

**INSTITUTO FEDERAL DE EDUCAÇÃO, CIÊNCIA E TECNOLOGIA DO
RIO GRANDE DO SUL
CAMPUS FELIZ
CURSO DE TECNOLOGIA EM PROCESSOS GERENCIAIS**

Larissa Ludwig

**PROPOSTA DE MODELO DE FLUXO DE CAIXA PARA UMA
EMPRESA DO RAMO AGRÍCOLA**

**Feliz
2018**

Larissa Ludwig

**PROPOSTA DE MODELO DE FLUXO DE CAIXA PARA UMA
EMPRESA DO RAMO AGRÍCOLA**

Trabalho de Conclusão de Curso, apresentado ao Curso de Tecnologia em Processos Gerenciais do Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Rio Grande do Sul como requisito para a obtenção do título de Tecnólogo em Processos Gerenciais.

Orientador: Prof. Júlio César de Vargas Oliveira.

Feliz

2018

Larissa Ludwig

**PROPOSTA DE MODELO DE FLUXO DE CAIXA PARA UMA
EMPRESA DO RAMO AGRÍCOLA**

Trabalho de Conclusão de Curso, apresentado ao Curso de Tecnologia em Processos Gerenciais do Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Rio Grande do Sul como requisito para a obtenção do título de Tecnólogo em Processos Gerenciais.

Orientador: Prof. Júlio César de Vargas Oliveira.

Aprovado em 06 de julho de 2018.

BANCA EXAMINADORA:

Prof. Msc. Cecília Brasil Biguelini

Prof. Msc. Júlio César de Vargas Oliveira

Prof. Msc. Matheus Milani

Dedico este trabalho, em especial, a Deus e a minha amada família.

AGRADECIMENTOS

Agradeço primeiramente a Deus por ter me dado força e coragem nesta caminhada.

Agradeço aos meus pais Jorge Eduardo Ludwig e Claudete Teresinha Ludwig, ao meu irmão Emanuel Ludwig e ao meu namorado Douglas Hahn por terem colaborado perante esta jornada, não permitindo com que eu desistisse e que não mediram esforços para me ajudar e motivar para a conclusão desta etapa na minha vida.

Agradeço ao meu orientador Prof. Júlio César de Vargas Oliveira por sempre estar disposto a me ajudar e ter me apoiado para a construção deste trabalho. Agradeço também aos demais professores do curso que foram essenciais e que contribuíram para minha formação.

Agradeço ao Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Rio Grande do Sul – Campus Feliz pela oportunidade para a realização deste trabalho.

Por fim, agradeço aos meus amigos, colegas de trabalho e colegas de curso, com quem tenho compartilhado momentos de aprendizado e crescimento.

RESUMO

A temática principal do presente trabalho é o fluxo de caixa. O trabalho tem como objetivo esclarecer a importância de se ter uma ferramenta gerencial efetiva e eficiente como o fluxo de caixa, abordando sobre seus conceitos e objetivos. A finalidade principal e prioritária deste trabalho é propor um modelo de fluxo de caixa para uma empresa do ramo agrícola. Projetar futuros ingressos e desembolsos de caixa a partir das informações coletadas da empresa X do setor agrícola no ano de 2016 e 2017 serviu como base para o levantamento e projeções para o ano de 2018 e como consequência a elaboração do fluxo de caixa. O modelo apresentado permite o planejamento do fluxo de caixa de uma forma flexível, mas para isso é necessário previsões das movimentações financeiras, como ingressos e desembolsos. Este trabalho demonstra como esta ferramenta que possui como intuito o planejamento e controle financeiro é importante e eficaz para fins de tomada de decisão.

Palavras-chave: Fluxo de caixa. Projeções. Planejamento. Controle financeiro.

ABSTRACT

The main theme of this paper is cash flow. The purpose of this paper is to clarify the importance of having an effective and efficient management tool such as cash flow, addressing its concepts and objectives. The main and priority purpose of this work is to propose a cash flow model for an agricultural company. Projecting future inflows and cash disbursements from the information collected from company X in the agricultural sector in 2016 and 2017 served as the basis for the survey and projections for the year 2018 and as a consequence the elaboration of cash flow. The model presented allows flexible cash flow planning, but for this it is necessary to predict financial movements, such as inflows and outflows. This work demonstrates how this tool that intends the planning and financial control is important and effective for decision making purposes.

Key words: Cash flow. Projections. Planning. Financial control.

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Figura 1 - Exemplo de Fluxo de Caixa.	19
Figura 2 - Exemplo de Balanço Patrimonial.	21
Figura 3 - Exemplo de DRE.....	23
Figura 4 – Projeção de saldo final de caixa (Ano 2018).	46
Quadro 1- Apuração do COFINS e do PIS não cumulativos.....	32

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 – Faturamento, em reais, no período de 2016 e 2017.	30
Tabela 2 - Receitas (Ano 2018)	34
Tabela 3 - Ingressos totais (Ano 2018).....	34
Tabela 4 - Vendas à prazo (Ano 2018).....	36
Tabela 5 - Demonstrativo dos recebimentos com cartões de débito e crédito (Ano 2018)	36
Tabela 6 - Pagamento de fornecedores (Ano 2018)	38
Tabela 7 - Pagamento de compras à vista (Ano 2018).....	38
Tabela 8 - Despesas administrativas (Ano 2018)	40
Tabela 9 - Despesas com pessoal (Ano 2018).....	40
Tabela 10 - Despesas tributárias (Ano 2018)	42
Tabela 11 - Despesas financeiras (Ano 2018)	42
Tabela 12 - Demonstração do fluxo de caixa da empresa (Ano 2018)	45

