

**UNIVERSIDADE DO EXTREMO SUL CATARINENSE - UNESC
CURSO DE PÓS-GRADUAÇÃO *LATO SENSU* ESPECIALIZAÇÃO EM MBA EM
GERÊNCIA FINANCEIRA**

ALEXANDRE PIAZZA PIROLA

**PROPOSTA DA IMPLANTAÇÃO DE MODELO DE FLUXO DE CAIXA
NA PROPRIEDADE RURAL DE VALMOR PIROLA, SITUADA NO
MUNICÍPIO DE MELEIRO - SC**

CRICIÚMA, AGOSTO DE 2011

ALEXANDRE PIAZZA PIROLA

**PROPOSTA DA IMPLANTAÇÃO DE MODELO DE FLUXO DE CAIXA
NA PROPRIEDADE RURAL DE VALMOR PIROLA, SITUADA NO
MUNICÍPIO DE MELEIRO - SC**

Monografia apresentada ao setor de Pós-graduação da Universidade do Extremo Sul Catarinense - UNESC, para a obtenção do título de especialista em Gerência Financeira.

Orientador: Prof. Dr. Abel Corrêa de Souza

CRICIÚMA, AGOSTO DE 2011

AGRADECIMENTO

Agradeço a Deus e a todos que me incentivaram a conquistar mais uma vitória, nesta etapa da minha vida.

“Preciso de serenidade, para aceitar as coisas que não posso mudar. Coragem, para mudar o que posso. E sabedoria, para conhecer a diferença.”

Roberto Shinyashiki

RESUMO

O fluxo de caixa é o método de planejamento mais utilizado pelas empresas em todo o território nacional. A meta básica do fluxo de caixa é projetar as disponibilidades financeiras empresariais, produzindo informações precisas para a captação de recursos econômicos, otimização das aplicações das sobras de caixa, gerenciamento das contas não pagas e avaliação dos impactos da variação entre custos e valores. O objetivo do presente trabalho é a elaboração de formas para o gerenciamento financeiro de uma propriedade rural, pertencente a Valmor Pirola, situada no município e comarca de Meleiro – SC, baseada no plantio e colheita do arroz. Como o proprietário utiliza-se de estrutura basicamente familiar para o progresso da sua plantação, e o mesmo é responsável pelos débitos e créditos administrativos da colheita, houve-se a necessidade de um controle financeiro mais eficaz para a garantia de um resultado coerente sobre seus negócios, descobrindo em sua realidade, se o empreendedorismo gera ou não lucratividade. Assim, durante o esboço do presente tema foi identificada a importância e a consequência da aplicação do fluxo de caixa na propriedade rural e os métodos utilizados para se garantir melhoramentos anuais na produção agrícola.

Palavras-chave: propriedade rural; fluxo de caixa; organograma; controle; resultados.

LISTA DE QUADROS E FIGURAS

Figura 01: fluxo de caixa.....	16
Quadro 01: fluxo de caixa – método direto.....	24
Quadro 02: fluxo de caixa – método indireto.....	25
Quadro 03: principais fornecedores.....	44
Quadro 04: fluxo de caixa dos anos de 2000 a 2008.....	45
Quadro 05: controle de compras A.....	52
Quadro 06: controle de compras B.....	53
Quadro 06: controle de compras B.....	54
Quadro 08: controle de colheita.....	55
Quadro 09: gastos pessoais.....	56
Quadro 10: fluxo de caixa.....	58
Quadro 11: fluxo de caixa dos anos de 2008 a 2010.....	60

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	9
1.1 TEMA	10
1.2 PROBLEMA	10
1.3 OBJETIVOS	11
1.3.1 Objetivo Geral	11
1.3.2 Objetivos Específicos	11
1.4 JUSTIFICATIVA	11
2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA	13
2.1 PROPRIEDADE RURAL E SUA FUNÇÃO	13
2.1.1 Agronegócio	13
2.1.2 Linhas de crédito rural disponíveis	14
2.2 ADMINISTRAÇÃO	15
2.2.1 Administração financeira	16
2.3 PLANEJAMENTO FINANCEIRO	18
2.3.1 Administração de caixa	19
2.4 FLUXO DE CAIXA	20
2.4.1 Características do fluxo de caixa	21
2.4.2 Administração do fluxo de caixa	23
2.5 INGRESSOS E DESEMBOLSOS	24
2.5.1 Ingressos	24
2.5.2 Desembolsos	25
2.6 PLANEJAMENTO E CONTROLE	25
2.7 FATORES QUE AFETAM O FLUXO DE CAIXA	26
2.7.1 Risco operacional e financeiro	28
2.7.2 Nível de segurança de caixa	28
2.8 TIPOS DE FLUXO DE CAIXA	29
2.8.1 Método direto	29
2.8.2 Método indireto	30
2.9 CUSTOS	31
2.10 GASTOS	32
2.10.1 Despesas	33
2.11 INVESTIMENTOS	33

2.12 RECEITAS	34
2.13 CAPITAL DE GIRO.....	34
2.13.1 Necessidade de capital de giro	35
2.14 OS ITENS PRIMORDIAIS PARA A OBTENÇÃO DO CRÉDITO	36
2.15 CRÉDITO	37
2.15.1 Política de crédito.....	38
2.16 ADMINISTRAÇÃO DE MERCADO	39
2.16.1 Evolução	40
2.17 OS 4 PÉS DO <i>MARKETING</i>.....	41
3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS.....	43
3.1 TIPOS DE PESQUISA	43
3.1.1 Pesquisa Bibliográfica.....	43
3.1.2 Pesquisa Descritiva ou de Campo.....	43
3.1.3 Pesquisa Documental	44
3.2 ABORDAGEM DA PESQUISA.....	44
3.3 POPULAÇÃO E AMOSTRA	44
3.4 INSTRUMENTO DE COLETA DE DADOS.....	45
3.5 CARACTERÍSTICAS DA EMPRESA	45
3.5.1 Descrição legal empresarial.....	45
3.5.2 Desenvolvimento histórico empresarial.....	46
3.5.3 Estrutura organizacional	47
3.6 OBJETIVO E AMBIENTE DIRETO E INDIRETO DE ATUAÇÃO EMPRESARIAL	47
3.6.1 Produtos e serviços	47
3.6.2 Controle de qualidade.....	47
3.6.3 Terceirização	48
3.6.4 Parcerias desenvolvidas pela empresa.....	48
3.6.5 Relacionamento e clientes	49
3.6.6 Concorrências	49
3.6.7 Fornecedores.....	49
3.6.8 Estratégia de Marketing	50
3.6.9 Preço	50
3.6.10 Distribuição.....	50
3.6.11 Promoção e publicidade.....	50

3.7 ESTRUTURA CONTÁBIL E FORMA DE TRIBUTAÇÃO.....	51
3.8 PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO.....	51
3.8.1 Missão.....	51
3.8.2 Valores.....	51
3.8.3 Estratégias Futuras.....	52
3.9 DIAGNÓSTICO.....	52
3.10 OPORTUNIDADES.....	55
3.11 AMEAÇAS.....	55
3.12 PONTOS FORTES.....	56
3.13 PONTOS FRACOS.....	56
3.14 PONTOS FORTES À RESPEITO DO FLUXO DE CAIXA.....	57
3.15 PONTOS FRACOS À RESPEITO DO FLUXO DE CAIXA.....	57
3.16 ANÁLISE E PROGNÓSTICO.....	57
3.16.1 Anotação de compras e ordenação de despesas.....	58
3.16.2 Controle efetivo das entradas e saídas de caixa.....	59
3.16.3 Separação entre despesas domésticas e as despesas atinentes à atividade rural.....	61
3.16.4 Controle efetivo para a identificação de entradas e saídas de recursos ..	0
3.16.5 Adoção de método orçamentário para a programação das entradas e saídas de caixa.....	0
4 CONCLUSÃO.....	0
REFERÊNCIAS.....	3

1 INTRODUÇÃO

Nos tempos atuais, onde a disputa entre os produtores agrícolas está cada vez maior, é necessária uma análise profunda das finanças pertencentes ao departamento financeiro do produtor, para que se possa saber o verdadeiro rendimento empresarial.

O ramo da rizicultura, atualmente, é um dos objetivos buscados pelos trabalhadores, devido a sua ascensão, apesar de alguns percalços. Desta forma, a concorrência entre a venda dos melhores produtos, também, cresceu, porém, por venderem produtos de má qualidade, alguns levam prejuízos enormes em seus negócios por não haverem um controle maior.

Tendo em vista estes problemas, juntamente com a expansão do mercado, é necessário que os produtores se capacitem, a fim de averiguar o momento exato de identificar perdas e ganhos de lucratividade em seus negócios.

Contudo, o produtor precisa ser dinâmico e arrojado em seus empreendimentos para que se destaque no mercado onde atua, visando a redução de prejuízos e maximização de lucros, averiguando as suas informações financeiras e as do mercado, diariamente.

Analisando os resultados econômicos, o produtor, independente em que ramo atue, poderá descobrir possíveis instabilidades em seu caixa, tomando, deste modo, medidas para contornar a situação averiguada.

Em uma agricultura em ascensão, com máquinas cada vez mais modernas, averiguar, compreender e aplicar são ferramentas importantíssimas para o sucesso do produtor para com o seu empreendimento.

O presente trabalho monográfico visa analisar as atitudes positivas e negativas do produtor agrícola, desta forma, aplicando o fluxo de caixa para o melhoramento de suas finanças, a fim de se destacar perante os concorrentes agrícolas.

Na estrutura deste tema explanado encontra-se em seu primeiro capítulo a introdução.

No segundo capítulo apresenta-se a fundamentação teórica, no qual consta a ferramenta necessária para a apreciação financeira do produtor, bem como, a organização necessária para a aquisição de sucesso no empreendimento, gerando

um fluxo de caixa positivo. Ainda neste capítulo, encontram-se citações importantíssimas de autores para auxiliar no sistema financeiro do empreendedor.

No terceiro capítulo, consta a metodologia da pesquisa, contendo o tipo, e a coleta de dados efetuada na propriedade de Valmor Pirola.

Finalmente, no quarto capítulo, estão demonstradas a conclusão e a bibliografia utilizada.

1.1 TEMA

Análise da implantação do fluxo de caixa na propriedade rural de Valmor Pirola, situada no município de Meleiro – SC.

1.2 PROBLEMA

Em décadas passadas, o plantio agrícola foi muito favorecido pela escassez de trabalho na zona urbana, incentivando o aumento da mão-de-obra na agricultura local, sem um controle eficaz da entrada e saída de custos do plantio.

Com o passar dos tempos, a agricultura obteve a necessidade de modernização de sua frota agrícola, para poder suprir suas necessidades, bem como, a mão-de-obra qualificada faltante, propiciando o surgimento de maiores investimentos na lavoura, com a utilização de maquinários e técnicas novas para o crescimento agrícola.

Assim, devido a necessidade de controle maior da lucratividade e contenção das despesas para se ter um desenvolvimento ascendente nesta área, é que se tornou primordial o agricultor modernizar o controle de suas finanças.

Destarte, para corroborar com o agricultor e para com todos os produtores agrícolas que dependem da agricultura para a sua sobrevivência, se tornou imprescindível a aplicação do chamado fluxo de caixa, para a garantia dos interesses desejados, de modo a viabilizar o fluxo econômico.

Lembrando que, como houve a necessidade de pesquisa e a sua aplicação em um caso prático, é que se tornou necessária o aproveitamento do fluxo de caixa em uma propriedade rural verossímil.

Deste modo, indaga-se como a análise da implantação do fluxo de caixa na propriedade rural de Valmor Pirola, situada no município de Meleiro – SC pode favorecer os resultados financeiros pretendidos pelo proprietário?

1.3 OBJETIVOS

1.3.1 Objetivo Geral

Analisar a implantação do fluxo de caixa na propriedade rural como instrumento de planejamento e controle financeiro.

1.3.2 Objetivos Específicos

- Identificar e analisar os desembolsos e os ingressos;
- Organizar os ingressos e os desembolsos por categoria;
- Identificar e analisar os modelos de fluxo de caixa;
- Analisar as linhas de crédito disponíveis para os produtores rurais na região;
- Selecionar o modelo de fluxo de caixa que melhor se adapta a situação proposta.

1.4 JUSTIFICATIVA

Para o bom andamento dos negócios de uma empresa, torna-se cada vez mais necessária a análise de demonstrações e implantação de métodos que auxiliam na tomada de decisão.

Estas demonstrações têm o objetivo de fornecer informações que o gestor possa utilizar no dia a dia da empresa, para maximizar os resultados, dando suporte as falhas.

Partindo do pressuposto de que a atividade rural é tratada como uma atividade empresarial, existem algumas técnicas de controle que podem contribuir para entender os reais custos que a atividade proporciona. As mesmas têm o

objetivo de orientar na hora do planejamento do plantio, bem como, da manutenção da lavoura no decorrer da safra.

A justificativa encontrada para a elaboração do presente trabalho vai de encontro à necessidade da atividade agrícola em dispor de técnicas de geração de informação, podendo ser citado, assim, o fluxo de caixa. Com isso, a propriedade irá usar das informações oferecidas, tanto pelo fluxo de caixa quanto pelos controles, para auxiliar na sua gestão.

Um dos principais motivos que impulsionou o desenvolvimento do tema em tela foi buscar, na bibliografia, o embasamento para a implantação de técnicas necessárias para mostrar as entradas e saídas de caixa.

Portanto, pretende-se implantar um fluxo de caixa, bem como, fazer um planejamento financeiro para esta propriedade rural. Deste modo, o agricultor poderá fazer uma melhor programação dos desembolsos necessários para o custeio da lavoura, melhorando a gestão do caixa.

É através deste esboço que se objetiva auxiliar o proprietário na entrada e saída de caixa da propriedade, no que se diz respeito a custos de produção, comercialização do arroz irrigado e cultura anual instalada na propriedade, para identificação do resultado financeiro.

2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

2.1 PROPRIEDADE RURAL E SUA FUNÇÃO

Propriedade rural é todo terreno particular, localizado dentro de uma zona rural, onde, têm-se diversas classificações, tais como: rancho, sítio, chácara, roça e fazenda. (PEREIRA, 2006).

Para Lyra Júnior *et. al.* (2002), propriedade rural é toda área constituída na zona rural de um município, pertencente a um determinado ente particular.

Esta classificação fomenta o cultivo de várias atividades para o plantio, desenvolvendo a agricultura e suas finanças, bem como, a produção de alimentos para a subsistência do produtor. Desta forma, pode-se destacar os seguintes produtos: feijão, milho, fumo, arroz irrigado, batata, amendoim, cana-de-açúcar e soja. (PEREIRA, 2006).

Neste sentido, cita-se o presente pensamento:

[...] uma das funções básicas da propriedade rural, por certo, é produzir alimentos, e outros bens igualmente necessários e úteis a vida, a economia, e que a terra, em alguns casos, e somente ela, está habilitada a fazê-lo. [...]. (PEREIRA, 2006, p. 16).

Neste sentido, Lyra Júnior *et. al.* (2002) apregoa que, a função social da propriedade rural tem o escopo de garantir a subsistência individual e familiar, tendo o proprietário a obrigação de destinar o uso do imóvel para a sua verdadeira função, caso contrário, poderá sofrer as consequências do poder de polícia estatal.

