



PROJETO DE EXTENSÃO

2021

UNifeob

| ESCOLA DE NEGÓCIOS

UNIFEOB

Centro Universitário da Fundação de Ensino Octávio Bastos

ESCOLA DE NEGÓCIOS

CIÊNCIAS CONTÁBEIS

PROJETO DE EXTENSÃO

TRAMPOW

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

JUNHO 2021

UNIFEOB

Centro Universitário da Fundação de Ensino Octávio Bastos

ESCOLA DE NEGÓCIOS

CIÊNCIAS CONTÁBEIS

PROJETO DE EXTENSÃO

TRAMPOW

MÓDULO DE GESTÃO FINANCEIRA

Gestão de Passivo Trabalhista - Prof. Marcelo Ferreira Siqueira

Métodos Quantitativos e Estatística Aplicada - Prof. Mariangela Martimbianco Santos

Finanças Corporativas - Prof. Dirceu Fernandes Batista

Contabilidade Geral - Prof. Danilo Morais Doval

Projeto de Gestão Financeira - Prof. Nayara Borges Dias

Alunos:

Caellen de Fatima Porfirio, RA 20000256

Isabela Ramiro Franco, RA 20001189

Laurielly Cristiny Costa, RA 20000946

Luana Maria Ferreira Gomes, RA 20000064

Rafaela Roque dos Santos, RA 20000338

Monitor:

Juliana Gonçalves Dias, RA 21000622

Maurício Mapelli Betti, RA: 20000821

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

JUNHO 2021

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	5
2 DESCRIÇÃO DA EMPRESA	5
3 METODOLOGIA	5
4 RESULTADOS	5
5 CONCLUSÃO	6
6 REFERÊNCIA	7

1 INTRODUÇÃO

O projeto de Gestão Financeira visa a interação dos estudantes com as empresas, tendo como objetivo principal a troca de conhecimentos adquiridos no decorrer do semestre, onde iremos ter o contato direto com as organizações e com suas adversidades em tempo real.

A empresa designada para este trabalho foi a TRI4DE- Soluções Digitais, fundada no ano de 2018, por Jonatan Taveira, onde atua como CEO da instituição.

Atualmente o projeto da plataforma Trampow, propriedade da Tri4de, é um estilo de Startup em fase de tração, que possui o intuito de disponibilizar hospedagens e transações de venda e compra de cursos online. Como a organização titulada ainda está em fase de desenvolvimento, iremos trazer sugestões de ferramentas e maneiras de estarem desempenhando suas operações da melhor forma quando iniciarem, com isso contamos com um conteúdo indispensável nesse módulo, Finanças Corporativas, onde ressalta a importância das empresas possuírem uma gestão financeira eficaz, para prolongarem os seus anos no mercado.

2 DESCRIÇÃO DA EMPRESA

O projeto Trampow é uma plataforma digital de Market Place para afiliados, funciona como um sistema de hospedagens para cursos online, onde seus usuários podem realizar a comercialização, ou seja, compra e venda de produtos de forma digital, possuem uma gamificação das interações, treinamentos e ferramentas de gerenciamento. Onde objetivam escoar os produtos de seus parceiros de forma estratégica, organizada e em escala.

Um dos diferenciais dessa plataforma de hospedagem em relação a outras, é soluções inteligentes para EAD, como:

- Gerenciamento, armazenamento e hospedagem de cursos on-line;
- Integração tecnológica com a rede da instituição;
- App com a identidade visual da organização;
- Personalização e customização da plataforma de ensino;
- E-commerce no site da Escola / Faculdade e conexão em Marketplace.

Em nosso modelo “White Label” de negócio, fornecemos a tecnologia do Software EAD para ser utilizado com sua identidade visual, nome, logotipo e cores de preferência, seja para uma Instituição de Ensino ou Empresa Corporativa que necessitem de uma estrutura de Hospedagem e gerenciamento dos cursos on-line fornecidos para seus Alunos ou Colaboradores. Plataformas Uberizadas ficando a disposição e responsabilidade do usuário a geração de conteúdo e assunto a ser publicado e vendido em sua Loja Virtual de nosso Marketplace.

