

**UNIVERSIDADE FEDERAL DE CAMPINA GRANDE
CENTRO DE CIÊNCIAS JURÍDICAS E SOCIAIS
CURSO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS**

GILDÁSIO DE OLIVEIRA ABRANTES

**GESTÃO DE CAPITAL DE GIRO NAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS
VAREJISTAS DE MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO DA CIDADE DE SOUSA-PB**

**SOUSA - PB
2015**

GILDÁSIO DE OLIVEIRA ABRANTES

**GESTÃO DE CAPITAL DE GIRO NAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS
VAREJISTAS DE MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO DA CIDADE DE SOUSA-PB**

Trabalho de conclusão de curso apresentado a
Coordenação de Ciências Contábeis da
Universidade Federal de Campina Grande
como requisito parcial para obtenção do título
de Bacharel em Ciências Contábeis.

Orientador: Prof. Me. Flávio Lemenhe

SOUSA - PB

2015

DECLARAÇÃO DE AUTENTICIDADE

Por este termo, eu, abaixo assinado, assumo a responsabilidade de autoria do conteúdo do referido Trabalho de Conclusão de Curso, intitulado: Gestão de capital de giro nas micro e pequenas empresas varejistas de materiais de construção da cidade de Sousa-PB, estando ciente das sanções legais previstas referentes ao plágio. Portanto, ficam, a instituição, o orientador e os demais membros da banca examinadora isentos de qualquer ação negligente da minha parte, pela veracidade e originalidade desta obra.

Sousa-PB, 16 de novembro de 2015.

Gildásio de Oliveira Abrantes
Autor

GILDÁSIO DE OLIVEIRA ABRANTES

**GESTÃO DE CAPITAL DE GIRO NAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS
VAREJISTAS DE MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO DA CIDADE DE SOUSA-PB**

Esta monografia foi julgada adequada para obtenção do grau de Bacharel em Ciências Contábeis, e aprovada na forma final pela Banca Examinadora designada pela Coordenação do Curso do Centro de Ciências Jurídicas e Sociais da Universidade Federal de Campina Grande-PB.

Aprovada em: 25 de Novembro de 2015.

BANCA EXAMINADORA

Profº. Me. Flávio Lemenhe
Professor Orientador

Profº Me. Harlan Herculano
Membro examinador

Profº. Dr.Thiago Alexandre
Membro examinador

SOUSA - PB

2015

Dedico este trabalho primeiramente a Deus, por ser essencial em minha vida, meu guia, socorro presente na hora da angústia, ao meu pai Antônio Augusto, à minha mãe Lúcia, à Mayanne e a toda minha família pelo apoio e por sempre terem acreditado em mim e em meu potencial.

AGRADECIMENTOS

Agradeço a Deus, autor do meu destino, pela vida e pela ajuda frente aos desafios que enfrentei. Sua palavra me foi sustento e me deu coragem para questionar realidades e sempre buscar novas possibilidades.

Aos professores, pelos ensinamentos, convívio, apoio, compreensão e amizade durante esses anos. Sempre lembrarei os momentos que estive com cada um de vocês.

Ao professor Me. Flávio Lemenhe, pessoa admirável, que sempre me ajudou muito quando eu era seu aluno em estatística, quando me tornei monitor, e agora como meu orientador. Muito Obrigado

Aos meus pais, Antônio Augusto e Lúcia, pelo amor e carinho, pelo apoio nas minhas escolhas e por sempre terem me dado segurança e certeza de que não estou sozinho nessa caminhada.

À Mayanne, pessoa com quem amo partilhar a vida. Obrigado pelo carinho, pelo amor e por me trazer paz na correria do trabalho e da universidade.

Aos meus avós, tios e primos, pelo apoio que me deram durante toda minha vida, pelos momentos em que me tiveram como filho ou como irmão. Obrigado por tornarem essa família um orgulho para mim.

Aos meus colegas e amigos da universidade, em especial Denilson e Rosemildo, com os quais tive o prazer de compartilhar esses anos de vida acadêmica. Obrigado pelas risadas, pelas brincadeiras, pelos trabalhos em grupo, enfim, obrigado pela amizade.

“O sucesso nasce do querer, da determinação e persistência em se chegar a um objetivo. Mesmo não atingindo o alvo, quem busca e vence obstáculos, no mínimo fará coisas admiráveis”.

(José de Alencar)

RESUMO

Um dos motivos que levam as micro e pequenas empresas brasileiras a encerrarem suas atividades é a ineficiência de gestão do capital de giro. Esse trabalho busca conhecer as práticas de gestão de capital de giro das micro e pequenas empresas varejistas de materiais de construção da cidade de Sousa, no sertão da Paraíba. Desta forma, podemos conhecer como ocorrem as decisões relacionadas à gestão do circulante destas empresas. Quanto à metodologia utilizada, este estudo é descritivo, bibliográfico e de levantamento, apresentando resultados quantitativos e qualitativos. Em um primeiro momento apresenta embasamento teórico sobre as características das micro e pequenas empresas brasileiras do setor de materiais de construção, seu mercado de atuação e os aspectos relacionados à gestão de capital de giro. Em um segundo momento faz-se a análise dos dados das empresas pesquisadas, coletados em campo através de questionário. Assim, procurando atender aos objetivos da pesquisa, pôde-se conhecer o perfil dos respondentes, as características das empresas e as principais práticas de gestão de capital de giro adotadas por elas. Como visão geral em relação às práticas de gestão do capital de giro dessas empresas, conclui-se que elas não dão atenção suficiente à sua gestão, adotam práticas pouco eficientes ou rudimentares para administrá-lo, e em sua maioria, não detém o controle de seus principais ativos e passivos circulantes. Espera-se com este estudo fornecer informações capazes de melhorar não somente a gestão de capital de giro destas empresas, mas em todas as empresas comerciais souseenses, uma vez que essa prática é indispensável em qualquer tipo de empresa, não importando o setor em que ela atua.

Palavras-Chave: Micro e Pequenas Empresas. Gestão de Capital de Giro. Comércio Varejista de Materiais de Construção.

ABSTRACT

One of the reasons why the Brazilian micro and small companies to close their activities is inefficient working capital management. This paper seeks to meet the working capital management practices of micro and small retailers of building materials in the city of Sousa, in the backlands of Paraíba. Thus, we can know how they occur decisions related to the current management of these companies. As for the methodology, this study is descriptive, and bibliographic survey, presenting quantitative and qualitative results. At first presents theoretical basis of the characteristics of micro and small Brazilian companies in the building materials industry, its market and the aspects related to working capital management. In a second step is to analyze the data of the companies surveyed, collected in the field through a questionnaire. Thus, seeking to meet the research objectives, we could know the profile of respondents, characteristics of companies and the major working capital management practices adopted by them. As a general view in relation to working capital management practices of these companies, it is concluded that they do not give enough attention to their management, they adopt inefficient practices or rudimentary to administer it, and mostly does not have control of its main assets and liabilities. It is hoped that this study provide information that can not only improve the working capital management of these companies, but in all souses commercial companies, as this practice is essential in any business, no matter the industry in which it operates.

Keywords: Micro and Small Enterprises. Working Capital Management. Retail Building Materials.

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Gráfico 1 Tempo de atuação das empresas Comerciantes de Materiais de Construção	46
Gráfico 2 Faturamento em milhões do setor de materiais de construção: Brasil 2005 a 2010	49
Quadro 1 Critérios para definição das MPES no Brasil.....	25
Quadro 2 Relevância dos Estoques.....	37
Figura 1 Ciclo operacional, econômico e financeiro	30
Figura 2 Ciclo operacional, econômico e financeiro das empresas pesquisadas	61

LISTA DE TABELAS

Tabela 1	Gênero dos Respondentes	41
Tabela 2	Faixa Etária dos Respondentes.....	41
Tabela 3	Escolaridade dos Respondentes	42
Tabela 4	Cargos que ocupam nas empresas.....	43
Tabela 5	Tempo que ocupam o cargo	43
Tabela 6	Tempo que Atua no Mercado	44
Tabela 7	Formas Jurídicas das Empresas	46
Tabela 8	Faturamento Anual.....	47
Tabela 9	Classificação segundo o número de funcionários (SEBRAE)	49
Tabela 10	Controle de entrada e saída do caixa.....	50
Tabela 11	Informações das disponibilidades financeiras	51
Tabela 12	Controle de contas a receber e a pagar	52
Tabela 13	Porte dos principais fornecedores	53
Tabela 14	Representação do porte dos principais fornecedores.....	53
Tabela 15	Sazonalidade na compra de mercadorias	54
Tabela 16	Preocupação com o número de fornecedores	55
Tabela 17	Tipos de Clientes.....	56
Tabela 18	Participação dos clientes em relação às vendas	56
Tabela 19	Sazonalidade na venda de mercadorias	57
Tabela 20	Técnicas de estocagem	58
Tabela 21	Indicadores Econômicos e Financeiros	59
Tabela 22	Ciclos Operacional, Econômico e Financeiro	60
Tabela 23	Prazo de recebimento, pagamento e estocagem.....	61
Tabela 24	Planejamento Financeiro do Capital de Giro.....	63
Tabela 25	Fontes de recursos para aplicar no capital de giro	63

LISTA DE ABREVIACOES E SIGLAS

MPEs	=	Micro e Pequenas Empresas
SEBRAE	=	Serviço Brasileiro de Apoio s Micro e Pequenas Empresas
IBGE	=	Instituto Brasileiro de Geografia e Estatísticas
ANAMACO	=	Associação Nacional dos Comerciantes de Material de Construção
CDL	=	Câmara de Dirigentes Lojistas de Sousa
DIEESE	=	Departamento Intersindical de Estatísticas e Estudos Socioeconômicos
CBIC	=	Câmara Brasileira da Indústria da Construção
CNPJ	=	Cadastro Nacional de Pessoas Jurídicas
ACES	=	Associação Comercial e Empresarial de Sousa
BNDES	=	Banco Nacional do Desenvolvimento
EPP	=	Empresa de Pequeno Porte
ME	=	Micro Empresa
PIB	=	Produto Interno Bruto
FGV	=	Fundação Getúlio Vargas
ABRAMAT	=	Associação Brasileira da Indústria de Materiais de Construção
IPI	=	Imposto sobre Produtos Industrializados
PAC	=	Programa de Aceleração do Crescimento
CNAE	=	Classificação Nacional de Atividades Econmicas
PMCMV	=	Programa Minha Casa Minha Vida
NCG	=	Necessidade de Capital de Giro
PMRV	=	Prazo Médio de Recebimento de Vendas
PMPC	=	Prazo Médio de Pagamento de Compras
PMRE	=	Prazo Médio de Renovação de Estoque
CG	=	Capital de Giro
LC	=	Liquidez Corrente
LS	=	Liquidez Seca
LG	=	Liquidez Geral
AC	=	Ativo Circulante
PC	=	Passivo Circulante

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	14
1.2 Objetivos	16
1.2.1 <i>Objetivo Geral.....</i>	16
1.2.2 <i>Objetivos Específicos.....</i>	16
1.3 Justificativa	16
1.4 Metodologia	18
1.4.1 <i>Tipologias da pesquisa.....</i>	18
1.4.1.1 <i>Quanto aos objetivos.....</i>	18
1.4.1.2 <i>Quanto aos procedimentos.....</i>	19
1.4.2 <i>Universo da pesquisa.....</i>	19
1.4.3 <i>Procedimentos de coleta de dados.....</i>	20
1.4.4 <i>Apresentação e interpretação de dados.....</i>	22
2 REFERENCIAL TEÓRICO	24
2.1 Características e definições das MPEs no Brasil.....	24
2.1.1 <i>O setor de construção civil.....</i>	25
2.2 Administração do Capital de Giro nas MPEs.....	26
2.2.1 <i>Necessidade de Capital de Giro (NCG).....</i>	28
2.3 Ciclo financeiro, econômico e operacional	29
2.4 Prazos Médios	31
2.4.1 <i>Prazo Médio de Recebimento de Vendas.....</i>	31
2.4.2 <i>Prazo Médio de Pagamento de Compras.....</i>	32
2.4.3 <i>Prazo Médio de Renovação de Estoque.....</i>	33
2.5 Índices de Liquidez	33
2.6 Os Controles Financeiros Básicos	34
2.6.1 <i>Administração do Caixa.....</i>	35
2.6.2 <i>Administração Financeira do Estoque.....</i>	36
2.6.3 <i>Administração de Contas a Receber.....</i>	37
2.6.4 <i>Administração do Passivo Circulante.....</i>	38
3 DESCRIÇÃO E ANÁLISE DE DADOS	40
3.1 Perfil dos Respondentes	40
3.1.1 <i>Gênero.....</i>	40
3.1.2 <i>Faixa etária.....</i>	41

3.1.3 Escolaridade.....	42
3.1.4 Cargo na empresa.....	42
3.1.5 Tempo que ocupam o cargo na empresa.....	43
3.2 Caracterização das Empresas	44
3.2.1 Tempo que as Empresas Atuam no Mercado	44
3.2.2 Forma Jurídica das Empresas	46
3.2.3 Faturamento Anual da Empresa	47
3.2.4 Número de Funcionários	48
3.3 Gestão do Capital de Giro	49
3.3.1 Responsabilidade pela tomada de decisões relacionadas ao capital de giro	49
3.3.2 Controle e acesso relativos às informações financeiras	50
3.3.3 Compras e fornecedores.....	52
3.3.4 Vendas e clientes	55
3.3.5 Gerenciamento dos estoques	58
3.3.6 Indicadores de desempenho.....	58
3.3.7 Estratégias de gestão do capital de giro.....	62
4 CONSIDERAÇÕES FINAIS	65
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	67
APÊNDICES.....	70
ANEXOS.....	75

1 INTRODUÇÃO

Segundo o SEBRAE (2011), a cada 100 novas micros e pequenas empresas¹ (MPEs) do setor de construção civil criadas no Brasil, 74 não sobrevivem aos dois primeiros anos de vida, isso significa uma taxa de 74% de mortalidade. A Paraíba é um dos dez estados brasileiros que possui a menor taxa de mortalidade de MPEs com 21%. Em relação à construção civil na Paraíba, essa possui uma taxa de 27% de mortalidade.

Ferreira et al. (2011) diz que são várias as causas dessa mortalidade de empresas, dentre as quais se destaca a falta de Capital de Giro, ou seja, do Capital Circulante. Com base nisso, esse trabalho pretende analisar as práticas adotadas de administração do Capital de Giro que as empresas comerciais (microempresas e pequenas empresas) do setor de construção civil de Sousa-PB utilizam durante seu ciclo operacional para manter um nível de solvência adequado. Uma empresa solvente tem a capacidade de cumprir com suas obrigações em curto prazo, como resultado de uma boa expectativa de lucros e uma situação patrimonial favorável.

Partindo do pressuposto de que uma micro ou pequena empresa que comercialize materiais de construção necessita sustentar seu ciclo operacional, este estudo pretende analisar as ferramentas de gestão do Capital de Giro que ela utiliza para superar os desafios no decorrer dos anos no mercado.

Com base nisso, será analisado essas ferramentas de gestão de capital de giro das micro e pequenas empresas que comercializam materiais de construção na cidade de Sousa-PB, tendo em vista a necessidade de conhecimento por parte do gestor na tomada decisão em relação às atividades operacionais frente aos grandes desafios enfrentados por ela em sua trajetória. Para isso, é necessário conhecer as decisões relacionadas aos principais ativos e passivos circulantes da empresa assim como o cenário em que estas empresas estão inseridas.

Empresas pequenas são atrativas do ponto de vista da rentabilidade, mas, devido às deficiências na gestão financeira de curto prazo, operam em alto risco de liquidez (SANTOS; FERREIRA; FARIA, 2009).

¹ Segundo o SEBRAE, Pequenas Empresas também podem ser chamadas Empresas de Pequeno Porte (EPPs).

É necessária, principalmente nos primeiros anos de atividade, muita atenção na tomada de decisão em relação às operações correntes da empresa. É preciso analisar cada informação econômica e financeira, prever situações favoráveis e desfavoráveis, saber agir oportunamente, enfim, o gestor precisa sempre tomar a decisão certa e na hora certa.

Muitos pensam que controlar uma pequena empresa é fácil. Não imaginam o quanto é difícil lidar com a escassez de recursos correntes.

Sabe-se que a sustentação da atividade operacional de uma empresa depende a manutenção dos recursos aplicados no capital de giro. Quando falamos em atividade operacional, nos referimos a um ciclo constante que se inicia com a aquisição de matéria-prima ou mercadorias para revenda até a venda e recebimento.

Portanto, capital de giro é a base de qualquer empresa, pois é dele que a empresa tira forças para sustentar o ciclo operacional. É através do capital de giro que uma empresa consegue comprar mercadorias, estocar, vendê-las, receber e assim obter lucro. Parte desse lucro pode ir para o ciclo operacional novamente, ser investido em ativos permanentes, distribuídos entre os sócios, etc., por isso a importância de saber controlá-lo.

Uma pesquisa realizada pelo SEBRAE (2007) aponta que a falta de capital de giro representa 42% dos fechamentos das empresas de pequeno e médio porte, das quais cerca da metade encerram as atividades nos dois primeiros anos.

Assim, fica clara a necessidade do gestor ser capaz de realizar um planejamento financeiro, de controlar o investimento de capital nas operações da empresa e manter a rentabilidade e liquidez com base nas decisões corretas.

Com base nisso, esse estudo aborda a importância da gestão eficiente do capital de giro na manutenção do ciclo operacional das micro e pequenas empresas souseenses que comercializam materiais de construção, a fim de conhecer as características da administração do capital de giro nessas empresas.

O presente estudo visa responder a seguinte pergunta: **quais as práticas relacionadas à gestão do capital de giro adotadas pelos gestores das empresas varejistas de materiais de construção civil instaladas na cidade de Sousa-PB?**

1.2 Objetivo

1.2.1 Objetivo Geral

- Analisar as práticas de gestão do capital de giro adotadas pelos gestores das micro e pequenas empresas varejistas de materiais de construção civil instaladas na cidade de Sousa-PB.

