



# 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**

**YANDRA ARAUJO AFROS E CACHOS**

**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

**YANDRA ARAUJO AFROS E CACHOS**

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:

José Rafael Ramos Cirino, RA 20000554

Kauã Enrique Oliveira Justino, RA 20001252

Matheus do Amaral Roque, RA 20000087

Rodrigo César da Silva, RA 20000168

Roger Cirqueira dos Santos, RA 20000168

Vinícius Fenólio Tonhão, RA 21000577

Wender Zampalin Ferreira, RA 20000089

Monitores:

Larissa Vitória de Paula, RA 20000356

Rafaela Soqueti, RA 20000546

Tatiane Serrano, RA 20000075

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

JUNHO 2021

## SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	6
2 DESCRIÇÃO DA EMPRESA	8
3 METODOLOGIA	10
3.1 CONCEITO DE FLUXO DE CAIXA	10
3.2 FLUXO DE CAIXA NA PRÁTICA	11
4 RESULTADOS	14
4.1 ÍNDICES DE LIQUIDEZ	14
4.2 ÍNDICES DE ATIVIDADE	16
4.3 CICLO OPERACIONAL	18
4.4 CICLO FINANCEIRO	19
4.5 CAPITAL DE GIRO	21
5 CONCLUSÃO	22
REFERÊNCIAS	23
APÊNDICES	24

# 1 INTRODUÇÃO

Na matéria de Gestão de Passivos Trabalhistas, ministrada pelo professor Marcelo Ferreira, aprendemos que o Passivo Trabalhista em suma é a soma das dívidas que são geradas quando um empregador, sendo pessoa física ou jurídica, não cumpre suas obrigações trabalhistas ou não realiza o recolhimento correto dos encargos sociais. Sendo um conjunto de reclamações trabalhistas, fiscalizações do INSS, do Ministério do Trabalho e Emprego, a quantidade máxima aceitável é de 10% do número total de funcionários.

Quando nos tratamos da empresa Yandra Araujo Afros e Cachos podemos observar sua boa gestão sendo uma empresa que cumpre rigorosamente suas atividades e obrigações trabalhistas de modo a nunca chegar perto de possuir passivos trabalhistas ou algo como fortes reclamações e críticas, mostrando seu forte caráter na entrega da qualidade e confiabilidade de seus processos se tornando conhecida por tais feitos. Portanto, a matéria nos auxiliou a manter a empresa ciente de seus deveres para que passivos trabalhistas não atrapalhem o desenvolvimento da mesma.

Na unidade de estudo de Métodos Quantitativos e Estatística Aplicada, lecionada pela professora Mariângela Martimbianco Santos, resolvemos exercícios utilizando planilhas eletrônicas. Desse modo, aprendemos técnicas de como utilizar essas ferramentas digitais e quais os benefícios que as mesmas proporcionam para as pessoas que as utilizam em seu cotidiano. Assim sendo, a partir de todo o conhecimento adquirido nas aulas, desenvolvemos planilhas eletrônicas dinâmicas para que Yandra possa registrar todo o fluxo de caixa, isto é, as entradas e as saídas de recursos do seu salão. Além do mais, tudo poderá ser registrado de forma rápida e eficiente. Portanto, haverá uma melhor gestão de todo o capital aplicado na empresa, contribuindo para potencializar os lucros da mesma.

Coordenada pelo professor Dirceu Fernandes Batista, às Finanças Corporativas lidam com todas as atividades financeiras necessárias para operar uma entidade ou negócio. Elas têm tudo a ver com o processo de gerenciar o dinheiro em uma empresa, desde a obtenção de fundos até o seu uso.

Um dos principais objetivos das finanças corporativas é aumentar o valor monetário da empresa. O trabalho do responsável pelas finanças, é garantir que os fundos necessários para administrar os negócios estejam disponíveis. Ele ainda lida com fusões, aquisições e atividades relacionadas que afetam as finanças de uma empresa.

As principais atividades das finanças corporativas incluem planejamento financeiro, organização de finanças, investimento de fundos adquiridos e gerenciamento das finanças. Ela ainda lida com gerenciamento de projetos, tributação, e fluxo de caixa são algumas das outras funções do financiamento corporativo em um negócio.

Essa matéria ajuda a empresa nas tomadas das decisões financeiras, pois qualquer situação que envolva dinheiro é uma decisão financeira corporativa. Logo, toda empresa que deseja se manter forte no mercado e planeja crescer precisa dar atenção especial ao planejamento e às finanças corporativas.