Cada curso hospedado na Plataforma Gestão EAD poderá também ser ofertado em seu próprio site através da aba “CURSOS ON-LINE”, onde aparecerá uma imagem tipo miniatura e descrição para cada curso ofertado, seja como Curso Livre, Curso Misto (presencial + online) ou graduações e pós do tipo EAD.

A integração de Interface de Programação de Aplicativos - API, é RESTful, e todas as respostas são em JSON, organizando e facilitando a integração de sistemas, dessa maneira trabalharemos como um software complementar ao seu ERP e funcionará somente como gerenciador e hospedagem dos Cursos on-line de sua escola, de modo que as informações e cadastros dos alunos continuarão armazenados em seu banco de dados atual.

O custo para implantação desse sistema é por meio de mensalidade conforme o volume de dados hospedado, o método de precificação é combinado de forma justa, os valores de acordo com o número de alunos da Instituição, e a necessidade de armazenamento de dados da hospedagem em Nuvem para streaming, video-aulas e documentos anexados para dar apoio aos cursos, como e-Books, PDFs, Áudios MP3, Planilhas e outros.

O organograma da empresa é dividido da seguinte forma:

CEO: Jonathan Taveira, **CMO:** Lucas Chiaratto, **CTO:** Eduardo Marques, **Gestor de Tráfego:** Igor Taveira, **Financeiro:** Andréa Taveira, **Desenvolvimento TI:** Equipe Wi7h/Ux/ UI, **Mídias Sociais:** Equipe Acelera.

Tem como público alvo o produtor que hospeda o produto, o afiliado que divulga e faz as vendas, e está associada também a dois tipos de clientes, de um lado empreendedores que desejam vender seu produto através de plataformas digitais e por meio disso procurar os serviços da Trampow e, de outro lado pessoas que buscam e desejam adquirir estes produtos através dessas plataformas.

A empresa tem como visão “oportunidades para a criação de projetos que melhorem o futuro e bem estar social, gerando valor para clientes diretos ou consumidores finais”

Tem como missão “Trabalhar com afinco para geração de valor, aumento de performance e implantação de um modelo de gestão eficiente conforme o utilizado por

grandes companhias ao redor do mundo,por meio de Plataformas e Soluções Digitais”

Seu valor é serem lembrados como bons parceiros de negócios, contribuir com ações empreendedoras, tratar com respeito a ética de cada cidadão ou organização que se relacionam.

A organização possui o intuito de melhorar a performance comercial dos pequenos e médios empresários que urgentemente necessitam de Soluções Digitais, as quais outrora somente as grandes empresas e multinacionais tinham acesso.

3 METODOLOGIA

Segundo o empresário Jonathan, a empresa TRI4DE realiza o fluxo de caixa semanalmente através de ferramentas do Excel, é um meio de controle das finanças provisório, pois o gerenciamento das despesas e receitas que o projeto TRAMPOW acarretará será em Dashboard, ferramenta da própria plataforma. Por enquanto somente os custos de investimento para a realização do Projeto estão sendo lançados, pois a empresa atualmente não possui receitas. Caso este projeto decole, no futuro se tornará um CNPJ autônomo a ser desmembrado da TRI4DE.

O fluxo de caixa é uma ferramenta para gestão das finanças da empresa, que permite controlar e projetar entradas e saídas de recursos financeiros, em um determinado período de tempo. Para um melhor entendimento recorreremos ao site Sebrae,

Ao elaborar o fluxo de caixa, o empresário terá uma visão do presente e do futuro. É uma excelente ferramenta para avaliar a disponibilidade de caixa e a liquidez da empresa. Com essa tranquilidade, o empreendedor pode antecipar algumas decisões importantes, como a redução de despesas sem o comprometimento do lucro, o planejamento de investimentos, a organização de promoções para desencilhar de estoque, o planejamento de solicitação de empréstimos, a negociação para uma dilatação de prazo com fornecedor e outras medidas para que possíveis dificuldades financeiras possam ser evitadas ou minimizadas. (SEBRAE,2021).

Para complementar a gestão financeira, temos o Ciclo Financeiro que também pode ser chamado de fluxo de caixa, corresponde ao intervalo em número de dias que ocorrem entre a data em que a empresa recebe pela venda de produtos fabricados.