1.2.2 Objetivos Específicos

- Traçar o perfil dos respondentes.
- Caracterizar as empresas.
- Identificar as práticas de gestão do capital de giro adotadas pelos gestores.

1.3 Justificativa

A relevância desse estudo leva em consideração a representatividade das micro e pequenas empresas no mercado nacional. Foi escolhido o setor da construção civil devido o mesmo ter se destacado nos últimos cinco anos pela sua grande expansão. Percebe-se ainda que apesar da importância desse setor para a economia brasileira, poucas pesquisas são desenvolvidas nessa área, levando-se em consideração outros setores, como o automobilístico.

Segundo dados da Câmara Brasileira da Indústria da Construção (CBIC) levantados no ano de 2014, o setor de construção civil representou a segunda maior taxa de crescimento nos últimos três trimestres de 2013, ficando atrás apenas do setor industrial. Monteiro Filha *et al.* (2010) diz que esse crescimento deve-se, sobretudo, às medidas governamentais tomadas em 2009 como forma de reduzir os impactos da crise norte-americana na época.

Entre essas medidas, estão a desoneração tributária de alguns materiais de construção, a expansão do crédito para habitação, notadamente o Programa Minha Casa, Minha Vida, e o aumento de recursos para o Programa de Aceleração do Crescimento (PAC).
(MONTEIRO FILHA *et al.* 2010, p. 301)

Segundo Beuren (2008, p.66), o que justifica uma pesquisa é sua relevância, exequibilidade, oportunidade e adaptabilidade ao conhecimento do pesquisador.

Em relação à relevância, percebe-se a importância da realização de estudos voltados a esse setor da economia brasileira. Segundo Ferreira *et al.* (2011), as micro e pequenas empresas são a base sustentável da economia brasileira. Na Paraíba as empresas comerciantes de materiais de construção representam boa parte dessas empresas. Dessa forma, o desenvolvimento econômico e social do estado depende muito da sobrevivência desse tipo de empresa, e elas de toda ajuda financeira e de conhecimento que puderem ter.

Com base nisso, essa pesquisa está voltada para uma das variáveis que influenciam a mortalidade das MPEs, a ineficiência da gestão do capital de giro. Pretende-se, enquanto objetivo geral, analisar a gestão de capital de giro nas empresas de pequeno e médio porte que comercializam materiais de construção na cidade de Sousa.

Ferreira (2011) aponta o estudo sobre gestão de capital de giro das MPEs como um dos fatores responsáveis pelo bom gerenciamento do capital de giro desses tipos de empresas. Diz ainda que o mau gerenciamento desse fator é uma das causas das altas taxas de mortalidade dessas empresas.

Esse estudo está relacionado à contabilidade gerencial e financeira: relaciona-se à contabilidade gerencial como meio de analisar as decisões de gerenciamento tomadas a respeito dos ativos circulantes da empresa; e à área da contabilidade financeira devido a essas decisões estarem diretamente relacionadas à entrada e saída imediata do caixa, alterando a situação financeira da empresa. São ramos da contabilidade responsáveis pelo sucesso de qualquer tipo de empresa, principalmente aquelas iniciantes.

Portanto, é preciso que a ciência contábil, como ferramenta de gestão, seja indispensável no gerenciamento dessas empresas, deixando assim de ser vista como uma simples forma de atender as determinações legais e burocráticas.

Empresas como as estudadas nessa pesquisa são bem semelhantes, possuem objetivos parecidos, e quase sempre utilizam a mesma forma de operacionalizar suas atividades. De acordo com Oliveira (2009), os estudos realizados nesses tipos de empresas apresentam

resultados unificados, com características semelhantes. Portanto, pensou-se que realizando um censo² com algumas empresas na cidade de Sousa, o mesmo representaria as demais.

1.4 Metodologia

Conforme estabelecido no Guia para Elaboração da Monografia do Curso de Ciências Contábeis, este tópico descreve as tipologias da pesquisa, o universo da pesquisa, os procedimentos de coleta de dados, bem como a apresentação e interpretação dos dados.

1.4.1 Tipologias da pesquisa

Segundo Raupp e Beuren (2009, p.77), definir as etapas de uma pesquisa consiste em escolher um plano que conduza a investigação. Para isso, existem algumas tipologias de pesquisa que se dividem quanto aos objetivos, aos procedimentos e quanto à abordagem do problema, estando esta última ligada à natureza da pesquisa.

1.4.1.1 Quanto aos objetivos

Em relação aos objetivos, essa pesquisa caracteriza-se como descritiva. Isso porque, segundo Raupp e Beuren (2009, p.81), não é um estudo tão preliminar quanto a pesquisa exploratória e não tão aprofundada quanto a pesquisa explicativa. Nesse tipo de pesquisa há a descrição das características da população pesquisada (GIL, 1999 *apud* RAUPP; BEUREN, 2009, p. 81).

A presente pesquisa objetiva analisar as práticas de gestão do capital de giro adotadas nas micro e pequenas empresas varejistas de materiais de construção, localizadas na cidade de Sousa-PB. Para tanto, foram descritos o perfil dos respondentes, as características das empresas e as práticas de gestão adotadas pelos gestores.

² 25 empresas foram contatadas, sendo que em 20 delas foram aplicados questionários para coleta de dados.

1.4.1.2 Quanto aos procedimentos

Esta pesquisa é classificada como bibliográfica e de levantamento. É bibliográfica, tendo em vista ter sido realizada uma pesquisa bibliográfica relacionada à gestão do capital de giro em micro e pequenas empresas, bem como pesquisa relacionada aos aspectos relevantes do setor de comércio de materiais de construção civil.

No que se refere à pesquisa bibliográfica, Raupp e Beuren (2009, p.87) comentam que:

Por dessas bibliografias reúnem-se conhecimentos sobre a temática pesquisada. Com base nisso é que se pode elaborar o trabalho monográfico, seja ele em uma perspectiva histórica ou com o intuito de reunir diversas publicações isoladas e atribuir-lhes uma nova leitura.

A presente pesquisa é classificada como de levantamento, tendo em vista que, por meio da aplicação de um questionário (vide Apêndice), foram coletados dados relacionados ao perfil dos respondentes, à caracterização das empresas e às práticas de gestão do capital de giro adotadas nas empresas varejistas de materiais de construção.

As pesquisas de levantamento é aquela caracterizada pela coleta de dados de pessoas, pertencentes a uma população, das quais se deseja conhecer o comportamento (GIL, 1999, p. 70 apud RAUPP; BEUREN, 2009, p. 85).

1.4.2 Universo da pesquisa

Houve certa dificuldade na determinação do número de empresas que comercializam materiais de construção na cidade de Sousa-PB. Para encontrar essa quantidade de empresas foram consultadas algumas organizações locais, como a Câmara de Dirigentes Lojistas de Sousa (CDL), o site da Associação Comercial e Empresarial de Sousa (ACES), a Coletoria Estadual, e o site empresas do Brasil (empresasdobrasil.com), conforme a seguir:

- Em consulta realizada à CDL (Câmara de Dirigentes Lojistas) de Sousa/PB, em 4 de dezembro de 2014, foi obtida uma lista (vide anexo) com 08 (oito) empresas do ramo de comercialização de materiais para a construção civil, associadas à CDL: Almeida materiais de construção; Carlos Xavier materiais de construção; Gonçalves materiais de construção; Lacerda materiais de construção; Lojão da construção; Miro materiais

de construção; Onofre materiais de construção; e Projetar materiais de construção.

- Em consulta ao *site* da ACES (Associação Comercial e Empresarial de Sousa - <http://www.acespb.com.br/>), em 5 de dezembro de 2014, foram identificadas 05(cinco) empresas do ramo de comercialização de materiais para a construção civil (vide anexo), associadas à ACES: Material de construção Pordeus Ltda; Gonçalves material de construção; Onofre material de construção; Lojão da construção; e Lacerda material de construção.
- Em consulta ao *site* Empresas do Brasil (<http://empresasdobrasil.com/>), em 15 de dezembro de 2014, obteve-se uma relação de 73 empresas (vide anexo) com os nomes (razão social e fantasia), data de abertura, endereço, CNPJ e alguns telefones, conforme cadastradas na Receita Federal. Destas, foi subtraído empresas com registros em duplicidade, outras que não foram localizadas pelo endereço e outras que deixaram de existir. Obteve-se, por fim, uma relação de 25 empresas (universo da pesquisa).

Em seguida foi realizada uma pesquisa no site da Receita Federal com os CNPJs dessas empresas para saber quais realmente existiam e assim poder ir a campo aplicar os questionários. Apenas 25 (vinte e cinco) empresas foram encontradas, sendo que 2 (duas) negaram-se a responder o questionário e 3 (três) não o devolveram respondido. Assim, essa pesquisa tem como universo o total de 25 empresas, nas quais buscou-se aplicar os questionários.

1.4.3 Procedimentos de coleta de dados

A presente pesquisa foi realizada no município de Sousa/PB, no período de 7 a 15 de janeiro de 2015, tendo como público-alvo as pessoas responsáveis por gerenciar o capital de giro nas empresas varejistas de materiais de construção.

Após elaborar uma relação com os nomes e endereços das empresas instaladas na sede do município, o pesquisador foi a campo verificar quais delas realmente existiam, bem como identificar empresas não consideradas na relação inicialmente elaborada. Nas empresas encontradas foi aplicado o questionário (vide apêndice) para coletar os dados.

Desta forma, buscou-se aplicar o questionário em 25 micro e pequenas empresas atuantes no município de Sousa-PB. Das 25 empresas, 20 foram objeto de estudo da pesquisa (duas se recusaram a participar e três não devolveram o questionário). Destas 20, em 17 o profissional contatado solicitou que o questionário fosse deixado na empresa e buscado em determinada data. Os outros três questionários foram aplicados pessoalmente pelo pesquisador.

O questionário utilizado para a coleta dos dados, composto por 36 questionamentos (objetivos e subjetivos), está segmentado em três partes: a primeira com questionamentos sobre o perfil do respondente; a segunda sobre a caracterização da empresa; e a terceira com questionamentos sobre a gestão do capital de giro.

Os questionamentos relativos a cada segmento do questionário são apresentados a seguir:

- **Perfil do respondente:** gênero, idade, escolaridade, nome do entrevistado (opcional), cargo e tempo em que atua no cargo;
- **Caracterização da empresa:** nome da empresa, endereço da empresa, tempo de atuação no mercado, forma jurídica, faturamento anual e número de funcionários;
- **Gestão do capital de giro:** responsável pela tomada de decisões, controle de entrada e saída de caixa, informação sobre as disponibilidades financeiras, sazonalidade nas compras efetuadas, porte do principal fornecedor, percentual que cada fornecedor representa nas compras (por porte), atitude em relação ao número de fornecedores, principal cliente (por classificação), percentual que cada cliente representa nas vendas (por classificação), sazonalidade nas vendas, determinação do valor atribuído ao capital de giro, instrumentos utilizados para determinação do valor atribuído ao capital de giro, principal fonte de recursos para financiamento do capital de giro, existência de setor que controla as contas a receber e a pagar, utilização de técnica de gestão dos estoques, utilização de indicadores de desempenho na gestão do capital de giro, análise dos ciclos (operacional, econômico e financeiro), tempo de cada ciclo, estratégia para reduzir o ciclo, determinação dos prazos médios (de recebimento, de pagamento e de estocagem), tempo de cada prazo médio e, adoção de estratégia para a gestão do capital de giro.

1.4.4 Apresentação e interpretação de dados

De posse dos questionários respondidos, deu-se início a tabulação dos resultados, utilizando-se o *software Microsoft Excel*, com posterior elaboração das tabelas e redação do texto com resultados e análises (estas duas, utilizando o *software Microsoft Word*).

Os resultados obtidos foram relacionados aos de outras pesquisas, tais como a do desempenho do comércio de materiais de construção da cidade de São Paulo (DIEESE, 2011), da avaliação da indústria de materiais de construção junto ao varejo no Brasil (ANAMACO, 2014) e da pesquisa mensal de comércio realizado pelo IBGE (2014) em nível nacional.

Considerando as maiores proporções obtidas em cada questionamento, os resultados podem ser assim descritos:

- **Perfil do respondente:** O profissional pesquisado é do gênero masculino (80%), pertence à faixa etária entre 30 e 39 anos (35%), possui ensino médio completo (50%), é o proprietário da empresa (55%) e, atua no cargo entre 1 e 5 anos (25%) ou entre 6 e 10 anos (25%);
- **Caracterização da empresa:** As empresas atuam há até 5 anos (35%) ou entre 5 e 10 anos (35%) no mercado, têm como forma jurídica a Empresa Individual (55%), possuem faturamento anual igual ou inferior a R\$ 360 mil (50%) ou superior a R\$ 360 mil e igual ou inferior a R\$ 3,6 milhões (50%) e, possuem até 19 funcionários (100%);
- **Gestão do capital de giro (responsabilidade pela tomada de decisões relacionadas ao capital de giro):** o proprietário é o responsável por tomar decisões relacionadas ao capital de giro, por gerir o capital de giro (100%);
- **Gestão do capital de giro (controle e acesso relativos às informações financeiras):** Os profissionais pesquisados controlam as entradas e saídas de recursos financeiros do caixa de modo informal, por meio de anotações (65%), e afirmam terem informações dos valores exatos das disponibilidades financeiras (55%). As empresas possuem setor que controla as contas a pagar e a receber (70%);
- **Gestão do capital de giro (compras e fornecedores):** As empresas pesquisadas têm como principal fornecedor médias empresas (70%). Estes fornecedores representam, em média, 47% das compras realizadas pela empresa. Com relação à

sazonalidade nas compras, 45% afirmam não haver sazonalidade e 45% afirmam haver sazonalidade. Ao comprar, as empresas buscam comprar do menor número possível de fornecedores (60%);

- **Gestão do capital de giro (vendas e clientes):** As empresas pesquisadas têm como principal cliente pessoas físicas (90%). Estes clientes representam, em média, 74,5% das vendas realizadas pela empresa. Há sazonalidade nas vendas para 60% dos respondentes;
- **Gestão do capital de giro (gerenciamento dos estoques):** A maioria das empresas utiliza alguma técnica para o gerenciamento dos estoques (80%), sendo estas técnicas: Estoque de segurança (65%) e Lote econômico de compra (15%);
- **Gestão do capital de giro (indicadores de desempenho):** 75% dos respondentes afirmam não realizar análise por meio de índices, 70% não analisam os ciclos (operacional, econômico e financeiro), e 50% não determinam os prazos médios (de recebimento, de pagamento e de estocagem);
- **Gestão do capital de giro (estratégias de gestão do capital de giro):** Os profissionais pesquisados afirmam que não planejam o valor a ser atribuído ao capital de giro (55%), utilizam o fluxo de caixa como instrumento para a definição do valor a ser atribuído ao capital de giro (35%), utilizam recursos próprios como principal fonte de recursos para o capital de giro (77,27%) e, utilizam como estratégia para gestão do capital de giro a concessão de descontos nas vendas à vista (quatro empresas, dentre as sete que responderam este último questionamento).

2. REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 Características e definições das MPEs no Brasil

Diante do objetivo desse estudo de abordar a importância da gestão do capital de giro nas micro e pequenas empresas, surge a necessidade de conhecermos as definições e as principais características referentes a esse tipo de empresa que representa, segundo o SEBRAE (2007), 99,2% do total de empresas brasileiras, quase 60% dos empregos e 20% do Produto Interno Bruto (PIB).

A lei Geral das Micro e Pequenas empresas foi instituída pela Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006 que revogou a Lei 9.841, de 05 de outubro de 1999. Em seu art. 1º é mencionado que essa lei estabelece normas gerais relativas ao tratamento diferenciado e favorecido a ser dispensado às Microempresas (ME) e às Empresas de Pequeno Porte (EPP) no âmbito dos poderes da União, dos estados, do Distrito Federal e dos municípios, nos termos dos artigos 146, 147 e 179 da Constituição Federal.

O art. 3º da Lei Complementar nº 123/06 define como Microempresa ou empresa de pequeno porte a sociedade empresária, a sociedade simples e o empresário a que se refere o art. 966 da Lei nº 10.406/02 do Código Civil, devidamente registrados no Registro de Empresas Mercantis ou no Registro Civil de Pessoas Jurídicas.

O art. 3º ainda estabelece regras para que a empresa se enquadre como micro empresa ou empresa de pequeno porte:

- É considerada microempresa aquela em que o empresário, a pessoa jurídica, ou a ela equiparada, obter em cada exercício uma receita bruta anual igual ou inferior R\$ 360.000,00;
- Empresa de pequeno porte é aquela em que o empresário, a pessoa jurídica, ou a ela equiparada, obter em cada exercício uma receita bruta anual superior a R\$ 360.000,00 e igual ou inferior a R\$ 3.600.000,00.

Lemes Júnior e Pisa (2010, p.43) fala que ocorre uma diversidade de conceitos quantitativos e qualitativos, basicamente, por serem distintos os objetivos e a finalidade das instituições que os enquadram. O SEBRAE define pelo número de funcionários, o BNDES, pela receita operacional bruta, seguindo a Lei do Simples Nacional.

O BNDES classifica o porte de uma empresa como Microempresa se a mesma possuir receita operacional bruta anual menor ou igual a R\$ 2,4 milhões. Já a pequena empresa é classificada como aquela que obtém receita operacional bruta anual maior que R\$ 2,4 milhões e menor ou igual a R\$ 16 milhões.

