



## COMO AUMENTAR O CAPITAL DE GIRO EM MPE: ESTUDO DE CASO NA EMPRESA SERV MÓVEIS

*Adm.Letícia Nogueira da Matta*  
*Adm.Mayane Doce do Nascimento*  
*Adm.Mayele Figueira dos Santos*  
*Adm.Sara do Nascimento Maciel*  
*M.Sc.Silvia Andrea Brandão de Lima*

Pesquisadores junto ao Centro Universitário do NorteUNINORTE / LaureateInternationalUniversities (LIU);  
Bacharelado em Administração – Manaus-AM (Brasil)

### ABSTRACT:

*He small businesses are increasingly becoming more important on nation's economic life and represent its largest employer. However, there is limitations to these companies due to the fact of its own configuration, high mortality rates are highlighted on researches and studies which shows that some conditioning factors are poor business management and the lack of planning. The working capital in the financial management is of fundamental importance since it is directly related with the operating cycle and the line of business which has become a big challenge to these companies. However, the solutions to solve it are countless as the development of a strategic planning, maintain a financial reserve, reduce the business cycle, better control of default rate, look at the best way if indebtedness, combining reduced fees with extended terms and cost reduction. In this way, the article aims to propose relevant resources to grow the working capital in MPEs which through the tools of management specified later in the article as: Identification of appropriate business credit policies, actions for a positive Networking, analysis of viable financing options in addition to an organized and professional management to allow increased longevity and better results.*



**KEYWORDS:** *Micro enterprises, Working capital, financial management, Professional qualification.*

### 1 INTRODUÇÃO

As Micro e Pequenas Empresa (MPE) são um dos principais agentes de fomentação da economia mundial, uma vez que geram novos empregos, causam um estímulo extra na competição econômica gerando novas oportunidades e auxiliam as grandes empresas nos processos e desenvolvimentos.

De acordo com um estudo da sobrevivência das empresas realizado pelo Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE) em 2016, a taxa de sobrevivência no Brasil foi de 76,6%. Apesar da crescente relevância das micro e pequenas empresas na economiabrasileira, bem como seu papel social na diminuição das desigualdades entre indivíduos e regiões, essas empresas enfrentam dificuldades diversas para operar no Brasil.

Os índices de mortalidade empresarial para esse gênero de empresas são elevados. Os determinantes da mortalidade das empresas podem ter relação com falhas gerenciais na condução dos negócios, oriundas da falta de capital de giro (descontrole de fluxo de caixa), problemas financeiros (alto endividamento), ponto inadequado (falta de planejamento) e falta de conhecimentos gerenciais em si.

Trindade e Linhares (2011) desenvolveram uma pesquisa com o objetivo de identificar como a gestão de capital de giro contribui para manutenção das MPE, especificamente quais são as fontes de recursos, como são captados esses recursos e quais são os problemas enfrentados na gestão de recursos de curto prazo das MPE. Os autores concluíram que os principais fatores que dificultam o processo de gestão de capital de giro são inadimplência nas empresas que cresceu 5,1% em 2016 conforme aponta o Serviço de Proteção ao Crédito (SPC), além disso, descompasso entre os pagamentos e recebimentos operacionais.

O capital de giro representa os recursos demandados por uma empresa para financiar suas necessidades operacionais, identificadas desde a aquisição de matérias-primas (ou mercadorias) até o recebimento pela venda do produto acabado. A denominada Necessidade de Capital de Giro (NCG) é, pois, um conceito relevante para a gestão dos negócios, já que requer a tomada de decisões fundamentais com relação à liquidez e composição do vencimento dos compromissos financeiros de curto prazo.

O administrador da micro e pequena empresa devem direcionar a atenção para o capital de giro porque ele precisa de acompanhamento permanente, uma vez que a empresa sofre continuamente o impacto das diversas mudanças enfrentadas por esse segmento, mudanças que podem ser internas ou externas.