Para entendermos o ciclo financeiro, é importante compreendermos dois outros conceitos que estão diretamente associados a ele:

- Ciclo Econômico: trata-se da quantidade de dias entre a compra da matéria prima e a venda dos produtos acabados;
- Ciclo Operacional: já o ciclo operacional compreende a compra da matéria prima, a estocagem dos insumos, a produção da mercadoria, o tempo de

estocagem dos produtos prontos para a venda e finaliza com a venda dos produtos.

Linhares (2020), apresenta algumas dicas para realizar o Ciclo Financeiro de forma correta:

- Definir as regras para que os sócios possam retirar os seus pró-labores, levando em consideração o ciclo financeiro;
- Ter sempre o fluxo de caixa atualizado e sob controle, para conseguir identificar as melhores oportunidades para gerir o ciclo financeiro;
- Negociar o prazo de pagamento dos fornecedores, para tentar conseguir intervalos cada vez maiores;
- Conceder planos de pagamento especiais para antecipar o pagamento dos clientes, como descontos para pagamentos à vista, por exemplo.
- Fazer uma gestão de estoque cuidadosa, tentando evitar ficar com mercadoria parada por muito tempo, uma vez que mercadoria parada significa custo para o seu negócio.

Como a empresa já possui o hábito de utilizar o Excel, para realizar o estudo de relatórios e para registro de informações, iremos somente dar sugestões de ações que a empresa possa vir a utilizar, para melhorar o registro de seus acontecimentos. Será feito uma análise em cima da necessidade de captação de recursos da organização, e com base nos estudos dos índices criar estratégias para reduzir o ciclo financeiro, tornando a empresa mais eficiente em suas operações. Com isso projetamos uma planilha de Fluxo de Caixa, que a empresa possa vir a utilizar futuramente, quando der início em seu faturamento, para controle das entradas e saídas, fazendo uma projeção mensal em cima desses registros, para os diretores visualizarem de uma forma melhor as receitas e despesas que o empreendimento acarretou. Todos estes fatores são fundamentais para o crescimento da organização, assim como é importante que exista essa conscientização dos empresários sobre a importância de possuir uma gestão financeira eficaz.

Segue abaixo a projeção da planilha de Fluxo de Caixa:

FLUXO DE CAIXA		DATA: 02/04/2021					
		ITAÚ C/C 2812-6	BRABESCO C/C 5709-2	ITAÚ 2305-6	CAIXA C/C 9202-3	SICOOB C/C 15846-1	DAYCOVAL C/C 0725-8
	SALDO INICIAL	R\$ 120.396,35	R\$ 566.258,00	R\$ 2.530,25	R\$ 3.999,21	R\$ 70.548,97	R\$ 500,91
DESCRIÇÃO							
ENTRADA							
DUPLICATAS A RECEBER		R\$ 2.110,34	R\$ 25.316,47				
TRANSF. BRADESCO 5709-2				R\$ 11.000,00			
SAIDA							
FORNECEDORES				-R\$ 12.548,37			
TRANSF. ITAÚ 2305-6			-R\$ 11.000,00				
SALDO FINAL		R\$ 122.506,69	R\$ 580.574,47	R\$ 981,88	R\$ 3.999,21	R\$ 70.548,97	R\$ 500,91

Os dados contidos na planilha são meramente ilustrativos, pois atualmente a Trampow não possui receitas, apenas custos com o investimento nesse projeto. A entrada de dinheiro provém do financiamento obtido com os sócios da Tri4de, pois eles realizam um empréstimo para a Trampow pagar suas despesas, ou seja, os gastos para o seu desenvolvimento, pois como citado acima a mesma não possui faturamento.

Futuramente a Trampow se tornará um CNPJ autônomo a ser desmembrado da Tri4de, diante disso, esses financiamentos regulares podem ser liquidados com perdão de dívida ou realmente serem pagos, no caso reembolsar esses valores para os sócios da empresa e do projeto.

Os indicadores financeiros nada mais são do que métricas e mecanismos para coletar e gerar informações financeiras sobre uma determinada situação. No caso de um negócio, os indicadores financeiros servem para demonstrar quão saudável é um determinado empreendimento.

