

Análise do ciclo operacional e financeiro: um estudo de caso em uma empresa do ramo moveleiro de São Bento do Sul - SC

Carla Baldissera (UnC) - karllinhah_sbs@hotmail.com

Roseli Alberti Novak (UNC) - roseli_alberti@hotmail.com

Osni Selenko (UnC) - osni@ecoflexnet.com.br

Ana Paula Belli Andruchechen (UFSC) - anapaula0706@hotmail.com

Resumo:

Este estudo tem como objetivo calcular e analisar o ciclo operacional e financeiro em uma empresa de médio porte do ramo moveleiro de São Bento do Sul, em Santa Catarina, para auxiliar o gestor financeiro na tomada de decisão e calcular a real necessidade de capital de giro da empresa. Trata-se de um estudo de caso, com análise documental para a coleta dos dados. No sentido de melhorar a representatividade dos prazos médios utilizou-se valores retirados dos balancetes de verificação e da demonstração de resultado de cada período. Também foram levantadas as informações dos estoques, as contas a pagar e a receber, para calcular os índices de atividade. Por meio dos dados coletados, obteve-se um ciclo operacional de 117 dias e um ciclo financeiro de 91 dias. Assim, o ciclo operacional compreende o intervalo de tempo entre compra da matéria prima, até o recebimento da venda e o ciclo financeiro se inicia a partir dos pagamentos aos fornecedores e termina com o recebimento das vendas. Calculou-se também, a Necessidade de Capital de Giro do período, identificando uma necessidade de R\$ 1.403.755,80, em que quanto maior o ciclo financeiro mais recursos à empresa vai necessitar para manter as suas atividades. Desta forma, esse estudo permitiu a compreensão de como o ciclo operacional e financeiro, bem como a NCG, contribui para um melhor gerenciamento da empresa.

Palavras-chave: *Empresa de médio porte. Ciclo financeiro. Capital de giro.*

Área temática: *Custos como ferramenta para o planejamento, controle e apoio a decisões*

Análise do ciclo operacional e financeiro: um estudo de caso em uma empresa do ramo moveleiro de São Bento do Sul – SC

Resumo

Este estudo tem como objetivo calcular e analisar o ciclo operacional e financeiro em uma empresa de médio porte do ramo moveleiro de São Bento do Sul, em Santa Catarina, para auxiliar o gestor financeiro na tomada de decisão e calcular a real necessidade de capital de giro da empresa. Trata-se de um estudo de caso, com análise documental para a coleta dos dados. No sentido de melhorar a representatividade dos prazos médios utilizou-se valores retirados dos balancetes de verificação e da demonstração de resultado de cada período. Também foram levantadas as informações dos estoques, as contas a pagar e a receber, para calcular os índices de atividade. Por meio dos dados coletados, obteve-se um ciclo operacional de 117 dias e um ciclo financeiro de 91 dias. Assim, o ciclo operacional compreende o intervalo de tempo entre compra da matéria prima, até o recebimento da venda e o ciclo financeiro se inicia a partir dos pagamentos aos fornecedores e termina com o recebimento das vendas. Calculou-se também, a Necessidade de Capital de Giro do período, identificando uma necessidade de R\$ 1.403.755,80, em que quanto maior o ciclo financeiro mais recursos à empresa vai necessitar para manter as suas atividades. Desta forma, esse estudo permitiu a compreensão de como o ciclo operacional e financeiro, bem como a NCG, contribui para um melhor gerenciamento da empresa.

Palavras-chave: Empresa de médio porte. Ciclo financeiro. Capital de giro.

Área temática: Custos como ferramenta para o planejamento, controle e apoio a decisões

1 Introdução

O mercado competitivo em que as empresas estão inseridas faz com que elas procurem melhores técnicas administrativas, buscando tornarem-se cada vez mais competentes em seu processo administrativo, almejando melhores resultados no mercado em que atuam.

Grande parte das empresas têm dificuldades em identificar as situações econômico-financeiras da sua organização. Muitas vezes, a falta de planejamento e falha na gestão financeira dificulta o processo de tomada de decisão. Essa falta de planejamento e gestão financeira é uma das principais causas para o insucesso empresarial. Sendo assim, saber se planejar financeiramente é essencial para poder se manter competitivo no mercado (GAZOLA, 2004).

Para muitos empresários a escassez de recursos aliada à alta taxa de juros no país faz com que as empresas se limitem ao pagamento de impostos e gerenciamento de fluxo de caixa. No entanto é fundamental o conhecimento dos instrumentos de gestão financeira no processo decisório da empresa.

Os gestores precisam tomar suas decisões em curto prazo e, para isso precisam de um conjunto de dados e informações confiáveis, diminuindo a possibilidade de cometer erros. Matarazzo (2008, p. 19) salienta que, “os relatórios de análise devem ser elaborados como se fossem dirigidos a leigos, ainda que não o sejam, isto é, sua linguagem deve ser inteligível por qualquer dirigente de nível médio de empresa”.

Neste ambiente, Iudícibus (1998, p. 21) destaca que, “a Contabilidade Gerencial está voltada única e exclusivamente para a administração da empresa, procurando suprir informações que se ‘encaixem’ de maneira válida e efetiva no modelo decisório do

administrador”. Por esse motivo é importante obter o conhecimento do ciclo operacional e financeiro, pois com informações como fluxo de caixa, os recebimentos, os pagamentos, estoques, entre outros, o gestor terá uma ampla visão de sua administração e da sua real necessidade de capital de giro.

Para conseguir manter uma situação financeira estável, é necessário que o administrador conheça e exerça uma adequada gestão do capital de giro da organização, proporcionando vantagens competitivas e evidenciando de forma clara a real necessidade de recursos financeiros (SOARES; FARIAS; SOARES, 2011). O que caracteriza o capital de giro é a sua dinâmica, o processo de comprar, produzir, vender e receber, gerando o lucro empresarial (PADOVEZE, 2012). Para garantir lucro, as empresas sabem que o capital de giro é um tipo de investimento necessário para suas operações.