Nesse contexto, o objetivo desta pesquisa é propor fontes relevantes para o crescimento do capital de giro na micro e pequena empresa Serv Móveis. Como a empresa em estudo está inserida neste contexto e visa o crescimento neste mercado tão competitivo, faz-se necessário uma análise da gestão do seu capital de giro, bem como um levantamento de informações que possam contribuir com as futuras tomadas de decisões, que é o propósito deste trabalho.

Destaca-se que o estudo está estruturado em cinco seções, sendo a primeira esta introdução, que contextualiza a proposta da pesquisa. Em seguida, discorre-se sobre as abordagens dos principais pressupostos teóricos que fundamentam o enfoque conceitual de gestão de capital do giro, gestão financeira, meios de investimentos para o crescimento do capital de giro em MPE, ações para um bom Networking, assim como capacitação profissional. Na terceira seção, abordam-se os procedimentos metodológicos utilizados na pesquisa, os métodos de coleta e o tratamento dos dados. Na seção quatro, é demonstrado os resultados, e na seção cinco explicitam-se as conclusões e recomendações, finalizando o estudo proposto.

## 2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

Os subtópicos que serão apresentados a seguir fazem uma incursão teórica abordando a importância das MPEs, o enfoque conceitual do capital de giro, gestão financeira e meios de investimentos para o crescimento do capital de giro em MPE.

### 2.1 MICRO E PEQUENA EMPRESA (MPE)

Cada vez mais, os pequenos negócios tornam-se importantes na vida econômica da nação e representam o maior empregador do País. Estudos realizados pelo SEBRAE (2011, apud in Assis et al, 2016) apontam que o índice de mortalidade das empresas brasileiras nos primeiros anos de constituição ainda é alto, embora venha caindo a cada ano.

Acredita-se que a ausência de comportamento empreendedor; de planejamento prévio à abertura do negócio; Deficiências na gestão empresarial (falta de capacitação no processo de gestão); Insuficiência de políticas institucionais de apoio; Problemas pessoais e familiares, são alguns fatores que influenciam o fechamento de MPEs.

Por outro lado, conforme o SEBRAE (2010), 45,8% dos empresários em atividade destacaram que o capital de giro e o acesso ao financiamento bancário como fatores que evitariam o fechamento das

empresas, à frente inclusive da carga tributária (41,7% das respostas). Observa-se nas pesquisas que o item considerado prioritário pelos empreendedores é o capital de giro, incluindo sua relevância nas MPEs.

## 2.2 CAPITAL DE GIRO

Capital de giro ou capital circulante é definido como o total do Ativo Circulante (ou Realizável a Curto Prazo) da organização. Representa, portanto o total dos recursos de curto de curto prazo necessários para fazer “girar” a empresa no dia a dia.

Capital de giro significa capital de trabalho, ou seja, o capital necessário para financiar a continuidade das operações da empresa, como recursos para financiamento aos clientes (nas vendas a prazo), recursos para manter estoques e recursos para pagamento aos fornecedores (compras de matéria-prima ou mercadorias de revenda), pagamento de impostos, salários e demais custos e despesas operacionais. (SEBRAE, 2016)

É o capital necessário para financiar as atividades da empresa durante um determinado período de tempo, quanto maior, pior a alocação dos recursos da empresa para poder operacionalizar.

Segundo Prestes (2002), além de fatores ambientais (internos e externos), é preciso ferramentas gerenciais que ajudem na gestão dos empreendimentos, em especial a administração do fluxo de caixa, na qual o gestor visualiza as contas a pagar e receber, além de poder gerenciar melhor o capital de giro. Soma-se a isso o controle de seus estoques, produtos em processamento, itens que impactem a lucratividade, faltas e excessos de matéria prima.

O capital de giro numa empresa fundamenta-se nas contas do ativo e passivo circulantes que gerem suas atividades operacionais mantendo o fluxo de caixa estável, o que ocorre quando existe uma administração adequada do capital adquirido, o que proporciona para a organização que administra seu próprio capital e rentabiliza seus lucros estabilidade e solvência financeira.