De acordo com Neely (1998), conforme citado por Ribeiro, Macedo e Marques (2012, pág.62), “é o processo de quantificar a eficiência e a efetividade de ações, através da aquisição, coleta, classificação, análise, interpretação e disseminação dos dados apropriados, gerando informações importantes para que ações preventivas e/ou corretivas sejam tomadas.”

Segue abaixo o conceito dos principais indicadores financeiros utilizados pelas instituições para a geração e coleta de informações.

Capital de giro

O capital de giro é um conceito facilmente compreensível, pois pode ser comparado ao custo de vida de um indivíduo. Portanto, pode ser entendido de uma maneira mais pessoal. O capital de giro é a diferença entre os recursos disponíveis em caixa e a soma das despesas e contas a pagar.

As pessoas precisam coletar o dinheiro que devem e manter uma certa quantia diariamente para cobrir as despesas diárias, contas e outras despesas regulares.

O capital de giro é uma medida predominante para a eficiência, liquidez e saúde geral de uma empresa. Ele é um reflexo dos resultados de várias atividades do negócio, incluindo:

- coleta de receita;
- gerenciamento de dívidas;
- controle de estoque;
- pagamentos a fornecedores.

O capital de giro, então, inclui os valores em estoques, contas a pagar e receber, caixa, parcelas de dívidas vencidas no período de um ano e outras contas de curto prazo.

As necessidades de capital de giro variam de setor para setor e podem até variar entre empresas similares. Isso se deve a vários fatores, incluindo:

- diferenças nas políticas de cobrança e pagamento;
- o momento da compra de ativos;
- a probabilidade de uma empresa cancelar algumas de suas contas a receber vencidas;
- Em alguns casos, os esforços de captação de recursos que uma empresa realiza.

A importância da gestão de capital de giro

Quando uma empresa não tem capital de giro suficiente para cobrir suas obrigações, pode ter como resultado problemas legais, liquidação de ativos e potencial falência. Assim, é vital que todas as empresas realizem a administração de capital de giro.

A gestão de capital de giro é essencialmente uma estratégia contábil com foco na manutenção de um equilíbrio suficiente entre os ativos e passivos atuais da empresa.

Um sistema eficaz de gestão de capital de giro ajuda as empresas a não apenas cobrir suas obrigações financeiras, mas também aumentar seus ganhos. Gestão de capital de giro significa gestão de:

- estoques;
- caixa;
- contas a pagar;
- contas a receber.

Um sistema eficiente de gerenciamento de capital de giro, geralmente, utiliza índices-chave de desempenho, como:

- taxa de capital de giro;
- taxa de giro de estoque;
- taxa de arrecadação, para ajudar a identificar áreas que exigem foco para manter liquidez e rentabilidade.

De acordo com Santos,

Uma empresa utiliza para seu funcionamento recursos materiais de renovação lenta, como as instalações, equipamentos e imóveis, denominados capital fixo ou permanente e recursos materiais de rápida renovação, como estoques de matérias primas e produtos que formam seu capital circulante. Os recursos materiais de renovação rápida são denominados, capital de giro. No balanço patrimonial da empresa, o capital de giro é representado pelo ativo circulante ou ativo corrente composto pelas disponibilidades financeiras, contas a receber e estoques. (SANTOS, 2001, pág.22)

Prazo de Recebimento

Segundo Rodrigues (2016), o prazo de recebimento, ou prazo médio de recebimento, é o tempo que demora para receber as vendas. Para isso é preciso saber um prazo que seja bom, pois afeta diretamente o fluxo de caixa, e consequentemente na gestão financeira. Então quanto menor for o prazo de recebimento, melhor para o fluxo de caixa.

O PMR é calculado com base nas informações de recebimento, portanto, o campo da data deve ser preenchido com o dia que a parcela foi recebida, não a que estava prevista.

A fórmula utilizada é $PMR = \text{Contas a receber dos clientes} / \text{Vendas} \times 360$.

Rodrigues (2016), explica que devem ser utilizados na fórmula, os recebimentos que fazem sentido para a operação, como venda de mercadorias.

