pronunciamento\\_conceitual.pdf](http://www.cpc.org.br/pdf/pronunciamento_conceitual.pdf)>. Acesso em: 23 jan 2014

CRCBA. Conselho Regional de Contabilidade da Bahia. **Contabilidade Geral- Características da Informação Contábil.** Boletim Eletrônico. Disponível em: <http://www.crcba.org.br/boletim/edicoes/carac.htm> Acesso em: 22 de jan 2014

CVM. Comissão de Valores Mobiliários. **Estrutura Conceitual Básica da Contabilidade.** . Deliberação CVM nº 29, de 05 de fevereiro de 1986.

QUEIROZ. Luziana Maria Nunes de. **Gestão das micros e pequenas empresas da região do Seridó Potiguar.** 2005, 128f. Dissertação (Mestrado em Ciências Contábeis). Programa Multiinstitucional e Inter-Regional em Ciências Contábeis do convênio UnB, UFPB, UFPE, UFRN. Natal, 2005

GIL. Antônio Carlos. **Como Elaborar Projetos de Pesquisa.** 4ª Ed. São Paulo: Atlas, 2002. p. 42

GIL. Antônio Carlos. **Como Elaborar Projetos de Pesquisa.** 4ª Ed. São Paulo: Atlas, 2002. p. 53

GITMAN, L. J. **Princípios de administração financeira.** 10. ed. São Paulo: Pearson, 2008.

GONÇALVES. Adriano Machado. **A captação de capital de giro por Micro e pequenas empresas.** 2010. 76f. Trabalho de Conclusão de Curso – Curso de Ciências contábeis. Universidade Federal de Santa Catarina. Florianópolis 2010. Disponível em: <[tcc.bu.ufsc.br/Contabeis294035](http://tcc.bu.ufsc.br/Contabeis294035)> Acesso em: 25 jan 2014

INSTITUTO DE ESTUDOS FINANCEIROS. **Capital de giro: um desafio permanente.** 2013. Disponível em: <<http://www.ief.com.br/analise.htm>> Acesso em: 11 fev 2014

IUDÍCIBUS. Sérgio de. MARION. José Carlos. **Introdução à Teoria da Contabilidade.** 4ª Ed. São Paulo: Atlas, 2007. p.53

IUDÍCIBUS. Sérgio de. MARION. José Carlos. **Introdução à Teoria da Contabilidade.** 4ª Ed. São Paulo: Atlas, 2007. p.54

IUDÍCIBUS. Sérgio de. MARION. José Carlos. **Introdução à Teoria da Contabilidade.** 4ª Ed. São Paulo: Atlas, 2007. p.65

IUDÍCIBUS. Sérgio de. MARION. José Carlos. **Introdução à Teoria da Contabilidade.** 4ª Ed. São Paulo: Atlas, 2007. p.67

JÚNIOR. Antônio Barbosa Lemes. RIGO. Cláudio Miessa. CHEROBIM. Ana Paula Mussi Szabo. **Administração Financeira: Princípios, Fundamentos e Práticas Brasileiras.** 2ª Ed. Rio de Janeiro: Ed. Elsevier, 2005. p. 333

LAKATOS. Eva Maria; MARCONI. Marina de Andrade. **Fundamentos de Metodologia Científica.** 6ª Ed. São Paulo: Atlas, 2007. p. 86

MARQUES. Kelly. **A importância da contabilidade para tomada de decisão.** 2013. 2f. Artigo. Disponível em: < <http://www.administradores.com.br/producao-academica/a-importancia-da-contabilidade-para-tomada-de-decisao/5470/> > Acesso em: 22 de jan 2014

MORANTE. Antônio Salvador. **Análise das demonstrações Financeiras.** 2ª ed. São Paulo: Atlas, 2007.

MOREIRA. Rafael de Lacerda. ENCARNAÇÃO. Luana Vogel. BISPO. Oscar Neto de Almeida. ANGOTTI. Marcelo. COLAUTO. Romualdo Douglas. **A importância da informação contábil no processo de tomada de decisão nas micro e pequenas empresas.** Revista Contemporânea de Contabilidade. v.10, n.19, p.119-140, jan./abr., 2013. Florianópolis, 2013. Disponível em: <<https://periodicos.ufsc.br/index.php/contabilidade/article/view/2175-8069.2013v10n19p119/24553>> Acesso em: 22 de jan 2014

NPC - NORMAS E PROCEDIMENTOS DE CONTABILIDADE. **NPC 2 - Pronunciamento Instituto dos Auditores Independentes do Brasil - IBRACON nº 2 de 30/04/1999 Estoques.** Disponível em: <<http://www.portaldecontabilidade.com.br/ibracon/npc2.htm>> Acesso em: 22 de fev 2014