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	11
1.1 DELIMITAÇÃO DO TEMA E DEFINIÇÃO DO PROBLEMA.....	11
1.2 JUSTIFICATIVA	12
1.3 OBJETIVO GERAL.....	12
1.4 OBJETIVOS ESPECÍFICOS	13
1.5 ESTRUTURA DO TRABALHO	13
2 REFERENCIAL TEÓRICO	14
2.1 ADMINISTRAÇÃO DAS DISPONIBILIDADES.....	14
2.2 ADMINISTRAÇÃO FINANCEIRA	15
2.3 DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS.....	16
2.3.1 Fluxo de Caixa	16
2.3.1.1 Planejamento de caixa	17
2.3.1.2 Finalidades do Fluxo de Caixa	17
2.3.1.3 O Caixa.....	18
2.3.2 Balanço Patrimonial	20
2.3.3 Demonstração do Resultado do Exercício	22
2.4 CAPITAL DE GIRO	23
2.5 AGRONEGÓCIO.....	24
3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS	26
3.1 ABORDAGEM E MÉTODO	26
3.2 COLETA DE DADOS	27
3.3 ELEMENTOS DE PESQUISA	27
3.4 APLICAÇÃO DO INSTRUMENTO DE PESQUISA	28
3.5 ANÁLISE DOS DADOS	28
4 RESULTADOS	29
4.1 FATURAMENTO DA EMPRESA – ANO 2016/2017	29
4.2 APURAÇÃO DO COFINS E PIS NÃO CUMULATIVOS	30
4.3 PROJEÇÕES DAS RECEITAS	33
4.4 PROJEÇÕES DOS INGRESSOS	33
4.5 PROJEÇÕES DAS DESPESAS.....	37
4.6 PROJEÇÃO DA PROPOSTA DE FLUXO DE CAIXA	43
5 CONSIDERAÇÕES FINAIS	47
REFERÊNCIAS	49
ANEXO A – ENTREVISTA	51

1 INTRODUÇÃO

Neste tópico foi fundamentada a compreensão dos fatores que motivaram a pesquisa, exposição do problema e a resposta que foi buscada a partir do trabalho, através da exposição do objetivo geral e específicos que foram alcançados, bem como justificativa para o estudo.

O desenvolvimento da pesquisa foi abordado como sendo um estudo de caso, na qual se buscou as informações financeiras da determinada empresa do ramo agrícola, visando alternativas suficientes para melhorar o fluxo financeiro da mesma.

1.1 DELIMITAÇÃO DO TEMA E DEFINIÇÃO DO PROBLEMA

Em muitos casos, dirigentes de empresas acabam passando por situações que não são percebidas e que podem interferir no desenvolvimento da empresa. Diante disto, torna-se necessário fazer a utilização de instrumentos financeiros adequados que permitam a eficiência dos resultados perante o mercado.

O planejamento de fluxo de caixa em uma organização é de extrema importância. Segundo Assaf Neto e Silva (2012, p. 34), “a atividade financeira de uma empresa requer um acompanhamento permanente de seus resultados, de maneira a avaliar seu desempenho, bem como proceder aos ajustes e correções necessários”. O fluxo de caixa possui várias finalidades, nas quais ele se torna um fator determinante na empresa.

Diante do mercado, é indiscutível a presença de instrumentos na qual se exige domínio para a maximização da riqueza, ou seja, para administrar melhor os desafios financeiros da mesma. Dentre as várias ferramentas disponíveis, o fluxo de caixa se destaca por ser um instrumento capaz de fazer planejamento e obter controle dos recursos financeiros, sendo um processo indispensável para a tomada de decisão (ASSAF NETO; SILVA, 2012).

Conforme ao cenário acima apresentado, foi possível formular a questão de pesquisa: Como implantar um modelo de fluxo de caixa para uma empresa do ramo agropecuário?

1.2 JUSTIFICATIVA

As organizações vivem diariamente com situações de entradas e saídas diante do pagamento dos produtos vendidos aos seus clientes, assim como a empresa necessita fazer o pagamento dos seus fornecedores e outras despesas em geral. Planejar e controlar este fluxo requer muito cuidado por parte dos responsáveis, onde busca-se uma maximização relevante dos resultados. O administrador financeiro necessita usar procedimentos cuidadosos de planejamento e também a gestão de fluxo de caixa para atingir o objetivo da maximização do valor (GITMAN, 2004).

As empresas passam por muitas situações de desconforto, por dificuldades que são decorrentes de problemas internos e/ou externos, que acabam interferindo no capital de giro da mesma. A insuficiência de caixa em uma empresa pode gerar vários problemas, entre eles, cortes nos créditos e uma série de discontinuidades em suas operações (ASSAF NETO; SILVA, 2012).

O tema abordado na pesquisa foi escolhido pela importância da gestão financeira da empresa para a sua sustentação. Pois é dessa maneira que é possível enxergar seus lucros ou prejuízos para avaliar se a empresa possui recursos financeiros suficientes para contemplar suas obrigações, isto é, se possui liquidez. De acordo, Gitman (2004, p. 10) descreve que, “o administrador financeiro mantém a solvência da empresa planejando os fluxos de caixa necessários para que ela cumpra suas obrigações e adquira os ativos necessários para alcançar seus objetivos”.

Cada vez mais torna-se necessário que qualquer organização possua uma gestão financeira eficiente para cobrir qualquer escassez de perdas e dentre outras questões relacionadas diretamente com os numéricos da empresa. Diante disto, é de extrema relevância possuir instrumentos que auxiliem a obter mais controle sobre a geração de valores, e consequentemente mais conhecimento sobre os recursos de caixa.

A presente pesquisa buscou aperfeiçoar e identificar os pressupostos que interferem no sucesso da organização, delimitando assim os instrumentos financeiros necessários para dar partida a um excelente e eficiente planejamento financeiro.

1.3 OBJETIVO GERAL

O objetivo geral deste trabalho é elaborar um modelo de fluxo de caixa para uma empresa do ramo agropecuário.

1.4 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

Para o alcance do objetivo geral do trabalho, fez-se necessário cumprir os seguintes objetivos específicos:

- a) Levantar dados para elaboração do fluxo de caixa;
- b) Fazer sugestões para a organização considerando a temática abordada;
- c) Projetar a proposta de fluxo de caixa.

1.5 ESTRUTURA DO TRABALHO

No primeiro capítulo deste projeto foi introduzido o tema, o problema e a justificativa da pesquisa. Na sequência, foi exposto o objetivo geral e os objetivos específicos a serem cumpridos, encerrando-se com a estrutura do trabalho.

No segundo capítulo foi feita a fundamentação teórica do trabalho, onde foram expostos os assuntos relevantes sobre o fluxo de caixa. Cada capítulo abordado compreendeu a devida fundamentação, definições e características, seguidas por discussões feitas por outros autores, formulando-se um embasamento geral para o desenvolvimento da pesquisa.

No terceiro capítulo foram expostos os procedimentos metodológicos, onde foi fragmentada a metodologia adotada, a natureza da pesquisa e suas técnicas, na qual foi possível fazer os levantamentos necessários para a fundamentação da pesquisa.

No quarto capítulo foram feitas as devidas análises diante dos documentos e técnicas adotadas, embasando e mencionado dessa forma seus devidos resultados.