Lecionada pelo professor Danilo Morais Doval, a matéria de Contabilidade Geral nos deu apoio para entender melhor a situação financeira da empresa. Todas as entradas e saídas de capital devem ser contabilizadas para que uma análise mais profunda possa ser realizada. Dessa maneira, será possível mapear as despesas e receitas do salão de beleza e trabalhar em cima dessas informações, encontrando meios de diminuir riscos e ponderar a evolução patrimonial a longo prazo.

## 2 DESCRIÇÃO DA EMPRESA

A empresa Yandra Araújo Afros e Cachos de CNPJ 38.133.293/0001-58 está localizada na Rua José Inácio Neto, nº 200 - Jardim das Rosas - São João da Boa Vista - SP.

Ao fundar esta empresa, Yandra tinha como objetivo trabalhar em uma área específica: cortes e tratamentos em cabelo cacheado, crespo, ondulado, tranças e transição capilar.

Embora haja uma grande demanda de pessoas nestas condições, não existem tantos profissionais especializados na circunvizinhança de São João da Boa Vista. Na verdade, a cidade dos crepúsculos maravilhosos conta apenas com seu salão na área citada.

Por ser um ramo menos presente nas cidades, muitos clientes procuram o salão em busca de atendimento especializado. Alguns desses clientes são de: Poços de Caldas, Andradas, Mogi Guaçu, Campinas, Espírito Santo do Pinhal, São João da Boa Vista e Vargem Grande do Sul. Destes, 85% estão em transição capilar. Tal fato, faz Yandra pensar em fundar filiais do seu salão em outras cidades, e assim melhor atender a demanda de clientes de toda a região.

Tudo isso conquistado em menos de um ano de atuação no mercado. Muito possivelmente isso se deve ao fato do salão de beleza buscar proporcionar aos seus clientes a sensação de bem-estar, de se sentir belo(a) a todos com o próprio cabelo e não tentando mudar o estilo. Este é o principal objetivo da empresa.

Conforme à própria Yandra, segue as informações sobre a Missão, a Visão e os Valores do seu salão.

Missão: “Elevar a autoestima das mulheres, por meio do atendimento humanizado e ressignificando o padrão de beleza”.

Visão: “Ser referência em cuidados capilares, por meio da Excelência da qualidade e de prestação de serviços”.

Valores:

- Paixão em servir;

- Respeito às diferenças;
- Valorização do ser humano;
- Ética profissional;
- Humanização nos atendimentos.

Enfim, por ser uma empresa nova, ainda está em processo de afirmação no mercado. Segundo a própria Yandra, o seu objetivo é crescer e expandir a sua ideia de negócio, isto é, dar continuidade no seu trabalho na área de cabelos afros. Além do mais, nessa área quase não há profissionais especializados no mercado, permitindo que o seu salão tenha uma certa vantagem competitiva em relação aos demais. Portanto, a empresa de Yandra tem uma perspectiva muito grande de crescimento no mercado.

## 3 METODOLOGIA

### 3.1 CONCEITO DE FLUXO DE CAIXA

Conforme Zdanowicz (1992) "o fluxo de caixa é o instrumento que permite planejar, organizar, coordenar, dirigir e controlar os recursos financeiros de sua empresa para um determinado período".

Com esta definição, Zdanowicz, expressa muito bem as vantagens do fluxo de caixa, afinal com os recursos financeiros bem coordenados, a empresa obtém a possibilidade de tomar melhores decisões para garantir vantagens competitivas em seu mercado de atuação. Entretanto, por tamanho impacto oferecido, uma organização nunca o poderá deixar desatualizado ou impreciso, caso contrário será levada a tomar decisões equivocadas.

Em sua constituição, encontram-se todas as movimentações financeiras - entradas e saídas de valores - de um período. Logo, devem ser registrados:

- **Todos os recebimentos:** vendas à vista e a prazo e recebimento de duplicatas, entre outros;
- **Todos os pagamentos:** compras à vista e a prazo, pagamentos de duplicatas, pagamento de despesas e outros pagamentos;
- **Previstos:** até o último pagamento e recebimento conhecido ou o máximo de horizonte adequado às necessidades da empresa.

Assim, é possível identificar sobras e faltas no caixa, permitindo o acompanhamento constante da situação financeira dos negócios e o desenvolvimento de um planejamento mais assertivo por parte dos gestores.