Para avaliar se o resultado está bom ou não, é preciso comparar ao Prazo Médio de Pagamento (PMP), se o PMP for maior que o PMR, significa que os números estão bons, pois tem dinheiro em caixa para tocar seu negócio, caso contrário, é bom ficar atento à seus valores.

Rodrigues (2016) apresenta algumas dicas de como melhorar os números caso esses estejam ruins:

- Negociar melhores prazos com os fornecedores;
- Criar descontos e incentivos para pagamentos antecipados do recebimento;
- Controlar a inadimplência.

Índices de Liquidez

Os indicadores de liquidez fazem parte de um conjunto de índices financeiros que medem a capacidade financeira de uma empresa em satisfazer seus deveres junto a terceiros. De uma forma geral, os índices de liquidez medem o grau de solvência da empresa, isto é, sua capacidade de pagar o que deve.

Para uma melhor compreensão, recorremos a Pimentel, Braga e Casa Nova (2005, pág.86), a solvência ou liquidez constitui a capacidade de uma empresa em liquidar seus compromissos financeiros, nos prazos contratados. A manutenção de uma liquidez adequada é uma condição necessária para a continuidade dos negócios.

Existem 4 tipos diferentes de indicadores de liquidez que são utilizados pelo setor de contabilidade das empresas, conforme abaixo:

Liquidez Corrente - esse indicador se refere à capacidade que a empresa tem de cobrir os custos das suas dívidas a curto prazo.

$$LC = \text{ativo circulante} / \text{passivo circulante.}$$

Liquidez Seca - é utilizada para avaliar a liquidez e saúde financeira das empresas. Também é um indicador mais conservador do que a liquidez corrente, pois não leva em consideração os estoques.

$$LS = (\text{Ativo Circulante} - \text{Estoques}) / \text{Passivo Circulante}$$

Liquidez Imediata - é a porcentagem dos passivos circulantes (dívidas de curto prazo) que pode ser paga imediatamente pela empresa com o caixa disponível.

$$LI = \text{Caixa e Equivalentes de Caixa} / \text{Passivo Circulante}$$

Liquidez Geral - A liquidez geral é um indicador utilizado para medir a capacidade que uma empresa tem de honrar com as suas obrigações de curto e longo prazo. Por isso, aqui, o cálculo do ativo inclui tanto os ativos circulantes (de até um ano) quanto os não-circulantes (que vão além de um ano). O mesmo acontece com os passivos.

Se o índice de liquidez for maior do que 1, se entende que a empresa possui capital disponível suficiente para arcar com todas as suas obrigações.

Se o índice de liquidez for igual a 1, o capital e as obrigações são equivalentes.

Se o índice for menor do que 1, significa que a empresa não possui, hoje, capital suficiente para arcar com todas as suas obrigações.

Prazo de Estocagem

O Prazo Médio de Estocagem indica o período em que os produtos ficam armazenados no estoque da empresa, com objetivo de que haja um melhor acompanhamento dos materiais que estão disponíveis para serem vendidos. Ele demonstra o intervalo de tempo entre o fim da produção até a comercialização do produto, variando de acordo com cada tipo de empresa, afinal, sabendo que os custos com produtos em estoque podem depreciar ou encarecer o preço do item ofertado aos consumidores, é preciso monitorar bem esse intervalo.

Seu prazo geralmente é calculado em dias, então resultados mais altos significam que a mercadoria estava armazenada por um período maior de tempo, e resultados mais baixos indicam que a empresa possui um estoque com saídas mais rápidas e quanto menor for o prazo de estocagem, melhor será para a empresa.

Segundo Gama,

O volume de estoques mantido por uma empresa decorre fundamentalmente do seu volume de vendas e de sua política de estocagem. Quanto mais a empresa vende seus produtos ou mercadorias maior será o giro do estoque. No mundo moderno a tendência das empresas caminha em direção a uma administração em que os estoques sejam mantidos a níveis baixos e tenham seu giro rápido, ou seja, demorem poucos dias para se renovar, ficando menos tempo estocado. O montante de estoque da empresa pode ser visto como algo que representa certa potencialidade dos mesmos serem transformados em dinheiro, que é a imagem que as empresas tentam passar aos gerentes de bancos, quando querem obter empréstimos. (GAMA,2015, pág.04)

Esse indicador acaba sendo muito importante, pois traz uma visão precisa de como anda o desempenho da organização e a sua relação entre produção e vendas. Com o PME é possível perceber determinados desperdícios que estão afetando os lucros da

empresa, e evitar o excesso de investimentos e esforços que tanto comprometem o capital de giro, fazendo também com que sejam tomadas decisões baseadas em informações mais confiáveis.