Pode-se mencionar que na propriedade rural, há o desenvolvimento de atividades pecuárias. Contudo, no presente trabalho, será proposta a implantação do fluxo de caixa na propriedade rural, tendo como atividade principal, o arroz irrigado. (PEREIRA, 2006).

2.1.1 Agronegócio

O agronegócio é um conjunto de operações desenvolvidas com o objetivo de produção de alimentos e distribuição de suprimentos agrícolas, bem como, itens produzidos a partir deles. (PEREIRA, 2006).

Para Lyra Júnior *et. al.* (2002), agronegócio é o instrumento pela qual demonstra que, a agricultura não passa a ser somente um elemento, e sim uma

técnica associada a outros agentes responsáveis por outras atividades, que confirmam a fabricação, modificação, distribuição e consumo de alimentos, considerando assim, a forma agrícola como parte extensiva de uma rede de agentes financeiros.

Deste modo, compreende-se que, a agricultura juntamente com outros agentes específicos passa a transformar e distribuir os alimentos em geral, caracterizando a sua particularidade como de um agente econômico. (PEREIRA, 2006).

2.1.2 Linhas de crédito rural disponíveis

Como em qualquer outro setor, a atividade rural não poderia ser diferente, ou seja, houve a necessidade de evolução nos métodos de plantio e na forma de desenvolver as atividades agrícolas. Isto colaborou para que, os produtores rurais fossem obrigados a investir mais em tecnologia e em máquinas para realizar todo o processo de plantio até a colheita. (TELES, 1997).

Dessa forma, o governo implantou várias linhas de crédito para beneficiar a agricultura, tanto na linha de investimentos em máquinas, como para custear o plantio das lavouras. (PEREIRA, 2006).

Atualmente, conforme propõe Pereira (2006), podem-se enfatizar algumas linhas de crédito, tais como:

- PRONAF A e B, doravante Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar A e B;
- MODEINFRA, doravante Programa de Incentivo a Irrigação e Armazenagens;
- MODERAGRO, doravante Programa de Modernização da Agricultura e Conservação de Recursos Naturais;
- MODERFROTA, doravante Programa de Modernização de Tratores Agrícolas, Colheitadeiras e Implementos Agrícolas;
- PRONAF MAIS ALIMENTO, doravante Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar com Linha Especial de Investimento para Produção de Alimentos;
- PROGER RURAL, doravante Programa de Geração de Emprego

Renda;

- PRONAF MULHER, doravante Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar com Linha de Crédito de Investimento para Mulheres;
- PRONAF JOVEM, doravante Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar com Linha de Crédito de Investimento para Jovens.

De acordo com Pereira (2006, p. 41) pode-se destacar que:

Considera-se crédito rural o suprimento de recursos financeiros por entidades públicas e estabelecimento de crédito particular, a produtores rurais ou suas cooperativas para aplicação exclusiva em atividades que se enquadrem nos objetivos indicados na legislação em vigor.

Dessa forma, com várias linhas de crédito disponíveis, a agricultura tende a ficar cada vez mais modernizada, e assim, auxiliando para a obtenção de altas produtividades no âmbito agrícola. (TELES, 1997).

2.2 ADMINISTRAÇÃO

Conforme dita Teles (1997), a administração é acima de tudo saber organizar as atividades empreendedoras, aliando agilidade e sabedoria para se obter um resultado satisfatório na fase final do processo.

Conforme apregoa Pereira (2006), a administração consiste em orientar, dirigir e controlar os esforços de um grupo de indivíduos para um objetivo comum.

Neste sentido, menciona-se o presente trecho:

A administração é um processo integrativo da atividade organizacional que permeia nossa vida diária. A necessidade de administrar surge do confronto entre as variáveis que compõe uma atividade formalmente estruturada, como recursos materiais e humanos, tecnológicos, restrições ambientais entre outras. (TELES, 1997. p.17).

Também, pode-se considerar que, a administração é o método de dirigir, organizar, comandar e dominar os esforços desempenhados pelos componentes da organização e a utilização de todos os outros itens organizacionais para impetrar os desígnios estabelecidos. (TELES, 1997).

Desta forma, Pereira (2006, p. 60) cita:

A administração é um processo inerente a qualquer situação em que haja recursos que procuram atingir algum tipo de objetivo. O processo de administrar compreende decisões de quatro tipos: planejamento, organização, direção e controle.

No ponto de vista de Silva (2006, p. 09) demonstra-se:

A tarefa da administração é a interpretar os objetivos propostos pela organização e transformá-los em ação organizacional por meio do planejamento, organização, direção e controle de todos os esforços realizados em todas as áreas e em todos níveis da organização, a fim de alcançar tais objetivos da maneira mais adequada à situação.

Para ocorrer a administração de um negócio empreendedor, se faz necessário a presença de cinco processos administrativos primordiais, ou seja, planejamento, organização, liderança, execução e controle. Estes processos administrativos são também chamados de funções administrativas ou funções gerenciais. (TELES, 1997).

E estes processos administrativos estão baseados através de cinco itens, ou seja, tarefa, estrutura, pessoas, tecnologia e ambiente, constituindo, assim, dos principais elementos componentes da boa administração. (SILVA, 2006).

Estes componentes influenciam a empresa de múltiplas formas, provocando a necessidade de uma boa gerência na realização econômica da empresa e dos sócios, bem como, dos seus clientes, para a ocorrência do sucesso empresarial. (GITMAN, 2001).

Assim, se denota a necessidade da administração sempre estar se reciclando e inovando, e acompanhando as mudanças no mercado empresarial, para a obtenção lucrativa para com o seu negócio. (GITMAN, 2001).

2.2.1 Administração financeira

Para Silva (2006), a administração financeira é quem organiza os recursos financeiros empresariais, sendo a sua responsabilidade de obter lucros maiores que os investimentos prestados na empresa, alcançando objetivos e cumprindo com as suas responsabilidades.

Assim, a administração financeira é a ferramenta suporte que busca resultados financeiros empresariais, permitindo uma rápida visualização da situação atual da empresa, no final do exercício. (TELES, 1997).

Para Teles (1997), administração financeira consiste em esboçar,

preparar e dominar de uma maneira adaptada os recursos financeiros de uma empresa. Ela é quem define, com exatidão e nitidez, como deverá ser aplicado o recurso financeiro, através de uma ordem cronológica.

Enfim, é aquela que cuida da sobrevivência econômica de um país ou de uma empresa, visando lucros para o bem-estar de toda uma sociedade. (TELES, 1997).

A administração financeira é muito importante no desenvolvimento de todas as atividades operacionais, pois contribui para o sucesso de qualquer organização empresarial. (TELES, 1997).

Desta forma, entende-se que toda empresa tem porte, independente de seu tamanho, pois qualquer uma terá no mínimo uma pessoa ou um setor responsável pela parte financeira e administrativa empresarial. (PEREIRA, 2006).

Para Gitman (2001), as empresas de pequeno porte não possuem um setor privativo para o gerenciamento de suas finanças, desta forma, o escritório de contabilidade faz esta tarefa. Lembrando que, com o passar do tempo, a empresa pode se tornar uma empreendedora de grande porte, podendo haver dentro do seu recinto um setor para o controle das suas finanças.

Quando chegar ao ponto de se tornar uma empresa de porte maior, o número de operações financeiras tende a aumentar por igual, havendo a necessidade de um administrador financeiro para gerir seus recursos e movimentação econômica. (GITMAN, 2001).

Assim, esta específica função tem a necessidade de estar em constante sintonia com a área financeira, devido as grandes mudanças futuras, devendo ser adotados métodos que façam a pessoa jurídica se desenvolver em um mercado financeiro competitivo. (PEREIRA, 2006).

Para Gropelli e Nikbakht (1998), os administradores financeiros necessitam lidar de uma forma eficaz com as modificações ocorridas dentro e fora da empresa, enfim, eles possuem a responsabilidade de reconhecer os fatores modificadores da empresa, mais especificamente nos ambientes privados, públicos e financeiros.

Com relação as atividades empresariais, estas estão envolvidas em torno dos recursos financeiros existentes, assim, elas se orientam para obter o lucro desejado, propiciando à administração financeira a sua meta de atingir todos os aspectos da empresa e seu ambiente externo. (TELES, 1997).

Desta forma, faz-se referência ao seguinte pensamento:

Consiste num conjunto de decisões visando dar à empresa a estrutura ideal em termo do ativo-fixos e concorrentes para que os objetivos da empresa como um todo seja atingido. Sua função é assessorar a empresa como um todo, proporcionando-a os recursos monetários exigidos, não determina por isso mesmo, quais aplicações a serem feitas na empresa. (TELES, 1997, p.15).

Em último enfoque, Teles (1997, p. 32) dita: “A meta da administração financeira é a organização da riqueza dos acionistas que constitui algo mais amplo e profundo a maximização dos lucros”.

2.3 PLANEJAMENTO FINANCEIRO

Conforme apregoa Gitman (2001), planejamento financeiro é o modo de realização das metas financeiras buscadas pelo administrador econômico através de estimativas, controles e projeções que determinam uma posição financeira almejada.

Planejar possibilita buscar as características oportunas e inoportunas de capital para o cumprimento das obrigações, com antecipação, dentro da pessoa jurídica empresarial, evitando transtornos e traçando metas para desenvolver alternativas para ultrapassá-las.

Gitman (2001, p. 434) apregoa: “O administrador financeiro é um aspecto importante das operações da empresa, porque ele mapeia os caminhos para guiar, coordenar e controlar as ações da empresa para atingir seus objetivos”.

Conforme dita Gitman (2001), planejamento financeiro considerado de longo prazo é conhecido como planejamento estratégico e é elaborado em períodos que podem variar de 02 a 10 anos, podendo ser atualizado em prazos regulares.

Este plano surge para ser aplicado em um nível superior da organização, objetivando a busca das metas estratégicas, tendo em vista que um plano econômico devidamente programado fornece vantagens para o caixa, bem como, para a empresa. (GITMAN, 2001).

O plano econômico a longo prazo para uma empresa representa uma reflexão empresarial para o futuro negocial, sendo ele positivo ou não, para assim poder construir um modelo econômico empresarial de sucesso. (GITMAN, 2001).

Já o plano financeiro a curto prazo, também conhecido como plano operacional, tem seu prazo escasso de 01 a 02 anos, envolvendo apenas questões de cunho operacional. Através de sua existência, são analisadas as despesas,

matérias-primas e o contingente operacional. (GITMAN, 2001).

Desta forma, Gitman (2001, p. 434) faz menção ao presente:

O planejamento a curto prazo começa com a previsão de vendas. A partir dele são desenvolvidos planos de produção que levam em consideração prazos de preparação para a produção e incluem estimativas dos tipos requeridos e quantidades de matérias-primas. Usando os planos de produção, a empresa pode estimar as necessidades de mão-de-obra direta, despesas indiretas de fabricação e despesas operacionais.

Salienta-se que, o plano financeiro a curto prazo tem por intuito buscar o nivelamento dos custos anteriormente planejados, para se ter recursos suficientes para o seu desenvolvimento, fazendo com que a empresa atinja o seu intento. (GITMAN, 2001).

Após a tomada da decisão financeira, deve haver monitoramento dos desdobramentos se o plano inicial estiver abaixo das expectativas, devendo ser logo descoberto e cuidado. Os administradores, que demoram a tomar a decisão adequada, são responsabilizados pela má gerência. Sendo que, este preço é dado pelos investidores e pelo mercado, que avaliam a administração realizada pelo responsável. (GROPPELLI; NIKBAKHT, 1998).

Neste intento, GropPELLI e Nikbakht (1998, p. 21) ditam:

Administradores ineficientes ou inflexíveis são responsabilizados pelas forças competitivas e pelo mercado, cujas avaliações se tornam os determinantes finais do sucesso ou insucesso da administração financeira.

Assim, as finanças cultivam uma disciplina imprescindível que requer uma atualização constante dos conceitos pretéritos e aprimoramento dos novos. O advento dos novos procedimentos econômicos, como futuros financeiros, e outros ocasionais sobre passivos, ministram aos administradores as formas mais tecnológicas e diligentes para analisar e modificar as decisões financeiras. (GROPPELLI; NIKBAKHT, 1998). para a obtenção lucrativa para com o seu negócio. (GITMAN, 2001).

2.3.1 Administração de caixa

Para Silva (2006), a obtenção de sucesso nos negócios empresariais é necessária que se tenha uma boa administração de caixa, caso contrário, acabam falindo pela má gestão na administração do caixa.

Conforme apregoa Pereira (2006), a administração de caixa se inicia com o planejamento de caixa, através da evolução dos saldos de caixa empresarial, se

tornando primordiais para a tomada de decisões.

O administrador financeiro se obriga a ter um conhecimento plausível das condições de caixa da empresa, para operar seus resultados em períodos curtos garantindo a disponibilidade dos recursos econômicos em uma eventual necessidade.

Conforme Teles (1997) menciona, há três motivos imprescindíveis para a manutenção de dinheiro em caixa, eles são: transações, precaução e especulação. A transação se relaciona na efetuação dos pagamentos das atividades da operação; a precaução relaciona-se com os valores destinados a quitação de responsabilidades extras e a especulação usada pelas empresas para a realização de novos negócios, obtendo-se lucros.

Conforme Pereira (2006), a administração do caixa necessita estar integrado nos demais setores da empresa, permitindo melhores previsões e controles, inovando no cenário da administração, adquirindo sucesso em seu empreendimento.

Nesta mesma linha, Gitman (2001) cita que a administração de caixa é uma atividade que facilita controlar a entrada e a saída financeira, sendo considerada de grande valia nas movimentações empresariais, pois se adquire um controle e um certificado das movimentações financeiras.

Se uma companhia souber organizar a sua administração, mais especificamente, do caixa, dificilmente poderá não honrar com os seus compromissos, seja com os seus colaboradores ou fornecedores, obtendo um ambiente pacífico para a execução dos projetos pretendidos e produzir seus produtos em maiores escalas. (GITMAN, 2001).

2.4 FLUXO DE CAIXA

Fluxo de caixa são as entradas e saídas de recursos por um determinado período, tendo como base as informações econômicas e financeiras atuais da empresa, para que se possam tomar decisões com maior precisão. (PEREIRA, 2006).

Também, se trata de um instrumento gerencial de apoio a empresa, pois, além de evidenciar as entradas e saídas de caixa, proporcionando resultado econômico e financeiro, permite a tomada de decisão para o bom andamento dos

negócios. (PEREIRA, 2006).

De acordo com Zdanowicz (1989, p. 24) menciona-se: “Fluxo de caixa é o instrumento que relaciona o conjunto de ingressos e de desembolsos de recursos financeiros pela empresa em determinado período”.

Através deste instrumento, conforme apregoa Pereira (2006), são atingidas todas as informações do estado de liquidez empresarial, contas a pagar e a receber, vendas, despesas, saldos de aplicações e todas as movimentações de recursos financeiros disponíveis da organização.

Para Pereira (2006), o fluxo de caixa é de suma importância para saber a real situação da empresa, seja ela, micro, pequena, média ou grande.

Toda e qualquer empresa que utiliza o fluxo de caixa dificilmente fracassa, porém sabe-se que a sua atualização é o ponto chave para que o benefício da sua implantação ocorra. (PEREIRA, 2006).