No quinto e último capítulo foi fundamentada as conclusões do estudo.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 ADMINISTRAÇÃO DAS DISPONIBILIDADES

Quanto à administração das disponibilidades, Braga (2011, p. 123) afirma que, “as disponibilidades compreendem o numérico mantido em caixa”. A administração das disponibilidades busca sempre manter o equilíbrio entre os extremos e administrar seus recursos de fluxo com eficácia (BRAGA, 2011). Para Hoji (2012, p. 111), a administração das disponibilidades “contribui significativamente para a maximização do lucro das empresas”.

Sabe-se da necessidade de um controle rígido diante das disponibilidades da empresa. Se as mesmas forem muito baixas, poderá haver o comprometimento da capacidade de solvência, enquanto o excesso de disponibilidades poderá prejudicar a rentabilidade da empresa (BRAGA, 2011).

Faz-se de extrema importância manter presente nas empresas a administração das disponibilidades pelos seguintes elementos relatados por Megliorini e Vallim (2009):

- a) Transações: obter recursos disponíveis para o pagamento das suas obrigações, como por exemplo, o pagamento dos fornecedores, salários dos funcionários, entre outros;
- b) Reserva: obter recurso superior ao das transações, mantendo um valor de reserva caso haja algum erro de previsão em virtude do não recebimento de duplicatas de clientes, gastos com máquinas e outros imprevistos em geral; este valor pode estar mantido em aplicações e caso for necessário poderá ser convertido em caixa rapidamente;
- c) Especulação: recursos mantidos em aplicações financeiras com o possível aparecimento de oportunidades de negócios, por preços inferiores do mercado para obter a um tempo futuro;
- d) Reciprocidade bancária: saldos mínimos mantidos para manter uma boa relação com as agências bancárias.

Conforme Sanvicente (2010), é necessário manter um saldo de caixa admissível para atender às exigências de transação, reserva e especulação, mas nada muito expressivo, para não acabar intervindo em outras situações, como o objetivo da maximização da rentabilidade sobre os recursos já obtidos. Ainda segundo o autor, para obter uma administração eficiente é importante atuar também sobre os níveis dos saldos, ou seja, as entradas e saídas.

As projeções de caixa devem ser armazenadas de forma muito cuidadosa diante das disponibilidades que a empresa constitui. Conforme Braga (2011, p. 124), “é fundamental conhecer antecipadamente qual será o montante de recursos que irá sobrar ou faltar amanhã”. As projeções dos fluxos de entradas e saídas constituem um aspecto que não podem faltar na administração das disponibilidades (BRAGA, 2011). Assegurar o equilíbrio financeiro da empresa é imprescindível, controlando dessa forma as atividades de compras, estocagem e vendas (HOJI, 2012).

As projeções de entradas significam as vendas à vista, o recebimento de duplicatas de clientes, entre outros; e as saídas representam o pagamento dos seus fornecedores, salários, impostos (MEGLIORINI; VALLIM, 2009). Os autores salientam que, a partir desse aspecto, o administrador financeiro pode ter uma visão mais aprofundada do que poderá ocorrer, podendo antecipar ações e preparar-se para obter financiamentos para o fechamento do caixa.

2.2 ADMINISTRAÇÃO FINANCEIRA

A palavra administração em si já revela o seu significado: administrar. Braga (2011, p. 227), relata em seus estudos que, “as funções administrativas costumam ser classificadas em planejamento, organização, direção e controle”. A administração envolve a necessidade de verificar e traçar os objetivos, definindo como estes serão desenvolvidos, envolvendo todos os meios - sejam físicos, tecnológicos e financeiros -, determinando os seus respectivos prazos e fazer cumpri-los por quem for responsável (BRAGA, 2011). Conforme Gitman (2010, p. 4), a administração das finanças “diz respeito às atribuições dos administradores financeiros nas empresas”.

A administração financeira é um fator de extrema importância para as empresas, pois é a partir dela que poderá ser visto todos os aspectos da área das finanças da empresa, possibilitando ver a situação que a empresa está passando perante o mercado. Ela é importante em todos os tipos de negócio: bancos, indústrias e empresas varejistas (WESTON; BRIGHAM, 2000). O objetivo econômico das empresas está na maximização do valor de mercado, pois assim acaba aumentando a riqueza de seus proprietários (HOJI, 2012).

A administração financeira não está apenas ligada diretamente com finanças, está envolvida também em outras áreas da organização: departamentos de marketing, contabilidade, produção, gestão de pessoas e entre outros (WESTON; BRIGHAM, 2000). Nesse sentido, todas

as atividades das empresas envolvem diversos recursos e devem contribuir com o objetivo central, a obtenção do lucro (HOJI, 2012).

O administrador financeiro possui como função analisar, planejar, controlar as finanças, e dirigir as tomadas de decisões de investimentos e financiamentos. No que se diz a respeito à análise, planejamento e controle, Hoji (2012, p. 7) relata que, “consiste em coordenar, monitorar, e avaliar todas as atividades da empresa, por meio de relatórios financeiros, bem como participar ativamente das decisões estratégicas, para alavancar as operações”. Já sobre as decisões de investimento e financiamento, para obter um crescimento nas vendas faz-se necessário obter um investimento em fábrica, equipamentos e estoque, onde o administrador financeiro deve decidir os ativos que devem ser adquiridos e planejar a melhor maneira de financiar os mesmos (WESTON; BRIGHAM, 2000).

O ciclo operacional, econômico e financeiro de uma empresa faz parte da integração dos conceitos contábeis com os conceitos financeiros. Conforme Hoji (2012), o ciclo operacional de uma empresa está no início da compra da matéria-prima e finaliza-se com o recebimento da venda da mesma. O ciclo econômico, por outro lado, dá início com a compra da matéria-prima e acaba com a venda do produto fabricado (HOJI, 2012). O ciclo financeiro, de acordo com Hoji (2012), “tem início com o primeiro desembolso e termina, geralmente, com o recebimento da venda”.

2.3 DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS

São os relatórios financeiros das empresas para obter uma tomada de decisão diante dos numéricos da organização. Os demonstrativos mais importantes são: fluxo de caixa, balanço patrimonial e demonstrativo de resultado do exercício. Estes demonstrativos serão melhor descritos a seguir.