Assim, este trabalho está direcionado a responder a seguinte questão: *A empresa de médio porte do ramo moveleiro de São Bento do Sul-SC sabe da real necessidade de analisar o Ciclo Operacional e Financeiro no processo de gestão financeira?*

Esta pesquisa tem por objetivo geral calcular e analisar o Ciclo Operacional e Financeiro em uma empresa de médio porte do ramo moveleiro de São Bento do Sul, SC, e com os objetivos específicos de: (a) levantar as informações dos índices de atividade na organização em questão; (b) calcular e analisar o ciclo operacional e financeiro e a necessidade de capital de giro para a tomada de decisão dentro organização; (c) apresentar oportunidades de melhorias em relação ao cálculo e análise do Ciclo Operacional e Financeiro dentro da organização pesquisada no processo de gestão financeira.

Deste modo, este trabalho busca contribuir para o meio acadêmico identificando a real necessidade de analisar o ciclo operacional e financeiro em uma empresa de médio porte do ramo moveleiro de São Bento do Sul-SC, bem como a sua real necessidade de capital de giro.

Este artigo está dividido em cinco seções. Além desta, na próxima seção é apresentado o referencial teórico sobre os temas que fundamentam a pesquisa. Na seção três são apresentados os procedimentos metodológicos utilizados para a coleta e análise dos dados. Na seção de número quatro, apresentam-se os resultados da pesquisa e sua análise e, por fim, a seção cinco traz as conclusões e avaliações da pesquisa.

2 Fundamentação teórica

As demonstrações financeiras são relatórios contábeis que apoiam a tomada de decisão nas empresas. Para Ribeiro (2008, p. 37), “demonstrações financeiras ou demonstrações contábeis são relatórios elaborados com base na escrituração mercantil mantida pela entidade”. A análise das demonstrações financeiras visa o estudo do desempenho econômico-financeiro de uma empresa em determinado período, para diagnosticar, sua posição atual e produzir resultados que sirvam de base para a previsão de tendências futuras (ASSAF NETO, 2010). Os principais demonstrativos utilizados para a tomada de decisão são Balanço Patrimonial e a Demonstração de Resultado do Exercício (MARQUES, 2010).

Para Ribeiro (2008, p. 39) “o balanço patrimonial é a demonstração financeira (contábil) destinada a evidenciar, quantitativa e qualitativamente, em uma determinada data, a posição patrimonial e financeira da entidade”. Nesta mesma linha, Gitman (2004) conceitua o balanço patrimonial como uma representação resumida da posição financeira da empresa em determinada data. “É como se tirássemos uma foto da empresa e víssemos de uma só vez todos os bens, valores a receber e valores a pagar em determinada data” (MARION, 2012, p. 44). De acordo com Assaf Neto (2012, p. 58), “o balanço compõe-se de três partes essenciais: ativo, passivo e patrimônio líquido”. Gitman (2004, p. 38) menciona que, “essa demonstração confronta os ativos da empresa (o que ela possui) com suas fontes de financiamento, que podem ser dívida (obrigações) ou patrimônio (o que foi fornecido pelos proprietários)”.

Em se ratando de ativos, para Marion (2012, p. 45), “ativo são todos os bens e direitos de propriedade da empresa, mensuráveis monetariamente, que representam benefícios presentes ou benefícios futuros para a empresa”. Já o passivo, Marion (2012) menciona que, o passivo representa a origem dos recursos, ou seja, as fontes de recursos que serão aplicados diretamente no ativo da empresa. Para Ribeiro (2008, p. 44), o passivo “é a parte do balanço patrimonial que evidencia as obrigações (capitais de terceiros) e o Patrimônio Líquido (capitais próprios)”.

Conforme Assaf Neto (2012, p. 58), “o patrimônio líquido é representado pela diferença entre o total do ativo e do passivo em determinado momento”. “Representa o total das aplicações dos proprietários na empresa” (MARION, 2004, p. 54). O patrimônio líquido é constituído pelos seguintes subgrupos: capital social, reservas de capital, ajustes de avaliação patrimonial, reservas de lucros, ações em tesouraria e lucros ou prejuízos acumulados (ASSAF NETO, 2012).

Outro importante demonstrativo financeiro é a demonstração do resultado do exercício (DRE). Segundo Gitman (2004, p. 36), esta demonstração “fornece uma síntese financeira dos resultados operacionais da empresa durante certo período”. Ribeiro (2008, p. 53) afirma que, “a demonstração do resultado do exercício é relatório contábil destinado a evidenciar a composição do resultado formado em determinado período de operações da entidade”. Assim, “a demonstração do resultado do exercício (DRE) é um resumo ordenado das receitas e despesas da empresa em determinado período, normalmente 12 meses” (MARION, 2004, p. 91). Normalmente, a demonstração do resultado cobre o período de um ano encerrado em geral 31 de dezembro do ano calendário (GITMAN, 2004). Ainda conforme Marion (2004, p. 91), a DRE “é apresentada de forma dedutiva (vertical), ou seja, das receitas subtraem-se as despesas e, em seguida, indica-se o resultado (lucro ou prejuízo)”.

Para conhecer e analisar a evolução da atividade operacional da empresa são utilizados os indicadores de atividade. Estes indicadores demonstram as rotações sofridas pelo capital e por valores empregados na produção, indicando quantas vezes foram empregados e recuperados. De acordo com Gitman (2004, p. 47), “os índices de atividade medem a velocidade com que as várias contas são convertidas em vendas ou caixa – entradas ou saídas”. Os principais indicadores de atividade são: prazo médio de recebimento, prazo médio de pagamento, prazo médio de estocagem, giro do estoque e giro do ativo (CRUZ; ANDRICH; MUGNAINI, 2011).