Embora possa ser elaborado manualmente em uma agenda ou caderno, o uso de uma planilha eletrônica ou de um programa de gestão oferece vantagens como a praticidade, organização e agilidade. Ademais, o aconselhável é restringir ao menor período possível, pois assim o controle será mais eficiente, permitindo o ajuste de finanças em casos de contingências.

Sendo assim, o resultado do fluxo de caixa é o saldo disponível (em dinheiro disponível no caixa, ou depositado em conta corrente nos bancos, etc.) em posse da empresa. Este saldo é apurado pela diferença entre o total do valor dos recebimentos e pagamentos efetivamente realizados em uma determinada data ou período. Logo, o fluxo de caixa é importante para administrar o capital de giro, as atividades do ciclo operacional e a taxa de liquidez da empresa.

Portanto, para ter uma empresa saudável, é preciso controlar o fluxo de caixa, pois ele permite ter uma visão do presente e do futuro. Isto é, o controle das movimentações financeiras, é muito importante para o empresário ter subsídios para uma tomada de decisão correta na gestão dos seus negócios.

### 3.2 FLUXO DE CAIXA NA PRÁTICA

Após o entendimento do conceito de fluxo de caixa, verificamos como essas informações eram dispostas na empresa Yandra Araújo Afros e Cachos e seu controle do fluxo de caixa não é realizado. Yandra anota seus custos e receitas manualmente, entretanto não o faz da forma que um fluxo de caixa exige, assim não oferecendo as mesmas vantagens que outras empresas que o utilizam têm.

Pensando nisso, criamos uma planilha para auxiliá-la no controle de seu fluxo de caixa, permitindo uma forma simples e completa que auxiliará nas tomadas de decisões daqui em diante. Ela foi esquematizada de modo que os lançamentos de entradas e saídas pudessem ser visíveis e de fácil monitoramento. Segue o exemplo do mês de outubro de 2020 abaixo:

<b>OUTUBRO</b>				
<b>Data</b>	<b>Descrição</b>	<b>Entradas</b>	<b>Saídas</b>	<b>Saldo Acumulado</b>
01/10/2020	CORTE	R\$ 100,00		R\$ 100,00
02/10/2020	VENDA DE PRODUTOS	R\$ 60,00		R\$ 160,00
03/10/2020	VENDA DE PRODUTOS	R\$ 50,00		R\$ 210,00
04/10/2020	CORTE	R\$ 100,00		R\$ 310,00
05/10/2020	VENDA DE PRODUTOS	R\$ 50,00		R\$ 360,00
06/10/2020	CORTE	R\$ 100,00		R\$ 460,00
07/10/2020	CORTE	R\$ 120,00		R\$ 580,00
08/10/2020	REPOSIÇÃO DE PRODUTOS		R\$ 300,00	R\$ 280,00
09/10/2020	CURSO		R\$ 249,50	R\$ 30,50
10/10/2020	MEI		R\$ 60,00	-R\$ 29,50

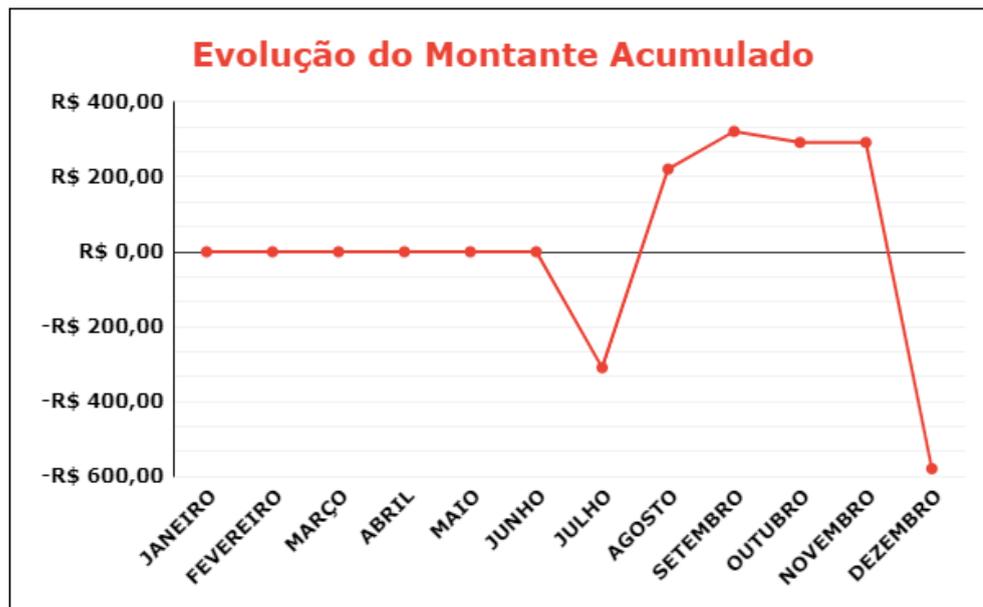
Na própria aba de lançamentos do mês, é possível observar o resultado mensal de -R\$29,50, porém para uma análise mais detalhada utilizamos o uso de uma planilha específica para acompanhamentos. Segue:

<b>OUTUBRO</b>				
<b>Saldo Inicial</b>	<b>Entradas</b>	<b>Saídas</b>	<b>Saldo mensal</b>	<b>Saldo Acumulado Anual</b>
RS 321,50	RS 580,00	RS 609,50	-RS 29,50	RS 292,00

Nela, observa-se os mesmos -R\$29,50 com o adicional da contabilização de entradas, saídas, saldo inicial mensal e saldo acumulado anual. É válido notar que há uma caixa de seleção que mostra automaticamente os resultados de cada mês escolhido.

<b>OUTUBRO</b>
JANEIRO
FEVEREIRO
MARÇO
ABRIL
MAIO
JUNHO
JULHO
AGOSTO
SETEMBRO
<b>OUTUBRO</b>
NOVEMBRO
DEZEMBRO

No caso de uma visão geral anual da empresa, foi adicionado à planilha um gráfico de linhas que apresenta a evolução do montante acumulado ao longo do ano, isso permite uma visão panorâmica de quais períodos foram de maior destaque e quais tiveram pior desempenho.



Nota se, portanto, que o mês de dezembro de 2020 apresentou uma anomalia de gastos da empresa, fazendo com que a mesma ficasse negativa em relação ao seu montante acumulado. Essa é a importância de se ter um fluxo de caixa bem alinhado e de fácil entendimento para todo o controle de fluxo do negócio.

## 4 RESULTADOS

### 4.1 ÍNDICES DE LIQUIDEZ

Os índices de liquidez são ferramentas utilizadas para mensurar a capacidade da empresa de arcar com suas dívidas/obrigações. As informações necessárias para o cálculo dos mesmos estão presentes no balanço patrimonial. Existem 4 tipos de índices de liquidez, sendo eles: Liquidez Corrente, Liquidez Seca, Liquidez Imediata e Liquidez Geral.

Segue abaixo a tabela com os resultados dos índices de liquidez do salão da Yandra:

<b>Indicadores de Liquidez: Yandra Araujo - Afros e Cachos</b>	<b>31/03/21</b>	<b>31/12/20</b>
<b>Liquidez Corrente = Ativo Circulante / Passivo Circulante</b>	0,36	0,95
<b>Liquidez Seca = (Ativo Circulante – Estoques) / Passivo Circulante</b>	0,00	0,00
<b>Liquidez Imediata (LI) = (Disponibilidades) / Passivo Circulante</b>	0,00	0,00
<b>Liquidez Geral (LG) = (Ativo Circulante + realizável a longo prazo) / (Passivo Circulante + exigível a longo prazo)</b>	0,88	1,27

#### **Resultado da Liquidez:**

- Maior que 1,00: É considerado um bom resultado, a empresa demonstra folga para uma possível liquidação das obrigações;
- Se igual a 1,00: Os valores dos direitos e obrigações são equivalentes;
- Se menor que 1,00: Não há disponibilidades suficientes para quitar obrigações;

**Análise dos Indicadores de Liquidez:** Existem diversos outros fatores que influenciam na análise da real situação da empresa (inclusive tentamos levar em consideração alguns aqui, como por exemplo as fortes medidas restritivas que ocorreram logo no início deste ano decorrentes da pandemia da COVID-19), portanto vale ressaltar que nenhuma das análises a seguir devem ser consideradas de maneira isolada.