Para identificar o Prazo Médio de Estocagem, são utilizados dois fatores muito importantes, o estoque médio, que diz respeito à média do estoque, isto é, a soma do estoque inicial com o estoque final dividido por dois e, o custo da mercadoria, que corresponde ao valor dos produtos que foram comercializados pela empresa durante determinado período.

Prazo Médio de Cobrança

O Prazo Médio de Cobrança (PMC) é um indicador utilizado pelas empresas para medir o tempo médio que é gasto para receber o valor de suas vendas.

Essa é uma ótima ferramenta para a empresa compreender o prazo que demora de fato para ter entradas de caixa, permitindo um conjunto de ações como a projeção de um capital de giro que permita a sua saúde financeira.

Uma observação importante para o Prazo Médio de Cobrança é que ele apresenta os prazos reais de recebimento, e não os teóricos. Contudo, como sabemos, podem ocorrer atrasos ou até mesmo um calote por parte do consumidor, algo que aumentaria ainda mais o PMC.

$$PMC = SDR \times 360 / (ROB - DA)$$

Onde:

- SDR = Saldo das duplicatas a receber
- ROB = Receita Operacional Bruta
- DA = Devolução e abatimentos

Conforme citado por Megliorini e Vallim,

Uma política de cobrança eficiente mantém os prazos médios de recebimentos e as perdas com inadimplência em níveis razoáveis. São vários

os procedimentos de cobrança que podem ser adotados. Carta, e-mail , telefonema, visita pessoal, agência de cobrança e cartórios de protestos são os mais comuns. (MEGLIORINI e VALLIM, 2008, pág.188)

Em uma visão inicial para analisar o PMC de uma companhia, quanto menor, melhor. Isso porque quanto menor for o indicador, isso significa que mais rapidamente a empresa receberá os valores de uma determinada venda.

Outro ponto importante na avaliação do Prazo Médio de Cobrança é que ele vai apresentar o período de tempo que a companhia precisa lidar com o seu capital de giro. Se temos 63 dias como PMC, isso significa que é preciso ter recursos para garantir a operação rodando ao menos esse período de atividades. E isso sem mencionar que o processo de venda começa muito antes, com o pagamento dos fornecedores.

4 RESULTADOS

Com base no balanço patrimonial e na DRE elaborada pelos alunos do 5º e 7º módulo, realizamos o cálculo de alguns indicadores financeiros importantes, de acordo com as informações contidas na empresa. A Trampow não possui estoques, diante disso, alguns índices foram impossibilitados de serem calculados, como é o caso do Prazo Médio de Pagamento e o Ciclo Financeiro.

Analisando os resultados dos cálculos dos Índices de Liquidez podemos avaliar que a empresa não possui uma boa disponibilidade de caixa, pois os indicadores se mostraram baixos.

Liquidez Imediata é a divisão do que a empresa possui em seu caixa e equivalentes de caixa pelo passivo circulante. A Trampow possui R\$5.128,00 em seu caixa e equivalentes contra R\$254.112,00 em seu passivo circulante. O resultado desse cálculo foi de 0,02, ou seja, para cada R\$1,00 de dívida a empresa possui R\$0,02 para quitar. Este indicador financeiro é mais conservador que os demais, pois não leva em consideração o valor dos estoques e das duplicatas a receber.

Liquidez Corrente é a divisão do ativo circulante pelo passivo circulante. Segue abaixo o cálculo e resultado da empresa Trampow.

Ativo Circulante = R\$39.640,00

Passivo Circulante = R\$254.112,00

Resultado = R\$0,15

Para cada um R\$1,00 de dívida a empresa possui R\$0,15 para quitar. O resultado do cálculo foi bem baixo, pois o índice de liquidez corrente é um dos indicadores menos conservadores, pois leva em consideração os valores das duplicatas a receber, estoques e bancos, enfim, ele engloba todo o ativo circulante.