Desta forma, denota-se:

[...] O sistema não tem qualquer utilidade se os dados não forem analisados periodicamente, e se a organização não tiver confiança neles. Em outras palavras: se não for haver compromisso em manter o fluxo de caixa sempre atualizado, pode ser melhor nem mesmo se dar ao trabalho de tentar implementá-lo. (PEREIRA, 2006, p. 30).

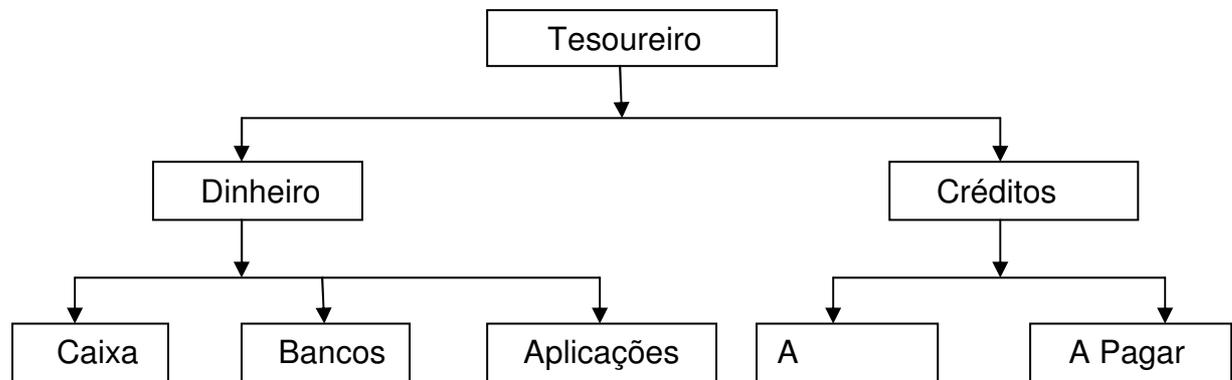
Em suma, através do fluxo de caixa, a empresa poderá saber antecipadamente o que ela terá de ingressos financeiros, bem como, os desembolsos por ela elaborados, deste modo, podendo tomar todas as decisões possíveis e adequadas para qualquer tipo de situação. (ZDANOWICZ, 1989).

2.4.1 Características do fluxo de caixa

As características, do presente instrumento, consistem no controle das entradas e saídas de recursos financeiros empresariais, incluindo os recebimentos, pagamentos, aplicações e investimentos da pessoa jurídica. (ZDANOWICZ, 1989).

Deste modo, pode ser caracterizado o fluxo de caixa através do seguinte diagrama que segue:

Figura 01: fluxo de caixa.



Fonte: Zdanowicz, (1989)

Desse modo, o tesoureiro é quem controla o fluxo das entradas e saídas, onde ele é o responsável por guardar os valores monetários. (ZDANOWICZ, 1989).

Os valores monetários são oriundos das contas caixa, bancos, aplicações no mercado financeiro, que serão utilizadas para saldar as duplicatas a pagar que também se encontram em poder deste. (ZDANOWICZ, 1989).

Por este motivo, não se deve associar-se apenas a conta caixa com o fluxo de caixa, pois, existem outras contas que integram a disponibilidade da empresa. Estas disponibilidades podem ser as contas caixa, bancos e aplicações financeiras de resgate imediato. (ZDANOWICZ, 1989).

Desta forma, pode-se caracterizar o fluxo de caixa com as seguintes particulares: planejamento de financiamentos e empréstimos, maximização dos rendimentos das sobras constantes de caixa, avaliação do impacto econômico de variações de custos e análise do impacto financeiro de acréscimos das vendas. (ZDANOWICZ, 1989).

Enfim, a averiguação do fluxo de caixa criado pelas operações é o ponto culminante do planejamento financeiro de uma empresa, pois se a organização não obtiver faturamento em seus negócios não cumprirá com suas promessas e necessitará captar recursos junto a instituições financeiras, formando um ciclo vicioso, que talvez nunca se acabe. (ZDANOWICZ, 1989). possíveis e adequadas para qualquer tipo de situação. (ZDANOWICZ, 1989).

2.4.2 Administração do fluxo de caixa

Segundo Teles (1997), uma boa administração necessita de informações cruciais da empresa na obtenção de lucratividade. No entanto, estes dados devem ser obrigatoriamente verdadeiros e que representem a real situação empresarial no momento de seu levantamento.

Segundo Gitman (2001), o controle do caixa é atividade da administração financeira que objetiva a otimização dos recursos econômicos, inseridas nas demais atividades empresariais. Desta forma, a administração exemplar do caixa depende da sintonia entre a entrada e saída de recursos, podendo haver créditos ou débitos, obrigando o administrador financeiro a buscar soluções para solucionar estas novas situações.

Para Zdanowicz (1989), o ciclo de caixa é o período que o dinheiro contido nele fora usado para o pagamento de matéria-prima até o recebimento do mesmo através da venda do produto manufaturado. Logo, o ciclo do caixa depende das políticas utilizadas pela empresa, e estas devem ser acatadas segundo a necessidade enfrentada.

Na existência de um fluxo de caixa controlado, a empresa possui um instrumento de grande valia na tomada de decisões necessárias. Após o levantamento das informações existentes em cada setor empresarial, os mesmos são tabelados para compor o fluxo elaborado. (GITMAN, 2001).

Segundo Zdanowicz (1989), baseado em períodos antecedentes é possível elaborar as receitas e as despesas que irão ocorrer no período planejado. Desta forma, após o acontecido as informações são comparadas para a avaliação do que ocorreu, com o que havia sido projetado. Porém, ocorrendo algum fato inusitado, há a necessidade de alteração nas informações para o período projetado.

Como para qualquer sócio, a lucratividade é esperada conforme o investimento aplicado, assim, em uma operação arriscada a empresa poderá comprometer o resultado de um período específico, bem como, o futuro empresarial. Não havendo análise do risco e da rentabilidade, não existe a previsão de resultado no investimento aplicado. (GITMAN, 2001).

Assim, Zdanowicz (1989) prevê que, antes de qualquer operação, é preciso averiguar os pontos que a influenciam, negativos e positivos, e suas consequências. Percebe-se que o fluxo é projetado é um instrumento que permite o

administrador financeiro controlar o ativo empresarial, na qual é a riqueza da mesma e o que desenvolve lucratividade.

2.5 INGRESSOS E DESEMBOLSOS

Quando se é elaborado um fluxo de caixa é necessário conhecer os conceitos sobre os ingressos e os desembolsos para sua melhor aplicação.

Desta forma, Segundo Zdanowicz (1989, p. 57), denota-se: “Os ingressos operacionais no caixa são: vendas a vista, descontos de cauções de duplicatas e cobrança simples.”

E novamente citando Zdanowicz (1989, p. 59), menciona-se: “Os desembolsos operacionais da atividade operacional são: matérias-primas, salários mais encargos sociais, despesas indiretas de fabricação e despesas operacionais.”

2.5.1 Ingressos

Os ingressos representam as entradas de recursos em determinado período na empresa e são responsáveis pela sustentação do caixa. (ZDANOWICZ, 1989).

De acordo com Zdanowicz (1989, p. 230), os ingressos podem ser:

- a) Receitas operacionais advindas, da atividade fim da empresa;
- b) Receitas extra-operacionais, originadas de atividade estranhas ao ramo econômico da empresa como, por exemplo, a venda de seu ativo imobilizado;
- c) Integralização de capital, recursos provenientes da chamada de capital dos acionistas ou o lançamento de novas ações da empresa no mercado de capitais. Pode-se caracterizar também, como ingresso pelo recebimento de valores correspondente à parcela de capital subscrito, mas não integralizado ainda;
- d) Operações de crédito constituem-se os recursos captados junto às instituições financeiras. A captação desses recursos pode ser de curto prazo (empréstimos) ou de longo prazo (financiamentos);
- e) Realização do ativo financeiro são os recursos obtidos pelo resgate de valores, anteriormente aplicados no mercado aberto.

Sendo assim os ingressos são de grande valia, pois é através deles que a empresa consegue caminhar e dar continuidade ao seu trabalho no mercado de negócios. (MARTINS, 2003).

2.5.2 Desembolsos

Desembolsos são as saídas de dinheiro do caixa ou do banco, ocorrendo quando há o pagamento de compras à vista, ou das obrigações que foram assumidas anteriormente. (MARTINS, 2003).

Segundo Martins, (2003, p. 25) faz menção: "Desembolso é o pagamento resultante da aquisição do bem ou serviço."

O desembolso são as obrigações que a empresa tem com terceiros na aquisição de materiais relativos à sua atividade, sendo que a forma de pagamento fica a seu critério, estando registradas as saídas na conta caixa ou bancos da empresa. (MARTINS, 2003).

Neste sentido cita-se Lyra Junior *et. al.* (2002, p. 35) que dita: "Desembolso é todo dinheiro que sai do caixa (disponível) para um pagamento. Por exemplo, amortização ou quitação de empréstimo bancário é um desembolso".

Portanto, segundo determina Lyra Junior *et. al.* (2002), desembolso é um gasto que pode acontecer antes, durante ou depois da entrada da compra, ou seja, dependerá da forma como foi efetuada a compra. Se a compra efetuada for à vista, será no ato; já se for a prazo será efetuada quando houver o efetivo pagamento da nota.

2.6 PLANEJAMENTO E CONTROLE

Planejar é uma das tarefas mais importantes do administrador da empresa, pois é através do planejamento que se consegue uma gestão eficaz. Se o administrador não planejar suas atividades ele estará correndo risco de tomar decisões precipitadas e podendo colocar a empresa, em dificuldade financeira. (SILVA, 2006).

Conforme dita Silva (2006), o planejamento financeiro, além de indicar caminhos para o alcance dos objetivos da empresa no longo ou curto prazo, cria mecanismos que envolvem todas as atividades operacionais e não operacionais.

Sendo assim, frisa-se:

Os planos financeiros e orçamentos fornecem roteiros para atingir os objetivos da empresa. Além disso, esses veículos oferecem uma estrutura para coordenar as diversas atividades da empresa e atuam como mecanismo de controle estabelecendo um padrão de desempenho contra o qual é possível avaliar os eventos reais. (SILVA, 2006, p.11).

O planejamento e o controle orçamentário, quando realizados conjuntamente, possibilitam rápidas mudanças táticas para cuidar de diferentes processos administrativos que podem vir a dificultar o alcance de metas estabelecidas. (GROPPELLI; NIKBAKHT, 1998).

Assim, o aumento de inadimplência, quanto ao recebimento de receitas ou obtenção de recursos são rapidamente identificados, deste modo a empresa poderá apresentar uma postura definida em relação a tais eventos. (GROPPELLI; NIKBAKHT, 1998).

Destarte, consta-se:

O sucesso e a solvência de uma empresa não podem ser garantidos meramente por projetos rentáveis e pelo aumento das vendas. A crise de liquidez, isto é a falta de caixa para pagar as obrigações financeiras sempre põe em perigo uma companhia. (GROPPELLI; NIKBAKHT, 1998, p. 25).

Em suma, considera-se que o planejamento e o controle devem sempre caminhar juntos, para que a empresa atinja um bom equilíbrio sustentável e, conseqüentemente, alcance os objetivos e metas propostas. (GROPPELLI; NIKBAKHT, 1998).

2.7 FATORES QUE AFETAM O FLUXO DE CAIXA

Na elaboração do fluxo de caixa, alguns pontos devem ser levados em consideração, pois muitos representam riscos à empresa que podem ser: o não pagamento por parte dos fornecedores ou à rejeição pelos consumidores do produto ou serviço. (SILVA, 2006).

Alguns riscos que afetam a operacionalização da empresa, dando incerteza aos recebimentos, são alguns pontos que devem ser levados em consideração na hora da montagem do fluxo de caixa da empresa. (SILVA, 2006).

No fluxo de caixa existem fatores internos e externos que podem afetar o resultado, podendo fazer diferença na liquidez da empresa. Assim menciona-se Silva (2006, p.13), que diz sobre os fatores internos:

- a) Aumento no prazo das vendas concedido como uma maneira de aumentar a competitividade ou participação no mercado;
- b) Compras que não estão em linha com projeções de vendas;
- c) Diferenças representativas nos prazos médios de recebimento e pagamento;
- d) Ciclos de produção muito longos que não estão em consonância com o prazo médio dado pelos fornecedores;
- e) Política salarial incompatível com as receitas e demais despesas

- operacionais;
- f) Pequena ocupação do ativo fixo;
- g) Distribuição de lucros incompatível com a capacidade de geração de caixa;
- h) Custos financeiros.

No mesmo enfoque, Zdanowicz (1989, p. 41), apresenta os seguintes fatores internos que afetam o fluxo de caixa:

- a) Alteração na política de vendas: o departamento de vendas não deve tomar decisões isoladas, sem uma consideração da área financeira sobre as implicações das medidas a serem implantadas;
- b) Decisões na área de produção: o diretor de produção não pode decidir isoladamente a aquisição de máquinas, equipamentos ou a expansão da fábrica, sem uma análise com a participação da área financeira, que considera as disponibilidades existentes para inversões em itens de ativo imobilizado;
- c) Política de compras: os prazos concedidos pelos fornecedores devem ser analisados e comparados com os prazos de recebimento de clientes. Procurando evitar, assim, que haja um descompasso muito acentuado entre os ingressos e os desembolsos de caixa;
- d) Política de pessoal: admissões, demissões, política salarial e de treinamento, etc.. são medidas de repercussão direta na área financeira.

Para que esses fatores não afetem o fluxo de caixa com frequência, o gestor financeiro deve estar envolvido nas diversas áreas que compõe a empresa, fazendo com que haja um melhor controle no caixa e assim, não ocorram grandes variações, contribuindo para os resultados que a empresa almeja. (ZDANOWICZ, 1989).

Sobre fatores externos, considera-se que, também, pode influenciar o caixa da empresa. Desta forma, soluções, para que esses problemas sejam extintos, devem ser criadas. (ZDANOWICZ, 1989).

Segundo Silva (2006, p. 13), os fatores externos são:

- a) Diminuição das vendas em decorrência de retenção do mercado;
- b) Novos concorrentes;
- c) Mudanças na alíquota de impostos;
- d) Aumento do nível de inadimplência.

Já Zdanowicz (1989, p. 42), elenca os seguintes fatores externos:

- a) Uma redução estacional ou cíclica da atividade econômica pode determinar uma queda das vendas, cuja repercussão é direta na receita operacional da empresa e exigem medidas imediatas de precaução para preservar sua liquidez;
- b) Em fase de expansão, a pressão é exercida sobre a capacidade produtiva da empresa, com a exigência de maior volume de estoques, de acréscimo das compras de matérias-primas, de maiores custos operacionais, de aumento das vendas, etc...;
- c) Atraso de clientes, este talvez seja o item que exige mais cuidado, pois os desembolsos de caixa são cobertos pelos valores em disponibilidade e pela cobrança de duplicatas a receber, uma vez que os estoques alimentam a produção e as vendas, porem não pagam as dívidas;
- d) Em função do nível de preços, o mercado tem grande influência sobre o

- fluxo de caixa, pela necessidade que geram os maiores investimentos em valores a receber em estoques e, eventualmente, em itens do ativo imobilizado;
- e) Atraso na entrega do produto, seja por más condições de trabalho, seja por dificuldade de escoamento.