Quadro1. Critérios para definição das MPES no Brasil

CRITÉRIOS	MICROEMPRESA	PEQUENO PORTE
Receita Operacional Bruta Indústria/Comércio/Serviço	Até R\$ 1,2 milhão	Até R\$ 10,5 milhões
Simplex Nacional Receita Bruta	Até R\$ 360 mil	Até R\$ 3,6 milhões
Nº de empregados indústria e construção (SEBRAE)	Até 19	De 20 a 99
Nº de empregados comércio/serviço (SEBRAE)	Até 09	De 10 a 49
Indústria	Até U\$ 400 mil	De U\$ 400 mil a 3,5 milhões
Comércio e Serviços	Até U\$ 200 mil	De U\$ 200 mil a 1,5 milhões

Fonte: BNDES, Lei nº 123/2006. SEBRAE (2009)

Geralmente, nessas Micro e Pequenas empresas, o capital no curto prazo é insuficiente. De acordo com o SEBRAE (2008), essa escassez de capital circulante, juntamente com a inexperiência dos proprietários, o porte da empresa e a falta de pessoal de apoio aumentam consideravelmente os desafios do negócio e limita o crescimento empresarial.

2.1.1 O setor de construção civil

A construção civil é um dos setores mais importantes da economia brasileira. Segundo estudo feito pela FGV & Abramat (2013), em 2012 o setor chegou a representar 8,8% do PIB do País, significando um crescimento de 153% nos últimos anos.

O varejo de materiais de construção conta atualmente com 138 mil estabelecimentos comerciais, sendo que entre estes, 61% são pequenos. De acordo com a CBIC (2013), no ano de 2012 o nordeste possuía 34.301 estabelecimentos na construção civil, dos quais a Paraíba concentrava 3.835 estabelecimentos.

Para Monteiro Filha et al (2010), algumas ações tomadas em 2009 pelo governo federal ajudaram no crescimento da construção civil no Brasil. Entre elas estão a desoneração tributária de alguns materiais de construção e a expansão do crédito para habitação.

Em relação à desoneração de alguns tributos, o que merece destaque é o IPI cobrado sobre materiais de construção. Muito dos produtos utilizados na construção civil foram dispensados da cobrança de IPI, ou seja, alguns receberam isenção e outros receberam alíquotas zero sobre o valor do produto. Isso diminuiu consideravelmente o preço dos materiais de construção, e conseqüentemente aumentou as vendas dos mesmos.

Já em relação à expansão de créditos, foi criado o Programa Minha casa, Minha vida (PMCMV) e foram investidos recursos no Programa de Aceleração do Crescimento (PAC). Segundo o SEBRAE da cidade de Sousa-PB, a construção civil na referida cidade vem, nos últimos anos, sendo impulsionada principalmente por esse programa do governo federal em parceria com a Caixa Econômica Federal.

Percebe-se que é um mercado amplo, propício a comercialização de materiais de construção, seja na construção de edifícios, rodovias, obras urbanas ou rurais, obras de infraestruturas, acabamento, entre outras. A Abrammat (2013) revelou que as vendas de materiais de construção aumentou nos últimos anos, independentemente da desaceleração da economia brasileira.

2.2 Administração do Capital de Giro nas MPES

Segundo Assaf Neto e Silva (2012, p.3), o capital de giro é representado pelo ativo circulante, ou seja, pelas aplicações correntes, identificadas geralmente pelas disponibilidades, valores a receber e estoques. Esses ativos tem a capacidade de serem convertidos em caixa no prazo máximo de um ano.

Ferreira *et al.* (2011) diz que capital de giro é uma parcela de capital da empresa aplicada em seu ciclo operacional. Fala ainda que capital de giro é a parcela dos recursos próprios de empresa que se encontra disponível para aplicações.

Para Pereira Filho (1998), o capital de giro é simplesmente a diferença entre as contas que se renovam na data de seu vencimento.

Quando falamos em administração ou gestão do capital de giro, falamos em administrar os elementos de giro, representados pelo ativo e passivo circulante. Portanto, para administrá-los, é necessário conseguir uma harmonia entre essas contas, a fim de conseguir liquidar suas obrigações de curto prazo, empregando seus ativos correntes. Panucci Filho e Cherobim (2011) dizem que a administração do capital de giro são as contas relacionadas à composição do ativo circulante – elementos de giro, ou ativos e passivos correntes e as inter-relações entre elas.

Braga (1991) traz um conceito mais direto em relação à administração do capital de giro, mencionando que é um processo em que o gestor precisa planejar e controlar os recursos circulantes da empresa. Já para Machado et al (2006), trata-se de planejar, organizar, liderar e controlar as pessoas e recursos com o intuito de obter o maior retorno possível na utilização dos ativos circulantes da empresa.

Para Santos *et al* (2009), a obtenção da estabilidade da atividade operacional é alcançada quando se tem um nível satisfatório de capital de giro. Portanto, o gestor, enquanto tomador de decisões, deve ficar atento as contas que compõem o capital de giro para que haja um equilíbrio em relação ao nível de liquidez da empresa, levando em conta o negócio explorado (FUSCO, 1996).

A importância de uma boa gestão do Capital circulante surge do fato de suas contas que o compõem estarem ligadas diretamente as atividades operacionais da empresa. Assim, uma falta de controle nesse grupo de contas pode levar a um endividamento em curto prazo, o que pode ocasionar uma situação financeira complicada para a empresa. Portanto, um administrador de uma pequena empresa precisa fazer acrobacias para cumprir suas obrigações diárias: ao mesmo tempo em que consegue recursos mantendo o negócio funcionando, precisa se virar para atingir os objetivos da empresa e obter sucesso (PANUCCI FILHO; CHEROBIM, 2011).

Para uma adequada administração do capital de giro, é preciso conhecimento sobre cada conta do ativo e do passivo circulante da empresa, saber controlá-los para atingir uma rentabilidade e uma liquidez aceitável, além de um bom nível de capital circulante líquido, sendo este a diferença entre os ativos e passivos circulantes ou não circulantes, segundo Fleuriet *et al* (2003 apud MACHADO *et al*, 2006).

Como já foi citado, o gestor deve colocar em prática todo o seu conhecimento, habilidade e experiência na busca de um planejamento, controle e execução dos recursos circulantes disponíveis. Por exemplo, deve-se conhecer a hora certa de investir mais capital em

estoques, de fornecer descontos e conseguir mais clientes, de conceder maior ou menor prazo de recebimento das compras, etc.

De acordo com um estudo realizado pelo SEBRAE (2007), empresários apontaram como uma das principais causas pela mortalidade das micro e pequenas empresas, os problemas relacionados à administração do capital de giro. Esse é um fator a ser controlado, já que é uma questão inerente à gestão financeira de curto prazo (SANTOS; FERREIRA; FARIA, 2009).

Em uma pesquisa amostral realizada pela empresa Vox Populi (2007) na Paraíba com o objetivo de conhecer os fatores determinantes e a taxa de mortalidade das MPEs, foram entrevistadas seis empresas extintas no ano de 2007. Todas afirmaram iniciar as atividades utilizando como forma de financiamento os próprios recursos, ou seja, não dependiam de recursos de terceiros. A maioria delas afirmou investir mais de 80% de recursos próprios no capital de giro. A diferença em relação às empresas que permaneceram ativas foi que essas investiram mais capital de terceiros no capital de giro, souberam administrá-lo, e obtiveram um maior retorno durante o ciclo operacional.

2.2.1 Necessidade de Capital de Giro (NCG)

Machado *et al.* (2006), diz que a necessidade do capital de giro (NCG) é a necessidade permanente de aplicação de recursos. Isso ocorre quando as saídas de caixa acontecem antes das entradas de caixa e pode ser encontrada como a diferença entre os ativos e passivos circulantes das contas operacionais.

$$\text{NCG} = (\text{duplicatas/contas a receber} + \text{estoque}) - (\text{contas a pagar/fornecedores})$$

$$\text{NCG} = \text{Ativo circulante operacional} - \text{Passivo circulante operacional}$$

Geralmente, quando uma empresa apresenta um ativo circulante operacional maior do que o passivo circulante operacional ela não necessita de capital de giro, pelo contrário, ela dispõe de recursos para aplicar em outras atividades (SEIDEL; KUME, 2003). Assim, as atividades operacionais da empresa são quem determina a NCG.

Segundo Machado *et al.* (2006, p.3) existem três situações distintas em relação à necessidade de capital de giro:

Quando a NCG for positiva, a empresa tem necessidade de financiamento para o giro, devendo encontrar fontes adequadas para tal. Quando NCG for negativa, a empresa tem mais financiamentos do que investimentos operacionais, evidenciando sobra de recursos para aplicação no mercado financeiro ou em suas atividades. Quando a NCG for igual a zero, a empresa não possui necessidade de financiamento para o giro.

Na maioria das empresas o ativo circulante é maior do que o passivo circulante, isso determina uma situação em que a empresa necessita de capital de giro. Essa necessidade pode ser encontrada analisando as demonstrações contábeis ou o ciclo financeiro.

Seidel e Kume (2003) mencionam em sua obra que as pequenas e médias empresas precisam analisar sua necessidade de capital de giro, pois, juntamente com suas variações, pode levar uma empresa a falência. Por esse motivo, defendem uma reserva de capital que estará disponível sempre que a empresa necessitar manter seu capital físico.

A NCG é financiada por capital próprio ou por capital de terceiros, portanto, é preciso analisar qual fonte de financiamento se adequa a necessidade da empresa para não tomar uma decisão que comprometa suas atividades operacionais. Castelo (2003) diz que o tipo de financiamento e a maneira de como é financiado tem relação direta com o retorno e o risco corrido pela empresa.

O ciclo operacional influencia significativamente na NCG, pois quanto menor for o período entre a compra de insumos para a revenda e o recebimento das duplicatas a pagar, menor será a necessidade de capital de giro.

2.3 Ciclo financeiro, econômico e operacional

A gestão do capital de giro é indispensável para executar o ciclo financeiro, econômico e operacional da empresa. Entende-se por ciclo financeiro o período de tempo em que a empresa paga os insumos e demais itens necessários a manter a atividade operacional, até o recebimento das vendas efetuadas (PEREIRA FILHO, 1998). Marques e Braga (1995) denomina ciclo econômico o período ocorrido entre a compra de insumos e a comercialização e entrega das mercadorias, ou seja, o tempo em que ocorrem as transações econômicas de compra e venda. Já o ciclo operacional abrange um período maior, indo da entrada da matéria-prima no estoque da empresa até o recebimento de suas vendas (BRAGA, *et al.*, 2004), abrangendo, portanto, o ciclo financeiro e econômico.

Assaf Neto (2012, p.9) explica o período de cada fase do ciclo operacional:

[...] a compra de matérias-primas denota um prazo de estocagem; a fabricação, o tempo que se despense para transformar os materiais em produtos acabados; os produtos acabados, o prazo necessário à venda; e o recebimento, o período de cobrança das vendas realizadas.

Portanto, o ciclo operacional pode ser explicado conforme a figura abaixo:

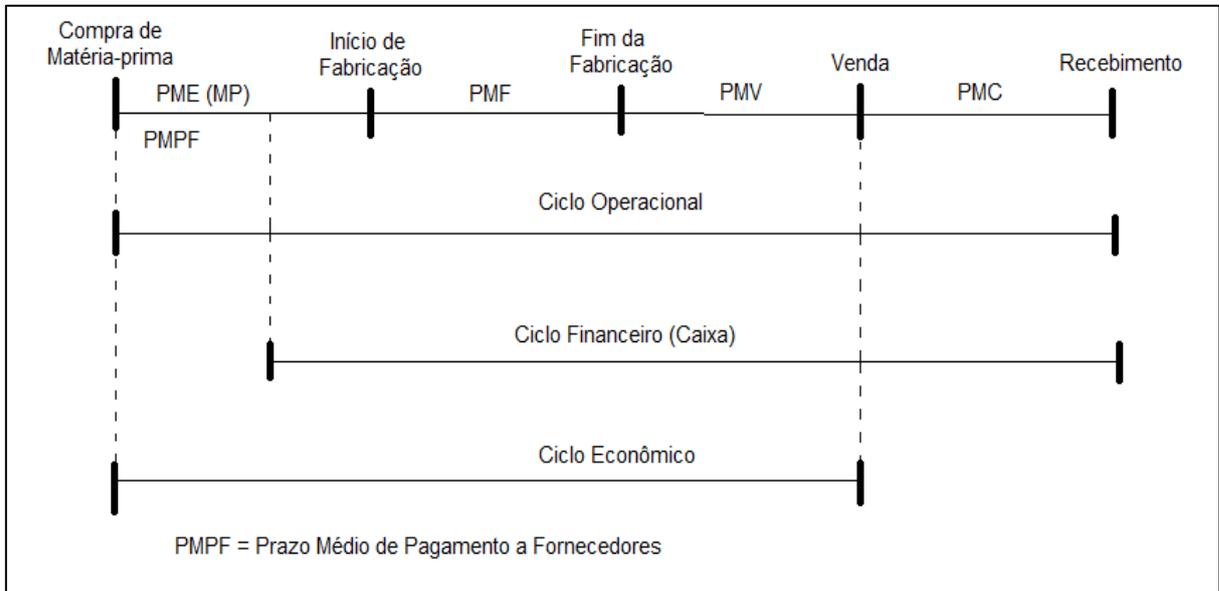


FIGURA 1 – Ciclo operacional, econômico e financeiro.
Fonte: Assaf Neto (2012, p.11).

Ao analisar o ciclo operacional percebe-se o envolvimento, especialmente, de três contas do ativo circulante: caixa, estoques e contas a receber. Por exemplo, na compra e venda de insumos sofrerá alterações a conta estoque, o pagamento e a venda altera a conta caixa, e no recebimento sofrerá mudança a conta caixa e contas a receber. Sabe-se que para todo débito existe um crédito e vice e versa, portanto, para cada alteração em uma conta do ativo circulante, uma conta do passivo circulante também sofrerá alteração.

Durante o ciclo operacional, o período em que a empresa compra a mercadoria ou matéria-prima para revenda até o seu recebimento é o período em que ela necessitará de capital de terceiros para se manter até chegar o prazo de recebimento. Nesse período parte do capital de giro é mantido pelos fornecedores que concedem prazos para pagamento das compras (BRAGA, 1991). Isso acontece quando a empresa demora mais para pagar aos fornecedores do que para receber de clientes, sendo assim, os fornecedores tornam-se financiadores de parte das vendas (SANTOS; FERREIRA; FARIA, 2009).

Quando a empresa reduz o ciclo operacional, conseqüentemente ela reduz o capital de giro. Uma das alternativas para se diminuir o ciclo operacional é diminuir o período médio de estoques ou diminuir o período médio de recebimento.

O ciclo financeiro de uma empresa pode ser positivo ou negativo:

[...] pode-se dizer que um ciclo financeiro positivo indica a necessidade de recursos adicionais para o financiamento das atividades operacionais. Por outro lado, quando negativo, revela a disponibilidade de fundos para aplicações em outros itens de ativo e/ou passivo, conforme políticas da administração da empresa.
(PEREIRA FILHO, 1998, p.13)

Percebe-se que o ciclo operacional da empresa está diretamente ligado a gestão do capital de giro, pois se o mesmo for pouco, limitará as operações de compra e venda da empresa. Fusco (1996) diz que o ciclo operacional é a base da administração do capital de giro.

2.4 Prazos Médios

Os prazos médios são utilizados na gestão de capital de giro como indicadores de atividades, pois fornecem informações relevantes sobre as operações de compra e venda da empresa. O conhecimento sobre eles facilita o gerenciamento operacional da empresa, e assim, a administração do capital de giro.

Aranha (2001) define a função dos índices de prazos médios:

[...] permitem conhecer a política de compra e venda adotada pela empresa, podendo, dessa forma, constatar a eficiência com que os recursos alocados estão sendo administrados, contribuindo também para a interpretação da liquidez e rentabilidade da empresa.

Segundo Dias e Sgarbi (2011) a análise dos prazos médios, em conjunto, fornece informações essenciais para o gerenciamento do ciclo econômico e financeiro, pois evidenciam de forma direta o resultado e a liquidez da empresa. Essas ferramentas analisam as principais atividades operacionais da empresa, ou seja, as vendas, as compras e os estoques.

2.4.1 Prazo Médio de Recebimento de Vendas – PMRV

Toda empresa, sem exceções, deve saber controlar suas vendas a prazo, pois é uma das maneiras de diminuir os riscos corridos. O controle sobre as duplicatas a receber ajuda na

estratégia operacional da empresa, de modo que os recursos provenientes das vendas servem para manter o negócio funcionando.

Braga (2004) diz que o investimento de recursos em duplicatas a receber pode ser avaliado pelo prazo médio de recebimento de venda (PMRV) e que o mesmo pode ser afetado pelo prazo concedido no faturamento e pelas duplicatas vencidas e não pagas.

Este índice é encontrado dividindo-se o montante de duplicatas a receber pelas vendas e multiplicando pelos dias do período:

$$\text{PMRV} = \frac{\text{Duplicatas a receber}}{\text{Vendas}} \times 360$$

Para Dias e Sgarbi (2011) este índice indica o período decorrido, em média, entre a venda e o recebimento dos produtos.

2.4.2 Prazo Médio de Pagamento de Compras - PMPC

As duplicatas a pagar em curto prazo representa uma das principais preocupações de qualquer empresa. Esses compromissos com os fornecedores é a principal fonte de financiamento dos recursos operacionais. Deixar de cumprir com esses compromissos pode prejudicar as atividades da empresa, uma vez que os fornecedores podem deixar de fornecer o necessário para a atividade da empresa.

Esse índice fornece a informação do período, em média, que a empresa gasta para pagar a seus fornecedores (DIAS E SGARBI, 2011).

$$\text{PMPC} = \frac{\text{Fornecedores}}{\text{CMV}} \times 360$$

O ideal é que esse período seja sempre inferior ou igual ao tempo levado para receber suas vendas, podendo a empresa comprar a prazo e vender a vista, comprar a vista e vender a prazo, comprar e vender a prazo ou vice e versa.

2.4.3 Prazo Médio de Renovação de Estoque - PMRE

O Prazo Médio de Renovação de Estoques (PMRE) determina, em média, quantos dias os estoques ficam armazenados antes de serem vendidos, assim como o total de dias em que os estoques são vendidos (ARANHA, 2001).