2.3.1 Fluxo de Caixa

É um dos principais instrumentos de planejamento financeiro de uma empresa. Hoji (2012, p. 74), descreve: “o fluxo de caixa é um esquema que representa as entradas e saídas de caixa ao longo do tempo”. É um relatório das atividades de operação, investimento e financiamento de uma organização revelando o fluxo de caixa durante o exercício (WESTON;

BRIGHAM, 2000). Conforme Gitman (2010), os proprietários das empresas recebem fluxos de caixa com o valor em dinheiro recebido de dividendos ou das retribuições de venda das suas ações.

O fluxo de caixa pode obter as informações de saldos a curto prazo, ou seja, um controle diário ou por prazo longo (mês ou trimestre) para o gerenciamento financeiro da organização. Dessa forma ele se torna um instrumento que pode demonstrar em valores e datas todos os dados gerados pela empresa (SANTOS, 2001).

2.3.1.1 Planejamento de caixa

Toda administração de caixa inicia-se com o planejamento, que consiste em uma atividade para estimar a evolução dos saldos dos recursos da empresa e estas informações são de extrema relevância para a tomada de decisões (SANTOS, 2001).

Conforme relata Santos (2001, p. 57),

Para as empresas com problemas financeiros, o planejamento de caixa é o primeiro passo no sentido de buscar seu equacionamento, nas empresas em boa situação financeira, o planejamento de caixa permite-lhes aumentar a eficiência no uso de suas disponibilidades financeiras.

Diante disto, a necessidade de planejamento de caixa está presente em empresas com dificuldades financeiras como também nas empresas que estão estabilizadas, com suas atividades financeiras bem controladas. Todo planejamento nas empresas passa por dificuldades para se manter no mercado, mas todo esforço é um benefício bem compensado (SANTOS, 2001).

O fluxo de caixa é um receptor das informações dos dados financeiros que estão ligados por todas as áreas da organização (SANTOS, 2001). Diante disso, todas as projeções de vendas e recebimentos devem estar alinhadas num sistema que possa dar o controle e gerenciamento do caixa da empresa.

2.3.1.2 Finalidades do Fluxo de Caixa

Um dos principais objetivos do fluxo de caixa está em obter uma visão das entradas e saídas dos recursos para assim ter um controle significativo de eventuais problemas que possam ocorrer e ter um planejamento sobre as necessidades de recursos da empresa. Para Santos

(2001), um dos principais objetivos está em demonstrar a capacidade que a empresa possui para liquidar seus recursos financeiros a curto e longo prazo.

O fluxo de caixa possui várias outras finalidades. Santos (2001), descreve estas finalidades como: planejamento da contratação de empréstimos e financiamentos, obtenção de maior importância sobre o rendimento das aplicações das sobras de caixa, avaliação do impacto financeiro dos custos e o impacto financeiro de aumento das vendas.

Para fins fiscais ou relatórios financeiros, as organizações ao longo do tempo podem lançar contra as receitas o valor dos custos do ativo imobilizado, a chamada depreciação (GITMAN, 2010). A depreciação possui um sistema chamado Sistema Modificado de Recuperação Acelerada de Custos – MACRS, e segundo Gitman (2010, p. 95), é um “sistema usado para determinar a depreciação de ativos para fins fiscais”.

A vida útil de um ativo é o prazo de tempo na qual um ativo se deprecia, envolvendo o prazo de recuperação, ou seja, a vida útil atribuível a determinado ativo, de acordo com o sistema modificado de recuperação acelerada de custos (GITMAN, 2010). Segundo este sistema, o prazo de recuperação pode obter seis prazos de recuperação, com 3, 5, 7, 10, 15 e 20 anos, sendo as quatro primeiras categorias mais usadas (GITMAN, 2010).

As empresas podem usar diversos tipos de depreciação e conforme Gitman (2010), o método da linha reta, do saldo duplamente decrescente, da soma dos algarismos dos anos é o ideal.

2.3.1.3 O Caixa

Para uma elaboração de fluxo de caixa, Santos (2001), afirma que é necessário obter dados como projeções das vendas, projeções das cobranças, projeções de pagamentos com compras ou serviços, projeções de desembolsos com pagamento de pessoal e despesas financeiras (financiamentos ou empréstimos). O objetivo do fluxo de caixa consiste em projetar o saldo disponível para que haja sempre capital de giro na organização para a aplicação ou para uso em gastos eventuais.

As principais entradas de caixa são as vendas à vista e o recebimento das duplicatas de vendas à prazo. Quanto às despesas, estão relacionadas com as compras de mercadorias realizadas à vista ou à prazo, salários, despesas administrativas, despesas com vendas, despesas tributárias, entre outros.

Os fluxos de caixa da organização são divididos em fluxos operacionais, fluxos de investimento e fluxos de financiamento (WESTON; BRIGHAM, 2000) e podem ser visualizados na Figura 1. O fluxo operacional compreende as entradas e saídas do caixa que estão ligadas à venda e a produção de bens e serviços (GITMAN, 2010). O fluxo de investimento consiste na aquisição de ativos imobilizados (WESTON; BRIGHAM, 2000). O fluxo de financiamento, conforme Gitman (2010), abrange os fluxos de caixa e resultam de financiamentos com capital próprio ou de terceiros, entradas pelas vendas de determinadas ações e saídas para o pagamento de dividendos ou para recompra de ações.

Figura 1 - Exemplo de Fluxo de Caixa.

Fluxo de Caixa	
Das Atividades Operacionais	
(+) Recebimentos de Clientes e outros	
(-) Pagamentos a Fornecedores	
(-) Pagamentos a Funcionários	
(-) Recolhimentos ao Governo	
(-) Pagamentos a Credores Diversos	
(=) Disponibilidades geradas pelas (aplicadas nas) Atividades Operacionais	
Das Atividades de Investimentos	
(+) Recebimento de Venda de Imobilizado	
(-) Aquisição de Ativo Permanente	
(+) Recebimento de Dividendos	
(=) Disponibilidades geradas pelas (aplicadas nas) Atividades de Investimentos	
Das Atividades de Financiamentos	
(+) Novos Empréstimos	
(-) Amortização de Empréstimos	
(+) Emissão de Debêntures	
(+) Integralização de Capital	
(-) Pagamento de Dividendos	
(=) Disponibilidades geradas pelas (aplicadas nas) Atividades de Financiamento	
Aumento / Diminuição Nas Disponibilidades	
DISPONIBILIDADES- no início do período	
DISPONIBILIDADES- no final do período	

Fonte: Grupo Portal de Auditoria (2017).