- **Liquidez Corrente:** Com base nos dados fornecidos, a análise demonstra que no exercício anterior (2020) a empresa esteve bem próxima de arcar com suas obrigações no curto prazo. Porém, no exercício atual, a mesma já se encontra um pouco distante de ter a capacidade de arcar com essas obrigações no curto prazo caso seja necessário. Sabemos que muito disso ocorre por conta da pandemia e que as medidas restritivas impossibilitaram por um longo período os atendimentos neste ano, ou seja, essa é uma situação totalmente reversível uma vez que a reabertura gradual está em andamento, juntamente com o início da vacinação que só ocorreu esse ano.
- **Liquidez Seca:** Esse índice se encontra com valores zerados, uma vez que considera apenas as Disponibilidades da empresa e no momento a empresa não possui nenhum valor nessa modalidade de contas. Isso é preocupante pois caso haja alguma despesa inesperada, a empresa teria que se valer de algum empréstimo não programado e para isso muito provavelmente os juros cobrados seriam altos, portanto vale ressaltar a necessidade e importância de manter sempre um valor no caixa, banco ou investimento de liquidez imediata (por exemplo, uma conta poupança) para que haja uma segurança contra qualquer tipo de imprevisto. Também é interessante lembrar que na contabilidade temos o princípio da entidade, o qual visa evitar que o patrimônio da empresa se confunda com o de seus sócios ou proprietários.
- **Liquidez Imediata (LI):** Tanto em dezembro de 2020 como em março de 2021 os índices de Liquidez Imediata são de 0,00. Tais resultados ocorreram pois a empresa não tem recursos alocados no grupo das Disponibilidades (Caixa, Bancos, etc.). Desse modo, a mesma não tem condições de pagar as suas obrigações de curto prazo. Portanto, entre outras ações, é essencial que haja o giro do estoque e a realização de novos atendimentos no salão para levantar recursos e assim ser possível arcar com as dívidas de curto prazo.
- **Liquidez Geral (LG):** Em dezembro de 2020 o índice de Liquidez Geral estava superior a 1 (era de 1,27). Logo, a empresa tinha capacidade de arcar com folga as suas obrigações de

curto e longo prazo. No entanto, em março de 2021 o índice passa a ser inferior a 1 (era de 0,88). Dessa forma, a empresa tem recursos para pagar somente 88% das suas dívidas de curto e longo prazo. Enfim, é possível perceber claramente que a taxa de Liquidez Geral foi reduzida nesse período, sendo necessário tomar atitudes para captar novos recursos e mudar este cenário preocupante.

## 4.2 ÍNDICES DE ATIVIDADE

Os índices de atividade, também conhecidos como índices de prazos médios, representam a velocidade com que elementos patrimoniais de relevo se renovam durante determinado período de tempo, seus resultados são normalmente expressos em dias. Além disso, têm grande contribuição na interpretação da liquidez e da rentabilidade da empresa.

Basicamente, existem três índices de prazos médios que podem ser encontrados a partir das Demonstrações Financeiras.

- **Prazo Médio de Recebimento de Vendas (PMRV):** É o período compreendido entre o momento em que foram efetuadas as vendas e o momento do recebimento das mesmas, indicando quantos dias, em média, a empresa leva para receber o fruto de suas vendas ou pelos seus serviços prestados.

<b>Fórmula PMRV = Contas a receber de clientes / Receita Líquida x 360</b>
--

- **PMRV 31/03/2021**

$$\text{PMRV (31/03/2021)} = 0 / 1.722,00 \times 360$$

$$\text{PMRV (31/03/2021)} = 0$$

- **PMRV 31/12/2020**

$$\text{PMRV (31/12/2020)} = 0 / 3.040,21 \times 360$$

$$\text{PMRV (31/12/2020)} = 0$$

**Análise PMRV:** A empresa tanto no exercício anterior (dezembro de 2020) como no exercício atual (março de 2021) encontra-se com PMRV de 0 dia, pois em seu Ativo não há valores a receber de clientes, tendo em vista que Yandra só recebe a vista pelos seus produtos

vendidos ou serviços prestados. Caso, passe a conceder um prazo de pagamento aos seus clientes o valor do PMRV será diferente de 0 dia.

- **Prazo Médio de Pagamento de Compras (PMPC):** É o período compreendido entre o momento em que foram efetuadas as compras e o momento de seu pagamento, indicando quantos dias, em média, a empresa demora para pagar seus fornecedores de matéria prima, produtos ou mercadorias.

$$\text{Fórmula PMPC} = (\text{Fornecedores} + \text{Dup. a pagar}) / \text{Compras no período} \times 360$$

- **PMPC 31/03/2021**

$$\text{PMPC (31/03/2021)} = (0 + 3.743,77) / 0 \times 360$$

$$\text{PMPC (31/03/2021)} = 0$$

- **PMPC 31/12/2020**

$$\text{PMPC (31/12/2020)} = (0 + 3.740,18) / 2.367,96 \times 360$$

$$\text{PMPC (31/12/2020)} = 568,61$$

$$\text{PMPC (31/12/2020)} = \text{Aproximadamente } 569 \text{ dias}$$

**Análise PMPC:** Até março de 2021 a empresa não tinha realizado nenhuma compra, portanto o seu PMPC era de 0 dia. Entretanto, no exercício de 2020 o PMPC era de 569 dias, isto é, a empresa possuía prazo de mais de um ano para quitar as suas compras.