Dias e Sgarbi (2011) dizem que a empresa incorre em custos para manter determinada quantidade de estoques, portanto, o quanto antes o estoque for vendido, menos gasto a empresa terá. Assim, percebe-se que quanto menor for o PMRE, melhor será.

Esse período é determinado dividindo-se a quantidade em estoque pelo seu custo de obtenção e logo depois multiplicado pelos dias do período:

$$PMRE = \frac{\text{Estoques}}{\text{CMV}} \times 360$$

2.5 Índices de Liquidez

Os índices de liquidez fornecem informações importantíssimas da capacidade financeira da empresa em liquidar seus compromissos para com terceiros no curto, médio ou longo prazo. Para isso, eles confrontam os bens e direitos com as obrigações adquiridas no mesmo período.

Existem vários índices de liquidez a serem analisados em uma empresa, mas para Aranha (2001) os mais conhecidos são liquidez corrente, liquidez seca e liquidez geral. Quanto maior forem esses índices, melhor será a situação da empresa, pois indicam quanto a empresa dispõe de recursos para cada R\$ 1,00 de dívida junto a terceiros.

O índice de liquidez corrente é responsável por analisar a capacidade de liquidez da empresa no curto prazo, utilizando para isso os bens e direitos do ativo circulante, como dinheiro e estoque.

$$LC = \frac{\text{Ativo Circulante}}{\text{Passivo Circulante}}$$

O índice de liquidez seca sempre será menor que o de liquidez corrente, pois ele desconsidera o estoque, encontrando assim um valor mais ajustado. Portanto, ele analisa se

a empresa tem capacidade de honrar suas obrigações em curto prazo, sem para isso, precisar sacrificar seu estoque.

$$LS = \frac{\text{Ativo Circulante} - \text{Estoque}}{\text{Passivo Circulante}}$$

Já o índice de liquidez geral, como o próprio nome diz, analisa no geral a capacidade de liquidar as obrigações tanto no curto quanto no longo prazo. Assim, ele confronta todo o ativo da empresa com todas as suas obrigações.

$$LG = \frac{\text{Ativo Total}}{\text{Passivo Total}} \quad \text{ou} \quad LG = \frac{\text{Ativo Circulante} + \text{Ativo Não-Circulante}}{\text{Passivo Circulante} + \text{Passivo Não-Circulante}}$$

2.6 Os Controles Financeiros Básicos

Os controles financeiros básicos de uma empresa estão diretamente relacionados a seus recursos de maior liquidez, ou seja, as contas do ativo circulante que sofrem modificações constantes como consequência das atividades operacionais da empresa.

No geral, em toda empresa comercial, seja ela grande, média ou pequena, os principais recursos financeiros utilizados por elas são as disponibilidades, estoques e valores a receber e a pagar. Portanto, o capital de giro da empresa está diretamente relacionado a estes recursos e conseqüentemente a eles estão relacionados às principais decisões tomadas diariamente.

Segundo Lemes Junior, Rigo e Cherobim (2010, p.371), nos ativos encontramos as aplicações de recursos, enquanto que nos passivos encontramos suas fontes. Portanto, basicamente no ativo circulante encontramos as aplicações de curto prazo, como caixa ou disponível, valores a receber e estoques. Já no passivo circulante encontramos basicamente as fontes de recursos com realização até o final do exercício social.

A ciência contábil, como instrumento da administração financeira, fornece meios de obter informações indispensáveis na tomada de decisão em relação ao controle do capital de giro das empresas, evitando um controle deficiente em consequência da falta de informações.

É através das informações a respeito dos circulantes que o gestor poderá adotar ações necessárias para planejar e controlar seus recursos e fontes correntes para, desta forma,

eliminar possíveis impropriedades no dimensionamento, utilização e estruturação do capital de giro.

É necessário manter o controle e os registros financeiros de modo que forneçam informações na hora da tomada de decisão, pois a falta dessa prática contábil em uma empresa pode causar sérios problemas, e até mesmo sua falência.

2.6.1 Administração do Caixa

A administração das disponibilidades da empresa inclui a administração do caixa e equivalente de caixa, necessários a qualquer empresa, pois precisam manter um valor mínimo de caixa de acordo com as necessidades das atividades. Isso ocorre devido à incerteza do fluxo de recebimento e pagamento, pois se a empresa conhecesse totalmente as datas de entrada e saída de dinheiro, seria desnecessário manter um valor no caixa.

Para Assaf Neto (2012, p.100) uma empresa mantém um valor mínimo de caixa devido a três motivos, os quais são chamados de transação, precaução e especulação. O primeiro está relacionado ao fato da empresa manter um valor no caixa para cumprir com suas obrigações. O segundo motivo se refere a precaver possíveis riscos decorridos da incerteza do fluxo de recebimento, sendo que se a empresa não recebe no prazo estipulado ela deve ter no caixa uma reserva de garantia para cumprir com suas obrigações. E o terceiro e último motivo se refere a existência de recursos no caixa caso surja uma oportunidade futura para fazer negócios.

Ao analisar esses motivos, vemos que o motivo geral de possuir um valor mínimo de caixa é buscar a liquidez imediata com o intuito de manter o ciclo operacional da empresa. Para tanto é necessário grande agilidade e planejamento na gestão do caixa.

O controle de entrada e saída de dinheiro do caixa é um importante meio de gerir o capital de giro. Sem esse controle a empresa pode facilmente comprometer sua capacidade de cumprir com suas obrigações a curto e longo prazo, vindo a morrer no mercado (FERREIRA et al, 2011, p.866).

Conhecer as principais contas que exercem forte influência no caixa é indispensável em seu controle. Essas contas são, segundo Hoji (2010, p.111), contas a receber, estoques e contas a pagar.

Para Panucci Filho (2011) a principal fonte de financiamento de curto prazo são as vendas a vista e a prazo, com diversas formas de pagamentos e prazos, portanto, são elas que mantêm os níveis e limites do caixa necessários para o funcionamento operacional.

Existem vários modelos que auxiliam no planejamento do caixa, dentre os quais se destaca o fluxo de caixa, por sua popularidade, simplicidade e eficácia. Assaf Neto (2012, p.102) diz que é possível diminuir a necessidade de recursos ao administrar o caixa com base nas informações da entrada e saída de recursos futuros que o fluxo de caixa fornece.

Santos (2010) afirma que as informações dos valores de caixa são necessárias diariamente sempre que é necessário planejar financeiramente em curto prazo, e mensalmente ou trimestralmente, sempre que o gerenciamento for por um prazo maior.

2.6.2 Administração Financeira do Estoque

Saber administrar o estoque é uma questão fundamental para manter as atividades operacionais de uma empresa e conseqüentemente manter o fluxo econômico contínuo, pois são considerados os ativos circulantes de menor liquidez e por isso merecem atenção (LEMES JUNIOR; RIGO; CHEROBIM, 2010, p.413). Cada empresa controla o estoque de acordo com suas necessidades e interesses, assim administrar o estoque é uma questão diretamente ligada a diversos fatores como tamanho da empresa, tipo de atividade, espaço para estocagem, tipo de produtos, etc.. Por exemplo, em uma empresa comercial o estoque é composto, geralmente, por mercadorias para revenda.

Silva (2012, p.388) diz que uma empresa não pode perder a oportunidade de vender um produto pelo simples motivo do mesmo faltar em estoque, mas também não deve ter em estoque uma enorme quantidade daquele produto, a ponto de maximizar os custos de estocagem.

Hoji (2010, p.122) afirma que os recursos aplicados no estoque possuem um custo financeiro e isso afeta o resultado econômico financeiro da empresa. Assim, percebe-se a necessidade de um bom controle gerencial do estoque, visto que o ideal é manter um nível mínimo estocado ao mesmo tempo em que seja o suficiente para a manutenção das atividades, sem em nenhum momento prejudicá-las. Portanto, é necessário muito controle para que possa ser mantido esse equilíbrio.

A relevância de investimento em estoque varia de acordo com o tipo de empresa:

Quadro 2: Relevância dos Estoques

Tipo de empresa	Relevância dos Estoques
Industrial	Grande
Comercial	Grande
Serviços	Média e Pequena

Fonte: Lemes Júnior, Rigo e Cherobim, 2010, p. 414.

Portanto, vemos que nas empresas industriais e comerciais a importância da gestão de estoque é maior que nas empresas prestadoras de serviço, pois na indústria todo insumo ou matéria-prima até o produto acabado é estoque, enquanto no comércio encontra-se mais o produto já acabado para revenda.

Existem vários modelos elaborados para controlar o estoque de uma empresa, dos quais os mais comuns são o lote econômico de compra, o estoque de segurança e o sistema ABC. Segundo Hoji (2010, p.123) o lote econômico é o mais usado por ser um modelo que encontra a quantidade perfeita de compra de um produto em estoque, pois leva em consideração o custo da mercadoria, os custos de pedidos e os custos de manutenção de estoques.

2.6.3 Administração de Contas a Receber

As contas a receber surgem como resultado das vendas a prazo que são feitas após a concessão de crédito. Essa concessão de crédito serve como ferramenta propulsora das vendas. Portanto, administrar as contas a receber é manter o controle e registro dos valores que terceiros devem a empresa. Controlá-las significa buscar meios de evitar inadimplentes, realizando para isso, procedimentos como cobrança, recebimento e quitação.

Para Santos (2010, p.26) os principais elementos de uma política de crédito são, basicamente, o prazo de recebimento, os critérios de aprovação de crédito, o limite de crédito, as condições financeiras de crédito, e o tratamento dispensado aos clientes inadimplentes.

Isso tudo está relacionado ao fator risco, e por mais que a empresa restrinja sua política de crédito ele sempre existirá. Então algumas empresas usam alguns instrumentos de crédito,

como o aval, caução e fiança bancária, mas estes muitas vezes sua utilização se torna trabalhosa e atrapalham a operação de venda.

Quanto mais liberal for a política de crédito de uma empresa, maior será seu número de vendas e o risco de inadimplentes. Por outro lado, quanto mais restritiva for sua política de crédito, menor será seu volume de vendas e seu risco de inadimplentes (SANTOS, 2010, p.23). Portanto, essa causa e efeito da escolha do tipo de política de crédito adotada pela empresa devem ser cuidadosamente pensados para se adequar as necessidades da empresa. Por exemplo, se uma empresa necessita aumentar o volume de vendas, ela pode adotar uma política de crédito mais liberal e ao mesmo tempo adotar ações que diminuam o risco de inadimplentes.

Lemes Junior, Rigo e Cherobim (2010, p.379) cita a adoção de ações, como a de normas rígidas de cobrança, encurtamento dos prazos de pagamento, oferecimento de descontos favoráveis, e financiamento do crédito concedido através de instituições financeiras, como formas de diminuir esse risco de inadimplência.

Certas informações obtidas através de fórmulas matemáticas, como prazo médio de cobrança, giro de contas a receber, investimento em contas a receber e margem de contribuição, podem auxiliar o gestor na administração das contas a receber. Sendo assim, é indispensável o uso de ferramentas como estas na análise e planejamento da política de crédito da empresa.

2.6.4 Administração do Passivo Circulante

As contas a pagar do passivo circulante, originadas pelas compras a prazo e obrigações fiscais e trabalhistas, são as contraídas como fonte de financiamento a curto prazo da empresa, as quais deverão ser quitadas dentro do exercício social. São elas as responsáveis por fornecerem recursos para financiar os ativos operacionais.

O não cumprimento das obrigações circulantes adquiridas pode afetar o conceito de crédito da empresa, ao mesmo tempo em que demonstra incompetência na gestão dos negócios (LEMES JUNIOR, RIGO E CHEROBIM, 2010, p.378). Algumas empresas para evitar perder crédito no mercado utilizam sistemas automáticos que efetuam pagamentos a fornecedores através de créditos diretamente na conta corrente informada, evitando a cobranças de títulos pelos mesmos.

Segundo Hoji (2010, p.110) existem passivos circulantes gerados pela própria operação da empresa, como salários e encargos sociais a pagar, duplicatas a pagar a fornecedores, impostos a recolher. Outros têm origem nas atividades financeiras, como empréstimos bancários e financiamento.

Ele classifica as fontes de financiamento em *onerosas* e *não onerosas*, sendo a primeira geradora de encargos financeiros e a segunda gerada pelas operações normais da empresa. São exemplos de fontes onerosas, os empréstimos e financiamento bancários, e parcelamento de impostos vencidos. Já fontes não onerosas podem ser salários a pagar, 13º salário, provisão para férias, impostos a recolher e encargos sociais a recolher.

Conhecer o passivo circulante da empresa ajuda a definir a capacidade que a empresa possui em honrar seus compromissos a curto prazo, uma vez que esses passivos são confrontados com os ativos circulantes na análise dessa capacidade. Um exemplo é quando queremos conhecer a liquidez corrente de uma empresa, sendo que, neste caso, relacionamos o ativo circulante com o passivo circulante.

3. DESCRIÇÃO E ANÁLISE DE DADOS

A descrição e análise de dados estão segmentadas com base nos objetivos específicos e na estrutura do questionário, nos seguintes tópicos: (I) perfil dos respondentes; (II) caracterização da empresa; (III) práticas de gestão do capital de giro.

A coleta de dados foi feita por meio de questionário (vide Apêndice) aplicado em 20 empresas, que comercializam materiais de construção civil, instaladas no município de Sousa/PB. A pesquisa de campo foi realizada no mês de janeiro de 2015.

Buscou-se, na descrição e análise dos dados, a comparação dos resultados obtidos na presente pesquisa com os de outros estudos: desempenho do comércio de materiais de construção da cidade de São Paulo (DIEESE, 2011); a pesquisa da qualidade em serviços contábeis oferecidos as empresas varejistas de materiais de construção de Sousa-PB (TOMAZ, 2008); a avaliação da indústria de materiais de construção junto ao varejo no Brasil (ANAMACO, 2014); e os indicadores da pesquisa mensal de comércio de 2014 realizado pelo IBGE em nível nacional.

3.1 Perfil dos Respondentes

No que se refere ao perfil dos respondentes, foram coletadas informações relacionadas: ao gênero, à faixa etária, à escolaridade, ao cargo exercido na empresa e ao tempo de atuação no cargo.

O perfil dos respondentes indica que, em termos de maior proporção, o profissional pesquisado é do gênero masculino (80%), pertence à faixa etária entre 30 e 39 anos (35%), possui ensino médio completo (50%), é o proprietário da empresa (55%) e, atua no cargo entre 1 e 5 anos (25%) ou entre 6 e 10 anos (25%).

3.1.1 Gênero

Dentre os 20 profissionais pesquisados, 80% são do gênero masculino e 20% do feminino (Tab. 1).

TABELA 1 – Gênero dos respondentes

Gênero	Nº de entrevistados	Proporção (%)
Masculino	16	80 %
Feminino	04	20 %
TOTAL	20	100%

Fonte: Pesquisa de campo, 2015.

Segundo o DIEESE (Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Socioeconômicos, 2011), em estudo realizado com empresas do setor de comércio de materiais de construção civil, em São Paulo, constatou-se que as mulheres que trabalham neste setor chegam a receber uma remuneração salarial aproximadamente 22% inferior à remuneração do homem. Esse resultado pode ser um dos motivos que torna o setor pouco atrativo para as trabalhadoras pertencentes ao gênero feminino.

3.1.2 Faixa etária

Com relação à faixa etária dos respondentes, percebe-se uma maior proporção de profissionais na faixa etária de 30 a 39 anos, com 35% (Tab. 2).

TABELA 2 – Faixa etária dos respondentes

Faixa Etária	Nº de entrevistados	Proporção (%)
Menores de 20 anos	00	0%
20 a 29 anos	02	10%
30 a 39 anos	07	35%
40 a 49 anos	05	25%
50 a 59 anos	04	20%
60 anos ou mais	01	5%
Não informado	01	5%
TOTAL	20	100%

Fonte: Pesquisa de campo, 2015.

Percebe-se, também, uma maior concentração de respondentes nas faixas etárias de 30, 40 e 50 anos, somando juntas 80% dos respondentes. Assim, levando-se em conta que o questionário procurou ser aplicado, prioritariamente, às pessoas responsáveis por gerenciar o capital de giro nas empresas, esse resultado pode significar maior participação de respondentes com experiência no mercado.

3.1.3 Escolaridade

Quando se trata do grau de instrução, percebe-se que metade (50%) dos respondentes possui ensino médio completo. Nenhum respondente indicou ter concluído curso superior e dois (10%) afirmaram possuir curso superior incompleto. A escolaridade não foi informada por 20% dos respondentes (Tab. 3).

Segundo o DIEESE (2011), 49% dos funcionários contratados para trabalharem no comércio de materiais de construção em São Paulo possuem o ensino médio. Portanto, isso mostra que a realidade deste setor na cidade de Sousa/PB se aproxima da maior cidade brasileira.

TABELA 3 – Escolaridade dos respondentes

Escolaridade	Nº de entrevistados	Proporção (%)
Fundamental Completo	02	10%
Médio Incompleto	02	10%
Médio Completo	10	50%
Superior Incompleto	02	10%
Superior Completo	00	0%
Não informado	04	20%
TOTAL	20	100%

Fonte: Pesquisa de campo, 2015.

Um dos respondentes possui curso superior incompleto em administração. Tanto no curso de Administração quanto nos de Ciências Contábeis e Economia, os discentes estudam ferramentas relacionadas às tomadas de decisões gerenciais. O fato de 70% dos respondentes possuírem nível fundamental ou médio sinaliza que os profissionais possuem conhecimentos gerenciais adquiridos ao longo da atividade laboral. Entretanto, podem não possuir conhecimentos relacionados às ferramentas para a gestão do capital de giro. A análise por meio de índices e dos ciclos (operacional e financeiro), por exemplo, são estudadas em curso técnico de Contabilidade e/ou em curso superior de Ciências Contábeis.