2.7.1 Risco operacional e financeiro

O risco é a possibilidade de perdas ou prejuízos em um determinado investimento, isto é, é a probabilidade de prejuízo financeiro. (PALDOVEZE, 2003).

Ele acontece quando há uma incerteza sobre a real possibilidade de um ativo gerar retorno esperado. Trabalhar com o risco, de que algo errado possa acontecer, é constante dentro das empresas, pois em qualquer operação existe a incerteza quanto aos resultados esperados. (PALDOVEZE, 2003).

Segundo Padoveze (2003, p. 157) “O risco financeiro resulta do uso da disponibilidade financeira, que é a relação entre o lucro antes dos juros, impostos, rendas e o lucro por ações. Aumenta conforme o aumento do compromisso fixo de remunerar o capital de terceiros”.

O risco operacional decorre da adoção de determinada estrutura do ativo, onde esta ligada ao volume e ao preço esperado, bem com a estrutura dos custos decorrentes da composição do ativo. (SILVA, 2006).

Segundo Silva (2006, p. 205) denota-se: “O risco é a chance de perda financeira ou colocado mais facilmente, a variabilidade de retorno associado a um dado ativo.”

Portanto, deve-se ter em mente que: a consequência de uma decisão livre e consciente de expor-se a uma situação onde há a possibilidade de perda ou dano se chama risco. (SILVA, 2006).

2.7.2 Nível de segurança de caixa

Nível de segurança de caixa pode ser determinado fazendo uma análise sobre possíveis gastos extras não orçados. (SILVA, 2006).

O gerente financeiro tem como função determinar o nível de caixa para segurança da empresa, sendo assim:

Na contabilidade faz-se média diária das saídas de caixa. Este valor determinado pelo departamento ira servir com uma segurança caso ocorra um gasto imediato não previsto ou erros de fluxo de caixa. Este valor

determinado pelo departamento financeiro irá servir como segurança, caso ocorra um gasto imediato não previsto ou erro de previsão de fluxo de caixa (COSIF, 2010, p.10).

Em suma, o chamado nível de segurança de caixa serve para garantir erros financeiros existentes no fluxo de caixa, assim, este valor determinado suprirá eventuais problemas econômicos no controle das entradas e saídas de caixa da empresa. (COSIF, 2010, p.10).

2.8 TIPOS DE FLUXO DE CAIXA

Existem diferentes tipos de fluxo de caixa, assim podem ser destacados, em específico, dois modelos distintos.

2.8.1 Método direto

São todos os pagamentos e recebimentos decorrentes das atividades operacionais da empresa, apresentando os componentes de fluxo de caixa por seus valores brutos para item com valores significativos. (LUDÍCIBUS; MARION, 1999).

Segundo Ludícibus e Marion (1999, p. 218) o método direto retrata o seguinte pensamento: “[...] demonstra a origem e a aplicação de todo o dinheiro que transitou pelo caixa em um determinado período e o resultado desse fluxo [...]”.

Para Silva (2006), este método é caracterizado a partir das informações dadas sobre as despesas, investimentos e receitas de caixa já planejados, onde são utilizados mapas que auxiliam as informações dadas pelos diversos setores empresariais.

Outro ponto crucial do presente método, é que os dados recebidos são totalmente independentes dos fornecidos pela contabilidade, o que assegura a sua eficácia. As informações, por ele recebidas, são advindas de entradas e saídas de caixa, oriundas das áreas que possuem a função de receber contas, controlar compras e vendas e contratos da empresa. (SILVA, 2006).

Deste modo, a seguir demonstra-se o fluxo de caixa, através do método direto:

Entradas e saídas de caixa e equivalentes de caixa**Fluxo de caixa das atividades operacionais:**

Venda de mercadorias e serviços (+)
 Pagamento de fornecedores (-)
 Salários e encargos sociais dos empregados (-)
 Dividendos recebidos (+)
 Impostos e outras despesas legais (-)
 Recebimento de seguros (+)
 Caixa líquido das atividades operacionais (+/-)

Fluxo de caixa das atividades de investimento:

Venda de Imobilizado (+)
 Aquisição de imobilizado (-)
 Aquisição de outras empresas (-)
 Caixa líquido das atividades de investimento(+/-)

Fluxo de Caixa das atividades de financiamento:

Empréstimos líquidos tomados (+)
 Pagamentos de leasing (-)
 Emissão de ações (+)
 Caixa líquido das atividades de financiamento (+/-)

Aumento / diminuição líquido de caixa e equivalente de caixa**Caixa e equivalente de caixa – início do ano****Caixa a equivalentes de caixa – final do ano**

Quadro 01: fluxo de caixa – método direto.

Fonte: TELES, (1997, p.69)

2.8.2 Método indireto

Quanto ao modelo indireto, como também sugere o nome, sua demonstração começa a partir do lucro líquido do exercício, e a seguir, são feitos os ajustes necessários para apurar o real lucro. (THIESEN, 2000).

Silva (2005) confirma o ponto de vista do doutrinador acima, onde corrobora em dizer que, o método indireto é uma prévia dos lucros obtidos pela empresa, desconsiderando no momento o valor bruto, porém após as verificações necessárias, serão feitas algumas análises para averiguar a lucratividade real.

Neste sentido, Thiesen (2000, p.10) acrescenta que o seguinte pensamento: “[...] o fluxo de caixa permite mostrar, de forma direta ou mesmo indireta, as mudanças que tiveram reflexo no caixa, suas origens e aplicações [...]”.

Para exemplificar este tipo de modelo, apresenta-se o quadro 02 que contém as seguintes informações:

Entradas e saídas de caixa e equivalentes de caixa
Fluxo de caixa das atividades operacionais:
Lucro Líquido
Depreciação e amortização (+)
Provisão para devedores duvidosos (+)
Aumento/diminuição em fornecedores (+/-)
Aumento/diminuição em contas a pagar (+/-)
Aumento/diminuição em contas a receber (+/-)
Aumento/diminuição em estoques (+/-)
Caixa líquido das atividades operacionais (+/-)
Fluxo de caixa das atividades de investimento:
Venda de imobilizado (+)
Aquisição de imobilizado (-)
Aquisição de outras empresas (-)
Caixa líquido das atividades de investimento (+/-)
Fluxo de caixa das atividades de financiamento:
Empréstimos líquidos tomados (+)
Pagamento de leasing (-)
Emissão de ações (+)
Caixa líquido das atividades de financiamento (+/-)
Aumento / diminuição líquido de caixa e equivalente de caixa
Caixa e equivalentes de caixa – início do ano
Caixa e equivalentes de caixa – final do ano

Quadro 02: fluxo de caixa – método indireto.

Fonte: TELES, (1997, p.69)

Desta forma, no método indireto podem ser observadas todas as operações de recursos que a empresa utilizou a partir do lucro líquido.

2.9 CUSTOS

Custos são todos os gastos utilizados na fabricação de um produto da empresa, ou seja, os valores consumidos para o desenvolvimento de um novo produto. (MARTINS, 2003).

Neste sentido, conforme apregoa Leone (2000), pode-se avaliar que o custo é todo e qualquer ato que produza de uma forma custosa um bem específico, uma vez que, seja dada a possibilidade de valorar este produto monetariamente.

Custos se fazem presentes em qualquer empresa, e são a partir deles que a corporação vai gerar seu produto para comercializar, lembrando que, a receita se faz no momento que existe um custo. (LEONE, 2000).

Para corroborar, Martins (2003, p. 25) define o que seria custo: “[...] um gasto relativo à bem ou serviço utilizado na produção de outros bens e serviços”.

Nesta linha de pensamento, o autor afirma ainda que, custo é um gasto, porém só será reconhecido como tal a partir do momento da utilização dos fatores de produção, para a fabricação de um bem ou serviço. (MARTINS, 2003).

2.10 GASTOS

Gastos são pagamentos efetuados e admissões de ativos na forma de custo ou despesas, sendo que estes podem aparecer a qualquer momento e em departamento de uma empresa. (MARTINS, 2003).

Quando se fala em gastos, estes se referem as custas relativas à compra de matéria-prima, mão-de-obra, na distribuição dos produtos e, também, na produção com custos relativos aos honorários de diretores. (MARTINS, 2003).

Segundo Martins (2003, p. 24), gastos são: “[...] a compra de um produto ou serviço qualquer, que gera sacrifício financeiro para a entidade (desembolso), sacrifício esse representado por entrega ou promessa de entrega de ativos (normalmente dinheiro)”.

Estes custos são gerados no momento em que a empresa decide fabricar seu produto ou adquirir algum imobilizado, onde se fazem presentes na atividade da empresa. (VICECONTI; NEVES, 1995).

Viceconti e Neves (1995, p. 7) definem:

Gasto é o sacrifício que a entidade arca para a obtenção de um bem ou serviço, representado por entrega ou promessa de entrega de ativos. O gasto se concretiza quando os serviços ou bens adquiridos são prestados ou passam a ser propriedade da empresa.

Na atividade empresarial, gastos são inevitáveis, pois é desta maneira que são feitas as aquisições necessárias para o crescimento, manutenção e continuação desta. (VICECONTI; NEVES, 1995).

O que se deve deixar claro é que, se faz necessário saber a origem do evento em que aconteceu o gasto, porém, o objeto de estudo para o fluxo de caixa, é o momento em que ocorre o desembolso, ou seja, quando este evento afeta o caixa da empresa ou quando ocorre a consumação da entrega de um ativo para saldar a dívida. (VICECONTI; NEVES, 1995).

2.10.1 Despesas

Despesas são os gastos necessários para a venda ou a distribuição dos produtos produzidos por uma organização em geral, e estão ligadas as áreas administrativas e comerciais de uma empresa. (LEONE, 2000).

Segundo Leone (2000, p. 46), despesas são definidas como: “[...] gastos imediatamente consumidos ou o consumo lento dos gastos de investimentos à medida que estes vão sendo utilizados pelas operações”.

Contudo, as expensas, que não estão relacionadas com a produção se referem às atividades não produtivas da empresa, onde são realizadas de forma voluntária e necessária, sendo denominadas de despesas administrativas, comerciais e financeiras, que é um exemplo desta terminologia. (WERNKE, 2004).

Portanto, despesa é todo consumo de bens ou serviços para a aquisição de receita e que representa sacrifícios com objetivo de adquiri-la. (LEONE, 2000).

Para Leone (2000) deduz-se que: despesas são fatores não ligados diretamente à produção e que afetam diretamente o resultado do exercício.

Desta forma conclui-se: “despesa é um gasto com bens e serviços não utilizados nas atividades produtivas e consumidos com a finalidade de obtenção de receitas”. (VICECONTI; NEVES, 1995, p. 08).

2.11 INVESTIMENTOS

Investimentos são os valores gastos, com a intenção de retorno para a empresa como um benefício posterior. Portanto, são gastos que irão beneficiar a empresa no futuro. (WERNKE, 2004).

Neste sentido, se considera como sendo uma forma de aplicação de capital que visa rendimentos posteriores para a empresa ou individuo que a realizou (WERNKE, 2004).

Conforme Martins (2003) dita, a empresa utiliza-se dos investimentos para expandir seus negócios ou ainda para simples obtenção de retorno dos recursos aplicados.

Ainda citando Martins (2003, p. 25), percebe-se: “[...] investimento é um gasto ativado de sua vida útil ou de benefícios atribuíveis a futuro(s) períodos (s)”.

Destarte, compreende-se que:

Conforme observado então, que os sacrifícios pela aquisição de bens ou serviços, são de certa forma estocados nos ativos da empresa para baixar a amortização quando houver a venda, sendo o seu consumo ou seu desaparecimento, são especificamente chamados de investimentos. (MARTINS, 2003, p. 25).

2.12 RECEITAS

Receita seria a entrada de elementos, para o ativo, em forma de direitos ou em dinheiro a receber correspondentes à venda de produtos ou prestação de serviços de uma empresa. (MARTINS, 2003).

Para ajudar no entendimento, cita-se Ludícibus *et. al.* (1996, p. 67) que dita:

Entende-se por receita a entrada de elementos para o ativo, sob forma de dinheiro ou direitos a receber, correspondente, normalmente, a venda de mercadorias, de produtos ou a prestação de serviços. Uma receita também pode derivar de juros sobre depósitos bancários ou títulos e de outros ganhos eventuais.

Enfim, também se pode dizer que, a receita é a entrada monetária em uma entidade ou patrimônio sob a forma de dinheiro ou créditos representativos de direitos. (MARTINS, 2003).

2.13 CAPITAL DE GIRO

O capital de giro de uma empresa é a diferença entre o ativo e o passivo circulante, assim o administrador ou o gestor financeiro precisa estar atento a estas variáveis para a obtenção de lucratividade no caixa empresarial, usando dos recursos financeiros de modo mais otimizado, para alçar sucesso em seu empreendimento. (PEREIRA, 2006).

Segundo Gitman (2001), o capital de giro, também denominado capital circulante é representado pelas aplicações constantes, apresentados pela disponibilidade, valores a receber e estoque. Enfim, pode-se dizer que, o capital de giro representa os recursos financeiros pertencentes a uma empresa para o financiamento de suas atividades, desde a aquisição de matéria-prima até o recebimento dos valores pertencentes a venda do produto manufaturado.

Todo negócio empresarial necessita de capital de giro para suprir suas

necessidades, bem como, dar continuidade em suas atividades, contudo, não havendo uma administração coerente, a empresa poderá ser fechada ou ficar prejudicada em sua lucratividade. (TELES, 1997).

Para Pereira (2006), o capital de giro tem participação primordial no desempenho empresarial, acobertando mais da metade de seus ativos totais investidos.

Segundo Teles (1997), o capital de giro necessita de maiores cuidados, pois a empresa depende dele para tomar determinadas decisões na área econômica, bem como, para dar andamento em seus projetos.

A administração do capital de giro é influenciada pelas decisões tomada pela empresa no setor financeiro, e de como elas aplicam, criam e dominam seus recursos, preservando a empresa. (GITMAN, 2001).

Para haver otimização no capital de giro, se faz necessário a empresa conhecer duas variáveis, ou seja, o ciclo operacional e o ciclo financeiro. (TELES, 1997).

O ciclo operacional é o período relacionado da aquisição da matéria-prima até o recebimento dos valores correspondentes a venda dos produtos por ela fabricados. (GITMAN, 2001).

Para Pereira (2006), quanto maior for este período de recebimento de valores, maior será a necessidade de captar fundos para financiar a estabilidade da empresa.

Sobre o ciclo financeiro, Teles (1997) afirma que é o intervalo de tempo entre os eventos financeiros ocasionados durante o período operacional, representado pelos estipêndios aos fornecedores e pela aceitação das vendas.

Conforme Gitman (2001), o administrador conhecendo os ciclos empresariais de forma correta, a companhia, consideravelmente, obterá saldos positivos ao final de seu procedimento como um todo.

2.13.1 Necessidade de capital de giro

Para Gitman (2001), a necessidade de capital de giro para com uma empresa é primordial para o seu desenvolvimento, pois é através deste instrumento que se é descoberto o valor necessário para a realização dos projetos e das atividades negociais.

Segundo Pereira (2006, p. 26), pode-se afirmar que:

[...] necessidade de capital de giro é dos maiores desafios do gestor financeiro. Essa tarefa requer visão abrangente do processo de operação da empresa, de suas práticas comerciais e financeiras, além de dados sobre prazos de cobrança e recebimento.