O prazo médio de recebimento demonstra quantos dias ou meses, em média, a empresa leva para receber suas vendas. Segundo Padoveze (2010, p. 214), “este indicador tem por objetivo dar um parâmetro médio de quanto tempo em média a empresa demora para receber suas vendas diárias”. Para calcular esse índice utiliza-se, conforme Matarazzo (2008), a seguinte fórmula:

$$\text{Prazo Médio de Recebimento} = \frac{\text{Clientes (Duplicatas a Receber)} \times 360}{\text{Receita Operacional Bruta}}$$

A resultante do cálculo do prazo médio de recebimento apresenta-se em dias, sendo assim, quanto menor o número de dias, mais rápido a empresa recebe seus direitos. Conforme Assaf Neto (2010, p. 106), “(...) a empresa deve abreviar, sempre que possível, o prazo de recebimento de suas vendas. Com isso, poderá manter recursos disponíveis para outras aplicações mais rentáveis por prazos maiores (...)”. Assim, “o prazo médio de recebimento, ou idade média das contas a receber, é útil na avaliação das políticas de crédito e cobrança” (GITMAN, 2004, p. 47). Segundo Iudícibus (2010), o prazo médio de recebimento indica o resultado que empresa tem de esperar, em média, para que deem entrada as contas a receber oriundas de suas vendas a prazo.

Em relação ao prazo médio de pagamento, Padoveze (2010, p. 215) menciona que, “a finalidade deste indicador é mostrar o prazo médio que a empresa consegue pagar seus fornecedores de materiais e serviços”. Nesse sentido Assaf Neto (2010), ao estudar as práticas relacionadas aos indicadores de atividade revela que para a empresa é mais atrativo ter um prazo de pagamento mais longo, pois pode financiar sua necessidade de capital de giro com recursos menos custosos. Segundo Matarazzo (2008, p. 317), para calcular este índice utiliza-se a seguinte fórmula:

$$\text{Prazo Médio de Pagamento} = \frac{\text{Fornecedores (Duplicatas a Pagar)} \times 360}{\text{Compras Brutas e Materiais e Serviços}}$$

A resultante do cálculo do prazo médio de pagamento apresenta-se em dias, sendo assim, quanto maior o indicador, melhor será a situação financeira da empresa. “O período médio de pagamento, ou idade média das duplicatas a pagar, é calculado da mesma maneira que o prazo médio de recebimento” (GITMAN, 2004, p. 48). É importante analisar o prazo médio de recebimento e prazo médio de pagamento isoladamente, mas a comparação entre os dois é que vai determinar se a posição da empresa é favorável ou desfavorável.

O índice utilizado para analisar o tempo médio para a renovação dos estoques é o prazo médio de estocagem. Para Assaf Neto (2010, p. 105), “o prazo médio de estocagem indica o tempo necessário para a completa renovação dos estoques da empresa”. É obtido, admitindo demonstrações financeiras anuais, da forma seguinte:

$$\text{Prazo Médio de Estocagem} = \frac{\text{Estoque} \times 360}{\text{Custo dos Produtos Vendidos}}$$

De acordo com Padoveze (2010), este índice mostra a velocidade com que o estoque se transforma em produção vendida. Conforme Braga (2008, p. 126), “nas indústrias, o prazo médio de estocagem engloba as matérias-primas e outros materiais de produção, como também os produtos em elaboração e acabados”.

Outra forma de analisar a movimentação dos estoques é através do giro dos estoques. Para Gitman (2004, p. 47), o giro dos estoques mede a atividade, ou liquidez, dos estoques da empresa. Esta afirmação também é encontrada no estudo de Padoveze (2010), onde aponta que esse indicador mostra quantas vezes o estoque girou em um determinado período. É calculado como segue:

$$\text{Giro de Estoque} = \frac{\text{Custo das Mercadorias Vendidas}}{\text{Estoque}}$$

No caso do índice do giro de estoques, o resultado apurado irá representar a quantidade de vezes que o estoque gira. Conforme Iudícibus (2010, p. 110), “este quociente, muito divulgado, procura (mensurado pelo custo das vendas) representar quantas vezes se “renovou” o estoque por causa das vendas”.

Para medir a eficiência com qual a empresa utiliza todos seus ativos para produzir os seus produtos finais e gerar as suas receitas de vendas, utiliza-se o giro do ativo. É calculado conforme segue:

$$\text{Giro do Ativo} = \frac{\text{Receitas de Vendas}}{\text{Ativos Totais}}$$

Segundo Gitman (2004, p. 48), “o giro do ativo total indica a eficiência com que a empresa usa seus ativos para gerar vendas”.

O capital de giro constitui-se no fundamento básico da avaliação do equilíbrio financeiro de uma empresa (ASSAF NETO, 2012). Assim, a necessidade de Capital de Giro (NCG) não é somente um conceito fundamental para a análise da empresa do ponto de vista financeiro, ou seja, análise de caixa, mas também estratégias de financiamento, crescimento e lucratividade (MATARAZZO, 2008).

A necessidade de capital de giro é a diferença entre os valores do Ativo Circulante Operacional e Passivo Circulante Operacional. É positiva quando o ciclo operacional for maior que o prazo médio de pagamento e negativa quando o contrário ocorrer (MONTEIRO; MORENO, 2003). De acordo com Matarazzo (2008), este indicador é calculado da seguinte fórmula:

$$\text{Necessidade de Capital de Giro (NCG)} = \text{Ativo Circulante Operacional} - \text{Passivo Circulante Operacional}$$

Ainda, segundo Monteiro e Moreno (2003, p. 4), “a NCG tende a ser positiva e diretamente crescente em relação à evolução das vendas, se o volume de negócios cresce a demanda de investimento em giro também aumenta”.