3.1.4 Cargo na empresa

Em relação ao cargo que ocupam na empresa, 55% dos respondentes indicaram ser proprietário. Os demais respondentes indicaram ser gerente (10%), vendedor (15%) ou diretor administrativo (10%). O cargo não foi informado por 10% dos respondentes (Tab. 4).

Em três das empresas pesquisadas, na falta dos responsáveis por gerir o capital de giro, os respondentes foram vendedores, os quais afirmaram conhecer bem as atividades da empresa e se disseram ser capazes de responder ao questionário.

TABELA 4 – Cargos que ocupam nas empresas

Cargo	Nº de entrevistados	Proporção (%)
Proprietário	11	55%
Gerente	02	10%
Vendedor	03	15%
Diretor Administrativo	02	10%
Não Informado	02	10%
TOTAL	20	100%

Fonte: Pesquisa de campo, 2015.

Do resultado, percebe-se que nas empresas pesquisadas (micro e pequenas empresas varejistas de materiais de construção), geralmente quem toma as decisões relacionadas ao capital de giro são os proprietários. Isso se deve ao fato de que, geralmente, nas empresas de menor porte, os responsáveis por tomarem decisões relacionadas à gestão são os próprios donos.

3.1.5 Tempo que ocupam o cargo na empresa

Ao considerar o tempo em que o respondente atua no cargo, percebe-se que há maior incidência dos períodos de 1 a 5 anos (25%) e de 6 a 10 anos (25%), seguido de um período superior a 20 anos (15%) (Tab. 5).

TABELA 5 – Tempo que ocupam o cargo

Tempo	Nº de entrevistados	Proporção (%)
Menos de 01 ano	1	5%
01 a 05 anos	5	25%
06 a 10 anos	5	25%
11 a 15 anos	1	5%
16 a 20 anos	1	5%
Acima de 20 anos	3	15%
Não informou	4	20%
TOTAL	20	100%

Fonte: Pesquisa de campo, 2015.

Reagrupando o tempo, tem-se que 50% dos respondentes atuam no cargo de 1 a 10 anos, 10% de 11 a 20 anos e 15% acima de 20 anos. De outra forma, 25% dos respondentes atuam no cargo há pelo menos 11 anos. Ou ainda, 50% dos respondentes atuam no cargo há pelo menos 6 anos. Essas proporções sinalizam que os respondentes possuem experiência relevante nos cargos que ocupam, no setor de atuação da empresa.

3.2 Caracterização das Empresas

No que se refere à caracterização das empresas, foram coletadas informações relacionadas: ao tempo de atuação no mercado, à forma jurídica, ao faturamento anual e ao número de funcionários.

A caracterização das empresas indica que, em termos de maior proporção, as empresas atuam há até 5 anos (35%) ou entre 5 e 10 anos (35%), tem como forma jurídica a Empresa Individual (55%), possuem faturamento anual igual ou inferior a R\$ 360 mil (50%) ou superior a R\$ 360 mil e igual ou inferior a R\$ 3,6 milhões (50%) e, possuem até 19 funcionários (100%).

3.2.1 Tempo que as Empresas Atuam no Mercado

O comércio de materiais de construção de Sousa/PB é formado, em sua maioria, por empresas que possuem até cinco anos de atuação (35%) ou, possuem entre cinco e 10 anos de atuação (35%). Agrupando os resultados, pode-se afirmar que 70% das empresas pesquisadas possuem até 10 anos de atuação no mercado (Tab. 6).

TABELA 6 – Tempo que Atua no Mercado

Tempo de Mercado	Quantidade	Proporção (%)
Até 05 anos	07	35%
05 a 10 anos	07	35%
10 a 20 anos	02	10%
Mais de 20 anos	04	20%
TOTAL	20	100%

Fonte: Pesquisa de campo, 2015.

Dentre as empresas pesquisadas, 30% possuem 10 anos ou mais de atuação, sendo que 20% afirmaram atuar há mais de 20 anos no mercado sousense (Tab. 6).

Mesmo com muita experiência e conhecimento sobre o mercado, uma empresa não pode se descuidar. Recentemente, em Sousa/PB, uma conceituada empresa de comércio de materiais de construção civil encerrou suas atividades após anos de mercado.

Segundo a pesquisa elaborada pela Associação Nacional dos Comerciantes de Material de Construção (ANAMACO, 2014), em nível nacional, cerca de 79% das empresas brasileiras comerciantes de materiais de construção (classificadas como pequenas ou médias) atuam no mercado há mais de 10 anos, ou seja, são empresas consolidadas neste setor (Gráf. 1).

Comparado esse resultado nacional aos obtidos em Sousa/PB, percebe-se que, em nível nacional, há mais empresas com mais de 10 anos de atuação no mercado do que em nível local (30% das empresas sousenses).

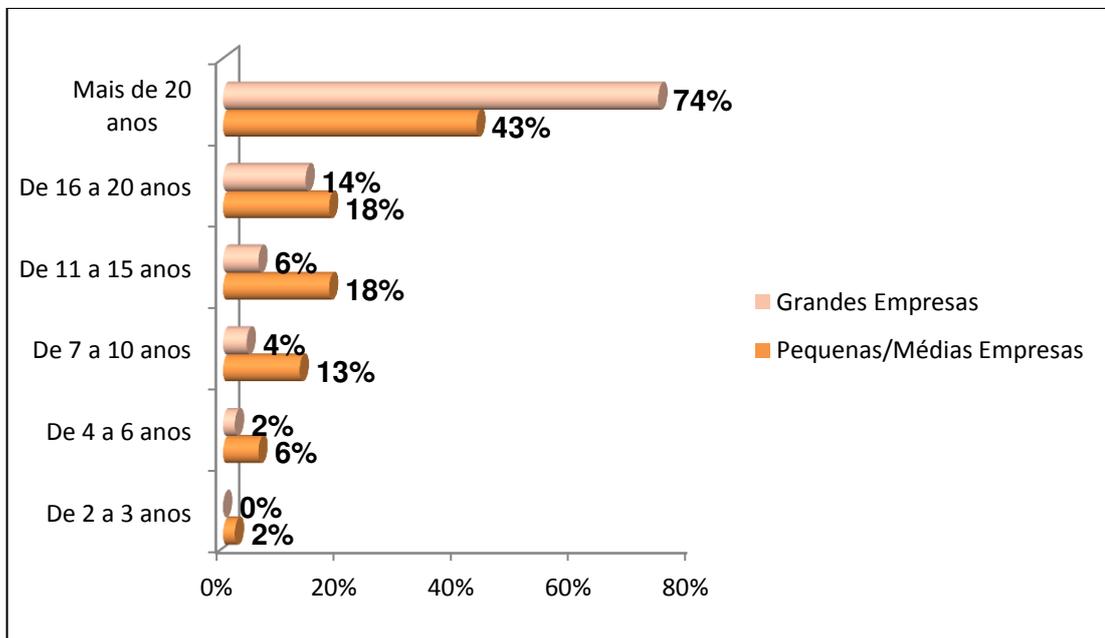


GRÁFICO 1 - Tempo de atuação das empresas comerciantes de Materiais de Construção.
Fonte: adaptada de ANAMACO (2014).

Dos resultados obtidos em Sousa/PB, percebe-se que o comércio varejista de materiais de construção na cidade encontra-se sólido, pois apenas 35% das empresas possuem até 5 anos de atuação no mercado (Tab. 6).

Essas empresas precisam se esforçar bem mais na tentativa de se manterem competitivas, visto que a concorrência é forte. Uma das formas de manterem a competitividade é gerir

eficientemente o capital circulante, pois qualquer decisão tomada em relação às atividades operacionais ou rotineiras da empresa pode resultar em perda de espaço no comércio.

3.2.2 Forma Jurídica das Empresas

A legislação comercial brasileira, através do código civil, abrange várias formas jurídicas de constituir uma empresa, das quais, as principais são:

- Sociedade Anônima;
- Sociedade por Quotas;
- Sociedade em Nome Coletivo;
- Sociedade em Comandita;
- Sociedade Unipessoal por Quotas;
- Cooperativa;
- Sociedade Limitada;
- Empresário Individual.

A presente pesquisa buscou verificar como as empresas varejistas de materiais de construção da cidade de Sousa/PB são classificadas conforme sua forma jurídica. As principais formas jurídicas das empresas estudadas são apresentadas a seguir:

TABELA 7 – Formas Jurídicas das Empresas

Forma Jurídica	Nº de Empresas	Proporção
Empresário Individual	11	55%
Sociedade Limitada	05	25%
Sociedade Anônima	01	5%
Outra	03	15%
TOTAL	20	100%

Fonte: Pesquisa de campo, 2015.

Percebe-se que a principal forma jurídica pelas quais foram constituídas as empresas comerciais de materiais de construção em Sousa é o empresário individual, ou seja, sem a presença de sócios. Mais da metade dessas empresas (55%) são de empresários individuais (Tab. 7).

Em segundo lugar vem a sociedade limitada, representada por 25% das empresas (Tab. 7). Nesse tipo de sociedade, o capital social é formado pelas quotas dos sócios, que passam a assumir responsabilidade equivalente a sua quota.

Geralmente, essas empresas de sociedade limitada começam a operar com um capital social maior que as de empresário individual, visto que o investimento inicial se torna dividido entre os sócios, enquanto que o empresário individual o constitui sozinho.

3.2.3 Faturamento Anual da Empresa

As empresas podem ser classificadas, segundo o porte, com base nos critérios definidos pela Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006, em:

- Microempresa – Receita bruta anual inferior ou igual a R\$ 360 mil;
- Empresa de Pequeno Porte (EPP) – Receita bruta anual superior a R\$ 360 mil e inferior ou igual a R\$ 3,6 milhões;

Todas as empresas pesquisadas foram classificadas como microempresa ou empresa de pequeno porte, tendo em vista que todas obtiveram receita bruta anual inferior a R\$ 3,6 milhões (Tab. 8).

TABELA 8 – Faturamento Anual

Faturamento	Nº de Empresas	Proporção (%)
Inferior ou igual a R\$ 360 mil	10	50%
Superior a R\$ 360 mil e inferior ou igual a R\$ 3,6 milhões	10	50%
Superior a R\$ 3,6 milhões	0	0%
TOTAL	20	100%

Fonte: Pesquisa de campo, 2015.

As empresas pesquisadas foram classificadas como microempresa (50%) e empresa de pequeno porte (50%) (Tab. 8). Com isso, percebe-se que no comércio varejista de materiais de construção de Sousa atuam, basicamente, micro e pequenas empresas com receita bruta anual inferior a R\$ 3,6 milhões.

Talvez a ocorrência somente de microempresas e empresas de pequeno porte se deva ao fato de existirem muitas empresas deste setor no comércio souse. É possível que as receitas com vendas estejam sendo distribuídas entre as várias empresas deste setor na

cidade, visto que a concorrência é acirrada, evitando, assim, a concentração de muita renda em poucas empresas, e conseqüentemente que estas passem a ser consideradas empresas de grande porte, segundo o critério da LC 123/2006.

Em relação ao faturamento deste setor em nível nacional, a ANAMACO (2011) afirma que mesmo com o desaceleramento da economia nos últimos anos, o setor de material de construção tem crescido bastante, ao mesmo tempo em que têm crescido o seu faturamento (Gráf. 2).

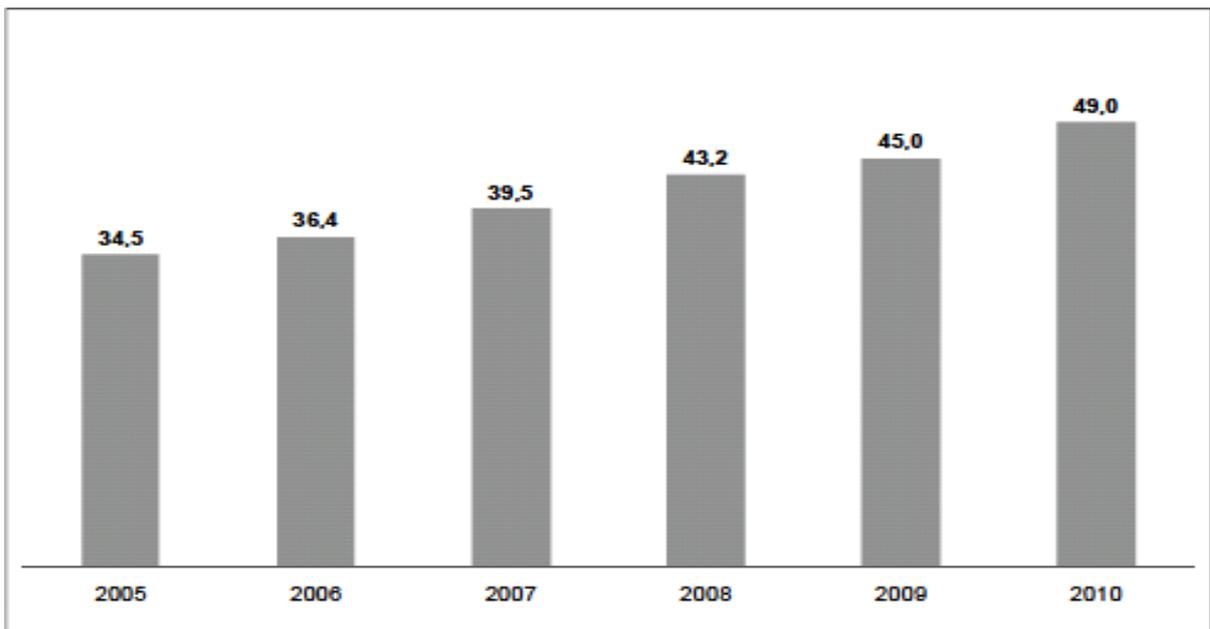


GRÁFICO 2 – Faturamento em Milhões do Setor de Material de Construção: Brasil 2005 a 2010.
Fonte: ANAMACO (2011).

3.2.4 Número de Funcionários

O número de funcionários nas empresas também é um critério, usado pelo SEBRAE, na classificação do porte das empresas. De acordo com o total de funcionários presentes numa empresa, esta pode ser classificada como: micro, pequena, média ou grande empresa.

As normas variam dependendo se a empresa é comercial ou industrial. Por exemplo, uma microempresa comercial é aquela que possui até 09 funcionários, enquanto que uma empresa industrial é aquela que possui até 19 funcionários (Tab. 9).

TABELA 9 – Classificação segundo o número de funcionários (SEBRAE)

Porte da Empresa	Nº de Funcionários	
	Comercial	Industrial
Microempresa	Até 09	Até 19
Empresa de Pequeno Porte	De 10 a 49	De 20 a 99
Média Empresa	De 50 a 99	De 100 a 499
Grande Empresa	Mais de 100	Mais de 500

Fonte: Adaptado de SEBRAE, 2007.

Cabe aqui um comentário: houve uma falha no questionário aplicado. As empresas pesquisadas são todas comerciais, mas o critério adotado no questionário foi para empresas industriais. Todas as empresas pesquisadas afirmaram ter até 19 funcionários, o que poderia caracterizar uma microempresa (comercial) ou empresa de pequeno porte (comercial).

Portanto, não é possível identificar, com base na quantidade de funcionários, as microempresas e as empresas de pequeno porte. Mas, pode-se afirmar que nenhuma delas é empresa de médio ou de grande porte, pois nenhuma afirmou ter mais de 50 funcionários.

3.3 Gestão do Capital de Giro

Neste tópico são descritos e analisados os resultados referentes: à responsabilidade pela tomada de decisões relacionadas ao capital de giro; ao controle e ao acesso relacionados às informações financeiras; à realização de compras e aos fornecedores da empresa; à realização de vendas e aos clientes da empresa; ao gerenciamento dos estoques; aos índices de desempenho utilizados; e às estratégias de gestão do capital de giro. São, então, analisadas práticas gerenciais relacionadas às disponibilidades, às contas a pagar, às contas a receber e aos estoques.

3.3.1 Responsabilidade pela tomada de decisões relacionadas ao capital de giro

Em todas as empresas pesquisadas, o proprietário é o responsável por tomar decisões relacionadas ao capital de giro, por gerir o capital de giro. As demais opções listadas no

questionário (vide Apêndice), como Profissional contábil, Administrador e Outros, não foram indicadas pelos respondentes.

O fato de os proprietários serem responsáveis pela gestão do capital de giro parece ser prática comum nas microempresas e empresas de pequeno porte, de maneira geral. Por serem empresas pequenas, os donos é que fazem o papel de administrador, controlando todas as atividades.

3.3.2 Controle e acesso relativos às informações financeiras

São aqui apresentados os resultados relacionados ao controle da entrada e saída de recursos financeiros do caixa, à existência de informações relativas às disponibilidades financeiras e à existência de um setor de contas a pagar e a receber.

Em termos de maior proporção de respostas, os profissionais pesquisados controlam as entradas e saídas de recursos financeiros do caixa de modo informal, por meio de anotações (65%); e afirmam terem a informações dos valores exatos das disponibilidades financeiras (55%). As empresas possuem setor que controla as contas a pagar e a receber (70%).

a) Controle das entradas e saídas de recursos financeiros do caixa

As empresas sousesenses comerciantes de materiais de construção apresentam preocupação com a gestão do caixa, haja vista todas controlarem o fluxo de entrada e saída do caixa. A maioria das empresas controla o fluxo de caixa de modo informal, por meio de anotações (65%). As demais empresas (35%) controlam o fluxo de caixa por meio de software ou planilha eletrônica, ferramentas que dão mais agilidade e precisão ao gerenciamento (Tab. 10).

TABELA 10 – Controle de entrada e saída do caixa

A empresa controla a entrada e saída de dinheiro do caixa?	Nº de Empresas	Proporção
Sim, de modo formal, por meio de software ou planilha eletrônica.	07	35%
Sim, de modo informal, por meio de anotações.	13	65%
Não controla.	00	0%
TOTAL	20	100%

Fonte: Pesquisa de campo, 2015.