Conforme Martins (2003), toda organização necessita a sapiência para saber a real precisão de capital de giro, para poder ser concretizado os projetos programados, delimitar prazos fornecidos para os clientes e prever problemas durante a sua execução.

O ciclo operacional da empresa faz a diferença no momento de definir a necessidade do capital de giro, pois assim, a empresa pode definir os prazos de pagamentos para os seus fornecedores, possibilitando um intervalo primordial entre os valores a receber e os a pagar. (PEREIRA, 2006).

Para Martins (2003), os administradores financeiros, em certos momentos, não possuem o controle necessário sobre as finanças da empresa, mas, isto ocorre devido a variáveis existenciais na política governamental nacional, podendo majorar ou minorar as vendas no mercado. Além deste problema mencionado, a política de crédito empresarial deverá ser bem estruturada para em casos de inadimplência, poder buscar recursos em financeiras, bem como, o ciclo operacional, na qual quanto maior o período entre o pagamento da matéria-prima e o recebimento dos valores correspondentes as suas vendas, maior a necessidade de capital de giro.

Há momentos que podem ocorrer extras no capital de giro, onde a empresa poderá investi-lo em outros departamentos, na qual, podem surgir no decorrer do período. (PEREIRA, 2006).

E em última análise, há casos de empresas apresentarem um saldo de tesouraria positivo, o que demonstra a boa fase financeira e administrativa da companhia. (GITMAN, 2001).

2.14 OS ITENS PRIMORDIAIS PARA A OBTENÇÃO DO CRÉDITO

Para a obtenção do crédito se faz necessário a união de fatores para compôr um conjunto chamado de os 5 C's do crédito, sendo primordial para as empresas na conquista de créditos.

Segundo Pereira (2006), este conjunto, anteriormente denominado,

representa os itens básicos a serem considerados: caráter, capacidade, capital, colateral e condições.

A palavra caráter é um fator muito importante no momento da concessão do crédito. Nele são avaliados o comportamento, honestidade e o respeito do cliente perante os seus compromissos. Em determinados casos, há a procura do histórico da pessoa física perante alguns órgãos comerciais, como forma de segurança para o cedente dos créditos. E dependendo da reputação do cliente perante o comércio, este pode ocasionar a liberação ou a recusa de créditos a seu favor. (MARTINS, 2003). (GITMAN, 2001).

Sobre a capacidade, pode-se dizer que é um fator determinante de risco da operação de crédito, avaliando sobre as condições financeiras, que possam favorecer o cumprimento ou não do compromisso assumido. (PEREIRA, 2006).

Com relação ao capital, o mesmo se refere a estrutura financeira do cliente solicitante. Os gestores creditícios analisam veementemente o balanço da pessoa jurídica para a conclusão dos pontos fortes e fracos de sua administração, utilizando de seus dados contábeis para a verificação da situação econômica empresarial, favorecendo a concessão ou não do crédito. (MARTINS, 2003).

O item colateral é o fundamento para a realização da operação creditícia, pois é através dele que se obtém a segurança do cumprimento do acordo celebrado entre as partes. Tem o seu escopo baseado na garantia de pagamento da dívida, uma vez que, quando não há a quitação do débito de forma primária, a garantia se torna a fonte secundária para a liquidação. (GITMAN, 2001).

Ao item condições, pode-se considerar que é a averiguação dos ambientes internos e externos negocial, verificando as informações que apresentam a capacidade ou não de absorção creditícia. (MARTINS, 2003).

2.15 CRÉDITO

Falar sobre o crédito é considerável demonstrar que é o principal item para a realização de negócios, contudo, ele pode ser criticado por algumas empresas, por ser considerado de alto risco no caso de inadimplência. (MARTINS, 2003).

Conforme apregoa Pereira (2006), o crédito significa confiança existente na relação entre credor e devedor. Confiança é a base para a concretização do

acordo entre as partes na concessão do crédito, pois há a transferência da posse de contratos efetuados por meio do compromisso em cumprir com o acordado.

Para demonstrar o que seria a palavra crédito, menciona-se Martins (2003, p. 51).

Crédito diz respeito à troca de bens presentes por bens futuros. De um lado, a empresa que concede crédito, troca de produtos por uma promessa de pagamento futuro. Já a empresa que obtém crédito, recebe produtos por uma promessa de pagamentos futuros. Já a empresa que obtém crédito recebe produtos e assume o compromisso de efetuar pagamento futuro.

O crédito dado ao consumidor pelo vendedor estabelece uma relação de confiança entre eles, favorecendo a relação mercantil nos dias atuais, pois havendo relevância no crédito, há o aumento das vendas, realizando o capital de giro importante para a sobrevivência empresarial. (MARTINS, 2003).

Contudo, se o crédito concedido pela pessoa jurídica for prejudicado por mau desempenho de seus funcionários, a empresa poderá ter prejuízos no final de seu balanço financeiro, onde ocorrerá débitos ao invés de créditos. (PEREIRA, 2006).

Havendo a não-lucratividade da empresa perante este problema, os recursos financeiros distribuídos por instituições financeiras se tornam imprescindíveis, necessitando haver a necessária reposição do dinheiro faltante para a efetivação do capital de giro.

2.15.1 Política de crédito

Para Gitman (2001), a política creditícia é o modo de realização de vendas da empresa à prazo, impedindo riscos de inadimplência dos clientes. A pessoa jurídica, de forma geral, tenta buscar a maior elaboração de vendas por seus vendedores, sempre no intuito de reduzir a inadimplência.

Na própria política de crédito, também pode-se buscar a efetivação das cobranças realizadas, através do preceito legal que as baseiam, bem como, os prazos de recebimento juntamente com o limite creditício. (MARTINS, 2003).

Conforme afirma Pereira (2006), a política de crédito concretiza os parâmetros da empresa em processo de venda a prazo. Neste procedimento, estão os itens primordiais para a concessão, a monitoração e a cobrança dos créditos devidos. Havendo a união destes elementos fundamentais com as metas impostas

pela empresa, há a efetivação da política de crédito.

A política de crédito é proporcionada pelo administrador financeiro da empresa, pela qual, precisa saber o espaço físico do mercado que está adentrando para não se surpreender com as instabilidades comerciais. (MARTINS, 2003).

Para a realização desta política creditícia entre o administrador e o seu cliente, é necessário que aquele conheça a capacidade financeira deste, pois deste modo, a efetividade nos resultados favoráveis à empresa serão expressos na eficácia de pagamento dos clientes. (PEREIRA, 2006).

Para finalizar, é importante ressaltar que, a definição de política de crédito cabe somente a empresa decidir. O seu conceito é considerado complexo, devendo ser analisado constantemente devido a variação no mercado empresarial, bem como, a sua eficiência, evitando problemas para com os seus clientes. (MARTINS, 2003).

2.16 ADMINISTRAÇÃO DE MERCADO

Ter o conhecimento sobre a real situação da empresa no mercado empresarial, mais especificamente em seu setor administrativo, faz com que ocorra uma competição saudável entre todos os concorrentes mercantis. (MARTINS, 2003).

A administração de mercado une vários fatores imprescindíveis para a sua gestão, ou seja, planejamento, análise, controle e implementação. Todos eles buscam inovar nos bens, serviços e ideias para suprir as necessidades advindas dos seus clientes. (PEREIRA, 2006).

Conforme apregoa Gitman (2001), denota-se: “administração mercadológica é o processo de planejamento e execução da concepção de preço, promoção e distribuição de bens, serviços e ideias para criar trocas com grupos-alvo que satisfaçam os consumidores e os objetivos organizacionais”.

De acordo com Martins (2003), para haver sucesso em seu empreendimento, a empresa necessita de uma boa visão de mercado para se executar uma boa administração, pois, assim, ela terá condições de desempenhar um bom atendimento a sua clientela, provando ser melhor que a sua concorrência.

A fim de atingir os seus objetivos e melhorar no atendimento aos seus clientes, a empresa poderá otimizar os seus produtos e serviços, aumentando o seu espaço mercadológico e ultrapassando as expectativas da concorrência. (PEREIRA,

2006).

Para Martins (2003), a administração de uma empresa, dentro do mercado nacional econômico, é primordial para a evolução da companhia, bem como, para exceder a sua concorrência diretamente, com o intuito de obter maior lucratividade. Contudo é oportuno citar que, havendo má administração a empresa pode estar fadada aos prejuízos, ocasionando o provável insucesso e fracasso perante o mercado.

2.16.1 Evolução

Para Gitman (2001), a evolução da administração mercadológica passou por vários estágios, ou seja, a era da produção; a era produto; a era de venda; era do *marketing* e a era do valor.

A primeira era chama de produção, demonstra-se a importância da disponibilidade de produtos e serviços para os clientes, especialmente, quando os mesmos fornecem baixo custo. Desta feita, a possibilidade de maior produção de mercadorias para a revenda e distribuição se torna um fator importante para a lucratividade. (MARTINS, 2003).

Para Pereira (2006), na era produto, os consumidores puderam dar maior atenção às mercadorias, tanto pela sua qualidade, desempenho e características. A empresa tende a melhorar as suas mercadorias, ao longo do tempo, para poder se superar e desenvolvê-los com uma melhor tecnologia. Lembrando que, os gestores administrativos têm a convicção que os consumidores sabem escolher os seus produtos para consumo, conforme qualidade, segurança e técnicas inovadoras.

Na era chamada venda, se subtende que os consumidores não poderão realizar suas compras sem a ajuda de uma pessoa competente para auxiliá-los. Para corroborar com as vendas, a companhia deve investir em mão-de-obra competente no intuito de tornar o desejo do cliente indeciso em resultado convicto e positivo para a empresa. (MARTINS, 2003).

Conforme apregoa Pereira (2006), a era do *marketing* retrata o escopo intencional da empresa, favorecendo o alcance do público alvo dentro de suas necessidades e desejos, sempre visando o melhor atendimento ao cliente para evitar a aproximação concorrencial.

Sobre a era do valor, Martins (2003), compreende que, o essencial é

saber delimitar o custo correto para determinado produto, atendendo os clientes e ultrapassando as expectativas da concorrência. Ressalta-se que, o conceito dado sobre o valor das mercadorias é imprescindível para a precisão de compra de específica mercadoria.

Com a evolução de cada era, pode-se concluir que os clientes passados, presentes e futuros de uma empresa foram se moldando de acordo com o desenvolvimento do mercado financeiro, a fim de atingirem os seus objetivos conforme cada necessidade existente. (PEREIRA, 2006).

2.17 OS 4 PÉS DO *MARKETING*

Quando se fala em marketing se subentende que não é somente uma palavra que o compõe, e sim os chamados 4 pés, ou seja, produto, preço, promoção e praça. (MARTINS, 2003).

Conforme apregoa Pereira (2006, p. 23), denota-se: “a compreensão das ferramentas de marketing pode ajudar a neutralizar as forças ambientais, canalizando recursos e obtendo resultados financeiros e de posicionamento de mercados compensadores”.

Com estes componentes formadores do *marketing*, se subentende que as empresas necessitam destes itens para poderem se mover no mercado financeiro, tomando as decisões e ações devidas. (MARTINS, 2003).

Sobre estes fatores, Gitman (2001) informa que, o item produto deve ser oferecido pela empresa com uma qualidade elevada, através de uma marca consolidada e atrativa. Porém, somente com estas características não supre as necessidades dos clientes, havendo a imprescindibilidade de embalagens chamativas, de vários tamanhos e formas e uso fácil, com o devido manual explicativo. Lembrando que, todos estes itens mencionados corroboram para que o cliente saia satisfeito, retornando este prestígio à empresa através do modo financeiro.

Conforme afirma Martins (2003), o item preço, deve-se mencionar que, a empresa ao estipular os valores devidos, deve pensar nos seus consumidores, oferecendo as seguintes características:

- Forma de pagamento extensa favorecendo o pagamento por seus clientes;

- Descontos relevantes para os clientes favorecerem os seus produtos;
- Créditos para os clientes se sentirem confiantes e praticar o ato da compra somente em sua empresa.

Desta forma, a empresa utilizando de forma correta o fator preço, corrobora para o aumento do *marketing* empresarial, determinando a satisfação dos seus clientes através da compra benéfica dos seus produtos. (PEREIRA, 2006).

Para Martins (2003), o componente chamado promoção propõe a empresa uma maior agilidade no ato da venda. Desta forma, informa-se a seguir os elementos que compõem a promoção:

- Propaganda deve ser primordial para a elevação das vendas, atingindo o público-alvo;
- Força de vendas para ajudar os clientes a decidirem sobre as suas escolhas, sem deixar lacunas, evitando o acesso da concorrência;
- Promoção de vendas, no intuito de surpreender os clientes, em seus aspectos mais exigentes;
- Relações públicas formadas por instrumentos que as deixem mais atrativas e inovadoras dentro do mercado financeiro;
- *Merchandising* que trata sobre a atração que deverá haver entre o produto e o cliente através de formas atrativas e criativas que chamem a atenção de todos.

O último componente integrante do *marketing* é chamado de praça, onde os produtos empresariais devem ser distribuídos de forma igualitária em todo o mercado financeiro, evitando escassez na distribuição dos mesmos. (PEREIRA, 2006).

Tomando esta atitude juntamente com um bom controle no estoque e se utilizando de um transporte eficiente, obtém-se como consequência a satisfação da clientela em nível máximo. (GITMAN, 2001).

Enfim, a companhia ou a organização que atender a todos estes itens componentes do *marketing* estão fadadas ao sucesso, se sobressaindo perante a concorrência, tornando o seu grande diferencial. (MARTINS, 2003).

3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

3.1 TIPOS DE PESQUISA

A natureza da pesquisa se transforma segundo o objeto a ser estudado. O atual esboço empregou a pesquisa bibliográfica, a pesquisa descritiva e a coleta de dados para o seu maior esclarecimento.

3.1.1 Pesquisa Bibliográfica

Para atingir os objetivos do projeto, o primeiro passo é realizar a pesquisa bibliográfica, pois é através dela que se pode conhecer um pouco mais dos conceitos já descritos sobre fluxo de caixa. Assim, após esta investigação, realiza-se a pesquisa descritiva, onde se pode descrever o objetivo do tema explanado.

De acordo com Marconi e Lakatos (2001, p. 43-44), pesquisa bibliográfica é: “Trata-se de levantamento de toda a bibliografia já publicada, em forma de livros, revistas, publicações avulsas e imprensa escrita”.

Neste sentido, Fachin (2003, p. 125) citam: “a pesquisa bibliográfica diz respeito ao conjunto de conhecimentos humanos reunidos nas obras”.

Deste modo, compreende-se que, foi através da pesquisa bibliográfica que o presente tema foi abordado, realizando-se a implantação do fluxo de caixa dentro na propriedade rural, e/ou podendo ser aplicando em qualquer outro setor.

3.1.2 Pesquisa Descritiva ou de Campo

A pesquisa descritiva visa obter informações que possibilitem melhor análise dos fatores que influenciam determinado processo.

Segundo Lakatos (2001, p. 187), as pesquisas descritivas são: “[...] investigações de pesquisa empírica cuja principal finalidade é o delineamento ou análise das características de fatos ou fenômenos [...]”.

Desta feita, o presente estudo procurou na pesquisa descritiva a importância e as sequelas da aplicação do fluxo de caixa na propriedade rural para o melhor controle por parte do agricultor.