- **Prazo Médio de Renovação de Estoques (PMRE):** É o período compreendido entre o tempo em que os produtos permanecem armazenados até o momento da sua venda, indicando quantos dias, em média, o estoque demora para se renovar.

$$\text{Fórmula PMRE} = \text{Estoques} \times 360 (\text{período}) / \text{CMV}$$

- **PMRE 31/03/ 2021:**

$$\text{PMRE (31/03/2021)} = (1361,31 \times 360) / 2376,74$$

$$\text{PMRE (31/03/2021)} = \text{Aproximadamente } 206 \text{ dias.}$$

- **PMRE 31/12/2020:**

$$\text{PMRE (31/12/2020)} = (3608,05 \times 360) / 2012,80$$

$$\text{PMRE (31/12/2020)} = \text{Aproximadamente 645 dias.}$$

**Análise PMRE:** Em decorrência dos efeitos causados pela pandemia, o salão se viu diminuindo o número de clientes, sendo necessário se manter fechado por um período. Diante deste cenário, Yandra revendeu alguns de seus produtos para diminuir os efeitos imediatos. Com isto, o seu estoque diminuiu e, conseqüentemente, o PMRE também. Além do mais, é importante ressaltar que quanto maior for a quantidade de vezes que o estoque “girar” no ano, melhor para a empresa e quanto maior for o índice em dias, pior para empresa. Enfim, é essencial Yandra saber “girar” o seu estoque de forma a garantir a entrada constante de recursos no seu caixa.

Portanto, os índices de prazos médios devem ser analisados em conjunto e calculados de maneira equacionada, permitindo aos gestores definir as melhores estratégias comerciais e financeiras capazes de garantirem longevidade nas atividades de uma empresa.

### 4.3 CICLO OPERACIONAL

O ciclo operacional é o período que compreende desde a compra de matéria-prima para a indústria ou de mercadorias para serem revendidas, até o recebimento do dinheiro relativo à venda dos produtos fabricados ou revendidos. Seguindo esta lógica, o ciclo operacional define o longo e o curto prazo para a empresa.

**Fórmula: Ciclo Operacional = Prazo Médio de Estocagem + Prazo Médio de Recebimento**

- **Ciclo Operacional 31/03/2021**

$$\text{Prazo médio de estocagem} = \text{Aproximadamente 206 dias}$$

$$\text{Prazo médio de recebimento} = 0$$

$$\text{Ciclo Operacional} = 206 + 0 = 206 \text{ dias}$$

- **Ciclo Operacional 31/12/2020**

Prazo médio de estocagem = Aproximadamente 645 dias

Prazo médio de recebimento = 0

Ciclo Operacional = 645+ 0 = 645 dias

**Análise do Ciclo Operacional:** O ciclo operacional nos períodos analisados sofreu uma queda de 439 dias, se estabilizando em 206 dias em março de 2021. Entretanto, é essencial que essa redução continue acontecendo até se aproximar do prazo de 30 dias, pois certamente a empresa tem obrigações para cumprir no decorrer de um mês (contas de água, energia elétrica, salários etc.). Outrossim, o ciclo operacional está diretamente ligado ao capital de giro do empreendimento, assim sendo, ele precisa ser ajustado quanto ao seu prazo de forma a garantir aos empresários condições de pagar as suas obrigações e continuar com dinheiro para dar continuidade às suas atividades.

**Estratégias para reduzir a duração do ciclo operacional e melhorar o seu resultado:**

- Reduzir a quantidade de recursos alocados no estoque, isto é, deixar somente o necessário. Assim, parte desses recursos podem ser remanejados para o grupo das Disponibilidades.
- Reduzir o prazo médio de estocagem, permitindo a circulação do dinheiro.
- Manter o prazo médio de recebimento das vendas menor que o prazo médio de pagamentos à fornecedores.
- Entender que o ciclo operacional influencia diretamente no valor do Capital de Giro.