Essas empresas que utilizam anotações para controlar as entradas e saídas de caixa, podem utilizar maneiras mais eficientes de controlarem o fluxo de caixa, como por exemplo, planilhas eletrônicas e softwares específicos, capazes de gerar informações indispensáveis na tomada de decisão e em tempo oportuno, a fim de manter a boa gestão do caixa.

As anotações podem até fornecer informações importantes, mas em empresas com grande movimentação do caixa se tornam ineficientes, pois é praticamente impossível analisar número por número. Softwares específicos permitem a geração de relatórios com informações que facilitam a análise.

Desta forma, segundo Santos (2010), a maioria dessas empresas não consegue elaborar um planejamento financeiro com base em informações do caixa, pois a sua falta de controle formal dificulta ou impossibilita esse planejamento.

b) Informações relativas às disponibilidades financeiras

Em relação às disponibilidades financeiras, ou seja, dinheiro em caixa e equivalentes de caixa, todas as empresas pesquisadas afirmam conhecer suas disponibilidades financeiras, sendo que 55% conhecem os valores exatos, enquanto 45% têm uma estimativa desse valor (Tab. 11).

TABELA 11 – Informações das disponibilidades financeiras

A empresa tem informações em relação às suas disponibilidades financeiras?	Nº de Empresas	Proporção
Tenho a informação dos valores exatos	11	55%
Tenho estimativa dos valores que disponho	09	45%
Não tenho essas informações	00	0%
TOTAL	20	100%

Fonte: Pesquisa de campo, 2015.

Como todas as empresas afirmam controlar o fluxo de caixa (planilhas, softwares ou anotações), conseqüentemente, dispõem de informações sobre suas disponibilidades (valores exatos ou estimativas).

O acesso às informações sobre as disponibilidades financeiras é um ponto positivo para essas empresas. Uma vez que tenham informação sobre as disponibilidades, poderão usar esse conhecimento em sua gestão, mantendo assim a harmonia necessária entre as entradas e saídas dos recursos, que são os que possuem maior liquidez, sendo necessários para a operacionalidade da empresa.

c) Setor de controle das contas a receber e a pagar

Possuir um setor, um departamento ou até mesmo funcionários voltados exclusivamente para o controle das contas a receber e a pagar é uma das soluções adotadas por uma empresa para conseguir controlar as entradas e saídas de dinheiro, bem como as inadimplências e suas obrigações para com terceiros. É desse setor que partem as informações sobre a situação financeira da empresa relacionadas à sua capacidade de cumprir com seus fornecedores, assim como as demais obrigações contraídas por ela (SILVA, 2012, p.287).

A maioria das empresas pesquisadas afirma possuir setor que controla as contas a receber e a pagar (70%) (Tab. 12).

TABELA 12 – Controle de contas a receber e a pagar

Possui setor que controla as contas a receber e a pagar?	Nº de Empresas	Proporção
Sim	14	70%
Não	06	30%
TOTAL	20	100%

Fonte: Pesquisa de campo, 2015.

Como todas as empresas afirmam controlar as entradas e saídas de caixa, as 30% que afirmam não possuir setor que controla as contas a receber e a pagar devem ter o controle do fluxo de caixa realizado pelo proprietário e/ou por algum funcionário que acumula funções.

3.3.3 Compras e fornecedores

Neste tópico são apresentados os resultados relativos ao porte do principal fornecedor, ao percentual que cada fornecedor representa nas compras, à sazonalidade das compras e à decisão da empresa em relação ao número de fornecedores.

Considerando-se os maiores percentuais de resposta, as empresas pesquisadas têm como principal fornecedor médias empresas (70%). Estes fornecedores representam, em média, 47% das compras realizadas pela empresa.

Com relação à sazonalidade nas compras, 45% afirmam não haver sazonalidade e 45% afirmam haver sazonalidade (10% não responderam). Ao comprar, as empresas buscam comprar do menor número possível de fornecedores (60%).

a) Porte e representatividade dos fornecedores

Segundo a ANAMACO (2014), os fornecedores das pequenas e médias empresas comerciantes de materiais de construção variam de acordo com o tipo de material de construção, sendo: fornecedores fabricantes, fornecedores atacadistas e distribuidores.

Em relação ao porte das empresas fornecedoras de mercadorias para as empresas em estudo, foi constatado que nenhuma delas tem como principal fornecedor outras microempresas e pequenas empresas, representadas no questionário por pequenas empresas (Tab. 13).

TABELA 13 – Porte dos principais fornecedores

Quem é seu principal fornecedor?	Nº de Empresas	Proporção
Pequenas empresas	00	0%
Médias empresas	14	70%
Grandes empresas	06	30%
TOTAL	20	100%

Fonte: Pesquisa de campo, 2015.

A maioria das empresas sousesenses que comercializam materiais de construção compram suas mercadorias para revenda de empresas de médio porte (70%). Apenas 30% têm como principal fornecedor, empresas de grande porte (Tab. 13). Ao serem questionados sobre o percentual que cada fornecedor (por porte) representa no fornecimento de mercadorias, os profissionais das empresas pesquisadas indicaram, em maior porcentagem, que as empresas de médio porte representam 47,0%, seguido das de grande porte (35,3%) (Tab. 14). Das 20 empresas pesquisadas, 19 responderam a este questionamento. Foi adotada, na apresentação dos resultados (Tab. 14), a média ponderada.

TABELA 14 – Representação do porte dos principais fornecedores

Porte da Empresa Fornecedor	Média da Porcentagem (%)
Pequenas empresas	16,70%
Médias empresas	47,00%
Grandes empresas	35,30%
Outros	1,00%
TOTAL	100%

Fonte: Pesquisa de campo, 2015.

Como 70% dos fornecedores do mercado souseense de materiais de construção são empresas de médio porte, essas empresas representam 47,0% do fornecimento de mercadorias (Tab. 13 e Tab. 14).

Outro fato importante é que apesar das grandes empresas serem os principais fornecedores de apenas 30% das empresas souseenses, elas representam 35,3% das compras efetuadas pelo comércio varejista de materiais de construção (Tab. 13 e Tab. 14).

Isso mostra que mesmo que as médias empresas foram apontadas como principais fornecedores pela maioria dos entrevistados, elas perdem espaço quando se leva em consideração sua representatividade no total das compras.

b) Sazonalidade nas compras de mercadorias

Conhecer o período em que a empresa precisa investir em estoque de mercadorias, aliado ao período em que o estoque é vendido é fundamental para o planejamento das operações da empresa, a fim de possuir, no momento certo, os recursos financeiros necessários para manter as operações da empresa (HOJI, 2010).

Ao serem questionados sobre a sazonalidade na compra de materiais de construção para revenda, 45% afirmaram que havia sazonalidade e 45% que não havia sazonalidade (o volume de compras permanece equilibrado durante o ano). A distribuição trimestral da sazonalidade das compras varia de 5% (3º trimestre) a 20% (1º trimestre) (Tab. 15).

TABELA 15 – Sazonalidade na compra de mercadorias

Há sazonalidade na compra de materiais de construção para revenda?	Nº de Empresas	Proporção
Sim	09	45%
1º trimestre	04	20%
2º trimestre	02	10%
3º trimestre	01	5%
4º trimestre	02	10%
Não	09	45%
Não respondeu	02	10%

Fonte: Pesquisa de campo, 2015.

O início do ano, correspondente ao 1º trimestre, foi apontado como o mês em que há mais sazonalidade, pois é o período em que as empresas mais compram mercadorias para abastecer o estoque. Já no 3º trimestre é o que as empresas menos compram materiais de construção para revenda. Neste caso, foi afirmado pelos respondentes que muitos dos produtos estocados no 1º e 2º trimestres continuam em estoque até meados de agosto.

c) Decisão em relação ao número de fornecedores

Toda empresa deve controlar a quantidade e a qualidade dos fornecedores com os quais comercializa. A falta de gerenciamento desse fator, bem como dos clientes, pode comprometer o capital de giro líquido (MACHADO et al, 2006, p.141). Deve-se, por exemplo, procurar os melhores fornecedores para os negócios da empresa, aqueles com os melhores preços e prazos, bem como qualidade de seus produtos. Um fornecedor que não cumpre com os prazos estimados de entrega das mercadorias para revenda, pode levar a falta dessas mercadorias em estoque e, conseqüentemente, ocasionar a não venda de um produto e até mesmo a perda do cliente para a concorrência.

As empresas que comercializam materiais de construção podem, por exemplo, compor um mix de fornecedores, evitando depender de um único fornecedor ou ter fornecedores demais. O ideal para uma empresa é que ela assuma compromisso com o menor número possível de fornecedores capazes de satisfazer as necessidades da mesma, sem prejuízo para suas operações. Considerando-se a decisão das empresas pesquisadas em relação à quantidade de fornecedores, a maioria delas afirma comprar do menor número possível de fornecedores (60%) (Tab. 16).

TABELA 16 – Preocupação com o número de fornecedores

Em relação ao número de fornecedores, a empresa busca:	Nº de Empresas	Porcentagem (%)
Comprar do maior número possível	1	5 %
Comprar do menor número possível	12	60 %
Comprar de um único fornecedor	1	5 %
Não há preocupação com fornecedores	6	30 %
TOTAL	20	100%

Fonte: Pesquisa de campo, 2015.

Apesar da maioria das empresas optarem por comprar do menor número possível de fornecedores, é preocupante a situação de uma parte delas (30%), que afirmam não haver preocupação com a quantidade de fornecedores (Tab. 16).

3.3.4 Vendas e clientes

Neste tópico são apresentados os resultados relativos ao principal cliente, ao percentual que cada cliente representa nas vendas e à sazonalidade das vendas.

Com relação aos maiores percentuais, tem-se que as empresas pesquisadas têm como principal cliente pessoas físicas (90%). Estes clientes representam, em média, 74,5% das vendas realizadas pela empresa. Há sazonalidade nas vendas para 60% dos respondentes.

a) Perfil dos clientes

Conhecer o perfil dos clientes é um desafio em toda empresa comercial ou industrial. A partir das informações coletadas de seus clientes uma empresa pode planejar metas e objetivos, bem como tomar decisões em relação às vendas para assim alcançar o público-alvo desejado (HOJI, 2010, p.127).

No setor estudado a carteira de clientes pode ser constituída dos mais variados tipos de consumidores (proprietários de imóveis, pedreiros, pintores, eletricitas, bombeiros, construtores, órgãos públicos, por exemplo). Na presente pesquisa a classificação dos clientes foi feita com as opções: Pessoas Física, Pessoa Jurídica e Outros clientes.

TABELA 17 – Tipos de Clientes

Qual é seu principal cliente	Nº de Empresas	Porcentagem (%)
Pessoas Físicas	18	90 %
Pessoas Jurídicas	2	10 %
TOTAL	20	100%

Fonte: Pesquisa de campo, 2015.

Apenas 10% das empresas afirma ter como principal cliente Pessoa Jurídica (Tab. 17). Portanto, são empresas comerciais que vendem, na maioria das vezes, à pessoas físicas como clientes finais. Basicamente os clientes pessoas jurídicas são prefeituras e outras empresas do mesmo setor.

Ao serem questionados sobre a porcentagem que cada cliente representa nas vendas, os respondentes indicaram que 74,50%, em média, das vendas efetuadas são para clientes Pessoa Física (Tab. 18).

TABELA 18 – Participação dos clientes em relação às vendas

Cliente	Média da Porcentagem de participação nas vendas (%)
Pessoas Físicas	74,50 %
Pessoas Jurídicas	23,75%
Outros	1,75%
TOTAL	100%

Fonte: Pesquisa de campo, 2015.

Apesar de as pessoas físicas representarem 90% dos clientes, eles representam apenas 74,5% das vendas. Ao analisar os clientes individualmente, percebe-se que as pessoas jurídicas devem comprar mais que as pessoas físicas, pois representam apenas 10% dos clientes e somam quase 24% das vendas realizadas pelas empresas pesquisadas (Tab. 17 e Tab. 18).

b) Sazonalidade nas vendas de mercadorias

De forma semelhante à sazonalidade nas vendas, é importante que a empresa saiba o período em que as mercadorias são vendidas, para o melhor planejamento de suas operações, objetivando possuir, no momento certo, os recursos financeiros necessários para manter o fluxo de entrada e saída dessas mercadorias.

Ao serem questionados sobre a sazonalidade nas vendas, 60% dos profissionais das empresas afirmaram haver sazonalidade e 30% afirmaram não haver sazonalidade nas vendas (Tab. 19).

Em relação ao período do ano em que mais ocorre essa sazonalidade observa-se que em 25% das empresas ela ocorre no 4º trimestre, seguido do 1º e 2º trimestres com 15% cada. Apenas uma empresa afirmou ter sazonalidade nas vendas no 3º semestre (5%) (Tab. 19).

TABELA 19 – Sazonalidade na venda de mercadorias

Há sazonalidade na venda de materiais de construção para revenda?	Nº de Empresas	Proporção
Sim	12	60%
1º trimestre	03	15%
2º trimestre	03	15%
3º trimestre	01	5%
4º trimestre	05	25%
Não	06	30%
Não respondeu	02	10%

Fonte: Pesquisa de campo, 2015.

Analisando os resultados da sazonalidade nas compras com a sazonalidade nas vendas, percebe-se que o número de empresas com sazonalidade nas vendas é maior do que o número com sazonalidade nas compras: 60% (vendas) e 45% (compras). Percebe-se, também, uma maior diferença no 4º trimestre: 25% (sazonalidade nas vendas) e 10% (sazonalidade nas compras) (Tab. 19 e Tab. 15).

Comparando em nível nacional, a Pesquisa Mensal de Comércio feita pelo IBGE (2014) apontou o segmento de materiais de construção como um dos que apresentou no 4º

trimestre uma taxa positiva, sendo de 1,8% em relação ao trimestre anterior, para o volume de vendas com ajuste sazonal.

3.3.5 Gerenciamento dos estoques

Com relação ao gerenciamento dos estoques, são aqui apresentados os resultados relativos à utilização de técnica para controle dos estoques.

Dentre as 20 empresas pesquisadas, 16 (80%) afirmam utilizar alguma técnica para o gerenciamento dos estoques. Duas empresas disseram não usar técnica para o gerenciamento dos estoques, enquanto duas empresas não quiseram responder, totalizando os 20% restantes (Tab. 20).

TABELA 20 – Técnicas de estocagem

Técnicas de estocagem?	Nº de Empresas	Proporção (%)
Lote Econômico de Compra	03	15%
Estoque de Segurança	13	65%
Sistema ABC	0	0%
Ponto de Reencomenda	0	0%
Não usa	02	10%
Não Respondeu	02	10%
TOTAL	20	100%

Fonte: Pesquisa de campo, 2015.

Dentre as técnicas para o gerenciamento dos estoques listadas, apenas duas foram indicadas pelos comerciantes de materiais de construção da cidade de Sousa/PB: Estoque de segurança (65%) e Lote econômico de compra (15%) (Tab. 20). As técnicas Sistema ABC e Ponto de reencomenda não foram indicadas. Hoji (2010, p.123) diz que o lote econômico é a técnica mais usada, mas nessa pesquisa ela ficou atrás do estoque de segurança.

3.3.6 Indicadores de desempenho

No que se refere aos indicadores de desempenho, são apresentados os resultados referentes à utilização da análise por meio de índices, à determinação dos ciclos

(operacional, econômico e financeiro) e á determinação dos prazos médios (de recebimento, de pagamento e de estocagem).

Apresentando os resultados com base nas maiores proporções, tem-se: 75% dos respondentes afirmam não realizar análise por meio de índices; 70% não analisam os ciclos (operacional, econômico e financeiro); e 50% não determinam os prazos médios (de recebimento, de pagamento e de estocagem).

a) Análise por meio de índices

A análise conjunta dos indicadores de liquidez, rentabilidade e endividamento fornece informações da verdadeira situação econômico-financeira da empresa analisada (MARION, 2010, p.71-133). Portanto, uma boa gestão empresarial deve levar sempre em consideração o que esses indicadores dizem a respeito da situação da empresa antes da tomada de decisão.

Dentre as 20 empresas pesquisadas, 75% afirmam não utilizar indicadores para gerenciar a empresa; 15% afirmam utilizar e 10% não responderam (Tab. 21). Dos sete indicadores listados, apenas dois foram indicados pelos profissionais pesquisados: Liquidez geral (5%) e Margem de vendas (10%) (Tab. 21). O primeiro está relacionado aos índices de liquidez e o segundo aos índices de rentabilidade.

Os demais indicadores listados foram: Liquidez seca, Liquidez corrente, Composição do endividamento, Rentabilidade do ativo e Rentabilidade do patrimônio líquido, além da opção Outros.

TABELA 21 – Indicadores Econômicos e Financeiros

Observa Indicadores de Liquidez, Rentabilidade e Endividamento?	Nº de Empresas	Proporção (%)
Sim	03	15%
Liquidez Geral	01	5%
Margens de Venda	02	10%
Não	15	75%
Não respondeu	02	10%

Fonte: Pesquisa de campo, 2015.

Sabe-se que a análise financeira não é limitada apenas a esses indicadores financeiros, mas é preocupante o fato de a maioria das empresas não utilizar a análise por meio de índices (75%), bem como o fato dos indicadores de liquidez associados ao curto prazo (liquidez seca e liquidez corrente) não terem sido citados pelos respondentes.

b) Análise dos ciclos (operacional, econômico e financeiro)

Conhecer os ciclos operacional, econômico e financeiro é indispensável para uma boa gestão do capital de giro da empresa (SANTOS, 2010, p.2-6). Conhecer o tempo entre o início e o término de cada um deles é uma informação importante para uma empresa comercial gerenciar o fluxo normal de entrada e saída de mercadorias e dinheiro.

Ao serem questionados sobre a análise dos ciclos operacional, econômico e financeiro, 70% dos respondentes afirmaram não analisá-los nas tomadas de decisões (Tab. 22).