## 2.3 GESTÃO FINANCEIRA

Gestão financeira é um conjunto de ações e procedimentos administrativo que envolve o planejamento, a análise e o controle das atividades financeira das empresas. Tem como objetivo melhorar os resultados apresentados pela empresa e aumentar o valor do patrimônio por meio da geração de lucro líquido proveniente das atividades operacionais.

Conforme Hoji (2010), a Administração Financeira tem o objetivo econômico de maximizar a riqueza de seus proprietários, através de um retorno compatível ao risco assumido. Uma boa gestão financeira deve prever a melhor margem de lucratividade, equilibrando os gastos e avaliando o saldo atual de contas a pagar e a receber. Dessa forma, o controle financeiro deve ser visto na gestão empresarial como um instrumento auxiliar, e não como um elemento fiscalizador, que penaliza os elementos de uma organização.

Deve ser considerada uma ferramenta importante no processo de gestão, nas tomadas de decisões da empresa sendo relevante no planejamento das necessidades, na inventariação dos recursos disponíveis, na obtenção de financiamentos de forma mais vantajosa, na aplicação criteriosa dos recursos financeiros e, principalmente, na análise econômica e financeira da empresa.

### 2.3.1 Políticas de créditos

As políticas de créditos são um conjunto de normas ou critérios que cada empresa para financiar ou emprestar recursos aos seus clientes. Abrangendo seus objetivos, regras e atividades.

Assaf Neto e Silva (2002, p. 108) definem crédito da seguinte forma:

Crédito diz respeito à troca de bens presentes por bens futuros. De um lado, uma empresa que concede crédito troca produtos por uma promessa de pagamento futuro. Já a empresa que obtém crédito recebe produtos e assume o compromisso de efetuar o pagamento no futuro.

Para Santos (2001), o prazo de pagamento concedido os seus clientes, representa uma operação financeira denominada crédito comercial, constituindo política de crédito comercial o conjunto das condições sob as quais a empresa efetua suas vendas a prazo. Desta forma, a empresa diminui a probabilidade de riscos e ao mesmo tempo atinge suas metas financeiras de maneira mais segura.

As metas de uma política de crédito eficaz e eficiente são: assegurar que o credor atinja resultados financeiros desejáveis, com ajuste para risco, com alta confiabilidade; minimizando as perdas com o retorno-alvo e a tolerância por riscos.

Normalmente, uma empresa ou instituição financeira pode estabelecer a possível política de crédito: **Crédito Moderado e Cobranças Moderadas:** Um crédito moderado com uma política de cobrança moderada pode ser a política creditícia ótima. O crescimento das vendas, condições de recebimento, margens de lucro e fluxo de caixa, provavelmente serão otimizados e alcançados o melhor equilíbrio nos negócios e os custos de avaliação de crédito e perdas podem ser mantidos como aceitáveis.

## 2.4 MEIOS DE INVESTIMENTOS PARA O CRESCIMENTO DO CAPITAL DE GIRO EM MPE

Investimento financeiro é a aplicação de um recurso, em geral na forma de dinheiro, na perspectiva de obter um retorno futuro superior ao capital inicial, compensando os custos e gerando lucro.

### 2.4.1 AFEAM

A Agência de Fomento do Estado do Amazonas S/A – AFEAM é uma empresa pública, classificada como instituição financeira não bancária, subordinada à fiscalização e supervisão do Banco Central do Brasil e organizada sob forma de sociedade anônima, de capital fechado.

Uma das Linhas de financiamentos da AFEAM tem como prioridade o apoio financeiro, creditício e técnico às iniciativas que estimulam o desenvolvimento dos setores produtivos da economia amazonense e a melhoria da qualidade de vida da população, contribuindo com a geração de emprego e renda e suas implicações sobre o desenvolvimento social, com a finalidade de aumentar a escala de industrialização do Estado, visando o atendimento do consumidor interno e a produção de excedentes exportáveis. Os beneficiários são pessoas Jurídicas de direito privado, de qualquer porte desde que: O proprietário/administrador possua experiência comprovada no exercício da atividade objeto do financiamento pretendido por um período igual ou superior a 1(um) ano; Se dediquem a exploração de qualquer atividade industrial de relevante interesse ao desenvolvimento do Estado (Programa do Governo) do Amazonas.