O ciclo operacional é um conjunto de fatos periódicos, sequenciais e com duração definitiva. De acordo com Padoveze (2010, p. 216), “o ciclo operacional é o tempo médio que a empresa leva para produzir, vender e receber a receita de seus produtos”. Esta afirmativa também é encontrada nos estudos de Braga (2008, p. 127) que aponta como ciclo operacional “o intervalo de tempo compreendido desde a compra das mercadorias ou dos materiais de produção até o recebimento da venda.”. Este ciclo pode ser “definido como todas as fases operacionais existentes no interior da empresa, que vão desde a aquisição de matérias-primas para a produção até o recebimento das vendas realizadas” (PADOVEZE; BENEDICTO, 2010, p. 167). De acordo com Padoveze (2010, p. 216), “para obter-se o ciclo operacional, basta somar o prazo médio de estocagem com o prazo médio de recebimento em dias”. Assim:

$$\text{Ciclo operacional} = \text{Prazo Médio de Recebimento} + \text{Prazo Médio de Estocagem}$$

Ainda de acordo com Ross, Westerfield e Jordan (2002 p. 414), “o ciclo operacional apresenta como o produto se movimenta entre as contas de ativo circulante”. “Sua vida começa como estoque, é convertida em contas a receber ao ser vendida e finalmente em caixa quando as vendas são pagas” (ROSS; WESTERFIELD; JORDAN, 2002, p. 414). Neste sentido, “o ciclo operacional muda em função da atividade e das características de desempenho de cada empresa, ele representa o espaço de tempo em que não ocorrem entradas de recursos financeiros na empresa, demandando-se capital para utilizá-lo” (HESSEL JÚNIOR, 2011, p. 17).

De acordo com Hessel Júnior (2011, p. 18), “o ciclo financeiro trata-se do período em que a empresa gira com os recursos entre os recebimentos e os pagamentos”. Já para Assaf Neto e Silva (2009, p. 660), “o ciclo financeiro está associado ao ciclo operacional, porém, dependendo dos negócios da empresa, haverá uma descontinuidade financeira”. O ciclo financeiro tem início com o primeiro desembolso e termina, geralmente, com o recebimento da venda. Segundo Assaf Neto e Silva (2009, p. 660), “este é o tempo que tarda desde o pagamento das matérias-primas até o momento do recebimento das vendas”.

Conforme Ross, Westerfield e Jordan (2002, p. 414), “o ciclo de caixa é o número de dias que levamos para receber o valor de uma venda, é medido desde o momento em que pagamos o estoque adquirido”. “Em outras palavras, é o período durante o qual a empresa financia suas operações sem participação dos fornecedores” (BRAGA, 2008, p. 127). Portanto, “quanto maior for o ciclo financeiro, maior será a necessidade de recursos próprios ou de terceiros para aplicar temporariamente nas operações, afetando a rentabilidade” (ASSAF NETO; SILVA, 2009, p. 660). Para obter o ciclo financeiro é necessário fazer a seguinte equação:

$$\text{Ciclo financeiro} = \text{Ciclo operacional} - \text{Prazo Médio de Pagamento}$$

Desta forma, “quanto maior o ciclo financeiro, pior para a empresa, pois representa maior tempo de utilização de financiamento e, portanto, maior custo” (MATARAZZO, 2008, p. 320).

3 Procedimentos Metodológicos

Nesta seção são apresentados os procedimentos metodológicos utilizados para conduzir a pesquisa, com a classificação do estudo, a coleta e tratamento dos dados e amostra analisada.

3.1 Classificação da pesquisa

Com relação à abordagem do problema, esta pesquisa é enquadrada como quantitativa e qualitativa. A utilização da tipologia quantitativa em estudos contábeis é defendida por Raupp e Beuren (2006, p. 92), onde diz que “esse procedimento não é tão profundo na busca do conhecimento da realidade dos fenômenos, uma vez que se preocupa com o comportamento geral dos acontecimentos”. Quanto à utilização da qualificação, esta ocorreu durante a análise dos dados da pesquisa, pois “na pesquisa qualitativa concebem-se análises mais profundas em relação ao fenômeno que está sendo estudado. A abordagem qualitativa visa destacar características não observadas por meio de um estudo quantitativo” (BEUREN, 2006, p. 92).

Neste contexto, para alcançar os objetivos propostos, empregou-se o procedimento técnico de estudo de caso onde “o pesquisador tem a oportunidade de verificar *in loco* os fenômenos a serem pesquisados, podendo ser de grande valia quando bem aproveitado” (RAUPP; BEUREN, 2006, p. 84). Realizou-se o levantamento dos dados por meio de documentos da empresa a fim de se levantar os relatórios econômicos, assim obteve-se as demonstrações financeiras da empresa atuante no ramo moveleiro.

3.2 Coleta e tratamento dos dados

Foi utilizado como instrumento de coleta de dados, a análise documental da empresa. De acordo Colauto e Beuren (2006, p. 140), “a análise documental configura-se com uma notável técnica para abordar dados qualitativos e quantitativos”. Através da análise documental obteve-se as informações necessárias para realizar os cálculos. Estas informações foram retiradas dos balancetes e das demonstrações do resultado do exercício do período de janeiro a julho de 2014.

Na sequência, os dados coletados foram tabulados em planilhas de *Excel* e gráficos permitindo melhor compreensão dos mesmos, serão utilizados ainda a análise quantitativa e qualitativa dos dados obtidos.

3.3 População e amostra

Este estudo tem na sua delimitação uma empresa de médio porte do ramo moveleiro localizada em São Bento do Sul – SC. A empresa foi escolhida por meio de uma amostra intencional, em que foi selecionada uma empresa que representa a grande maioria do ramo moveleiro do município de São Bento do Sul – SC. De acordo com Colauto e Beuren (2006, p. 126), “a amostragem intencional consiste em selecionar amostras com base em informações disponíveis e que sejam consideradas representativas da população”.

4 Análise dos dados e resultados da pesquisa

Nesta seção são apresentados os resultados obtidos na pesquisa, bem como as análises e interpretações dos dados.

4.1 Levantamento das informações dos indicadores de atividades

Para calcular os indicadores de atividades, foram utilizados dados retirados dos balancetes de verificação e da demonstração do resultado do exercício dos meses de janeiro a julho de 2014, conforme demonstrado na Tabela 1.