TABELA 22 – Ciclos Operacional, Econômico e Financeiro

Analisa os Ciclos Operacional, Econômico e Financeiro?	Média da duração dos Ciclos em dias	Proporção (%)
Sim		20%
Ciclo Operacional	30 dias	
Ciclo Econômico	≈ 24 dias	
Ciclo Financeiro	≈ 24 dias	
Não		70%
Não respondeu		10%

Fonte: Pesquisa de campo, 2015.

Dentre os profissionais que afirmaram analisar os ciclos, a duração média de cada ciclo indicadas são: 30 dias (ciclo operacional), 24 dias (ciclo econômico) e 24 dias (ciclo financeiro) (Tab. 22).

Os ciclos (operacional, econômico e financeiro) das empresas sousesenses comerciantes de materiais de construção são ilustrados a seguir (Fig. 2):

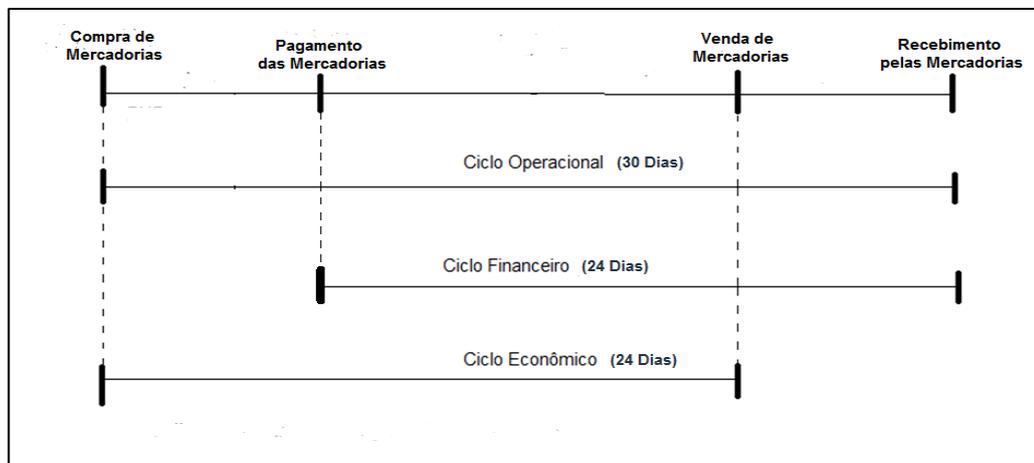


FIGURA 2 – Ciclo operacional, econômico e financeiro das empresas pesquisadas.
Fonte: Pesquisa de campo, 2015.

Com base no resultado apresentado na figura anterior, percebe-se que, em média, essas empresas precisam dispor de recursos para cobrir o período (6 dias) compreendido entre o recebimento e o pagamento das mercadorias. Conhecer esse período ajuda essas empresas na hora de traçar estimativas dos recursos que deverão dispor no decorrer das atividades.

Foi, ainda, questionado sobre a utilização de alguma estratégia para reduzir o ciclo operacional (tempo entre a aquisição da mercadoria e o recebimento da venda desta mercadoria), e apenas duas (10%) empresas afirmaram utilizar: uma delas disse dar descontos nas vendas à vista, pois assim incentiva o cliente a pagar no ato da compra, diminuindo o ciclo financeiro e conseqüentemente o ciclo operacional; já a outra empresa que respondeu positivamente não revelou a estratégia utilizada.

c) Prazos médios (de recebimento, de pagamento e de estocagem)

Conhecer os prazos médios é fundamental na definição dos ciclos operacionais, econômicos e financeiros, uma vez que estes determinam a velocidade de recebimento das vendas, de renovação de estoque e pagamento das compras. Marion (2010, p.110) diz que quanto mais rápido for o recebimento das vendas e renovação de estoques, melhor será para a empresa. Por outro lado, quando mais rápido for o pagamento das compras, pior será para ela.

Dentre as empresas que afirmam determinar os prazos médios (45%), os valores destes são: 30 dias (prazo médio de estocagem); 32 dias (prazo médio de recebimento); 42 dias (prazo médio de pagamento) (Tab. 23). Os prazos médios apresentados na Tab. 23 representam a média dos prazos indicados pelas referidas empresas.

TABELA 23 – Prazo de recebimento, pagamento e estocagem.

Determina os prazos de recebimento, pagamento e estocagem?	Média da duração dos prazos em dias	Proporção (%)
Sim		45%
Recebimento	≈ 32 dias	
Pagamento	≈ 42 dias	
Estocagem	≈ 30 dias	
Não		50%
Não respondeu		5%

Fonte: Pesquisa de campo, 2015.

Ao comparar os resultados apresentados nas Tabelas 22 e 23, percebe-se uma contradição nas respostas dos entrevistados. Na Tabela 23, utilizando as definições de Marion (2010), o ciclo operacional (médio das empresas) é de 62 dias (30 dias de estocagem + 32 dias de

recebimento das vendas) e o prazo médio de pagamento é de 42 dias. A empresa leva, então, 62 dias para adquirir a mercadoria, vendê-la e receber o valor vendido e, leva 42 dias para pagar os fornecedores. Já na Tabela 22 (pág. 50), com base na afirmação dos entrevistados, o ciclo operacional é de apenas 30 dias.

Ressalta-se que esses valores sofrem influência de diferentes variáveis, como o tipo de produto analisado. Por exemplo, o prazo de estocagem de um produto pode ser maior ou menor do que de outro produto.

3.3.7 Estratégias de gestão do capital de giro

Com relação ao tópico estratégias de gestão do capital de giro, são apresentados resultados referentes à determinação de valor atribuído ao capital do giro, aos instrumentos utilizados para determinação do valor atribuído ao capital de giro, à principal fonte de recursos para captação do capital de giro e à adoção de estratégia para a gestão do capital de giro.

Com base nas maiores proporções, os profissionais pesquisados afirmam que: 55% não planejam o valor a ser atribuído ao capital de giro, 35% utilizam o fluxo de caixa como instrumento para a definição do valor a ser atribuído ao capital de giro, 77,27% utilizam recursos próprios como principal fonte de recursos para o capital de giro.

A adoção de estratégia para a gestão do capital de giro, coletada por meio de pergunta aberta, resultou em sete empresas respondentes, sendo a estratégia mais frequente: conceder descontos nas vendas à vista (quatro empresas).

a) Determinação do valor atribuído ao capital de giro

Ao serem questionados sobre a determinação (o planejamento) do valor a ser atribuído ao capital de giro, a maioria dos respondentes afirma não determinar/planejar (55%). Dentre os respondentes que afirmam determinar/planejar o valor a ser atribuído ao capital de giro (35%), todas afirmam utilizar o fluxo de caixa como instrumento para analisar e definir o volume de seu capital de giro (Tab. 24).

TABELA 24 – Planejamento Financeiro do Capital de Giro

Planeja o valor do resultado financeiro a ser aplicado no CG ?		Nº de Empresas	Proporção (%)
Sim		07	35%
Ferramenta? Qual?	Fluxo de Caixa	07	35%
	Indic. Financ/Econ/Rent	-	0%
	DRE	-	0%
	Outros	-	0%
Não		11	55%
Não respondeu		02	10%

Fonte: Pesquisa de campo, 2015.

Vemos que mais da metade das empresas estudadas não definem, sequer de modo informal, o quanto irão investir no capital de giro para manter seu ciclo financeiro. Isso é preocupante, pois, segundo Neitzke *et al* (2011), a falta de planejamento financeiro é um fator condicionante à mortalidade de micro e pequenas empresas

b) Fontes para a captação do capital de giro

Dentre as fontes utilizadas para captar recursos para o capital de giro listadas no questionário, as mais indicadas são: recursos próprios (77,27%) e recursos de terceiros originados de bancos públicos (13,63%) (Tab. 25). Tem-se então que a maioria das empresas utilizam recursos próprios para serem empregados no seu ciclo operacional.

TABELA 25 – Fontes de recursos para aplicar no capital de giro

Fonte	Proporção (%)
Recursos Próprios	77,27%
Bancos Públicos	13,63%
Bancos Privados	0%
Abertura de Capital	4,55%
Não Respondeu	4,55%
TOTAL	100%

Fonte: Pesquisa de campo, 2015.

O fato de a maioria das empresas utilizarem recursos próprios para financiar o capital de giro pode ser consequência do bom tempo de atuação no mercado que grande parte delas possui, o que pode ter gerado certa independência financeira em relação à necessidade de recursos de terceiros, pois geralmente a maior necessidade de recursos financeiros ocorre nos primeiros anos de atividade (SEBRAE, 2007).

A utilização de recursos de terceiros, tendo como fonte os bancos públicos, pode estar relacionada à existência de políticas públicas voltadas às microempresas e empresas de pequeno porte. Os bancos públicos, apoiados por políticas públicas, podem ofertar produtos (linhas de crédito para financiar o capital de giro) com taxas e prazos bem mais acessíveis do que os bancos privados.

Segundo a pesquisa amostral da Vox Populi (2007) na Paraíba, empresas extintas afirmaram iniciar as atividades com recursos próprios, enquanto que empresas ativas investiram mais capital de terceiros no capital de giro, souberam administrá-lo e tiveram maior retorno. Portanto, vemos que o mais importante é a adequada gestão dos diferentes recursos disponíveis, uma vez que esses têm relação direta com o retorno e riscos corridos pela empresa (CASTELO, 2003).

c) Estratégia de gestão do capital de giro

As empresas que valorizam a gestão do capital de giro podem adotar estratégias capazes de assegurar sua boa gestão, tais como: incentivar vendas à vista, reduzir custos, gerenciar estoque e controlar a inadimplência.

Por meio de questionamento aberto, solicitou-se aos profissionais pesquisados que respondessem se a empresa adota estratégia para a gestão do capital de giro e, em caso afirmativo indicasse quais estratégias.

Dentre as 20 empresas pesquisadas, sete responderam ao questionamento. Uma das empresas afirmou não precisar utilizar estratégias para a gestão de capital de giro, enquanto quatro delas afirmaram conceder descontos nas vendas à vista. As outras estratégias informadas pelas empresas foram: redução de custos e seleção de clientes através de consultas a órgãos de créditos. Portanto, confirmando o que Panucci Filho (2011) diz, a principal forma das empresas financiar suas operações no curto prazo é através de vendas à vista.

4 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Sabe-se que a atividade varejista de materiais de construção é uma das que mais movimentam a economia brasileira, uma vez que nos últimos anos vem apresentando um enorme crescimento com os créditos e os programas oferecidos pelo governo federal. Apesar desta relevância, percebe-se a existência de poucos estudos aplicados a este setor. Com base nisso, essa pesquisa busca gerar conhecimento sobre o setor, especificamente o localizado na cidade de Sousa, no sertão da Paraíba.

Ao estudar as práticas de gestão do capital de giro das micro e pequenas empresas que comercializam materiais de construção em Sousa-PB, esta pesquisa busca analisar as práticas de gestão do circulante adotadas pelos gestores dessas empresas. Desta forma, torna possível conhecer o perfil desses gestores, caracterizar essas empresas e identificar as principais práticas de gestão do capital de giro adotadas.

Em relação ao perfil dos respondentes, em sua maioria proprietários, percebe-se há predominância de homens com 30 anos ou mais. São profissionais com experiência no mercado (a maioria há até 10 anos no cargo e uma parcela com mais de 11 anos). O fato de 70% possuírem até o nível médio completo, aliado ao resultado de que a maioria dos gestores pesquisados desconhece algumas ferramentas essenciais na administração do capital de giro, indica a necessidade de capacitação em ferramentas de gestão.

No que se refere à caracterização das empresas, vimos que a pesquisa atingiu seu público-alvo, uma vez que todas as empresas pesquisadas enquadram-se como micro e pequenas empresas, conforme os critérios definidos pela LC nº 123 de dezembro de 2006. São empresas que estão há menos de 10 anos no mercado (70%), e portanto, jovens se comparadas à pesquisa da Anamaco (2014) em nível nacional, onde a maioria está há mais de 20 anos no mercado.

A gestão de capital de giro nessas empresas é de competência exclusiva dos proprietários, que utilizam como principal estratégia a concessão de descontos nas vendas à vista. A maioria destes proprietários não planeja o valor a ser aplicado no capital de giro e, quando planejam, utilizam o fluxo de caixa para isso.

Suas principais fontes de captação financeira provêm de recursos próprios, tendo suas entradas e saídas do caixa controladas de modo informal por setor responsável pelas contas a pagar e a receber. Compram mercadorias, em sua maioria, de médias empresas e as revendem, em sua maioria, a pessoas físicas. Ocorre sazonalidade nas vendas na maior

parte delas, enquanto que a sazonalidade nas compras ocorre apenas em metade das empresas respondentes. As técnicas de estocagem mais utilizadas por elas são o estoque de segurança e o lote econômico de compra.

Através desse estudo percebeu-se uma fragilidade nas tomadas de decisões relacionadas ao capital de giro, uma vez que são tomadas sem o auxílio de ferramentas contábeis-financeiras. A maioria dessas empresas não faz uso da análise de índices e dos ciclos operacional, econômico e financeiro, enquanto que apenas a metade delas determina os prazos médios.

Constatou-se, ainda, que o cálculo dos ciclos (operacional, econômico e financeiro) nas empresas que determinam os prazos médios de recebimento, pagamento e estocagem, diverge do período de cada ciclo que elas informaram. Isso mostra a falta de conhecimento desses gestores em relação a essas ferramentas que facilitam gerir os ativos e passivos circulantes da empresa.

Esse estudo foi aplicado em apenas um setor (comércio varejista de materiais de construção) da economia de uma cidade (Sousa/PB), mas que pode ser desenvolvido em outros setores (individualmente ou em conjunto), bem como em outras cidades. Isso seria de grande relevância, uma vez que permitiria a comparação de dados coletados de outros setores e/ou ambientes econômicos diferentes.

Sugere-se para pesquisas futuras, a ampliação dos ramos de atividade (farmácias, mercadinhos, salões de beleza, por exemplo), bem como a expansão dos municípios (Cajazeiras, Uiraúna, São João do Rio do Peixe, Pombal, por exemplo). Sugere-se, também, que as Instituições de Ensino Superior firmem parcerias com organizações (públicas e privadas) detentoras de informações (tais como Coletoria Estadual, CDL, SEBRAE, empresas privadas), a fim de minimizar barreiras e facilitar o acesso para pesquisas futuras.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ABRAMAT, Associação Brasileira da Indústria de Materiais de Construção. **Perfil da cadeia produtiva da construção e da indústria de materiais e equipamentos**. São Paulo, 2013.

ANAMACO, Associação Nacional dos Comerciantes de Material de Construção. **Avaliação da indústria de materiais de construção junto ao varejo - 2014**. Pesquisa Anamaco, exercício 2013.

ASSAF NETO, Alexandre; SILVA, César Augusto Tibúrcio. **Administração do capital de giro**. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2012.

ARANHA, J.A.M. **Indicadores de ciclos financeiro e operacional: uma abordagem com enfoque na liquidez e rentabilidade**. Campo Grande-MS, ago, 2001.

BEUREN, Ilse Maria (org.). **Como elaborar trabalhos monográficos em contabilidade: teoria e prática**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2006.

BRAGA, R.; NOSSA, V.; MARQUES, J. A. V. C. **Uma proposta para análise integrada da liquidez e rentabilidade das empresas**. Revista Contabilidade e finanças, USP. São Paulo, edição especial, p.51-64, jun. 2004.

BRAGA, Roberto. **Análise avançada do Capital de Giro**. Caderno de estudos, n.3, São Paulo, FIECAFI, set. 1991.

BRASIL, **Lei Complementar nº 123 de 14 de Dezembro de 2006**. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/lcp/lcp123.htm. Acesso 15 de jul. 2014

CBIC, Câmara Brasileira da Indústria da Construção. **Informações sobre o número de estabelecimentos na construção civil segundo dados da RAIS e do IBGE**. Disponível em: <http://www.cbicdados.com.br/menu/empresas-de-construcao/estabelecimentos-na-construcao>. Acesso 18 ago. 2014.

DIAS, F.A.S; SGARBI, J.C. **A importância da gestão de capital de giro**. UNISALESIANO. out, 2011.

DIEESE, Departamento Intersindical de Estatísticas e Estudos Socioeconômicos. **Desempenho do comércio de material de construção no município de São Paulo**. São Paulo, set, 2011.

FERREIRA, C.C. et al. **Gestão de capital de giro: contribuição para as micro e pequenas empresas no Brasil**. Rio de Janeiro, 2011.

FUSCO, José Paulo Alves. **Necessidade do capital de giro**. Revista de administração de empresas/EAESP/FGV. v.36, n.2, p.53-56, São Paulo, abr/mai/jun, 1996.

HOJI, Masakazu. **Administração financeira e orçamentária: matemática financeira aplicada, estratégias financeiras, orçamento empresarial**. 9 ed. São Paulo. Atlas, 2010.

IBGE, Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. **Indicadores IBGE: Pesquisa Mensal de Comércio de dezembro de 2014**. Disponível em: ftp://ftp.ibge.gov.br/Comercio_e_Servicos/Pesquisa_Mensal_de_Comercio/Fasciculo_Indicadores_IBGE/pmc_201412caderno.pdf. Acesso 20 dez. 2014.

LEMES JÚNIOR, Antônio Barbosa; PISA, BeatrizJackiu. **Administrando Micro e Pequenas Empresas**. Rio de Janeiro: Elsevier, p.43-49, 2010.

LEMES JÚNIOR, A. B.; RIGO, C. M.; CHEROBIM, A. P. M. S. **Administração financeira: princípios, fundamentos e práticas brasileiras**. 3 ed. Rio de Janeiro. Elsevier, 2010.