A **Liquidez Geral** leva em consideração tanto os ativos circulantes como os não circulantes, o mesmo acontece com o passivo. A soma dos ativos circulante e não circulantes totalizaram 239.640 contra 254.112 do passivo circulante. A Trampow não

possui passivo não circulante, ou seja, não contraiu dívidas que vão além de um ano. O resultado da divisão foi de 0,94, ou seja, para cada R\$1,00 de dívida a empresa possui R\$0,94 para liquidar, o resultado é considerado baixo, pois o cálculo desse índice engloba todo o ativo, e podemos observar que o valor dos bens e direitos que a empresa possui são inferiores aos valores das obrigações.

Liquidez Seca é a divisão do ativo circulante menos o valor dos estoques pelo passivo circulante, no caso a Trampow não possui estoques então o cálculo ficou parecido com o da liquidez corrente, o resultado foi o mesmo de R\$0,15, ressaltando que a liquidez seca é mais conservadora que a corrente, pois deduz os estoques.

O cálculo do Prazo Médio de Recebimento é a divisão entre o valor das contas a receber pelas vendas, multiplicado por 360.

$$\text{Contas a receber} = 34.512$$

$$\text{Vendas} = 34.512 \times 360$$

$$\text{Resultado} = 360$$

Quanto menor for o prazo de recebimento das vendas melhor é para a empresa, pois ele afeta diretamente o fluxo de caixa, então a instituição deve buscar manter um prazo de recebimento sempre menor em relação ao de pagamento. Quanto maior for o prazo de pagamento melhor será.

Ciclo Operacional é a soma entre os valores do prazo médio de estocagem e do prazo médio de recebimento, neste caso a Trampow não possui estoques, então é impossível calcular o prazo de estocagem. O cálculo ficou da seguinte forma:

$$\text{CO} - \text{PME} = 0 + \text{PMR} = 360$$

$$\text{CO} = 360$$

Capital de Giro é a subtração entre os valores do ativo circulante e do passivo circulante. Segue a demonstração do cálculo da empresa Trampow:

$$\text{Ativo Circulante} = 39.640$$

$$\text{Passivo Circulante} = 254.112$$

$$\text{Resultado} = - 214.472$$

O resultado foi negativo, isso significa que a empresa possui mais dívidas do que recursos para liquidação das mesmas. É algo que deve servir de alerta, pois isso demonstra que a organização não possui condições de arcar com suas obrigações a curto prazo. A empresa contraiu uma dívida alta com um financiamento, com o intuito de financiar suas atividades e projetos, vale ressaltar que a Trampow é um projeto em fase de tração, não possui receitas. No balanço patrimonial consta um valor considerável de ativo intangível, um valor econômico sem existência física.

Para melhorar o resultado desses indicadores a empresa deve buscar meios de fortalecer sua parte financeira, ter sempre o fluxo de caixa atualizado e sob controle, para conseguir identificar as melhores oportunidades para gerir o ciclo financeiro, negociar o prazo de pagamento dos fornecedores, para tentar conseguir intervalos cada vez maiores, conceder planos de pagamento especiais para antecipar o pagamento dos clientes, como descontos para pagamentos à vista, por exemplo.

5 CONCLUSÃO

O projeto Trampow é uma ideia inovadora que se enquadra perfeitamente neste cenário de pandemia que o mundo está vivenciando. Onde várias instituições de ensino, desde as privadas até as públicas, adotaram como meio de não paralisarem suas atividades por completo o ensino à distância. Uma das propostas intitulada por esse projeto é fornecer a tecnologia do Software EAD para ser utilizado com sua identidade visual, nome, logotipo e cores de preferência, seja para uma Instituição de Ensino ou Empresa Corporativa que necessitem de uma estrutura de Hospedagem e gerenciamento dos cursos on-line fornecidos para seus alunos ou colaboradores.

Entretanto, a análise com base nos indicadores financeiros não favoreceram a empresa, os índices se mostraram baixos, a ponto de indicarem que a organização não possui condições de arcar com suas obrigações a curto prazo, pois possui mais dívidas do que recursos para liquidação das mesmas.