#### 4.4 CICLO FINANCEIRO

Também chamado de ciclo de caixa, corresponde ao intervalo em número de dias que decorrem entre a data em que os fornecedores são pagos, como por exemplo, pelas compras de insumos, e a data em que a empresa recebe pela venda dos produtos fabricados com tais insumos. Portanto, o ciclo financeiro é o período temporal existente entre quando o dinheiro sai do caixa da empresa e depois quando o dinheiro retorna ao caixa da mesma.

<p><b>Fórmula Ciclo Financeiro = Prazo médio dos estoques + Prazo médio de recebimentos</b> <b>- Prazo médio de pagamentos</b></p>
--

- **Ciclo Financeiro 31/03/2021**

Prazo médio dos estoques = Aproximadamente 206 dias

Prazo médio de recebimentos = 0

Prazo médio de pagamentos = 0

Ciclo Financeiro =  $206 + 0 - 0 = 206$  dias

- **Ciclo Financeiro 31/12/2020**

Prazo médio dos estoques = Aproximadamente 645 dias

Prazo médio de recebimentos = 0

Prazo médio de pagamentos = Aproximadamente 569 dias

Ciclo Financeiro =  $645 + 0 - 569 = 76$  dias

**Análise Ciclo Financeiro:** O ciclo financeiro não se encontra em uma boa situação, tendo em vista que o dinheiro está demorando muito (cerca de 206 dias no exercício de 2021) para retornar ao caixa da empresa, levando a mesma a ter dificuldades em pagar as suas obrigações de curto prazo. Além disso, quanto maior for o ciclo financeiro, maior a necessidade de capital de giro para que a empresa consiga se manter. Logo, o ideal é que o ciclo financeiro ocorra dentro de um prazo de 30 dias, permitindo à empresa ter dinheiro para pagar suas obrigações mensais.

**Estratégias para reduzir a duração do ciclo financeiro e melhorar o seu resultado:**

- Alocar recursos no grupo das Disponibilidades (Caixa, Bancos e Aplicações de Liquidez Imediata).
- Dar continuidade a política de só vender os produtos mediante pagamento à vista ou com prazos curtos de recebimento pelas vendas dos mesmos.
- Aumentar o prazo médio de pagamento aos fornecedores.
- Reduzir o prazo de renovação do estoque.

## 4.5 CAPITAL DE GIRO

O capital de giro é o dinheiro necessário para bancar a continuidade do funcionamento de uma empresa. Isto é, são os valores que ela têm disponíveis de forma imediata para pagar as suas obrigações de curto prazo.

$$\text{Fórmula Capital de Giro} = \text{Ativo Circulante} - \text{Passivo Circulante}$$

- **Capital de Giro 31/03/2021**

Ativo Circulante: R\$ 1.361,31

Passivo Circulante: R\$ 3.804,77

Capital de Giro: R\$ 1.361,31 - R\$ 3.804,77 = R\$ - 2.443,46.

- **Capital de Giro 31/12/2020**

Ativo Circulante: R\$ 3.608,05

Passivo Circulante: R\$ 3.799,97

Capital de Giro: R\$ 3.608,05 - R\$ 3.799,97 = R\$ - 191,92.

**Análise capital de giro:** Acredita-se que não seja necessário fazer um empréstimo. Desse modo, a melhor opção é a empresa fazer uma melhor gestão de seu estoque, renovando em um período menor. Assim, conseguirá captar mais recursos ao seu caixa. Além do mais, a pandemia afetou gravemente os rendimentos do salão, pois este se viu fechado por longos períodos. Conseqüentemente, quando a situação estiver melhor e o salão puder funcionar normalmente, Yandra, poderá aumentar seus rendimentos e sair desse saldo negativo, não precisando de empréstimos. Também, é essencial buscar uma melhor harmonização nos prazos do ciclo operacional, do ciclo financeiro, dos índices dos prazos médios e a renegociação dos prazos das dívidas já existentes, em vez de fazer uma nova dívida com o banco (que provavelmente irá cobrar juros altos) por um empréstimo.

## 5 CONCLUSÃO

Sendo uma entre seis empresas participantes do projeto, o salão Yandra Araújo Afros e Cachos abriu suas portas para uma análise do seu cotidiano financeiro oferecendo informações que possibilitaram análises importantes para a realização desta pesquisa e benéficos para o funcionamento da organização.