MACHADO, M. A. V.; MACHADO, M. R.; CALLADO, A. L. C.; **Análise dinâmica e o financiamento das necessidades de capital de giro das pequenas e médias empresas localizadas na cidade de João Pessoa, PB: um estudo exploratório**. Revista de administração e contabilidade de unisinos. V.3, n.2, p.139-149, João Pessoa, mai/ago, 2006.

MARQUES, Jose Augusto Veiga da Costa; BRAGA, Roberto. **Análise dinâmica da do capital de giro – O modelo Fleuriet**. Revista de administração de empresas. V.35, n.3, p.49-63, São Paulo, mai/jun, 1995.

MONTEIRO FILHA, D.C. et al. **Construção Civil no Brasil: investimento e desafios**. Perspectivas do investimento 2010-2013. p.300-356, 2010.

NEITZKE, A. C. A. et al. **Gestão do Capital de Giro: Uma análise em Micro e Pequenas Empresas**. Revista ADMpg. Gestão Estratégica. Ponta Grossa, v. 4, n. 1, p.117-122, 2011.

OLIVEIRA, Ivanira Correia de. **Diferenças e semelhanças na utilização de práticas de administração de capital de giro em micro e pequenas empresas**. Francisco Beltrão, 2009.

PANUCCI FILHO, Laurindo; CHEROBIM, Ana Paula MussiSzabo. **Perspectivas financeiras de uma empresa de pequeno porte no curto prazo: um estudo de caso**. Campo Limpo Paulista, v.5, n.2, p.77-90, 2011.

PEREIRA FILHO, Antônio Dias. **O modelo dinâmico de gestão financeira de empresas: procedimentos de operacionalização**. Contab. Vista e revista, Belo Horizonte, v.9, n.4, p. 12-22, dez. 1998.

RAUPP, F. M.; BEUREN, I. M. Metodologia da Pesquisa Aplicável às Ciências Sociais. In: BEUREN, I. M. (Org.). **Como elaborar trabalhos monográficos em contabilidade: teoria e prática**. 3 ed. São Paulo. Atlas, 2009.

SANTOS, L. M.; FERREIRA, M. A. M.; FARIA, E. R. **Gestão Financeira de Curto Prazo: Características, Instrumentos e Práticas Adotadas por Micro e Pequenas Empresas**. Revista de administração da UNIMEP, Piracicaba, v.7, n.3, p.70-92, set./dez. 2009.

SANTOS, Edno Oliveira dos. **Administração financeira da pequena e média empresa**. 2 ed. São Paulo. Atlas, 2010.

SEBRAE (ORG.). **Anuário do trabalho na micro e pequena empresa: 2008**. Brasília, DF. DIEESE, 2008.

_____. **Lei geral da micro e pequena empresa - conheça as mudanças, os procedimentos e os benefícios**. Brasília, Abril, 2007.

_____. **Fatores condicionantes e taxa de mortalidade das micro e pequenas empresa. 2003-2005:Ago, 2007**. Disponível em: [http://bis.sebrae.com.br/GestorRepositorio/ARQUIVOS_CHRONUS/bds/bds.nsf/8F5BDE79736CB99483257447006CBAD3/\\$File/NT00037936.pdf](http://bis.sebrae.com.br/GestorRepositorio/ARQUIVOS_CHRONUS/bds/bds.nsf/8F5BDE79736CB99483257447006CBAD3/$File/NT00037936.pdf). Acesso em: 16 ago. 2014.

_____. **Taxa de sobrevivência das micro e pequenas empresas do brasil**. Out, 2001. Disponível em: <http://files.provisorio.ws/empredi/1281126849349546/13191254361404223Taxa>. Acesso em: 29 jul. 2014.

SEIDEL, André; Kume, Ricardo. **Contabilização das Variáveis da necessidade de capital de giro**. Revista contabilidade e finanças – USP, n.31, p.66-77, São Paulo, jan/abr, 2003.

SILVA, José Pereira da. **Análise Financeira das Empresas**. 11 ed. São Paulo. Atlas, 2012.

TOMAZ, Francilene A. Silva. **Qualidade dos serviços contábeis: um estudo nas empresas do setor de comércio varejista de materiais de construção no município de Sousa, PB**. Sousa, 2008.

VOX POPULI. **Fatores condicionantes e taxa de mortalidade da MPEs: Paraíba-2005**. Ago, 2007. Disponível em: [http://bis.sebrae.com.br/GestorRepositorio/ARQUIVOS_CHRONUS/bds/bds.nsf/8BD4A00AE6BC6EAA8325734C006585F1/\\$File/NT00036076.pdf](http://bis.sebrae.com.br/GestorRepositorio/ARQUIVOS_CHRONUS/bds/bds.nsf/8BD4A00AE6BC6EAA8325734C006585F1/$File/NT00036076.pdf). Acesso em: 30jul. 2014.

APÊNDICES



UNIVERSIDADE FEDERAL DE CAMPINA GRANDE - UFCG
CENTRO DE CIÊNCIAS JURÍDICAS E SOCIAIS - CCJS
CURSO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS



Este questionário visa coletar dados e informações para analisar a gestão do capital de giro nas empresas varejistas de materiais de construção da cidade de Sousa/PB, realizado juntamente com o Prof. Flávio Lemenhe. Para tanto, necessito de sua participação, e fico comprometido em tratar os dados coletados com sigilo, e demonstrar os resultados desta pesquisa aos pesquisados.

Autor: Gildásio de Oliveira Abrantes

1 PERFIL DO RESPONDENTE

1.1 Gênero: () Masculino () Feminino

1.2 Idade: _____ anos

1.3 Escolaridade:

() Ensino Fundamental Incompleto

() Ensino Fundamental Completo

() Ensino Médio Incompleto

() Ensino Médio Completo

() Ensino Superior Incompleto. Especificar curso: _____

() Ensino Superior Completo. Especificar curso: _____

() Outra(as). Especificar: _____

1.4 Nome do entrevistado (opcional) : _____

1.5 Cargo: _____

1.6 Tempo em que ocupa o cargo (meses / anos): _____

2 CARACTERIZAÇÃO DA EMPRESA

2.1 Nome da empresa: _____

2.2 Endereço da empresa:

2.3 Há quanto tempo a empresa atua no mercado?

() até 5 anos () de 5 a 10 anos () de 10 a 20 anos () mais de 20 anos

2.4 Qual é a formação da empresa?

() Empresa Familiar () Sociedade Anônima () Sociedade Limitada () Cooperativa () Outra

2.5 Qual é o faturamento anual da empresa?

() inferior ou igual a R\$ 360 mil

() superior a R\$ 3.600 milhões

() superior a R\$ 360 mil e inferior ou igual a R\$ 3.600 milhões

2.6 Qual o número de funcionários?

- até 19 de 20 até 99 de 100 até 499 mais de 500

3 GESTÃO DO CAPITAL DE GIRO**3.1 Quem toma as decisões relacionadas ao capital de giro de sua empresa?**

- Proprietário Profissional contábil
 Administrador Outro. Quem: _____

3.2 A empresa controla a entrada e saída de dinheiro do caixa?

- Sim, de modo formal, por meio de software ou planilha eletrônica
 Sim, de modo informal, por meio de anotações
 Não controla

3.3 A empresa têm informações em relação às suas disponibilidades financeiras?

- Tenho a informação dos valores exatos
 Tenho estimativa dos valores de disponho
 Não tenho essas informações

3.4 Há sazonalidade na compra de materiais de construção?

- Não Sim, no(s) mês(es) de _____

3.5 Quem é seu principal fornecedor?

- Pequenas empresas Médias empresas
 Grandes empresas Outros _____

3.6 Que percentual cada um representa das compras?

- Pequenas empresas () % Médias empresas () %
Grandes empresas () % Outros () %

3.7 Em relação ao número de fornecedores, a empresa busca:

- Comprar do maior número possível.
 Comprar de um único fornecedor.
 Comprar do menor número possível.
 Não há preocupação com número de fornecedores.
 Outro _____

3.8 Quem é seu principal cliente?

Pessoas Físicas Pessoas Jurídicas

Outros clientes: _____

3.9 Que percentual cada um representa das vendas? De 0% a 100%.

Pessoas Físicas % Pessoas Jurídicas %

Outros Clientes %

3.10 Ocorre sazonalidade nas vendas?

Não Sim, no(s) mês(es) de _____

3.11 Há alguma definição/planejamento do valor ou percentual do resultado financeiro, voltado para o capital de giro?

Sim não

3.12 Qual(is) instrumento(s) a empresa utiliza para analisar e definir o volume ou porcentagem do capital de giro?

Fluxo de caixa

Indicadores financeiros, econômicos e de rentabilidade

Demonstrativo do resultado do exercício

Outros _____

3.13 Qual a principal fonte de recursos para captação do capital de giro?

Recursos próprios Bancos privados

Recursos Externos Abertura de capital

Outros _____

3.14 A empresa possui setor que controla as contas a receber e a pagar?

Sim Não

3.15 A empresa se utiliza de alguma técnica para administrar o estoque?

Sim Não

3.16 Em caso afirmativo, qual(is)?

Lote econômico de compra Estoque de segurança

Sistema ABC Ponto de reencomenda

Outro _____

ANEXOS

ANEXO 1 - Relação de Empresas Varejistas de Materiais de Construção de Sousa-PB

Nº	NOME	Endereço	TELEFONE
1	A CONSTRUTORA	R cônego joséviana, 30 - estação	(83) 3521-1775
2	AGM MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO	Av. Nelson Meira, 138 - Jardim Bela Vista	(83) 3522.1003
3	ALAN MIUDEZAS	R. Assis Rocha, 47, Areias	
4	ALMEIDA MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO	Rua cilinha gadelha, 1,areias	(83) 3521-1528
5	AP CONSTRUÇOES	R.pedroantunes de oliveira, 05,Sorrilandia III	
6	ARMAZEM CEZARIO	R. Conego Jose Viana, 66, Estação	
7	ATACADAO DA CERAMICA	R. Odon Bezerra, 06, centro	
8	BADECO MATERIAL DE CONSTRUCAO	Rua batista leite, a,estreito	
9	BORGES CONSTRUCOES E SERVICOS	Rua Francisco ferreira sarmento, 13,angelim	
10	CAMILA QUEIROGA DANTAS	R. Joao Rocha, 26/30, Alto Capanema	
12	CASA DA MADEIRA NS DOPERP.SOCORRO	R joaquim pinto neto, 6 - estação	(83) 3521-2198
13	CASA DO CONSTRUTOR	R cônego joséviana, 121 - estação	(83) 3521-2034
14	CASA DO CIMENTO	R. Dr. Silva Mariz, 118 Centro	(83) 3521.2456
15	CASA GRANDE CONST. E SERVICOS LTDA	Rua manool mendes virgino, 28,gato preto	
16	CASA UNIAO	Br 230, Km 454, Jardim Bela Vista	
17	CJ CONSTRUCOES E SERVICOS	Rua simaoafonso de carvalho, 2,sao jose	
18	CASIMIRO CONSTRUCOES	R getúliovargas, 22 - alto do cruzeiro	(83) 3521-2621
19	CC BRITAS	CJ Jose Lins do Rego, 03, Sorrilandia	
20	COMMAG - COM DE MADEIRAS E MAT	R cônego joséviana, 40 - estação	(83) 3521-1388
21	CONSTRUCENTRO	R cônego joséviana, 62 - estação	(83) 3521-2616
22	CONSTRUCERTO	R. Sady Fernandes, 05, Gato Preto	
23	CONSTRUVALE	Rua coronel josévicente, 7, centro	(83) 3522-1586
24	CONSTEL	R. Joao Soares, 04, São Jose	
25	DOMINGOS MATERIAL DE CONSTRUCAO	R Manoel gadelha filho, 157,centro	
26	DUAS ESTRELAS MAT. DE CONSTRUCAO	R doutor joségadelha, 35 - estreito	(83) 3521-2324
27	EMIDIO MATERIAL DE CONSTRUCAO	R manool batista de souza, 09,alto do cruzeiro	
28	ELETROFERRAGENS	R cônego joséviana, 6 - estação	(83) 3521-2406
29	FILIPE HENRIQUE CASIMIRO DE ASSIS-ME	R. Dr Silva Mariz, 06, centro	
30	FILL FERRAGENS	R. Dr Silva Mariz, 38, centro	
31	FRANCISCA L SOBREIRA	Rua cônego josé neves, 14, centro	(83) 3521-1374
32	FRANCISCA MARIA DE SOUSA	R. Dr Jose Mariz, 13, centro	
33	FRANCISCO ASSIS LOPES	Rua con. José viana, 40,estação	(83) 3521-1388
34	FRANCISCO ALAN DELMIRO SOUSA-ME	R. Jose Gadelha de Oliveira, 72, Sorrilandia	
35	FRANCISCO ALVES DE OLIVEIRA	Rua con. José viana, 6,estação	(83) 3521-2406
36	GERALDO DE SOUSA GARRIDO	R. Raimund Pereira de Oliveira, 80,Sorrilandi	
37	GOMES MATERIAIS DE CONSTRUCAO	Rua con. José Viana, 25,centro	
38	GONÇALVES MAT. DE CONSTRUÇÃO	Rua. Dr. Silva mariz,51,centro	(83)3522-2262
39	HONORIO MATERIAL DE CONSTRUCAO	R getúliovargas, 2 - centro	(83) 3522-1108
40	INCOLAMA	PC da estação, 62, Estação	
41	IZOLDO MATERIAIS DE CONSTRUCAO	Rua mns. Vicente freitas, terreo,alto cruzeiro	
42	J ALMEIDA ATACADO	R cilinhagadelha, 1 - areia	(83) 3521-1528
43	JONATHAS DA COSTA COELHO	R. Otaviano Fontes, 26, Jardim Santana	
44	JUSIVAN FERREIRA DOS SANTOS	Rua projetada, sn, térreo, centro	
45	LACERDA MATERIAL DE CONSTRUCAO	R coronel josévicente, 58 - centro,	(83) 3521-2905
46	LITIELE MUK	R. Bernadete Martins Saraiva, 22, Sorrilan. II	
47	LOJAO DA CONSTRUCAO	R.Alfredo Severiano da Costa, 20,JBela Vista	
48	LOPES MATERIAL DE CONSTRUCAO	Rua mns. Vicente freitas, 137a,alto cruzeiro	
49	LUCENA CONSTRUCOES E INC. LTDA - ME	Rua emídio sarmento de sá, 29,Jd bela vista	
50	MADEIREIRA SANTA MARIA II	R. Desemb. Silvio Porto, 1, Jardim Iracema	
51	MATERIAIS DE COSNTRUÇÃO BEZERRA	R. Nelson Meira, 400, Lote 1 e 2, Estação	
52	MERICO MATERIAL DE CONSTRUCAO	R padre correia de sá, 5 - centro	(83) 3521-1290

53	MIRO MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO	Avenida nelsonmeira, 137,sorrilândia I	(83) 3522-1029
54	NETINHO FERRAGENS	R. Dr Seixas,01, São Jose	
55	O BARATAO DA CONSTRUÇÃO	R. Conego Jose Neves, 14, centro	
56	ONOFRE MATERIAIS DE CONSTRUÇOES	R rui barbosa, 18 - centro	(83) 3521-2340
57	O PARAFUSO	Pc 3 de maio, 18 - centro	(83) 3362-2841
58	PARAIBA MAT. DE CONST. LTDA - ME	R castro alves, 12, terreo, estação	
59	PAULINHO MAT. ELETRIC. E FERRAGENS	Rua Dom Moises Coelho, 74, Estação	
60	PORDEUS MATERIAL DE CONSTRUCAO	Rua sinfrônio nazaré, 42,centro	
61	PROJETAR MATERIAIS DE CONSTRUCAO	R sinfronio nazare, 18, centro	
62	RAIMUNDONONATO C. DE QUEIROGA-EPP	R. Emilio Pires, 15, centro	
63	RENANA QUEIROGA DANTAS	r. Felix Araujo, 25,	
64	SATURNINO MAT. DE CONSTRUCAO	Avenida Nelson meira, 22, sorrilândia I	
65	SERRALHARIA METALSAURO	R. Dep. Manoel Gonçalves, 219, Areias	
66	SEVERINO LOPES DOS SANTOS	R. Lucia de Fatima, sn, Gato Preto	
67	SPAÇO CASA REVESTIMENTO E PISCINAS	R. Conego Jose Viana, 26, Estação	
68	SUA CASA	R. Manoel Gadelha Filho, 12, Gato preto	
69	TW CONSTRUÇOES E SERVICOS	Rua antônio fontes, 3,centro	
70	WERBERTH MORENO DE ALMEIDA	R deocleciano pires, 4 - and-1 - centro	(83) 3522-4872
71	WILSON PORDEUS ARAUJO	Rua sinfrônionazaré, 42, centro	(83) 3521-1288
72	VAREJAO DAS VAR. RODRIGUES E SALES	R. Cilinha Gadelha, 06, Areias	
73	ZONA SUL MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO	R. Nonato Vieira, 36, CJAug.Braga, Multirao	(83) 3521.1410

Fonte: Site empresasdobrasil.com

ANEXO 2 – Relação de Empresas Varejistas de Materiais de Construção filiadas à Câmara de Dirigentes Lojistas de Sousa-PB



Como, solicitado através de ofício, são estes os nossos associados do ramo de materiais de construção:

ALMEIDA MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO;

CARLOS XAVIER MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO;

GONÇALVES MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO;

LACERDA MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO;

LOJÃO DA CONSTRUÇÃO;

MIRO MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO;

ONOFRE MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO;

PROJETAR MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO.

ANEXO 3 – Relação de Empresas Varejistas de Materiais de Construção filiadas à Associação Comercial e Empresarial de Sousa-PB



Relação de Associados que comercializam Materiais de Construção:

MATERIAL DE CONSTRUÇÃO PORDEUS LTDA;

GONÇALVES MATERIAL DE CONSTRUÇÃO;

ONOFRE MATERIAL DE CONSTRUÇÃO;

LOJÃO DA CONSTRUÇÃO;

LACERDA MATERIAL DE CONSTRUÇÃO.