Para melhorar o resultado desses indicadores a empresa deve buscar meios de fortalecer sua parte financeira, o fluxo de caixa deve ser realizado diariamente, para um maior controle das entradas e saídas, para desta forma conseguir identificar as melhores oportunidades para gerir o ciclo financeiro, negociar o prazo de pagamento dos fornecedores, para tentar conseguir intervalos cada vez maiores, fazendo se caso necessário uma projeção mensal em cima desses registros, para os diretores visualizarem de uma forma geral as receitas e despesas que o empreendimento acarretou, evitando desta forma dívidas superiores aos seus ganhos e prejuízos que trarão consequências para o andamento da empresa.

6 REFERÊNCIA

- ENTENDA definitivamente como calcular o prazo médio de estocagem. **Totvs**. Publicado em 30 de Nov. de 2018. Disponível em: <<https://www.totvs.com/blog/gestao-industrial/prazo-medio-de-estocagem/>>. Acesso em: 14 de maio de 2021.
- FLUXO de caixa. **Sebrae**. Publicado em 03 de Dez. de 2013. Disponível em: <[O que é o fluxo de caixa e como aplicá-lo no seu negócio](#)>. Acesso em: 23 de Abr. de 2021.
- GAMA, Tatiana Melo. **Análise dos índices de Prazos Médios**. Disponível em: <[Análise dos Índices de Prazos Médios](#)>. Acesso em: 22 de Maio de 2021.
- GESTÃO Estratégica - Tudo sobre gestão de capital de giro: o que é e como medir. **Siteware**. Publicado em 16 de Nov. de 2019. Disponível em: <<https://www.siteware.com.br/blog/gestao-estrategica/gestao-de-capital-de-giro/>>. Acesso em: 14 de Maio de 2021.
- LINHARES, Gabriela. **Ciclo Financeiro: saiba o que é, como calcular e as vantagens de geri-lo do jeito certo**. Publicado em 19 de Ago. de 2020. Disponível em: <<https://valoreasy.com.br/blog/ciclo-financeiro>>. Acesso em: 23 de Abr. de 2021.
- MEGLIORINI, Evandir e VALLIM, Marco Aurélio. **Administração Financeira: Uma abordagem brasileira**. Editora Pearson Universidades. 1ª edição. São Paulo. Publicado em 26 de Nov. de 2009.
- NEELY. Revista de Contabilidade e Organizações.vol.6, núm.15, p. 60-79, 2012 apud RIBEIRO, Maitê G. Cruz; MACEDO, Marcelo A. da Silva e MARQUES, José A. Veiga da Costa. **Análise da relevância de indicadores financeiros e não financeiros na avaliação de desempenho organizacional**. Ribeirão Preto/SP, 2012.
- RIBEIRO, Maitê G. Cruz; MACEDO, Marcelo A. da Silva e MARQUES, José A. Veiga da Costa. **Análise da relevância de indicadores financeiros e não financeiros na avaliação de desempenho organizacional**. Disponível em: <<https://www.redalyc.org/pdf/2352/235224648005.pdf>>. Acesso em: 17 de Maio de 2021.
- PIMENTEL, Renê Coppe; BRAGA, Roberto e CASA NOVA, Silvia P. de Castro. **Interação entre rentabilidade e liquidez: Um estudo exploratório**. Disponível em: <<http://www.atena.org.br/revista/ojs-2.2.3-08/index.php/UERJ/article/view/674/670>>. Acesso em: 30 de Abr. de 2021.

RODRIGUES, Francesca. **Prazo médio de pagamento e prazo médio de recebimento: como usar?** Disponível em:

<<https://facil123.com.br/blog/prazo-medio-de-pagamento-e-prazo-medio-de-recebimento/>> . Acesso em: 27 de Abr. de 2021.

SANTOS, Edno Oliveira. **Administração Financeira da Pequena e Média Empresa.** 2ª edição. São Paulo. Atlas,2001. Disponível em

<<https://bibliotecadigital.fgv.br/dspace/bitstream/handle/10438/8061/000317971.pdf>>
Acesso em: 23 de Abr. de 2021.