3.1.3 Pesquisa Documental

A pesquisa documental abraça a mesma procedência da pesquisa bibliográfica, no entanto suas intenções de pesquisa são diversificadas como, por exemplo, documentos de instituições públicas e privadas.

Deste modo, averigua-se que o desígnio da pesquisa documental é angariar, considerar e decifrar os reforços teóricos já existentes sobre determinado acontecimento, contexto ou opinião. (BARROS; LEHFELD, 1986).

Com base no confirmado anteriormente, o presente estudo fez a utilização desta pesquisa por meio de um arrolamento de documentos catalogados ao assunto proposto.

3.2 ABORDAGEM DA PESQUISA

O estudo em tela abraçou a pesquisa qualitativa como enfoque para o seu maior entrosamento.

Desta feita, pesquisa qualitativa é a apreciação de dados apanhados pela análise impetuosa em um ambiente pré-determinado.

Desta forma Thomas e Nelson (1996, p. 04) expõem:

As pesquisas qualitativas envolvem a observação intensiva e de longo tempo num ambiente natural, o registro preciso e detalhado do que acontece no ambiente, a interpretação e análise de dados utilizando descrições e narrativas. Elas podem ser etnográfica, naturalista, interpretativa, fenomenológica, pesquisa-participante e pesquisa-ação.

3.3 POPULAÇÃO E AMOSTRA

População e amostra é uma classe de pesquisa pautada com as informações características de uma específica população.

Segundo Netto (2008, p. 01), a relação existente entre população e amostra é a seguinte: “[...] a amostra é um conjunto de medidas retiradas de uma população para fornecer informações cruciais sobre ela, ou seja, a amostra é simplesmente uma seleção de elementos de uma população”.

Portanto, direcionando para o presente tema, este método não foi agregado pelo fato de não se ter o intuito de buscar informações de uma determinada população.

3.4 INSTRUMENTO DE COLETA DE DADOS

Coleta de dados é a observação desempenhada através de questionários e entrevistas para que o pesquisador considere subsídios no auxílio de um específico estudo.

Neste processo, devem ser empregados mecanismos que aceitem a coleta de dados, com a abonação de que o pesquisador fará uma apreciação com o auxílio destes utensílios.

Assim, Gil (1996, p. 58), cita:

É caracterizado pelo estudo profundo exaustivo de um ou de poucos objetos, de maneira a permitir conhecimentos amplos e detalhados do mesmo, tarefa praticamente impossível mediante os outros tipos de delineamentos considerados.

Destarte, a coleta de dados foi realizada na propriedade rural, onde foram colhidos, registrados e analisados dados da propriedade, através de questionários abertos.

Assim, buscou-se analisar na propriedade rural em tela, a proposta de implantação de fluxo de caixa para melhor controle dos recursos financeiros na propriedade rural.

3.5 CARACTERÍSTICAS DA EMPRESA

Neste subtítulo, será descrito a situação atual da empresa em que se realiza a proposta de implantação do fluxo de caixa. Onde, serão, basicamente, delineadas quatro etapas: descrição da história da empresa; situação legal empresarial; relacionamento com fornecedores e clientes e o futuro empresarial com a aplicação deste instrumento.

3.5.1 Descrição legal empresarial

- Agricultor: Valmor Pirola;
- Inscrição Estadual: 010596828;
- CPF: 178.485.639-87;
- Endereço da propriedade rural: Estrada Geral, Rio Morto, município e comarca de Meleiro – SC;

- CEP: 88.920.000;
- Fone: (048) – 8802-0818.

3.5.2 Desenvolvimento histórico empresarial

O proprietário Valmor Pirola iniciou a sua atividade agrícola no ano de 1980, quando herdou da família a área rural de 25 hectares, sendo que desta área geral, 10 hectares eram destinados a produção de arroz irrigado e 03 hectares eram para o plantio de fumo, milho e feijão.

Em 1985, o proprietário adquiriu mais uma propriedade de 06 hectares, destes, 04 hectares são destinados para o plantio de arroz irrigado e os restantes são considerados áreas impróprias para o cultivo.

Lembrando que, o arroz cultivado, nesta época, era o do tipo sequeiro e sua produtividade girava em torno de 50 sacas por hectare.

Anterior a esse período, a colheita era feita manualmente, necessitando de muitos empregados temporários para realização do serviço. Assim, em meados de 1970, surgiram as primeiras colheitadeiras automotrizes que facilitariam a vida do agricultor.

Em 1983, indícios de uma revolução na produção do arroz surgem com o aparecimento do programa Pró-Várzeas, liderado pela antiga Associação de Crédito e Assistência Rural de Santa Catarina doravante ACARESC, atualmente chamada de Empresa de Pesquisa Agropecuária e Extensão Rural de Santa Catarina doravante EPAGRI, que implantava um sistema de inundação para o cultivo do arroz.

Desta forma, nascem as primeiras variedades de arroz irrigado, que com a colaboração deste sistema, dobrou o cultivo da rizicultura, permitindo ao agricultor iniciar a modernização da sua atividade empresarial.

Com a implantação deste novo método, exigiram-se máquinas maiores e muitos equipamentos modernos, onde a aquisição destes se dava mediante os financiamentos fornecidos pelo governo federal com o Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar doravante PRONAF.

Atualmente, a propriedade conta com 18 hectares de arroz irrigado e 03 hectares de fumo, estando devidamente estruturada com máquinas modernas, de última geração, para os seus cultivos. Salientando-se que, para auxiliar na produção

fumageira, na propriedade, também, se encontra maquinário para o processo de secagem do fumo.

3.5.3 Estrutura organizacional

A propriedade não tem um sistema organizacional definido, sendo composta por quatro pessoas da mesma família.

A administração da propriedade fica sob responsabilidade de Valmor Pirola, chefe da família que, também, desempenha outras funções junto com seu filho Paulo e sua mulher; e a sua esposa é responsável pelos serviços domésticos da casa.

3.6 OBJETIVO E AMBIENTE DIRETO E INDIRETO DE ATUAÇÃO EMPRESARIAL

Neste item serão descritos os seguintes tópicos: a) produtos e serviços; b) controle de qualidade; c) terceirização; d) parcerias desenvolvidas pela empresa; e) relacionamento e clientes; f) concorrências; g) fornecedores; h) estratégia de marketing; i) preço; j) distribuição; k) promoção e publicidade.

3.6.1 Produtos e serviços

Na propriedade, em questão, é desenvolvida a rizicultura, com a comercialização do arroz em casca.

3.6.2 Controle de qualidade

O controle de qualidade está presente na propriedade, e é imprescindível a sua execução, pois diz respeito à forma de trabalho realizada, bem como, a redução de riscos à saúde.

Na presente propriedade é realizada a análise da terra para verificar se há necessidade de adicionarem fertilizantes ou defensivos agrícolas, bem como, herbicidas e/ou fungicidas. Sendo que, estes produtos são dosados na quantidade necessária para o desenvolvimento da cultura salutar do arroz irrigado.

Para realizar esta verificação, o produtor obtém o auxílio de um técnico

agrícola especializado, pertencente a Cooperativa Agropecuária Regional Sul Catarinense doravante COOPERSULCA, para recomendar as dosagens corretas de insumos necessários.

3.6.3 Terceirização

A propriedade utiliza serviço de terceiros para a realização das atividades necessárias, onde a aplicação de defensivos agrícolas é realizada por terceiros, bem como, o emprego de fertilizantes e a semeadura.

Faz-se necessário mencionar que, é necessário contratar esse tipo de serviço para a manutenção dos canais de irrigação, cujo objetivo está na realização de roçadas na fase de pré-plantio, facilitando a irrigação do solo.

Denota-se que, também que, a colheita e o escoamento da produção são realizados por terceiros que encaminham para o engenho de arroz, onde o agricultor deixa o seu produto estocado e efetua a sua venda, conforme sua necessidade financeira ou o valor do produto mercantil.

3.6.4 Parcerias desenvolvidas pela empresa

O agricultor pode contar com o auxílio de algumas parcerias para ajudá-lo na produção do arroz irrigado. A EPAGRI é uma grande parceira, onde fornece todas as informações necessárias para a produção e é a principal empresa no sistema de desenvolvimento de sementes para a produção da cultura, sendo reconhecida internacionalmente em diversos países. Além disso, oferece suporte técnico para o investimento em mecanização para todos os produtos necessitados.

Existem ainda as cooperativas e as lojas agropecuárias da região, porém, o produtor procura maior assistência na cooperativa, pois o mesmo é associado, e também, devido ao fornecimento de fertilizantes, defensivos e demais produtos necessários para a cultura. Ressalta-se que, o agricultor, ainda, utiliza o departamento técnico para auxiliá-lo no desenvolvimento da rizicultura.

A Companhia Integrada de Desenvolvimento Agrícola de Santa Catarina doravante CIDASC é a responsável pela identificação do ponto ideal para efetuar a colheita, através da identificação do grau de umidade.

3.6.5 Relacionamento e clientes

A maioria dos rizicultores coloca seu produto em consignação nas beneficiadoras de arroz, que podem ser particulares ou cooperativas. O Senhor Valmor Pirola fornece seus produtos para a Cooperativa Agropecuária Regional Sul Catarinense – COOPERSULCA.

Ressalta-se que, para manter-se atualizado em relação ao preço do arroz e assim proceder a sua venda, o agricultor transfere o seu produto, no momento em que o preço possa ser considerado valoroso por ele, ou quando da sua necessidade.

3.6.6 Concorrências

Na atividade agrícola unifamiliar não existe concorrência devido ao porte das propriedades envolvidas. Porém, na época da colheita existe uma disputa entre os produtores de arroz, para disponibilizar vagas nas beneficiadoras em favor da armazenagem de seus produtos.

3.6.7 Fornecedores

Os fornecedores são compostos por empresas da região que fornecem os produtos e serviços necessários para a produção do arroz.

As compras são feitas de forma direta, através de uma pesquisa de preço, pois como existem várias opções de aquisição, o produtor opta pelo menor custo. Lembrando que, a qualidade dos produtos é igual a todos eles, devido o seu fornecimento ser dos mesmos fabricantes.

A seguir, destacam-se os principais fornecedores:

FORNECEDORES	LOCALILZAÇÃO	PRODUTOS
Petro Hugo	Meleiro – SC	Óleo Diesel
Coopersulca	Meleiro – SC	Sementes, fertilizantes e defensivos
Mecânica Costa	Meleiro – SC	Manutenção de máquinas
Valtrator	Araranguá - SC	Máquinas e equipamentos
Auto Posto Coral	Meleiro – SC	Limpeza e pulverização das máquina

Quadro 03: principais fornecedores.

Fonte: arquivo interno VALMOR PIROLA - 2010.

3.6.8 Estratégia de Marketing

Este item está baseado na relação da empresa com o mercado, na qual a mesma encontra-se inserida.

3.6.9 Preço

O preço não é definido pelo agricultor, e sim pelo mercado negociante, ou seja, pelas cooperativas e empresas particulares, sendo assim, o agricultor têm que esperar a melhor oportunidade de venda do produto, efetuando-a nos melhores momentos.

3.6.10 Distribuição

Após efetuar a colheita, o produto necessita, obrigatoriamente, de armazenagem adequada, e sua distribuição se dá pelas beneficiadoras de arroz. Lembrando que, para escoar a produção, o agricultor tem o custo com o transporte que é feito via terceiros através de caminhões particulares.

3.6.11 Promoção e publicidade

Este item não se encaixa nesta situação, pois o agricultor é forçado a atender o que o mercado impõe.

3.7 ESTRUTURA CONTÁBIL E FORMA DE TRIBUTAÇÃO

Diferentemente de uma empresa comercial, de serviços ou industrial, a agricultura envolve um único imposto, ou seja, o Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Prestação de Serviço, doravante ICMS.

O ICMS é o imposto incidente sobre as mercadorias vendidas no momento da emissão da nota fiscal do produtor rural, cuja alíquota é de 2,3%, onde o valor é descontado do montante vendido à empresa que comprou o seu produto. A empresa beneficiadora, então emitirá uma nota fiscal do mesmo valor ao produtor, chamada de contra-nota. Em seguida, o produtor irá entregá-la à exatoria do seu município, ocorrendo a baixa de sua nota, isentando-se de emitir uma guia de recolhimento de imposto. A empresa, que recebeu o seu produto, é quem reteve do agricultor, o valor do ICMS, na qual fará o repasse para o fisco.

3.8 PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO

Neste item, destaca-se a missão da empresa e os seus valores considerados relevantes, além de demonstrar as suas futuras estratégias.

3.8.1 Missão

A propriedade não possui uma missão definida. Porém, o agricultor destaca a importância da qualidade na produção e a não contaminação do meio ambiente por meio da aplicação dos defensivos agrícolas, pois, além de render mais nas empresas beneficiadoras devido a redução das impurezas na classificação, este produto é destinado, principalmente, a alimentação humana.

3.8.2 Valores

Ainda não especificados, contudo, através de uma conversa com o agricultor, constatou-se que dentro dos integrantes, são importantes os seguintes valores:

- Afeto;
- Respeito;

- Família;
- Religião.

3.8.3 Estratégias Futuras

A estratégia futura da propriedade rural averiguada é a redução dos custos de produção, acompanhado da tecnologia que se faz presente, bem como, alavancar a vida empresarial, objetivando maiores rendimentos familiares.

O agricultor compreende que, para o acompanhamento devido da tecnologia no presente setor, não é uma tarefa fácil, pois o preço do produto está pouco valorizado no mercado. Contudo, dentro das necessidades de produção, sabe-se que é necessária a modernidade para a atividade ser mantida na propriedade.

3.9 DIAGNÓSTICO

A empresa, que é objeto do presente trabalho, é uma propriedade rural, que possui como atividade principal a produção de arroz em casca, obtida através do sistema pré-geminado.

Desta forma, acha-se necessário o resgate de algumas informações pertinentes à mesma, para proporcionar um melhor entendimento do processo da presente cultura.

No desenvolvimento do assunto, foi necessário buscar informações em referências bibliográficas, como também, informações extraídas dos componentes da propriedade em estudo mediante a técnica de entrevista.

De acordo com o produtor, até a década de 80, o plantio do arroz era realizado através do sistema de sequeiro, aonde a produtividade por hectare não chegava aos 2.000 Kg.

Após esse período, o Governo Federal criou o Projeto Pró-Várzeas, que consistia na inundação de áreas de produção para o cultivo do arroz irrigado, junto à EPAGRI, pois, esta criou novas variedades de arroz que permitiam o plantio do novo sistema. Este sistema permitiu uma maior produtividade por área a fim de aumentar a produção do país.

O projeto atingiu as expectativas dos produtores rurais e os mesmos

passaram a produzir o dobro da produtividade por hectare, até aquele momento.

De acordo com a EPAGRI/Cepa (2009), o arroz é um dos cereais mais produzidos e consumidos no mundo. Os maiores produtores são a China e a Índia com 30% e 22% da produção total. Sendo que, na safra 2009/2010, a produção brasileira foi de 11.311,80 milhões de toneladas, em uma área total de 2.758.080,00 hectares.

Conforme o IBGE (2008), Santa Catarina produz cerca de 1.046.875 toneladas em 152.063 hectares de terra. Meleiro produz cerca de 64.733 toneladas em 9.450 hectares de terras.