Tabela 1- Relação de Contas a Receber e Vendas

Período	Contas a Receber	Vendas
2013	841.539,35	5.940.158,18
2014		
Janeiro	922.850,76	366.424,39
Fevereiro	1.485.688,01	686.468,71
Março	1.470.870,97	479.407,38
Abril	1.525.179,04	504.980,68
Mai	1.662.197,67	667.530,96
Junho	1.772.174,60	665.278,82
Julho	1.565.264,31	593.001,97
Média	1.486.317,91	566.156,13

Fonte: elaborado pelos autores

Para realizar o cálculo deste índice, utilizou-se o total de contas a receber e de vendas de 2013. Já para 2014, foi realizado o cálculo através da média dos sete primeiros meses. Conforme o Quadro 1, o prazo médio de recebimento das vendas é o seguinte:

Quadro 1-Cálculo do Prazo Médio de Recebimento

PMR (2013) =	$\frac{\text{Clientes}}{\text{Receita Operacional Bruta}} \times 360 \text{ dias} = \frac{841.539,35}{5.940.158,18} \times 360 = 51 \text{ dias}$
PMR (2014) =	$\frac{\text{Clientes}}{\text{Receita Operacional Bruta}} \times 30 \text{ dias} = \frac{1.486.317,91}{566.156,13} \times 30 = 79 \text{ dias}$

Fonte: elaborado pelos autores

Desta forma, observa-se nos cálculos apresentados no Quadro 1, que a empresa financiou seus clientes, em média, por 79 dias. Com essa informação o gestor financeiro pode verificar se a empresa tem recursos em caixa suficientes para o pagamento de suas obrigações. Nota-se também que esse índice aumentou em relação ao índice de 2013. Isso é negativo para empresa, pois quanto maior esse indicador pior, pois ela levará mais tempo para receber as vendas realizadas.

Tabela 2 - Relação de Compras e Fornecedores a Pagar

Período	Compras	Fornecedores + Dupl. a pagar + N.P. a pagar
2013	2.677.989,87	233.304,77
2014		
Janeiro	276.302,29	263.186,46
Fevereiro	374.974,75	325.805,02
Março	357.617,43	281.097,97
Abril	466.055,23	367.875,05
Mai	389.609,77	378.208,54
Junho	452.317,66	413.467,23
Julho	413.725,90	358.512,11
Média	390.086,15	341.164,63

Fonte: elaborado pelos autores

As informações de compras e fornecedores a pagar do ano de 2013 e da média dos sete primeiros meses do ano de 2014, apresentados na Tabela 2 foram utilizados para realizar o cálculo do índice de prazo médio de pagamento.

Quadro 2 - Cálculo do Prazo médio de Pagamento

PMP (2013) = $\frac{\text{Fornecedores}}{\text{Compras do Período}} \times 360 = \frac{233.304,77}{2.677.989,87} \times 360 \text{ dias} = 31 \text{ dias}$
PMP (2014) = $\frac{\text{Fornecedores}}{\text{Compras do Período}} \times 30 = \frac{341.164,63}{390.086,15} \times 30 \text{ dias} = 26 \text{ dias}$

Fonte: elaborado pelos autores

O índice obtido a partir da fórmula apresentada no Quadro 2, demonstra que a empresa foi financiada por seus fornecedores, em média, por 26 dias no período janeiro a julho de 2014 e em 2013 esse índice era de 31 dias. Este resultado é de extrema importância para o gestor financeiro, pois através desse dado ele consegue identificar possíveis descompassos entre os prazos de recebimento e de pagamento. Comparando o prazo de pagamento com prazo de recebimento, observa-se que a empresa possui uma posição desfavorável, ou seja, ela está pagando seus fornecedores antes de receber suas vendas.

Tabela 3 - Informações de CPV e Estoque

Período	CPV	Estoque
2013	4.169.081,71	533.990,48
2014		
Janeiro	348.950,44	481.342,33
Fevereiro	357.139,89	499.177,19
Março	456.554,39	400.240,22
Abril	474.310,46	595.943,32
Mai	374.066,77	611.486,32
Junho	335.355,58	728.448,40
Julho	666.156,64	476.007,66
Média	430.363,45	541.806,49

Fonte: elaborado pelos autores

Os dados referentes ao CPV e estoques demonstrados na Tabela 3 foram aplicados para calcular o prazo médio de estocagem e giro dos estoques. De acordo com o Quadro 3, o prazo médio de estocagem e o giro de estoque é:

Quadro 3 - Cálculo do Prazo médio de Estocagem e Giro dos Estoques

PME (2013) =	$\frac{\text{Estoque}}{\text{Custo das Mercadorias Vendidas}} \times 360 \text{ dias} = \frac{533.990,48}{4.169.081,71} \times 360 \text{ dias} = 48 \text{ dias}$
	Estoque 533.990,48
	Custo das Mercadorias Vendidas 4.169.081,71
E (2013) =	$\frac{\text{Custo das Mercadorias Vendidas}}{\text{Estoque}} = \frac{4.169.081,48}{533.990,48} = 7,53 \text{ vezes no ano}$
	Estoque 533.990,48
	Custo das Mercadorias Vendidas 4.169.081,48
PME (2014) =	$\frac{\text{Estoque}}{\text{Custo das Mercadorias Vendidas}} \times 30 \text{ dias} = \frac{541.806,49}{430.363,45} \times 30 \text{ dias} = 38 \text{ dias}$
	Estoque 541.806,49
	Custo das Mercadorias Vendidas 430.363,45
GE (2014) =	$\frac{\text{Custo das Mercadorias Vendidas}}{\text{Estoque}} = \frac{430.363,45}{541.806,49} = 0,79 \text{ vezes no período}$
	Estoque 541.806,49
	Custo das Mercadorias Vendidas 430.363,45

Fonte: elaborado pelos autores

Com relação ao Quadro 3, observa-se que a empresa consegue girar seus estoques em média 0,79 vezes, ou seja, ela leva 38 dias para a renovação de seu estoque. A empresa teve uma melhora nesse indicador se comparar com o indicador do ano anterior. Em 2013 a empresa estava levando 48 dias para girar seus estoques, ou seja, em torno de 0,63 vezes no mês. Em geral quanto menor for o prazo de estocagem, melhor, pois proporciona uma capacidade de gerar lucro, ou seja, uma entrada de dinheiro mais rápida diminuindo assim a necessidade de capital de giro.