### 2.4.2 Capacitação profissional

Ao desenvolver programas de capacitação profissional, a empresa beneficia seus colaboradores e se qualifica para enfrentar os desafios do mercado. Segundo Chiavenato (2008) o treinamento e o desenvolvimento de pessoas contribuem para o alcance de resultados.

Pessoal capacitado é sinônimo de melhores serviços/produtos e, portanto, resultados mais consistentes, proporcionando as empresas diferenciar-se dos concorrentes pelos produtos e serviços que oferecem, e estes, têm seu conceito definido a partir da maior ou menor capacidade de seu pessoal em elaborá-los.

Nos dias atuais qualquer segmento de atividade empresarial requer condições de competitividade cada vez mais desafiadoras. O mais valioso ativo de uma empresa é constituído pelas pessoas que nela trabalham, são elas que responderão pela imagem que a empresa passará ao mercado.

### 2.4.3 Networking

Ter uma boa rede de relacionamento hoje é essencial para qualquer empreendedor, de acordo com Marcia Banov (2008), networking é uma rede de relacionamentos, onde as pessoas que fazem parte desta rede trocam informações, conhecimentos e buscam crescimento profissional. É uma ferramenta de mão dupla: as pessoas indicam e são indicadas, dão e recebem contribuições positiva.

Para que o *networking* traga seus reais resultados ele deve ser organizado, começando pela classificação dos relacionamentos, como: Rede de amigos e parentes; Rede profissional; Rede organizacional; etc., utilizando ferramentas como o *Facebook*, *LinkedIn*, *Google Adwords* e *Instagram*, que podem ser usadas informações como região, interesses, idade, pesquisas principais, profissões dentre

outros. O *network* é mais do que trazer clientes, ele ajudará a saber ainda mais como alcançar e convencer as pessoas a consumirem seus produtos ou serviços.

### 3 METODOLOGIA UTILIZADA

Para atender aos objetivos estabelecidos neste estudo, optou-se pela pesquisa descritiva, a qual fez-se a descrição das características e dos procedimentos adotados pela empresa em estudo. Caracterizada como estudo de caso, uma vez qualificada como uma investigação empírica dentro de um contexto da vida real vivenciado na empresa Serv Móveis, sendo que os limites entre o fenômeno e o contexto não estão claramente definidos.

Para a abordagem do problema, a pesquisa se fez de forma qualitativa, pois houve explanação dos problemas enfrentados pela empresa e a compreensão dos motivos pela qual a empresa passa por tais dificuldades.

Dentre os documentos analisados na empresa, pode-se destacar: fluxo de caixa; orçamentos; cotação; conta a pagar como, por exemplo: fornecedores, custos fixos (água, luz, *internet*, telefone, salário, etc.) e variáveis (materiais para produção: esponja, tecido, etc.); tabela de preços; lista de clientes, contas a receber e fluxograma de processo. Contudo, a grande deficiência presente é a falta de atualização de tais documentos, o que remete uma desordem na administração da empresa e da veracidade dos dados computados.

Os questionários aplicados nas entrevistas equivalem a perguntas abertas e fechadas sob as quais fez-se necessário que os membros da equipe dessem uma explicação previa do que se pedia nas questões, sendo que as anotações eram feitas pela equipe entrevistadora com base nas respostas do entrevistado.

Como a empresa possui um quadro de funcionários composto por 6 pessoas no total, todos se dispuseram em participaram das entrevistas, sendo de fundamental importância para a elaboração do estudo de caso.

No dia 11 de agosto de 2017 fez-se uma visita *in loco*, pois a empresa passou a exercer suas atividades em um outro local. Observou-se que no atual local, o proprietário adquiriu uma melhor estrutura de funcionamento, ampliando o espaço para a produção, armazenagem e para a recepção dos seus clientes. Na produção observou-se que houve melhorias devido a melhor circulação de mercadoria por conta do maior espaço; a linha de montagem está melhor definida pois cada processo tem o seu espaço de execução; ambiente mais arejado possibilitando um melhor rendimento por parte dos operadores.