Ao longo do período, aliado das ações realizadas pelos demais módulos, tornou-se possível identificar dificuldades encontradas na gestão do negócio, muitas delas direcionadas ao fluxo de caixa da empresa. A falta de disponíveis impediram que a empresa pudesse ser capaz de pagar suas contas no curto prazo quando a onda roxa da Covid-19 se iniciou no Estado de São Paulo impedindo de realizar sua principal finalidade: o atendimento de clientes. Em confronto com essa dificuldade, a gestora se viu obrigada a vender seus estoques para amenizar problemas maiores.

Identificados tais problemas, nossa contribuição para a empresa se iniciou com a elaboração de métodos que contribuíssem para a gestão e controle do fluxo de caixa. Através de uma planilha formada para este intuito, mostramos à gestora que seu negócio não estava sendo capaz de se pagar, ou seja, estava tendo prejuízo.

Diante de tudo isso, tudo o que poderíamos fazer era aprender com os erros. É fato que o momento analisado não foi o melhor cenário, mas permitiu duas opções que podem ser muito benéficas ao salão: a diminuição de estoques e seu prazo de renovação e a revenda de produtos.

Após a disponibilização de nossos dados e análises, o salão pôde voltar a sua normalidade de operação com a permissão dos órgãos responsáveis pelo controle da pandemia, desta vez com novas ferramentas que permitem uma melhor tomada de decisão. Agora, com a ciência da necessidade de um caixa maior em relação aos investimentos em estoques, o horizonte de possibilidades aberto à empresa é muito bom e imaginamos um sucesso em sua caminhada.

## REFERÊNCIAS

ARAUJO, Yandra. **Yandra Araujo - Afros e Cachos**. Encontro do Projeto de Extensão, UNIFEOB, em 16 de abr. de 2021.

ENOTAS. **Capital de Giro**.

<<https://enotas.com.br/blog/capital-de-giro/>> . Acesso em: 19 de mai. de 2021.

FREITAS, Renata. **Ciclo Operacional e Ciclo Financeiro da sua empresa: entenda tudo sobre**. Disponível em:

<<https://www.treasy.com.br/blog/ciclo-operacional-x-ciclo-financeiro/>>. Acesso em 30 de abr. de 2021.

GERENCIANET. **Entenda por que o fluxo de caixa é essencial para a sua empresa**.

<<https://gerencianet.com.br/blog/fluxo-de-caixa/#>> . Acesso em: 07 de abr. de 2021.

NASCIMENTO, Cledison. **Lista Suspensa no Excel (com Auto Complemento) - Aula de Excel**. Disponível em: <<https://www.youtube.com/watch?v=Xw2pvXZ58GA>>. Acesso em: 10 de abr. de 2021.

SANKHYA. **Ciclo Operacional e Ciclo Financeiro: O que é? Por que são importantes?**

Disponível em: <<https://www.sankhya.com.br/blog/ciclo-operacional/>>. Acesso em 30 de abr. de 2021.

SEBRAE. **O que é o fluxo de caixa e como aplicá-lo no seu negócio**. Disponível em:

<<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/fluxo-de-caixa-o-que-e-e-como-implantar,b29e438af1c92410VgnVCM100000b272010aRCRD>>. Acesso em: 07 de abr. de 2021.

SEBRAE. **Saiba como fazer o fluxo de caixa da sua empresa**. Disponível em:

<[https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/ap/artigos/fluxo-de-caixa,a8751947e93c9410VgnVCM2000003c74010aRCRD#:~:text=Portanto o Fluxo de caixa,de despesas, de saldos de](https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/ap/artigos/fluxo-de-caixa,a8751947e93c9410VgnVCM2000003c74010aRCRD#:~:text=Portanto%20o%20Fluxo%20de%20caixa,%20de%20despesas,%20de%20saldos%20de)>. Acesso em: 07 de abr. de 2021.

ZDANOWICZ. **A Importância do Fluxo de Caixa para a Administração Financeira**.

Disponível em:

<[https://www.contabeis.com.br/artigos/17/a-importancia-do-fluxo-de-caixa-para-administraçã o-financeira/](https://www.contabeis.com.br/artigos/17/a-importancia-do-fluxo-de-caixa-para-administra%C3%A7%C3%A3o-financeira/)>. Acesso em: 24 de abr. de 2021.

## **APÊNDICES**

**APÊNDICE A - PLANILHA FLUXO DE CAIXA YANDRA AFROS E CACHOS 2020.**

**APÊNDICE B - PLANILHA FLUXO DE CAIXA YANDRA AFROS E CACHOS 2021.**