Os avanços da tecnologia permitiram o aumento de produção por área, e fez com que o agricultor trabalhasse somente com o arroz. Assim o produtor desviou a sua atenção à produção do arroz irrigado, pois com o aumento da produtividade, obteve-se uma maior lucratividade e com isso, melhorou sua vida e da sua família.

Apesar desta produtividade ser boa, segundo o agricultor, a propriedade não utiliza eficazmente de técnicas para otimização desta produtividade, que é análise de solos, para identificar as quantidades e as fórmulas exatas de fertilizantes.

Com ela é possível quantificar, com certa precisão, as quantidades necessárias de fertilizantes para manutenção da cultura instalada. Porém, nota-se que nas pequenas propriedades, ela não é comum, apesar de ser uma ferramenta que exerce influência nos custos com fertilizantes necessários para a produção.

Para que a produção aconteça, torna-se necessária a realização de gastos que serão descritos a seguir.

A compra de fertilizantes, bem como, de defensivos, pode ser feita em muitas agropecuárias da região, promovendo ao produtor certa flexibilidade na busca de preços melhores.

O óleo diesel, também é um produto muito importante para a produção, pois a atividade produtiva do arroz irrigado utiliza muito o serviço das máquinas que usam este combustível para o seu funcionamento.

De acordo com EPAGRI (2010), o preço de venda sofre variações de acordo com as exigências do mercado. A seguir, será apresentado um histórico de preços:

Mês	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Jan	14,04	12,53	17,79	25,87	21,75
Fev	13,13	12,26	15,13	24,95	34,28	21,96	17,60	19,27	22,51
Mar	11,51	11,64	14,75	24,75	31,88	23,07	17,50	19,84	23,09
Abr	11,05	11,66	14,63	26,79	32,23	21,65	17,17	21,94	26,42
Mai	10,65	12,31	15,19	31,50					

Quadro 04: fluxo de caixa dos anos de 2000 a 2008.

Fonte: arquivo interno VALMOR PIROLA - 2010.

Como se pode perceber, não há uma estabilidade nos preços da saca de arroz, analisando de ano para ano, e mesmo de mês em mês.

Para aliviar um pouco a pressão que as incertezas de preços do produto proporcionam, o governo intervém no mercado de arroz e disponibilizam alguns mecanismos de comercialização para garantir um preço justo no período favorável ao produtor.

De acordo com a EPAGRI (2010, p.161) o Empréstimo do Governo Federal, doravante EGF tem por finalidade o seguinte preceito: “Incentivar a estocagem da produção, permitindo que o produtor cumpra com seus compromissos, sem precisar vender a produção em momentos desfavoráveis”.

Ainda em conformidade com a EPAGRI (2010, p.161), a Aquisição do Governo Federal, doravante AGF tem a seguinte finalidade: “[...] garantir a aquisição de produtos pelo governo federal pelo preço mínimo para a formação dos estoques públicos. Assim, nos momentos em que os preços praticados no mercado estiverem abaixo do preço mínimo, este mecanismo é positivo aos agricultores”.

Neste sentido, estes mecanismos servem de amparo ao produtor para que seus compromissos sejam honrados até o preço se encaminhar para a normalidade com um valor mínimo, bem como, servem como garantia de compra da produção.

A respeito de crédito rural, o agricultor não encontra grandes dificuldades para sua obtenção. Esse utiliza recursos oriundos do PRONAF, tanto para custeio

da lavoura, quanto para investimento.

No que se diz respeito ao meio ambiente, a atividade agrícola é bastante dependente de seu estado. As secas prolongadas, bem como, as precipitações em excesso, podem ocasionar perdas significativas na produção. Por isso, o clima é um dos fatores determinantes para o sucesso da lavoura, merecendo certo estudo e conhecimento para ser ter uma previsão comportamental para o futuro.

Algumas técnicas utilizadas na lavoura realmente colaboram com a diminuição dos impactos ambientais. É o caso da aplicação dos defensivos agrícolas com máquinas, que por sua vez, promovem a correta aplicação evitando o desperdício e diminuindo a contaminação do solo e da água.

Outra técnica muito comum aplicada pelo agricultor, após o emprego de fertilizantes e defensivos, é o impedimento da troca de água pelo tempo máximo possível, diminuindo assim, a contaminação do rio bem como o desperdício de adubo.

3.10 OPORTUNIDADES

Este item refere-se às ações do meio externo que interferem positivamente na empresa, tais como:

- a) Clima;
- b) Crédito facilitado e de baixo custo;
- c) Quantidade de beneficiadoras na região;
- d) Pesquisas constantes no melhoramento genético;
- e) Assistência técnica pública gratuita;
- f) Facilidade de acesso a insumos.

3.11 AMEAÇAS

Neste item são descritos os efeitos do meio externo em relação à empresa, pela qual ela não consegue exercer controle. Eles são:

- a) Preço de venda do produto;
- b) Clima;
- c) Importação de arroz;
- d) Preço de compra dos insumos;

- e) Preço de compra do óleo diesel;
- f) Aparecimento de plantas daninhas resistentes a herbicidas;
- g) Aparecimento de novas pragas;
- h) Concorrência de outros países.

3.12 PONTOS FORTES

A empresa apresenta os seguintes pontos fortes, conforme a pesquisa feita na propriedade em estudo:

- a) Terra com grande potencial de produtividade;
- b) Possui todos os equipamentos básicos para o preparo do solo e colheita;
- c) Possui grande volume de água mesmo nos períodos de estiagem;
- d) Localização da propriedade de fácil acesso para o escoamento da produção;
- e) Utilizam-se sementes de boa qualidade;
- f) Proximidade de empresas beneficiadoras e armazenadoras;
- g) Estradas bem conservadas.

3.13 PONTOS FRACOS

A propriedade rural apresenta os seguintes pontos fracos:

- a) Não define os custos de produção;
- b) Não se identifica qual é o maior custo da produção;
- c) Não é feito nada para minimizar os custos produtivos;
- d) Não há separação das despesas domésticas com a atividade;
- e) Não é realizado controle efetivo para identificar as entradas e saídas de recursos da propriedade;
- f) Não há adoção do método orçamentário para a programação das entradas e saídas de caixa da atividade;

3.14 PONTOS FORTES À RESPEITO DO FLUXO DE CAIXA

Neste item são descritos os fatores que influenciam positivamente na empresa, com relação ao tema de estudo. Eles são:

- O agricultor anota suas compras feitas em um caderno;
- Despesas são ordenadas de acordo com a data da compra;
- O agricultor demonstrou interesse em fazer o controle das entradas e saídas de caixa.

3.15 PONTOS FRACOS À RESPEITO DO FLUXO DE CAIXA

Neste item relatam-se os problemas encontrados na propriedade em estudo e que servirá de base para a busca de alternativas para solucionar ou minimizar os mesmos. Por isso descreve-se a seguir:

- O agricultor não separa seus gastos pessoais com os da atividade;
- Não é efetuado um controle efetivo dos recursos de entrada e saída;
- Não há adoção de método orçamentário para a programação das entradas e saídas de caixa da atividade.

3.16 ANÁLISE E PROGNÓSTICO

Esta etapa se destina à realização da análise dos pontos fortes e fracos levantados na propriedade em estudo, à respeito do tema estudado.

Destarte, pretende-se compreender os problemas existentes na mesma, de tal forma a desenvolver ideias que permitam um melhor gerenciamento do caixa da propriedade, através da implantação de controles de simples gestão.

Pretende-se ainda, propor sugestões para que o agricultor possa vir a utilizar na propriedade para minimizar tais problemas.

Para isso é necessário elencá-los, descrevendo como estes acontecem na propriedade estudada.

3.16.1 Anotação de compras e ordenação de despesas

Na propriedade, o agricultor costuma fazer anotações simples em um caderno ou panfletos às compras realizadas para o início do plantio e a manutenção da lavoura.

Porém, percebe-se que as anotações efetuadas são incompletas, visto que, evidenciam-se que as compras onde demandam valores mais significantes de capital são registradas, enquanto que, os gastos de menores valores não são anotados. Por consequência, o agricultor perde o controle dos gastos que os produtos em si geram em seu caixa.

Mesmo assim, estas anotações são importantes para a gestão da produção, além de representar um ponto positivo para que um sistema de controle possa ser implantado e também mantido.

Por isso, sugere-se uma planilha desenvolvida em documento do excel de nome controle de compras, a fim de, fornecer informações úteis para o agricultor poder acompanhar as quantidades utilizadas na lavoura, bem como, a quantidade disponível em seu estoque.

De acordo com o quadro 05, cujos dados encontram-se no Apêndice A – controle de compras apresenta-se o comportamento de alguns gastos e como estão inseridos na planilha de forma a gerar informação ao agricultor:

CONTROLE DE COMPRAS										
ENTRADAS						SAIDAS			Controle e PGTO	
Produto	Data	Und	Qtde	VLr Unt	VLr Total	Data Saida	Qtde2	Saldo	Prazo	PGTO
Semente	15/06/2010	SC	50	R\$45,00	R\$2.250,00	01/10/2010	25	0	15/11/2010	
						10/10/2010	0	0		
						15/10/2010	0	0		
TOTAL			50		R\$2.250,00			25		
ENTRADAS						SAIDAS			Controle e PGTO	
Produto	Data	Und	QTDE	VLR Unt	VLR Total	Data Saida	Qtde2	SALDO	30/11/2010	
00-20-30	25/08/2010	SC	80	R\$38,00	R\$3.040,00	01/10/2010	30	0		
						10/10/2010	0	0		
						15/10/2010	0	0		
TOTAL			80		R\$3.040,00			50		

Quadro 05: controle de compras A.

Fonte: arquivo interno VALMOR PIROLA - 2010.

Cabe salientar que, a importância dessa ferramenta para que o agricultor monitore os gastos na lavoura, apesar de não utilizá-la ainda, é evitar a ocorrência de sobras de produtos.

Com relação às compras à prazo, o agricultor costuma organizar as notas

de compra de acordo com o seu vencimento, para que possa liquidá-las no período correto.

Deste modo, para melhorar o controle dos desembolsos, desenvolvem-se os presentes fatores na planilha de pagamento a seguir:

CONTROLE DE COMPRAS										
ENTRADAS						SAIDAS			Controle e PGTO	
Produto	Data	Und	Qtde	VLr Unt	VLr Total	Data Saida	Qtde2	Saldo	Prazo	PGTO
45-00-00	15/06/2010	SC	50	R\$42,00	R\$2.100,00	15/12/2010	15	0	15/11/2010	
						15/01/2011	32	0		
TOTAL			50		R\$2.100,00			3		
ENTRADAS						SAIDAS			Controle e PGTO	
Produto	Data	Und	QTDE	VLR Unt	VLR Total	Data Saida	Qtde2	SALDO	Prazo	PGTO
Óleo Diesel	10/05/2010	Lt	850	R\$2,05	R\$1.742,50	21/05/2010	85	0	10/05/2010	
						30/05/2010	75	0		
						15/06/2010	66	0		
						10/07/2010	75	0		
TOTAL						21/07/2010	55	0		
						10/08/2010	65	0		
						18/08/2010	79	0		
						10/09/2010	50	0		
						15/09/2010	60	0		
						25/09/2010	55	0		
						01/10/2010	58	0		
						10/10/2010	120	0		
			850		R\$1.742,50	15/10/2010	1	6		

Quadro 06: controle de compras B.
Fonte: arquivo interno VALMOR PIROLA - 2010.

Dessa forma, ao realizar a compra e preencher a planilha com os produtos adquiridos, o agricultor informará também o prazo de pagamento se assim for. No caso de haver uma compra a vista, não será necessária o preenchimento.

Neste sentido, ao acessar as planilhas, o produtor poderá visualizar as contas em aberto, concomitante com todas as informações pertinentes à compra e às aplicações na produção.

3.16.2 Controle efetivo das entradas e saídas de caixa

O agricultor demonstrou interesse em implantar os controles internos para o melhoramento na contabilidade de sua produção, obtendo, deste forma, as informações necessárias.

A fim de contribuir na ementa de informações da produção do arroz irrigado, sugere-se um controle de colheita. Nele consiste na confrontação de dados das notas de entrada na empresa que beneficia o arroz, com quantidades retiradas das mesmas, permitindo assim a visualização de um saldo, que é produto ainda a ser vendido.

O controle de colheita é demonstrado da seguinte forma:

CONTROLE DE COLHEITA – COOPERATIVA LCA					
Entrada na Cerealista			Venda à Cerealista		
Data	Und	Qtde	Data	Und	Qtde
08/03/2010	SC	258	20/07/2010	SC	400
09/03/2010	SC	318			0
15/03/2010	SC	295			0
16/03/2010	SC	245			0
17/03/2010	SC	284			0
TOTAL		1400			1000
Saldo em Deposito			Saldo Restante		

Quadro 07: controle de compras B.

Fonte: arquivo interno VALMOR PIROLA - 2010.

CONTROLE DE COLHEITA - CEREALISTA MELEIRO					
Entrada na Cerealista			Venda à Cerealista		
Data	Und	Qtde	Data	Und	Qtde
18/03/2011	SC	110	20/09/2011	SC	62
18/03/2011	SC	112			0
19/03/2011	SC	120			0
19/03/2011	SC	120			0
					0
TOTAL		462			400
Saldo em Deposito			Saldo Restante		

Quadro 08: controle de colheita.

Fonte: arquivo interno VALMOR PIROLA - 2010.

Assim, o produtor poderá acompanhar todas as movimentações de entrada, podendo, a qualquer momento, visualizar quantidade de produtos em estoque, facilitando o seu planejamento de compras.

3.16.3 Separação entre despesas domésticas e as despesas atinentes à atividade rural

Na propriedade estudada, o produtor rural não separa suas despesas particulares com as da atividade agrícola. Através deste conjunto de gastos, não há como definir o custo da propriedade, por isto é muito importante definir o que é despesa doméstica e o que é despesas da atividade rural.

De acordo com levantamento de alguns pontos, sugere-se à família que seja designado um valor de R\$1.400,00 mensais, como forma de remuneração pelo trabalho realizado na atividade de cunho doméstico.

Outros gastos particulares esporádicos terão tratamento especial no fluxo de caixa.

Deste modo, será possível evidenciar, na demonstração, o valor gasto pela família, isoladamente, e os gastos da produção. Assim, o agricultor inicia a visualização e percebe o montante gasto pela produção do arroz irrigado e de cunho pessoal.

A planilha que segue é uma sugestão para que a família ordene os gastos pessoais, ficando isenta sua vinculação com o proposto no trabalho:

	Janeiro	fevereiro	março	abril	maio	junho	julho	agosto	setembro	outubro	novembro	dezembro	total do ano
Rendimentos													
(+) Pro-Labore													
(+)													
(+)													
(=)total rendimentos													
Gastos													
(-) Mercado													
(-) Energia													
(-) Telefone													
(-) Combustível													
(-) Farmacia													
(-) Vestuario													
(-) Oficina													
(-) Outros													
(-)													
(-)													
(-)													
(-)													
(-)													
(-)													
(=) Total Gastos													
Saldo Disponível													

Quadro 09: gastos pessoais.

Fonte: arquivo interno VALMOR PIROLA - 2010.

Consta no próximo item um dos fatores que condizem com o objetivo do trabalho.