No que se refere a armazenagem notou-se que o novo local proporcionou um ambiente no qual facilitará o acesso imediato a matéria prima, pois o setor de armazenagem fica próximo à linha de produção.

Com a passagem para o novo local, a empresa adquiriu um melhor espaço para prestar atendimento aos seus clientes, proporcionando uma maior comodidade através de uma sala específica onde o proprietário possa mostrar sua gama de produtos.

### 5 DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS

Através da ferramenta 5W2H, criou-se um plano de ação para cada objetivo específico do projeto e as devidas sugestões de melhorias proposta pela equipe pesquisadora, tendo o prazo para realização até outubro de 2017.

O primeiro objetivo específico do projeto, refere-se à identificação das políticas de créditos que a empresa utiliza com seus clientes, e sobre essa foi delimitado três metas. A primeira meta é fazer o levantamento e analisar as políticas de crédito que a Serv Móveis trabalha, tendo como objetivo adaptar políticas de créditos para atender o ramo de atividade da empresa em estudo, através do método de entrevista direta com o proprietário e pesquisas seguras. A segunda meta destina-se em selecionar as políticas de créditos mais viáveis no mercado, adaptando e/excluindo as não viáveis, com o objetivo de evitar inadimplência, preservando a saúde da organização, e o método utilizado para atingir essa meta é procurar a linha de crédito mais acessíveis, conhecer os credores e as taxas cobradas, estabelecendo metas de curto, médio e longo prazo. E a terceira meta deste objetivo é sugerir as políticas de créditos que melhor

se adequa ao perfil da empresa, como o objetivo de aumentar as vendas e garantir o fluxo de caixa para o futuro, afim de prospectar lucros à empresa, utilizando instrumentos de crédito proposto pela equipe.

Feito os levantamentos das informações para cumprir o plano de ação do primeiro objetivo estabelecido no projeto, contactou-se que as políticas de créditos que a Serv Móveistem adotado não se mostraram eficiente para o porte da empresa, uma vez que o proprietário tem aderido como uma das formas de pagamento a máquina de cartão pós-paga, diminuindo suas vantagenspor ter menor circulação de capital em suas operações e obrigações mensais com prestação de serviço.

Para solucionar esta problemática, sugeriu-se que a empresa adotasse uma maquineta moderna que traz mais vantagens para o ramo de atividade em que trabalha, sendo isento de mensalidades, taxa de adesão, necessidade de uso de comprovante palpável uma vez que tudo pode ser de modo virtual, melhor método de negociação com o cliente quando se trata de parcelamento e possibilidade de adiantamento quando se fala do recebimento da empresa de seus serviços prestados. Esta sugestão de melhoria foi adotada pela empresa, o que possibilitou organização compatibilizar as datas de pagamento com as datas de recebimento das operações com mais flexibilidade, além de proporcionar vantagens aos seus clientes.

O segundo objetivo específico do projeto, refere-se em sugerir ações para um bom *networking*, para os quais foi delimitado três metas, onde a primeira é divulgar a empresa em redes sociais, visando criar uma identidade social em: *Facebook*, *Instagram*, *WhatsApp* corporativo, dentro outros, utilizando o método de publicar de tempo em tempo material relevante para sua rede de contatos. A segunda meta éa empresa participar de eventos empresariais, com o objetivo de conhecer pessoas de diferentes ramos, participando por exemplo das feiras do Sebrae, bem como palestra disponibilizadas pelo mesmo. A terceira meta refere-se em fidelizar clientes, através da implantação da ferramenta 4p's, com o objetivo de aumentar a demanda e a lucratividade da empresa, utilizando como método novos *designs* nos produtos, melhor percentual de desconto à vista, fazer propaganda e ser fiel no prazo de entrega.