O demonstrativo de fluxo de caixa pode ser elaborado por dois métodos, descritos abaixo.

a) Método direto: a elaboração por este método é mais trabalhosa, mas apresenta maior informação possível dos detalhes da operação, na qual traz os principais itens de recebimento e

pagamento dos valores que acaba facilitando a demonstração dos fluxos das finanças da empresa (HOJI, 2012).

b) Método indireto: parte do lucro ou prejuízo líquido, na qual ajustando os valores que não tiveram impacto no caixa, introduzindo com o aumento ou redução dos valores dos ativos e passivos operacionais, sendo assim mais fácil de ser elaborada (HOJI, 2012).

2.3.2 Balanço Patrimonial

De acordo com Hoji (2012, p. 242), “o Balanço Patrimonial demonstra a situação estática da empresa em determinado momento”. É a demonstração da situação financeira da empresa em um tempo específico (WESTON; BRIGHAM, 2000). Nesta demonstração estão representados os saldos de todas as contas do patrimônio da empresa, os valores de todos os bens e direitos (ativo da empresa), de todas as dívidas e compromissos a serem pagos (passivo da empresa) e o total dos recursos que pertencem aos donos (Patrimônio Líquido ou Próprio da empresa) (BRAGA, 2011).

Conforme ilustra a Figura 2, no lado direito do balanço está o passivo, na qual está o capital de terceiros e o capital próprio, que são as contas das obrigações a pagar e os recursos dos proprietários da empresa (MEGLIORINI; VALLIM, 2009). E no lado esquerdo está o ativo, que são as contas dos recursos de bens e direitos a receber na determinada data do balanço (MEGLIORINI e VALLIM, 2009).

O ativo pode ser classificado como:

a) Ativo circulante: são todos os bens e direitos que podem ser revertidos em dinheiro em curto prazo dentro de um ano (GITMAN, 2010). Caixa, bancos, aplicações financeiras, duplicatas a receber, duplicatas descontadas, estoques e despesas antecipadas fazem parte deste grupo (MEGLIORINI; VALLIM, 2009).

b) Ativo não circulante: são todos bens e direitos em longo prazo e ele pode ser dividido em ativo realizável em longo prazo, investimentos, imobilizado e intangível (HOJI, 2012);

O passivo é classificado como:

c) Passivo circulante: são todas as obrigações a realizar em curto prazo dentro de um ano (GITMAN, 2010). Fazem parte deste grupo: duplicatas a pagar, impostos a pagar, salários a pagar, encargos sociais (MEGLIORINI; VALLIM, 2009).

d) Passivo não circulante: são todas obrigações a realizar em longo prazo (HOJI, 2012). Fazem parte deste grupo os debêntures a resgatar e financiamentos (MEGLIORINI; VALLIM, 2009).

e) Patrimônio líquido: são os recursos próprios da empresa, como por exemplo, o capital social, reservas de capital, reservas de lucros, entre outros (HOJI, 2012).

Figura 2 - Exemplo de Balanço Patrimonial.

BALANÇO PATRIMONIAL	
<p>ATIVO (A)</p> <p>ATIVO CIRCULANTE (AC)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Disponibilidades - Contas a receber de clientes - Impostos a recuperar - Instrumentos financeiros de curto prazo - Estoques - Despesas do exercício seguinte <p>ATIVO NÃO CIRCULANTE (ANC)</p> <p>Ativo Realizável a longo Prazo</p> <ul style="list-style-type: none"> - Valores a receber a longo prazo - Instrumentos financeiros de longo prazo - Créditos junto a coligadas e controladas - Crédito junto a sócios, diretores e outros - Impostos a recuperar a longo prazo - Estoques (de longa maturação) - Despesas de exercícios seguintes <p>Investimentos</p> <ul style="list-style-type: none"> - Participações em coligadas - Participações em controladas - Outros investimetnos permanentes - (-) Provisão de perdas permanentes em invest. <p>Imobilizado</p> <ul style="list-style-type: none"> - Terrenos - Edificações - Máquinas e equipamentos - Computadores e periféricos - Móveis e utensílios - Veículos - (-) Depreciação Acumulada <p>Intangível</p> <ul style="list-style-type: none"> - Marcas - Patentes - Pesquisas e desenvolvimentos de produtos - Fundos de Comércio - Amortização acumulada <p>Total do Ativo</p>	<p>PASSIVO (P)</p> <p>PASSIVO CIRCULANTE (PC)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Contas a pagar a fornecedores - Obrigações trabalhistas - Obrigações tributárias - Empréstimos e financiamentos - Provisões - Outras dívidas de curto prazo - Receitas diferidas de curto prazo <p>PASSIVO NÃO CIRCULANTE (PNC)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Empréstimo e Financiamentos de longo prazo - Contas a pagar a fornecedores de longo prazo - Contingências trabalhistas de longo prazo - Obrigações tributárias diferidas - Provisões de longo prazo - Outras dívidas de longo prazo - Receitas diferidas de longo prazo <p>PATRIMÔNIO LÍQUIDO (PL)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Capital social - Reservas de capital - (+/-) Ajustes de avaliação patrimonial - Reservas de lucro - (-) Ações em tesouraria - (-) Prejuízos acumulados <p>Total do Passivo + Patrimônio Líquido</p>

Fonte: YInvestimentos, 2014.

O balanço patrimonial é a demonstração dos ativos da empresa na qual ela possui contra seu financiamento, ou seja, o capital de terceiros que são as dívidas ou pelo próprio capital que é fornecido pelos proprietários, conhecido como o patrimônio líquido (GITMAN, 2010). É muito relevante possuir um controle rígido referente a posição financeira da empresa, conforme relata Gitman (2010), para distinguir os ativos e passivos de curto e longo prazo.

2.3.3 Demonstração do Resultado do Exercício

Conforme Hoji (2012, p. 250), “a demonstração do resultado do exercício demonstra a situação dinâmica da empresa”. Para Braga (2011), é uma demonstração que mostra a formação do lucro ou prejuízo do exercício, perante o confronto das receitas e despesas. De acordo com Weston e Brigham (2000), é uma demonstração das receitas e despesas durante um determinado período, que geralmente é um trimestre ou um ano.

A receita é realizada quando ocorre a venda ou transferência de um bem para outro, a prestação de um serviço ou uma aquisição por algum outro tipo de transação (BRAGA, 2011). As despesas são com vendas gerais, administrativas, financeiras e entre outros, e devem ser contabilizadas no mesmo período (BRAGA, 2011). A demonstração do resultado do exercício (Figura 3) nada mais é que um relatório expondo o confronto das receitas e despesas para obter o resultado líquido do exercício (MEGLIORINI; VALLIM, 2009).