ORLANDO J. **O que é FIFO ou PEPS?.** 2010 Disponível em: <http://www.administradores.com.br/artigos/administracao-e-negocios/o-que-e-fifo-ou-peps/43673/> Acesso em: 22 de fev 2014

PADOVEZE. Clóvis Luís. **Sistemas de Informações Contábeis.** 5ª Ed. São Paulo: Atlas, 2007. p. 146

PARADA. Américo. **Introdução à Contabilidade.** São Paulo, 2004. Revisto em 2011. Disponível em: < <http://www.cosif.com.br/mostra.asp?arquivo=contabilidade00#usuarios> > Acesso em: 06 de Nov 2013

PORTELA. G.L. **Abordagem teórico-metodológicas.** Projeto de pesquisa no ensino de Letras para o curso de formação de professores da UEFS. 2004. Disponível em: <[www.uefs.br/disciplinas/let318/abordagens\\_metodologicas.rtf](http://www.uefs.br/disciplinas/let318/abordagens_metodologicas.rtf)> acesso em 19 ago.2013

QUEIROZ. Luziana Maria Nunes de. **Investigação do uso da informação contábil na RACE,** Unoesc, v. 9, n. 1-2, p. 231-250, jan./dez. 2010. Disponível em: <<http://editora.unoesc.edu.br/index.php/race/article/view/188>> Acesso em: 2 jan 2014

RAMOS. Marcus Vinícius Madruga. **Utilizando o Ciclo Operacional para fazer o Orçamento de Caixa e Calcular a Necessidade de Capital de Giro (Ncg).** Disponível em: <[repositorio.unp.br/index.php/connexio/article/view/10/12](http://repositorio.unp.br/index.php/connexio/article/view/10/12)> Acesso em: 21 de ago 2013

RAYZER. Antônio Aparecido. **Capital de giro: A importância de sua gestão nas empresas.** 45 f. Monografia. Universidade Federal do Rio Grande do Sul. Curso de Especialização em Gestão de Negócios Financeiros. 2011. Disponível em: <<http://www.lume.ufrgs.br/bitstream/handle/10183/77346/000877549.pdf?sequence=1>> Acesso em: 11 de fev 2014

SÁ. Antônio Lopes de; SÁ. Ana Maria Lopes de. **Dicionário de Contabilidade**. 11ª Ed. São Paulo: Atlas, 2009

SÁ. Antônio Lopes de; SÁ. Ana Maria Lopes de. **Dicionário de Contabilidade**. 11ª Ed. São Paulo: Atlas, 2009. p.57

SANTOS. Edno Oliveira dos. **Administração Financeira da Pequena e Média Empresa**. 1ª Ed. São Paulo: Atlas, 2009. p. 15

SANTOS. Edno Oliveira dos. **Administração Financeira da Pequena e Média Empresa**. 1ª Ed. São Paulo: Atlas, 2009. p. 17

SEBRAE. **Controle de estoque**. 2013. Disponível em <<http://www.sebrae.com.br/uf/goias/para-minha-empresa/controles-gerenciais/control-de-estoque>> Acesso em 04 jan 2014

SILVA. Ângelo Alves da. **Gestão Financeira: Um estudo acerca da contribuição da contabilidade na gestão do Capital de giro das médias e grandes indústrias de confecções do estado do Paraná**. 183f. Dissertação.Universidade de São Paulo, Departamento de Contabilidade e Atuária.2002. Disponível em: <<http://www.teses.usp.br/teses/disponiveis/12/12136/tde-29042003-094202/pt-br.php>> Acesso em: 2 jan 2014

SOUZA. Almir Ferreira de; LUPORINI. Carlos Eduardo de Mori; SOUZA.Milanez Silva de.**Gestão do Capital de Giro** Caderno De Pesquisas Em Administração, São Paulo, V. 1, Nº 3, 2º SEM./96. Disponível em: <<http://www.regeusp.com.br/arquivos/C03-art01.pdf> > Acesso em 21de ago 2013

STROEHER. A. M.; FREITAS. H. **O uso das informações contábeis na tomada de decisão em pequenas empresas**. Revista READ, 2008.

TRINDADE. Marcos Antônio Barreto. NUNES. Menahem Begin Portella. LINHARES.Thiago dos Santos. TEIXEIRA. Rivanda Meira. **Gestão do Capital de Giro em Micro e Pequenas Empresas**. Revista de Administração, Contabilidade e Economia.

ZEIDAN. Rodrigo. **Como monitorar a necessidade de capital de giro**. Revista Exame. 2013. Disponível em: < <http://exame.abril.com.br/pme/noticias/como-monitorar-a-necessidade-de-capital-de-giro>> Acesso em: 23 jan 2014