Através dasvisitas feitas na empresa observou-se que a mesma não possuiestratégias para reter clientes, então, para superar esta problemática em que a empresa se encontra, aconselhou-se que a Serv Móveis aderisse como meio de divulgação e vendas, as mídias sócias tais como: *facebook*, *instagram*, anúncios no *google*, para encontrar novos clientes e obter relação duradora com os mesmos. Além de passar a participar de eventos que venham trazer mais visibilidade a organização, bem como implantar a ferramentas 4 p's como estratégias, onde uma dessas quatro variáveis engloba várias atividades, sendo que todas em conjunto buscam atingir o mercado alvo. Vale ressaltar que tais ações foram aceitas pelo proprietário da empresa e com o apoio dos integrantes do projeto começou a movimentação para a execução de tais estratégias.

O terceiro objetivo específico do projeto, discorre-se em analisar as opções viáveis de financiamentos, e para tal foi estipulado três metas. A primeira destina-se em identificar o financiamento que pode atender a necessidade da Serv Móveis, como o objetivo de analisar as características das linhas de crédito, como, o prazo de pagamento e taxa de juros, através do Site oficial e de visita técnica na financiadora. A segunda meta foi dirigir-se a organização financiadora escolhida (AFEAM), para buscar orientação quanto aos documentos necessários para o financiamento, através das reuniões de esclarecimento que a AFEAM disponibiliza. E por fim a terceira meta, fazer o intermédio entre a empresa financiadora e a solicitante, com o objetivo de passar todas as informações apuradas, deixando a decisão de adesão ao proprietário, através de visita técnica ao Gestor da Serv Móveis.

Como resultado desta ação, concluiu-se que a opção viável de financiamento para a Serv Móveis é o financiamento pela AFEAM pois, identificou-se que esta linha de crédito é a qual cabe no capital da empresa, visto que possui a menor taxa de juros, uma carência antes da vigência do pagamento das prestações do financiamento, além de preocupar-se com o poder aquisitivo da empresa, disponibilizando somente aquilo que a solicitante poderá pagar, e para aquilo que ela realmente precisa investir, não comprometendo seu capital. Tal sugestão foi passada para o proprietário e o mesmo demonstrou interesse e ficou de tomar devidas providências para dar sequência no pedido de financiamento.

Com base em estudos realizados no decorrer da elaboração deste projeto, acredita-se que, se todas as metas forem aplicadas, a empresa pode ter uma melhoria de 30% no faturamento atual.

## 6 CONSIDERAÇÕES FINAIS E RECOMENDAÇÕES

A pesquisa apresentou-se como objetivo geral, propor fontes relevantes para o crescimento do capital de giro da empresa Serv Móveis.

Em fase das considerações expostas na fundamentação teórica, uma determinada empresa ao iniciar suas atividades ela recebe dois tipos de investimentos, um considerado investimento fixo que servirá para a aquisição dos itens componentes do ativo imobilizado. Outra parte dos investimentos irá para uma reserva de recursos financeiros que serão utilizados conforme as necessidades financeiras da empresa ao longo do tempo é o que chamamos de capital de giro. Esses recursos ficam alocados nos estoques, nas contas a receber, no caixa ou na conta corrente bancária.

Compreende-se que o capital de giro é o fluxo de caixa de direitos e obrigações que se identifica nas demonstrações contábeis de uma empresa em um determinado período de tempo, e que o capital de giro tem sua formação nas contas patrimoniais que se encontram no ativo circulante e no passivo circulante.

Se os elementos de capital de giro, são aqueles constantes nos ativos circulantes e passivo circulante, cabe destacar que o grande desafio do administrador financeiro é ajustar da maneira mais eficiente possível a sua sincronização temporal. (ASSAF NETO E SILVA, 2002, p 03).

Compreende-se também que a má administração do capital de giro afetará o fluxo de caixa da empresa, e que é fundamental a realização de uma administração direta e precisa, dos estoques e dos créditos para que haja o êxito da administração do capital de giro.