Dentro deste contexto há também a análise horizontal e análise vertical. Conforme Sanvicente (2010, p. 172), “entende-se por análise horizontal de demonstrações financeiras o acompanhamento da evolução, no tempo, de um dado item de uma demonstração”. Já a análise vertical é uma comparação em porcentagem de uma demonstração (MEGLIORINI; VALLIM, 2009).

Figura 3 - Exemplo de DRE.

RECEITA OPERACIONAL BRUTA
Vendas de Produtos
Vendas de Mercadorias
Prestação de Serviços
(-) DEDUÇÕES DA RECEITA BRUTA
Devoluções de Vendas
Abatimentos
Impostos e Contribuições Incidentes sobre Vendas
= RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA
(-) CUSTOS DAS VENDAS
Custo dos Produtos Vendidos
Custo das Mercadorias
Custo dos Serviços Prestados
= RESULTADO OPERACIONAL BRUTO
(-) DESPESAS OPERACIONAIS
Despesas Com Vendas
Despesas Administrativas
(-) DESPESAS FINANCEIRAS LÍQUIDAS
(-) Receitas Financeiras
(-) Variações Monetárias e Cambiais Ativas
OUTRAS RECEITAS E DESPESAS
(-) Custo da Venda de Bens e Direitos do Ativo Não Circulante
= RESULTADO OPERACIONAL ANTES DO IR E CSLL
(-) Provisão para IR e CSLL
= LUCRO LÍQUIDO ANTES DAS PARTICIPAÇÕES
(-) PRO LABORE
(=) RESULTADO LÍQUIDO DO EXERCÍCIO

Fonte: Viergutz, 2015.

2.4 CAPITAL DE GIRO

O capital de giro consiste nos valores que a empresa necessita para fazer seus negócios girarem, como o nome já propõem. Conforme Gitman (2010, p. 547), “representa a porção do investimento que circula, de uma forma para outra, na condução normal dos negócios”. Abrange o financiamento de estoques, o gerenciamento da inadimplência de seus clientes, a administração das insuficiências de caixa entre outros.

O capital de giro líquido é a diferença entre o ativo circulante e o passivo circulante (GITMAN, 2010). É imprescindível obter uma análise e planejamento significativo para a

prevenção dos problemas do capital de giro. Pois se o ativo é inferior ao passivo, a empresa terá capital de giro líquido negativo, por isso é necessário que o ativo da empresa supere o passivo, para assim obter um capital de giro positivo (GITMAN, 2010).

Para o gerenciamento do capital de giro há dois ciclos, o operacional e o financeiro. O processo operacional é a sequência de atividades desde a compra da matéria prima até o recebimento das vendas. Santos (2001, p. 16), descreve que “o intervalo de tempo gasto na execução de todas estas atividades é denominado ciclo operacional”. Já o ciclo financeiro é o intervalo de tempo entre o ciclo financeiro ao longo do ciclo operacional da organização, ou seja, o pagamento aos fornecedores e o recebimento das vendas (SANTOS, 2001).

O capital de giro apresentado de forma correta é um dos principais objetivos de um gestor financeiro, e requer uma visão profunda do processo da empresa, de suas práticas comerciais e financeiras, juntamente com todos os dados de prazos de cobrança e recebimento (SANTOS, 2001).

A rentabilidade e o risco não podem ser esquecidos dentro deste contexto. Conforme Gitman (2010, p. 547), a rentabilidade “é a relação entre as receitas e os custos gerados pelo uso dos ativos de uma empresa”. O autor complementa que o risco está na probabilidade da empresa não conseguir quitar suas obrigações na data de vencimento. De modo geral, quanto maior o capital de giro líquido, menor será o risco da empresa (GITMAN, 2010).

2.5 AGRONEGÓCIO

No período pré-histórico, muitas famílias eram independentes, capazes de atender as próprias necessidades de consumo através da obtenção do seus próprios alimentos, teciam suas fibras e abatiam animais, atividades introduzidas ao meio rural. Com o passar do tempo perceberam que os diferentes recursos permitiam-lhes produzir coisas melhores (MENDES; JUNIOR, 2007).

No ano de 1957, na Universidade de Harvard, dois economistas John H. Davis e Ray A. Goldberg criaram o conceito *agribusiness*, ou seja, agronegócio (BATALHA, 2011).

A agricultura atual não inclui apenas as atividades na propriedade rural, mas também as atividades de distribuição de insumos, de armazenamento, do processamento e a distribuição dos produtos agrícolas (MENDES; JUNIOR, 2007).

O agronegócio envolve não apenas as pessoas que trabalham com a terra e sim empresas que fornecem os insumos (fertilizantes, defensivos, rações, sementes) (MENDES; JUNIOR, 2007).

A partir da década de 1960 nos Estados Unidos, e a partir da década de 1970 no Brasil, o sistema passou por uma rápida transformação devido ao surgimento de novas indústrias ligadas ao ramo agrícola e também as atividades que se tornaram cada vez mais especializadas (MENDES; JUNIOR, 2007). Dentre estas transformações, Mendes e Junior (2007), relatam que no segmento de suprimentos agrícolas houve avanço na inovação mecânica, substituindo o trabalho braçal por máquinas e a inovação química que objetivava a substituição de trabalho humano parcial por meio de uso de herbicidas. E juntamente com estas evoluções, os avanços tecnológicos ganharam grande força no ramo, com uma ampla variedade de mudanças nas técnicas e métodos de produção.

Para Mendes e Junior (2007, p. 48), “por agronegócio deve-se entender a soma total das operações de produção e distribuição de suprimentos agrícolas, das operações de produção nas unidades agrícolas, do armazenamento, do processamento, e da distribuição dos produtos”. Deste modo participam todos os produtores, fornecedores, processadores, transformadores e distribuidores na cadeia produtiva até chegar ao consumidor final (MENDES; JUNIOR, 2007). O agronegócio, desse modo, compreende o trabalho agrícola ou agropecuário até a comercialização.

3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

O procedimento metodológico ou método científico, conforme Fachin (2006, p. 29), “é a escolha de procedimentos sistemáticos para descrição e explicação de um estudo”. Nesse aspecto, proporciona orientações na qual facilita o planejamento de uma pesquisa até a interpretação de seus resultados. Nas empresas existe uma variedade muito rica de situações problemáticas e conforme a visão de Roesch (2010, p. 118), “estas oportunidades ou problemas podem ser explorados e analisados de forma mais completa por meio de métodos e técnicas”.