4.2 Cálculo e análise do ciclo operacional e financeiro

Para realizar o cálculo do ciclo operacional e financeiro, fez-se necessário calcular o prazo médio de estocagem, prazo médio de recebimento de vendas e o prazo médio de pagamento de compras, conforme cálculos demonstrados anteriormente e postos na Tabela 4.

Tabela 4 - Dados Referentes aos Prazos

Ano	PMR	PME	PMP
2013	51 dias	48 dias	31 dias
2014	79 dias	38 dias	26 dias

Fonte: elaborado pelos autores

Os índices apresentados na Tabela 4 foram utilizados para calcular o ciclo operacional e financeiro demonstrado no Quadro 4, conforme segue:

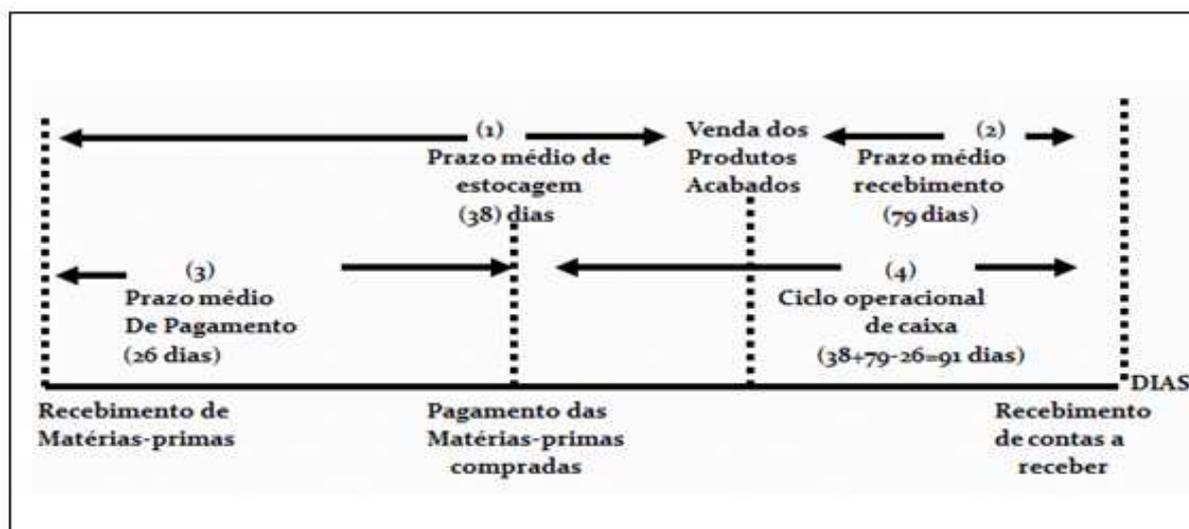
Quadro 4 - Cálculo do Ciclo Operacional e Financeiro

Ciclo Operacional (2013) = PMR + PME = 51 dias + 48 dias = 99 dias
Ciclo Financeiro (2013) = Ciclo Operacional – PMP = 99 dias – 31 dias = 68 dias
Ciclo Operacional (2014) = PMR + PME = 79 dias + 38 dias = 117 dias
Ciclo Financeiro (2014) = Ciclo Operacional – PMP = 117 dias – 26 dias = 91 dias

Fonte: elaborado pelos autores

O ciclo operacional e financeiro pode ser melhor visualizado na Figura 1, que demonstra com detalhes o processo operacional e financeiro que ocorre dentro da organização, desde a compra da matéria-prima até o recebimento das vendas.

Figura 1 - Demonstração do Ciclo Operacional e Financeiro



Fonte: elaborado pelos autores

Enquanto o ciclo operacional compreende o intervalo de tempo desde a compra de matéria prima, até o recebimento da venda, o ciclo financeiro define o prazo onde se inicia a partir dos pagamentos aos fornecedores e termina com o recebimento das vendas.

Assim, com os dados apresentados, observa-se que a empresa tem um ciclo operacional de 117 dias e em 2013 esse ciclo era de 99 dias, que compreende o período vai desde a compra de matéria-prima até o recebimento de suas vendas. Verifica-se, também que a empresa paga suas compras de matéria-prima antes de realizar suas vendas.

Outra observação importante refere-se ao ciclo financeiro. A empresa em 2013 tinha um ciclo financeiro de 68 dias, teve um aumento em 2014 e passou para 91 dias, um dos motivos para o aumento pode ser o crescimento das vendas no mercado interno, as vendas no mercado interno normalmente exigem prazos longos para recebimento. No ciclo financeiro a empresa financia suas operações, seja ela, com recursos próprios ou recursos de terceiros.

Se a empresa não possuir capital de giro próprio para financiar seu ciclo financeiro, ela buscará esses recursos no capital de terceiros, incorrendo assim, em encargos financeiros que ocasionará impactos nos resultados da empresa.