O capital de giro está diretamente associado às fontes, as quais a empresa necessita para financiar seu crescimento. Constatou-se que as escolhas das fontes de financiamento da necessidade de capital de giro influenciam significativamente o crescimento das MPEs, principalmente pelo fato de não possuir um gestor especialista na área de finanças. A conscientização desses gestores torna-se fundamental para o crescimento e destaque da empresa, já que de acordo com referencial teórico esses são características das micro e pequenas empresas do ramo.

De acordo com o estudo realizado constatou-se que a micro e pequena empresa Serv Móveis tem grande dificuldade de aumentar seu capital de giro devido a falta de um gestor capacitado para gerenciar a área de administração financeira. Em decorrência disso, tem sido desafiador para a organização compatibilizar as datas de pagamento com as datas de recebimento das operações, visto que as políticas de créditos que a mesma tem adotado não se mostraram eficiente para o porte da empresadificultando a circulação de capital em suas operações.

Embasadas nos estudos feitos, a equipe pesquisadora sugeriu metas e ações como forma de solucionar o problema enfrentado pela organização. Entre elas estão as ações de adaptar políticas de créditos para atender o ramo de atividade da ServMóveis, até o término do projeto a empresa fez a troca das máquinas de cartão de crédito por outra que lhe proporciona mais vantagens. Sugere-se que a mesma continue se atualizando de acordo com a necessidade da empresa e com a demanda do mercado, visando garantir o aumento das vendas, equilíbrio do fluxo de caixa e objetivando lucro estando preparado para as mudanças.

Acredita-se que é através dos clientes que acontece os ajustes de melhorias, visando sempre a diminuição de custos, melhoria contínua, e o alcance do objetivo final, ou seja, a lucratividade para a empresa e a satisfação plena do cliente. Embasado na visão anterior, aconselhou-se que a Serv Móveis possuísse como meio de divulgação e vendas as mídias sócias, para encontrar novos clientes e obter relação duradora com os mesmos. Essas ações foram efetivamente executadas pela organização com o apoio dos integrantes do projeto, e orienta-se que seja feita a atualização constante dessas ferramentas, divulgando as novidades, ofertas, eventos, dentre outros.

Sugeriu-se também a qualificação do proprietário com o objetivo de gerir a área financeira da forma adequada, o proprietário irá iniciar o curso do *Empretec* realizado pelo Sebrae o qual proporciona o

amadurecimento de características empreendedoras, aumentando a competitividade e as chances de permanência no mercado. Recomenda-se que para ações futuras o mesmo participe de palestras, workshop, feiras e exposições empresarias onde as pessoas têm a oportunidade de trocar experiências, além de cursos *online* específicos para cada área da empresa disponibilizados tanto pelo Sebrae como por outrossites.

Outra sugestão, foi a empresa aderir financiamento pela AFEAM pois, identificou-se que esta linha de crédito é a qual cabe no capital da empresa e possui vantagens que atende suas necessidades. Tal sugestão está de comum acordo com os interesses do proprietário, ressaltando que a empresa precisa se adequar as exigências da solicitada, uma vez que a Serv Móveis encontra-se com algumas de suas certidões irregulares. Orienta-se ainda, que a empresa faça o mais breve possível as regularizações de suas certidões juntamente com os órgãos responsáveis, pois isso está implicando na saúde dos negócios.

O estudo não teve a pretensão de apresentar uma ampla revisão de literatura, mas abordou os principais conceitos e características da administração do capital de giro. É uma pesquisa bibliográfica do tipo descritiva, tendo sido utilizado o método de estudo de caso, com análise de dados sendo pesquisa qualitativa e quantitativa, com vista a ressaltar as similaridades entre os conceitos dados pelos autores pesquisados para as expressões de que se trata o trabalho, ou melhor, capital de giro.

Sendo que este é de importância dentro das empresas, pois pode solucionar problemas futuros que muitas vezes pode levar as empresas à falência. A falta deste acarretará na insuficiência de recursos destinados a problemas eventuais futuros para que se obtenha a continuidade da empresa.

Acredita-se que desta forma a presente pesquisa contribuiu para o aperfeiçoamento como profissional, no sentido de poder oportunizar a aplicabilidade da teoria até então vivenciada em sala de aula.