3.1 ABORDAGEM E MÉTODO

A tipologia de pesquisa quanto à abordagem do problema é a pesquisa qualitativa, na qual Beuren (2010, p. 92) afirma que, “concebem-se análises mais profundas em relação ao fenômeno que está sendo estudado”. Ainda segundo o autor, na contabilidade é comum trabalhar com a pesquisa qualitativa, pois como ela envolve números é imaginário que seja quantitativa, mas como não é uma ciência exata e sim uma ciência social ela pode então ser tratada como qualitativa.

O método utilizado neste trabalho foi um estudo de caso, com obtenção de informações da organização em estudo por meio de entrevistas e análise dos dados fornecidos pela empresa. Dessa forma foi possível obter os registros das movimentações financeiras da organização. Conforme Roesch (2007), o estudo de caso analisa uma determinada empresa, propondo alternativas para melhorar o planejamento e controle dos recursos financeiros. Na visão de Yin (2010), o estudo de caso busca entender os fenômenos sociais complexos, ou seja, investiga um fenômeno da vida real em profundidade.

O trabalho também utilizou como metodologia pesquisa descritiva, pesquisa exploratória, pesquisa bibliográfica e pesquisa documental.

A pesquisa descritiva é a descrição das características em uma questão de pesquisa (HAIR, 2005). A pesquisa exploratória, na visão de Beuren (2010), é usada quando há pouco conhecimento sobre o assunto a ser abordado, ou seja, busca conhecer o determinado assunto com maior relevância e profundidade, para entender ele de forma mais clara. A pesquisa bibliográfica abrange toda bibliografia em documentos impressos que já foi publicada, na qual já possui um estudo sobre determinado assunto (MARCONI; LAKATOS, 2010). E por fim, a

pesquisa documental, conforme Marconi e Lakatos (2010), não é retirada apenas de informações de documentos impressos mas também de outros tipos de documentos como jornais, gravações, documentos legais, entre outros.

3.2 COLETA DE DADOS

Realizada uma entrevista semi-estruturada com as pessoas encarregadas da área de finanças da organização, visando coletar dados sobre os procedimentos realizados e como estes podem contribuir para o desenvolvimento do estudo.

Uma entrevista semi-estruturada, de acordo com Beuren (2010), obtém maior interação e conhecimento da realidade do entrevistado, ou seja, na qual que ao mesmo tempo valoriza a presença do entrevistador, possibilita também que o entrevistado use toda sua criatividade e espontaneidade para que dessa forma possa valorizar mais a investigação. Dessa maneira, o entrevistado usa suas experiências do dia a dia, para que assim possa ajudar no procedimento e elaboração da pesquisa.

Foram utilizados também relatórios contábeis, com a finalidade de verificar os desembolsos realizados pela organização, visando elaborar um instrumento de fluxo de caixa que se enquadre nas necessidades gerenciais.

3.3 ELEMENTOS DE PESQUISA

Como o presente estudo se enquadra na abordagem qualitativa, as entrevistas que foram realizadas com os profissionais da área de finanças justificam-se no sentido de que estas pessoas têm familiaridade com as rotinas envolvidas no setor financeiro da organização.

Foram entrevistadas duas funcionárias do setor financeiro da empresa, onde uma delas é graduada em Economia e apresenta vasto conhecimento sobre o assunto. E a outra entrevistada cursa Processos Gerenciais, cuja qual também possui conhecimento agregado sobre o assunto.

3.4 APLICAÇÃO DO INSTRUMENTO DE PESQUISA

As entrevistas foram administradas após o agendamento prévio com as encarregadas do setor de finanças, sendo estas entrevistas realizadas no próprio local, diretamente com essas profissionais. O instrumento de pesquisa encontra-se anexado na lista de apêndices do trabalho.

3.5 ANÁLISE DOS DADOS

A análise dos dados coletados para o desenvolvimento do trabalho ocorreu por meio da análise de conteúdo, diante dos elementos obtidos por meio da entrevista semi-estruturada.

Análise do conteúdo é o método que possui como objetivo estudar as comunicações entre as pessoas, com grande ênfase no conteúdo das mensagens (BEUREN, 2010).

Já os dados numéricos foram organizados em tabelas para exposição dos resultados e organização de acordo com o modelo de fluxo de caixa proposto, sendo estruturados e analisados com a utilização de planilha eletrônica.

4 RESULTADOS

Para um bom planejamento das entradas e saídas dos dados financeiros da empresa estudada foi necessário obter um instrumento adaptável, ou seja, de fácil entendimento no qual fosse capaz organizar os dados de forma clara e objetiva. Assim, deverá dispor todos os dados do processo da empresa desde a fabricação do produto ou a compra do mesmo até o recebimento de sua venda.

Neste capítulo foi identificado e analisado os dados numéricos das movimentações da empresa X para obter-se as conclusões. Foram expostas tabelas separadas por um determinado fator, onde ao final uniu-se todas estas informações para a elaboração do fluxo de caixa.

Os dados obtidos no ano de 2017 da empresa X foram analisados separadamente. Obteve-se valores sobre entradas (recebimentos) e saídas (despesas) com fornecedores, administrativas, com pessoal, tributárias e financeiras. Ainda foram analisados dados referentes ao faturamento da empresa no ano de 2016 e 2017. Houveram também entrevistas com as funcionárias encarregadas e responsáveis pelo setor financeiro da empresa. Todos estes dados foram relevantes e serviram de apoio para projetar as estimativas para o ano de 2018 e também para o entendimento sobre o processo da empresa.

4.1 FATURAMENTO DA EMPRESA – ANO 2016/2017

Na tabela 1 estão expostos os valores em reais referentes ao faturamento da empresa X do ramo agrícola no ano de 2016 e 2017. As receitas do 1º e 2º semestre de 2016 representaram respectivamente 43% e 57% do total das receitas do ano. Já no ano de 2017 o 1º semestre obteve 41% enquanto o 2º semestre apresentou certo aumento, com o montante de 59%. Diante disso, percebe-se que no 2º semestre de cada ano avaliado há maior percentual de faturamento, que se deve ao fato de que nesses meses há maior demanda pelo setor, ou seja, o setor de agricultura apresenta maior volume de vendas nesse período pois é nesta fase em que o ramo se fortalece e se concretiza.