Tabela 5 - Cálculo da Necessidade de Capital de Giro

2014	CPV	Despesas	Depreciação	Total
Janeiro	348.950,44	68.165,30	(-) 23.178,55	393.937,19
Fevereiro	357.139,89	90.755,07	(-) 20.939,00	426.955,96
Março	400.240,23	136.947,58	(-) 23.151,07	514.036,74
Abril	326.666,30	99.838,40	(-) 22.391,59	404.113,11
Mai	374.066,30	122.380,71	(-) 23.137,93	473.309,55
Junho	335.355,58	115.878,93	(-) 20.823,50	430.411,01
Julho	476.007,66	141.889,72	(-) 21.224,47	596.672,91
Total				3.239.436,47
Dias				210 dias

NCG/dia	15.425,89
Ciclo Financeiro	91 dias
NCG Total	1.403.755,80

Fonte: elaborado pelos autores

Comparando o ciclo financeiro com a necessidade de capital de giro diária da Tabela 5, analisa-se que a empresa possui uma necessidade de capital de giro de R\$ 1.403.755,80, em decorrência de seu ciclo financeiro, pois quanto maior o ciclo financeiro mais recursos complementares a empresa vai necessitar para manter as suas atividades. Conclui-se então que o ciclo financeiro é elemento determinante na necessidade de capital de giro e à medida que o ciclo operacional diminui a necessidade de capital de giro também diminui. Caso exista uma ampliação nas vendas, também será necessário maior investimento em capital para suportar as operações.

4.3 Apresentação das oportunidades de melhorias em relação ao cálculo e análise do ciclo operacional e financeiro

Diante dos resultados alcançados nesta pesquisa, sugere-se um aprofundamento no assunto dos prazos de indicadores de atividade, pois esses indicadores são essenciais para um bom desempenho financeiro da entidade, conhecendo melhor seus prazos de pagamento e recebimentos o que lhe proporcionará tomar decisões pautadas em dados reais.

Quando se trata de prazo médio de estocagem indica-se para a empresa estudada, uma redução no tempo de rotação de seus estoques, onde nesse período a empresa poderia administrar melhor as compras para que estas supram às necessidades em quantidade e em tempo hábil a produção, uma opção seria a implantação do *Just in time*, ou seja, uma proposta de reorganização do ambiente produtivo.

Em relação ao prazo médio de recebimento, propõe-se que a empresa 26 estudada reduza o prazo de financiamento de suas vendas aos seus clientes, para que a mesma receba esses recursos o mais rápido possível, fortalecendo o fluxo de caixa. Deverá também buscar novos clientes, com o propósito de girar os estoques com maior rapidez. Mas com isso a empresa pode correr o risco de perder alguns clientes que não conseguirão lhe pagar no prazo menor que for estipulado, exemplificando, se um cliente da empresa sempre comprou com sessenta dias para pagar, com a nova política da empresa de reduzir o prazo de recebimento, talvez este cliente não tenha caixa para quitar a duplicata antes de sessenta dias, procurando assim outro fornecedor.

E quando se trata do prazo médio de pagamento, recomenda-se para o gestor financeiro mudar a sua política de compras junto aos seus fornecedores, solicitando prazos mais longos e sem aumento de juros, num total de dias que viabilize dar mais folga ao fluxo de caixa. Caso não obtenha sucesso, deverá estudar a possível troca de fornecedores por outros com prazos mais vantajosos.

Tomando essas medidas, haverá uma redução no ciclo financeiro da empresa, ou seja, a empresa apresentará um resultado melhor e a necessidade capital de giro terá uma redução.

5 Considerações finais

A elaboração do ciclo operacional e financeiro de uma empresa tem a função de apresentar uma visão mais ampla ao gestor financeiro das entradas e saídas de recursos. Serve também para auxiliar na projeção de fluxo de caixa com a devida previsão da necessidade de capital de giro. Muitos empresários tomam como regra operacional somente o prazo médio de pagamento e o prazo médio de recebimento, esquecendo-se do prazo médio de estocagem e a necessidade de capital de giro, onde contribuiu para essa análise.

Este estudo teve como objetivo calcular e analisar o ciclo operacional e financeiro em uma empresa de médio porte do ramo moveleiro de São Bento do Sul - SC. Para responder tal objetivo foi utilizada a pesquisa documental a fim de se levantar os relatórios econômicos da empresa, objeto desse estudo.

Com o resultado da análise dos índices de atividade, observou-se que a empresa analisada, se mostra uma organização sólida e com capacidade para o pagamento de seus fornecedores. A empresa tinha recursos em caixa suficientes para o pagamento de suas obrigações, mas de acordo com os cálculos efetuados, identifica-se que a mesma paga os seus fornecedores em média 26 dias, sendo assim, a empresa terá que pagar as suas obrigações do período analisado antes de receber dos clientes, os valores das vendas efetuadas.

Quando se trata do recebimento das vendas, notou-se que a empresa financia os seus clientes, num período mais longo, cerca de 79 dias, o que a prejudica, pois primeiro ela paga os seus fornecedores e depois recebe suas vendas, financiando assim seus clientes. E quando se aborda o prazo de médio de estocagem e o giro do estoque, constatou-se que a empresa leva 38 dias para a renovação de seu estoque. Se a mesma conseguisse diminuir este prazo de estocagem, a entrada de dinheiro em caixa seria mais rápida, diminuindo assim a necessidade de capital de giro.

O ideal seria que as empresas conseguissem uma maneira em que a soma do prazo médio de estocagem, com o prazo médio de recebimento de vendas, fosse igual ou inferior o prazo médio de pagamento das compras. Assim, a empresa poderia vender e receber o produto, para depois liquidar suas obrigações junto ao seu fornecedor.

Dessa forma, a empresa possui um ciclo operacional de 117 dias e um ciclo financeiro de 91 dias. O ciclo operacional é soma do prazo de estocagem com o prazo de recebimento, ou seja, é o tempo médio que a empresa leva para produzir, vender e receber as vendas realizadas. Por outro lado, o ciclo financeiro corresponde ao ciclo operacional menos o prazo de pagamento. Em relação ao ciclo financeiro, nota-se que a empresa analisada tem um período longo para manter a empresa com recursos próprios ou de terceiros. No momento é interessante para a empresa a redução do ciclo financeiro, pois diminuiria a necessidade de capital de giro e daria um equilíbrio entre os ciclos evitando possíveis problemas para a empresa, por exemplo, ficar exposto às oscilações do mercado.