3.16.4 Controle efetivo para a identificação de entradas e saídas de recursos

Até o presente momento, o agricultor não dispõe de um sistema de controle efetivo e que evidencie as entradas e saídas de caixa na propriedade. Sem estas informações importantes, fica difícil ter-se uma visão geral sobre os recursos que entram e saem das finanças do agricultor.

A visão global financeira permite, ao usuário, refletir se há desembolsos maiores do que deveriam acontecer, e qual deverá ser o impacto no saldo de caixa se uma compra for mal realizada.

Em face ao problema elencado, sugere-se a utilização de uma demonstração do fluxo de caixa condizente às necessidades da propriedade, aplicando-se na safra 2009/2010 e evidenciando-se as movimentações necessárias para a produção do arroz irrigado.

Assim, é desenvolvido o modelo de fluxo de caixa a seguir demonstrado:

PERÍODO	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ	JAN	FEV	MAR
SALDO INICIAL CAIXA	R\$ 30.000,00	R\$ 86.707,50	R\$ 86.707,50	R\$ 86.707,50	R\$ 86.707,50	R\$ 84.457,50	R\$ 79.677,50	R\$ 74.057,50	R\$ 73.577,50	R\$ 73.097,50	R\$ 73.097,50	R\$ 73.097,50
ENTRADAS	R\$ 0,00											
VENDA DO ARROZ	R\$ 60.000,00											
OUTRAS ENTRADAS	R\$ 500,00											
	R\$ 0,00											
	R\$ 0,00											
TOTAL DE ENTRADAS	R\$ 90.500,00											
SAIDAS												
ADUBO 00-20-30		R\$ 0,00	R\$ 3.040,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00					
ADUBO 45-00-00		R\$ 0,00	R\$ 2.100,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00					
FURADAN		R\$ 0,00	R\$ 800,00	R\$ 0,00								
ROUNDUP		R\$ 200,00	R\$ 0,00									
BASAGRAN		R\$ 0,00	R\$ 1.000,00	R\$ 0,00								
RICCER		R\$ 0,00	R\$ 2.500,00	R\$ 0,00								
OLEO DIESEL		R\$ 1.742,50	R\$ 0,00									
REVISAO DE MAQ.		R\$ 850,00	R\$ 0,00									
REVISAO DE EQUIP.		R\$ 1.000,00	R\$ 0,00									
SERVIÇOS TERC.		R\$ 0,00	R\$ 480,00	R\$ 480,00	R\$ 480,00	R\$ 480,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00				
SEMENTE		R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 2.250,00	R\$ 0,00					
TOTAL SAIDAS DAS		R\$ 3.792,50	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 2.250,00	R\$ 4.780,00	R\$ 5.620,00	R\$ 480,00	R\$ 480,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
SALDO FINAL CAIXA	R\$ 90.500,00	R\$ 86.707,50	R\$ 86.707,50	R\$ 86.707,50	R\$ 86.707,50	R\$ 84.457,50	R\$ 79.677,50	R\$ 74.057,50	R\$ 73.577,50	R\$ 73.097,50	R\$ 73.097,50	R\$ 73.097,50

Quadro 10: fluxo de caixa.

Fonte: arquivo interno VALMOR PIROLA - 2010.

A ideia da utilização de um fluxo de caixa adaptado às condições da propriedade, vem a somar no processo de gestão da atividade, e assim garantir o fornecimento de informações úteis para a sua gestão, colaborando, inclusive, com a programação e planejamento.

3.16.5 Adoção de método orçamentário para a programação das entradas e saídas de caixa

Em consequência de não haver um sistema de controle das entradas e saídas de caixa, o produtor não faz a programação para a safra que segue.

A proposta orçamentária é fazer, com que, haja uma programação das entradas e saídas de caixa pertinentes para o ano safra.

Assim, a sugestão adequada é a implantação orçamentária de caixa adaptada à realidade da propriedade e que atenda as necessidades do agricultor, fornecendo uma informação segura através de um sistema de simples gestão.

A planilha conta, também, com o fluxo de caixa da safra para demonstrar o que realmente aconteceu perante a projeção feita para o período de 2010/2011.

Deste modo, a seguir apresenta-se a planilha do orçamento e fluxo de caixa ao qual está disposta de forma completa nos anos de 2008 a 2010:

MUNICÍPIO	ÁREA PLANTADA (ha)			TOTAL	REND. (kg/ha)		TOTAL(t)	
	SAFRA 2008/09	GRÃOS 2009/10	SEMENTES 2009/10		SAFRA 2008/09	SAFRA 2009/10	SAFRA 2008/09	SAFRA 2009/10
TURVO	9800	8245	1555	9800	7200	70.560	73.500	
MELEIRO	9450	9257	193	9450	7100	67.095	64.733	
JAC. MACH.	7150	6809	391	7200	6500	46.475	47.160	
ARARANGUÁ	4500	4489	11	4500	6500	29.250	31.050	
SÃO JOÃO DO SUL	4000	3958	42	4000	6500	26.000	27.400	
PRAIA GRANDE	3300	3256	44	3300	5600	18.480	21.038	
MORRO GRANDE	3100	3067	33	3100	6750	20.925	20.925	
ERMO	3050	2953	97	3050	7000	21.350	19.825	
TIMBE DO SUL	2000	1958	42	2000	7000	14.000	13.400	
MARACAJA	1500	1600		1600	8000	12.000	12.000	
SOMBRIO	1500	1500		1500	6500	9.750	9.000	
STA ROSA DO SUL	600	900		900	6500	3.900	5.175	
PASSO DE TORRES	600	600		600	5000	3.000	3.000	
BAL. GAIVOTA	10	10		10	5600	56	56	
TOTAL REGIÃO	50560	48602	2408	51010	6781	342.841	348.261	

Quadro 11: fluxo de caixa dos anos de 2008 a 2010.
Fonte: arquivo interno EPAGRI e COOPERSULCA - 2011.

4 CONCLUSÃO

O estudo realizado pelo presente discente, através da pesquisa bibliográfica e de campo, ofereceu maior sabedoria de quais são os procedimentos utilizados para o entendimento do mesmo. A elevada gama de conhecimento adquirido perante o presente esboço adquirido com o levantamento de informações foi além do esperado. Isto se deve, em virtude da vasta bibliografia usada para o entendimento do assunto em tela.

Com a realização da pesquisa bibliográfica houve a aquisição de conhecimentos relativos à evolução administrativa, gestão financeira, controle financeiro, capital de giro, fluxo de caixa e empresa familiar. Também, existiu a possibilidade de maior alcance dos objetivos propostos na realização de análise de dados, em conformidade com os dados fornecidos pelo produtor.

Este trabalho trouxe, também, uma abertura de visão para o presente pesquisador, aguçando benefícios no modo de pensar e agir e gerando argumentos para explicar ações que ocorrem no cotidiano dos agricultores, inclusive oferecendo a proposta de fluxo de caixa, como foi proporcionado ao agricultor pesquisado.

A aplicação do instrumento chamado fluxo de caixa e do uso de planilhas ajudaram na decisão e controle de pedidos de vendas dos produtos, na qual ajudaram na administração da propriedade rural.

Tratando sobre o fluxo de caixa, o presente estudo proporcionou a importância do mesmo para o planejamento e controle financeiro, facilitando o gerenciamento de recursos para disponibilizar melhores análises e planejando ações benéficas para resultados satisfatórios.

Vale ressaltar que, todo agricultor pode se utilizar de fluxo de caixa para o progresso de seus negócios, já que os recursos financeiros são imprescindíveis para saldar as dívidas obtidas em razão das atividades agrícolas. Desta forma, além de apresentar os ingressos e desembolsos, o fluxo de caixa auxilia analisar cenários projetando fluxos futuros que corroboram no auxílio na escolha de opções que podem comprometer o resultado final.

Isto foi o ponto crucial para o destaque deste produtor agrícola perante os outros, fomentando o crescimento de suas finanças com a utilização de técnicas cada vez mais eficazes. Porém, é coerente ressaltar que se o agricultor descobrir onde está o diferencial de seus produtos perante os demais produtores, atenderá as

suas expectativas, elevando suas finanças.

Até o ano de 1999, a propriedade era administrada, apenas, pelo saldo constante em caixa, não existindo um livro-caixa com informações, nem planejamento a médio ou longo prazo. Ressaltando que, qualquer aquisição realizada acarretava um risco ao produtor de escassear dinheiro para a quitação de seus compromissos, uma vez que não se tinha um controle dos gastos e ganhos nas operações.

Suas alienações não eram controladas, não havendo uma supervisão no trabalho dos colaboradores do produtor, nem sobre a produção ou setor financeiro da propriedade rural. Não havia elementos suficientes para constar lucros ou prejuízos em um determinado mês.

A criação de planilhas e a melhoria no processo produtivo auxiliaram na elaboração de um livro-caixa, o que permitiu o produtor rural vislumbrar a real situação do seu negócio.

Desta feita, o produtor pode planejar seus investimentos com maior segurança, bem como, planejar períodos necessários para a captação de recursos ou alocar os seus colaboradores em afazeres com um melhor aproveitamento.

Mas, o avanço primordial para o produtor, que baseia o seu plantio na agricultura, foi a concepção da planilha e do livro-caixa de base na adoção de decisões necessárias e o melhor aproveitamento de seus colaboradores no plantio do arroz. Enfim, estes instrumentos trouxeram ao produtor total controle sobre os faturamentos financeiros da propriedade.

Estas planilhas serão de grande valia para o futuro da propriedade, onde as aquisições e orçamentos que não foram bem elaborados deverão ser revistos.

É importante salientar que este procedimento muito favorece para o crescimento da lucratividade da propriedade. Tornou o negócio mais organizado e preparado para concorrer com os produtos de outros agricultores.

É um método contínuo de melhoria, onde os resultados favoráveis do negócio propiciam lucratividade certa no futuro.

Lembrando que, com a evolução constante do mundo comercial, este processo deve estar em constante desenvolvimento, mantendo-se sempre focado no mercado, que está cada vez mais competitivo.

Também é essencial demonstrar a importância que este processo utilizado durante o presente trabalho contribui eficazmente para o crescimento do

produtor, tornando as suas finanças mais organizadas e muito mais preparadas para se manterem estáveis, independentes da situação existente. É um processo de melhoria, onde o primeiro passo foi dado para o desenvolvimento financeiro do produtor.

Evidencia-se que, o mundo negocial está sempre em constante mudança e evolução, acompanhando a evolução da sociedade que a ele pertence, acompanhando as tendências mercantis cada vez mais competitivas.

Assim, a conclusão geral do presente trabalho é reveladora nos quesitos que tratam sobre a comunicação do produtor com os bancos e cooperativas agrícolas, preocupação no desenvolvimento contábil com a ajuda de um profissional competente e créditos e débitos do agricultor, havendo a necessidade de um balanço financeiro eficaz.

Ressalta-se que o agricultor mencionado no presente esboço, todo o tempo, sempre se preocupou em manter a idoneidade e executar os seus negócios claramente, devido a necessidade de segurança e confiabilidade do mesmo perante o mercado.

E no que tange aos objetivos pode-se afirmar que, todos foram sanados, evidenciando que o trabalho concluído trouxe satisfação e conhecimento do assunto em tela e da pesquisa efetuada.

REFERÊNCIAS

- BARROS, Aidil Jesus da Silveira; LEHFELD, Neide Aparecida de Souza. **Fundamentos de metodologia: um guia para a iniciação científica**. São Paulo: McGraw-Hill, 1986. 132 p.
- COSIF. **Manual de crédito rural (MCR) – Informações sobre linhas de crédito**. Disponível em: <<http://www.cosif.com.br>>. Acesso em: 14 de Ago. 2010.
- EMPRESA DE PESQUISA AGROPECUÁRIA E EXTENSÃO RURAL DE SANTA CATARINA SA. **Informações sobre agricultura**, Disponível em: <http://www.epagri.rct-sc.br>. Acesso em: 14 ago. 2010.
- FACHIN, Odília. **Fundamentos de metodologia**. 4. Ed. São Paulo: Saraiva. 2003, p. 200.
- GIL, Antonio Carlos. **Como elaborar projetos de pesquisa**. 3 ed. São Paulo: Ed. Atlas. 1996. 159 p.
- GITMAN, L. J. **Princípios da administração financeira**. 2. ed. Porto Alegre: Bookman, 2001.
- GROPELLI, A.A; NIKBAKHT, E. **Administração financeira**. Trad. 2. ed. São Paulo: Saraiva, 1998.
- IUDICIBUS, Sergio de *et al.* **Contabilidade introdutória**. 8 ed. São Paulo: Atlas, 1996.
- IUDICIBUS, Sérgio de; MARION, José Carlos. **Introdução a teoria da contabilidade: para o nível de graduação**. São Paulo: Atlas, 1999.
- LAKATOS, Eva Maria; MARCONI, Marina de Andrade. **Fundamentos de metodologia científica**. 4 ed. rev. e ampl. São Paulo: Atlas, 2001.
- LEONE, G. S. G. **Custos, planejamento, implantação e controle**. 3. ed. São Paulo: Atlas 2000.
- LYRA JÚNIOR, Eduardo Messias Gonçalves de; FIGUEIREDO, Henrique Monteiro *et al.* **A propriedade rural, sua função social e as invasões promovidas por movimentos sem-terra**. Jus Navigandi, Teresina, ano 7, n. 58, 1 ago. 2002. Disponível em: <<http://jus.uol.com.br/revista/texto/3106>>. Acesso em: 24 maio 2011.
- MARTINS, Eliseu. **Contabilidade de custos**. 9. ed. São Paulo: Atlas, 2003.
- NETTO, Tânia Maria. **População e amostra**. Disponível em: <<http://fotolog.terra.com.br/memory:28>>. Acesso em: 08 nov. 2010.
- PADOVEZE, Clovis Luiz. **Contabilidade gerencial**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2003.

PEREIRA, Lutero de Paiva. **Financiamento rural**. Curitiba: Juruá, 2006.

SILVA, Edson Cordeiro da. **Como administrar o fluxo de caixa das empresas: guia prático e objetivo de apoio aos executivos**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2006.

TELES, Egberto Lucena. A demonstração de caixa como forma de enriquecimento das demonstrações contábeis exigidas por lei. **Revista Brasileira de Contabilidade**. Brasília, ano XXVI, n. 5, p. 64-71, jul./1997. p. 69.

THIESEN, João Arno de Oliveira. A demonstração do fluxo de caixa nas organizações e sua importância como instrumento na tomada de decisão. **Revista do Conselho Regional de Contabilidade do Rio Grande do Sul**. Porto Alegre, n 100, p.8-13, mai/2000.

THOMAS, J. R; NELSON, J.K. **Tipos de pesquisa considerando os procedimentos utilizados**. Disponível em: <<http://www.ergonomia.ufpr.br/Tipos%20de%20Pesquisa.pdf>>. Acesso em: 08 nov. 2010.

VICECONTI, P.E.V.; NEVES. **Contabilidade de custos: um enfoque direto e objetivo**. 4 ed. São Paulo: Frase, 1995.

WERNKE, Rodney. **Gestão de custos: uma abordagem prática**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2004, p. 20.

ZDANOWICZ, José Eduardo. **Fluxo de caixa**. 9. ed. Porto Alegre: Sagra Luzzato, 1991.

_____. **Fluxo de caixa: uma decisão de planejamento e controle financeiro**. 3.ed. Porto Alegre. Sagra Luzzato, 1989.