## REFERÊNCIAS

- AFEAM. Disponível em: <<http://www.afeam.am.gov.br/institucional/institucional/>>. Acesso em: 08 de Maio de 2017.
- \_\_\_\_\_. Disponível em: <<http://www.afeam.am.gov.br/afeam-industrial/>>. Acesso em: 08 de Maio de 2017.
- ASSAF, N; SILVA, A; Augusto C.T. **Administração do capital de giro**. 3ª Ed. São Paulo: Atlas, 2002.
- ASSIS, M.V; FRANCO, A; MOTA Jr, A; PIMENTA Jr. T; PERES, C. (2016). **Fatores que prejudicam a gestão de capital de giro nas MPE e comprometem a continuidade das suas atividades operacionais e produtivas**. Disponível em: <[http://www.abepro.org.br/biblioteca/TN\\_STO\\_228\\_330\\_29208.pdf](http://www.abepro.org.br/biblioteca/TN_STO_228_330_29208.pdf)>. Acesso em: 10 de Abr de 2017.
- BANOV, Marcia Regina. **Psicologia no gerenciamento de pessoas**. São Paulo: Atlas, 2008.
- CHIAVENATO, I. **Gestão de Pessoas**. Rio de Janeiro: Campos, 2008.
- HOJI, M. **Administração Financeira e Orçamentária**. 9.ed. São Paulo: Atlas, 2010.
- PRESTES, N.R. **Um Estudo sobre os controles de gestão utilizados nas Micro e Pequenas Empresas Comerciais da cidade de Ivaiporã (PR)**. Dissertação de Mestrado UFSC – 2002. Disponível em: <<http://teses.eps.ufsc.br/defesa/pdf/10240.pdf>>. Acesso 03 de Abr 2017.
- SANTOS, E. O. **Administração financeira da pequena e média empresa**. 1 ed. São Paulo:Atlas, 2001.
- SEBRAE(2010). **Fatores condicionantes e taxa de mortalidade de empresas**. Disponível em: <[http://www.sebraesp.com.br/conhecendo\\_mpe/mortalidade](http://www.sebraesp.com.br/conhecendo_mpe/mortalidade)>. Acesso em: 12 de Abr. de 2017.
- \_\_\_\_\_. (2016). **Financiamentos**. Disponível em: <<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/investir-certo-para-a-empresa-crescer,c9a86516c4396410VgnVCM2000003c74010aRCRD>>. Acesso em:02 de Maio de 2017.
- VERGARA, Sylvia Constant. **Projetos e Relatórios de Pesquisa em Administração**. 16 ed. São Paulo: Atlas, 2016.

---

**RESUMO**

*Os pequenos negócios tornam-se cada vez mais importantes na vida econômica da nação e representam o maior empregador do País. Porém, há limitações a essas empresas pelo fato de sua própria configuração, altas taxas de mortalidade são evidenciadas em pesquisas e estudos, os quais demonstram que alguns dos condicionantes desse fator são a gestão deficiente do negócio e a falta de planejamento prévio. O capital de giro na gestão financeira das empresas é de fundamental importância, pois está relacionado diretamente com o ciclo operacional e o giro dos negócios, o qual tem se tornando um grande desafio para as organizações. Entretanto, as soluções para resolvê-las também são inúmeras, como o desenvolvimento de um planejamento estratégico, manter uma reserva financeira, reduzir o ciclo econômico da empresa, maior controle da inadimplência, procurar a melhor forma de endividamento, combinando taxas reduzidas e prazo alongado, e a redução dos custos. Desta forma, o artigo tem como objetivo propor fontes relevantes para o crescimento do capital de giro em MPE, o qual por meio das ferramentas da administração especificada no decorrer do artigo como: Identificação de políticas de créditos adequadas para o negócio, ações para um bom Networking, análise de opções viáveis de financiamento, além de uma gestão organizada e profissionalizada de forma a possibilitar ter maior longevidade e melhores resultados.*

**PALAVRAS-CHAVES:** MPE, Capital de giro, Gestão financeira, Qualificação profissional.