A necessidade de capital de giro é um dos maiores desafios do gestor financeiro, pois se tiver um elevado volume de capital de giro irá desviar recursos financeiros que poderiam ser investidos no ativo não circulante da empresa. Mas, por outro lado, o capital de giro muito curto restringirá a capacidade de operação e de vendas da empresa. Com base nos dados obtidos, a empresa possui uma NCG de R\$ 1.403.755,80, ou seja, R\$ 15.425,89 diário, onde este é o valor que a empresa precisa ter em caixa ou buscar de terceiros no decorrer dos 91 dias do ciclo financeiro, pois quanto maior o ciclo financeiro mais recursos complementares a empresa vai necessitar para manter as suas atividades.

Este trabalho tem utilidade para empresários com dificuldades em seus controles internos e a todos que se interessarem pelo assunto. Destaca-se que há necessidade de pesquisas futuras para um aprofundamento do tema, pois é interessante um acompanhamento de possível implantação ou introdução de novos produtos, demonstrando o reflexo que terá em relação ao NCG. O resultado desta pesquisa tem como limitação a falta de acompanhamentos internos em relação ao ciclo operacional e financeiro.

Referências

ASSAF NETO, Alexandre; GUASTI LIMA, Fabiano. **Curso de Administração Financeira**. São Paulo: Atlas, 2009.

ASSAF NETO, Alexandre. **Finanças Corporativas e Valor**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2010.

ASSAF NETO, Alexandre. **Estrutura e Análise de Balanços: Um Enfoque Econômico-Financeiro**. 10. ed. São Paulo: Atlas, 2012.

ASSAF NETO, Alexandre; SILVA, César Augusto Tiburcio. **Administração de Capital de Giro**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2009.

BRAGA, Roberto. **Fundamentos e Técnicas de Administração Financeira**. São Paulo, Atlas, 2008.

BEUREN, I. M. Metodologia de pesquisa aplicável às ciências sociais **In: BEUREN, Ilse Maria (Org.). Como Elaborar Trabalhos Monográficos em Contabilidade: Teoria e Prática**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2006.

COLAUTO, R. D.; BEUREN, I. M. Metodologia de pesquisa aplicável às ciências sociais **In: COLAUTO, Romualdo Douglas; BEUREN, Ilse Maria (Org.). Como Elaborar Trabalhos Monográficos em Contabilidade: Teoria e Prática**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2006.

CRUZ, June Alisson Westarb; ANDRICH, Emir Guimarães; MUGNAINI, Alexandre. **Análise das Demonstrações Financeiras: Teoria e Prática**. 2. ed. Curitiba: Juruá, 2011.

GAZOLA JUNIOR, Vilmar. **A Importância da Análise Financeira na Gestão das Empresas**. Universidade Federal de Santa Catarina. Centro Sócio-Econômico. Departamento de Ciências Contábeis. Florianópolis, 2004.

GITMAN, Lawrence Jeffrey. **Princípios de Administração Financeira**. Tradução técnica Antonio Zoratto Sanvicente. 10. ed. São Paulo: Addison Wesley, 2004.

HESSEL JÚNIOR, Ademar Luiz. **Análise da Situação Financeira de uma Empresa de Pequeno Porte – Estudo de Caso**. Universidade Federal do Rio Grande do Sul

Escola de Administração Curso De Graduação em Administração. Porto Alegre, 2011.

IUDICIBUS, Sérgio de. **Contabilidade Gerencial**. 6. ed. São Paulo: Atlas, 1998.

IUDÍCIBUS, Sérgio de. **Análise de balanços**. 10. ed. São Paulo: Atlas, 2010.

MARQUES, Wagner Luiz. **Contabilidade Geral 1. Segundo a Lei 11.638/2007 das Sociedades Anônimas. Passo a Passo da Contabilidade**. Gráfica Vera Cruz. Paraná, 2010.

MARION, José Carlos. **Análise das Demonstrações Contábeis: Contabilidade Empresarial**. 7. ed. São Paulo: Atlas, 2012.

MARION, José Carlos. **Contabilidade Básica**. 7. ed. São Paulo: Atlas, 2004.

MARION, José Carlos. **Contabilidade Empresarial**. 16. ed. São Paulo: Atlas, 2012.

MATARAZZO, Dante Carmine. **Análise Financeira de Balanços. Abordagem Básica e Gerencial**. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2008.

MONTEIRO, Andréa Alves Silveira; MORENO, Roberto. **Fluxos de caixa e capital de giro: uma adaptação do modelo de Fleuriet**. Apresentado no XXVII EnANPAD, Atibaia - São Paulo, 2003.

PADOVEZE, Clóvis Luís. **Contabilidade Gerencial**. Curitiba: IESDE, 2012.

PADOVEZE, Clóvis Luís; BENEDICTO, Gideon Carvalho de. **Análise das Demonstrações Financeiras**. 3. ed. rev. e ampl. São Paulo: Cengage Learning, 2010.

PADOVEZE, Clóvis Luis. **Contabilidade Gerencial. Um enfoque em sistema de informação contábil**. 7. ed. São Paulo: Atlas, 2010.

RAUPP, F. M.; BEUREN, I. M. Metodologia de pesquisa aplicável às ciências sociais **In: RAUPP, Fabiano Maury; BEUREN, Ilse Maria (Org.). Como Elaborar Trabalhos Monográficos em Contabilidade: Teoria e Prática**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2006.

RIBEIRO, Osni Moura. **Demonstrações Financeiras: Mudanças na Lei das Sociedades por ações: Como era e como ficou**. 6. ed. São Paulo: Saraiva, 2008.

ROSS, Stephen; WESTERFIELD, W. Randolph; JAFFE, F. Jeffrey; Tradução

Antonio Zoratto Sanvicente. **Administração Financeira**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2002.

SOARES, Patrícia de Carvalho Diniz; FARIAS, Magno Williams de Macêdo; SOARES, Fabio Henrique de Lima. **Análise da Necessidade de Capital de Giro, Endividamento e Liquidez de uma Empresa do Ramo Sucroalcooleira: Um Estudo de Caso na Usina Coruripe S/A**. VIII Simpósio de Excelência em Gestão e Tecnologia, 2011.