Em 2016 o faturamento total foi de R\$26.664.667,17, com faturamento médio de R\$2.222.055,60. No ano de 2017, as vendas totais foram de R\$24.895.218,07, obtendo-se faturamento médio de R\$2.074.601,51. Observou-se que o ano de 2017 apresentou uma queda nas vendas quando comparado ao montante obtido no ano de 2016.

Tabela 1 – Faturamento, em reais, no período de 2016 e 2017.

FATURAMENTO 2016 (R\$)		FATURAMENTO 2017 (R\$)	
Mês	Faturamento Mensal	Mês	Faturamento Mensal
JANEIRO	1.888.316,29	JANEIRO	1.908.468,51
FEVEREIRO	1.980.117,04	FEVEREIRO	1.469.350,84
MARÇO	2.093.312,60	MARÇO	1.939.390,63
ABRIL	1.733.559,85	ABRIL	1.546.063,85
MAIO	1.821.135,39	MAIO	1.559.936,68
JUNHO	1.956.301,23	JUNHO	1.691.148,25
JULHO	2.035.967,77	JULHO	2.035.441,42
AGOSTO	3.040.420,49	AGOSTO	2.869.516,66
SETEMBRO	2.527.345,17	SETEMBRO	2.451.742,78
OUTUBRO	2.564.122,34	OUTUBRO	2.677.324,44
NOVEMBRO	2.734.247,15	NOVEMBRO	2.619.349,54
DEZEMBRO	2.289.821,85	DEZEMBRO	2.127.484,47
Faturamento Médio	2.222.055,60	Faturamento Médio	2.074.601,51
Faturamento Total	26.664.667,17	Faturamento Total	24.895.218,07

Fonte: Elaborado pela autora.

4.2 APURAÇÃO DO COFINS E PIS NÃO CUMULATIVOS

No Quadro 1 encontra-se a metodologia de cálculo do COFINS e do PIS não cumulativo a recolher.

Observa-se na coluna à esquerda que consta o faturamento bruto da organização. Tanto o COFINS como o PIS segundo Fabretti (2012, p. 299), “ambas incidem sobre o faturamento”. Ou seja, neste faturamento, está incidido uma alíquota de 7,6% de COFINS e 1,65% de PIS, cálculo este utilizado para apurar o débito dos referidos tributos. Até aqui, se não existisse a possibilidade de se apurar um crédito relativo ao COFINS e PIS, os valores ao lado da coluna do faturamento corresponderiam aos valores a recolher aos cofres públicos com relação aos respectivos tributos.

Como a Lei possibilita a apuração de crédito de COFINS e PIS, ou seja, um “abatimento” com relação aos valores a recolher, pode-se aplicar a alíquota relativa a cada um destes tributos sobre determinadas operações da organização, tais como valores pagos a fornecedores, despesas e dentre outros.

Calculando 7,6% e 1,65% sobre as mencionadas operações, tem-se um valor que pode ser abatido do débito de COFINS e PIS e desta forma encontra-se o saldo a recolher a título de cada um dos citados tributos. Conforme Fabretti (2012, p. 303), “do confronto dos valores do

débito e do crédito apura-se o montante do tributo a recolher”. O mesmo ainda complementa que dessa forma o saldo devedor é o valor a ser recolhido.

Quadro 1- Apuração do COFINS e do PIS não cumulativos.

Mês	Base de cálculo	Apuração do débito		Apuração do crédito					Tributo a recolher	
		Débito		Fornecedores	Despesas	Total	Crédito		COFINS	PIS
	Receita bruta	COFINS	PIS				COFINS	PIS		
JANEIRO	2.003.891,94	152.295,79	33.064,22	703.184,44	104.526,00	807.710,44	61.385,99	13.327,22	90.909,79	19.736,99
FEVEREIRO	1.542.818,38	117.254,20	25.456,50	946.651,00	112.974,00	1.059.625,00	80.531,50	17.483,81	36.722,70	7.972,69
MARÇO	2.036.360,16	154.763,37	33.599,94	992.880,00	200.842,00	1.193.722,00	90.722,87	19.696,41	64.040,50	13.903,53
ABRIL	1.623.367,04	123.375,90	26.785,56	957.536,00	150.902,00	1.108.438,00	84.241,29	18.289,23	39.134,61	8.496,33
MAIO	1.637.933,51	124.482,95	27.025,90	967.035,00	120.014,00	1.087.049,00	82.615,72	17.936,31	41.867,22	9.089,59
JUNHO	1.775.705,66	134.953,63	29.299,14	929.905,00	182.362,00	1.112.267,00	84.532,29	18.352,41	50.421,34	10.946,74
JULHO	2.137.213,49	162.428,23	35.264,02	1.001.511,00	156.886,00	1.158.397,00	88.038,17	19.113,55	74.390,05	16.150,47
AGOSTO	3.012.992,49	228.987,43	49.714,38	997.422,00	163.794,00	1.161.216,00	88.252,42	19.160,06	140.735,01	30.554,31
SETEMBRO	2.574.329,92	195.649,07	42.476,44	936.178,00	178.842,00	1.115.020,00	84.741,52	18.397,83	110.907,55	24.078,61
OUTUBRO	2.811.190,66	213.650,49	46.384,65	963.171,00	103.514,00	1.066.685,00	81.068,06	17.600,30	132.582,43	28.784,34
NOVEMBRO	2.750.317,02	209.024,09	45.380,23	923.455,00	166.126,00	1.089.581,00	82.808,16	17.978,09	126.215,94	27.402,14
DEZEMBRO	2.233.858,69	169.773,26	36.858,67	936.104,00	201.018,00	1.137.122,00	86.421,27	18.762,51	83.351,99	18.096,16
TOTAL	26.139.978,97	1.986.638,40	431.309,65	11.255.032,44	1.841.800,00	13.096.832,44	995.359,27	216.097,74	991.279,14	215.211,92

Fonte: Elaborado pela autora.

4.3 PROJEÇÕES DAS RECEITAS

Na tabela 2 encontra-se a estimativa de aumento percentual para o ano 2018 de 5% na receita bruta de vendas em relação ao ano de 2017. A tabela apresenta uma perspectiva para a receita líquida de vendas para o ano vigente, cuja qual é deduzida por descontos, devoluções e as despesas tributárias como ICMS, IPI, COFINS e PIS, totalizando assim a receita líquida de cada mês.

Os descontos foram calculados com percentual de (0,025) 2,5% e nas devoluções estimou-se um percentual de (0,005) 0,5%. Quanto aos impostos, o ICMS foi calculado com (0,18) 18%, o IPI com (0,10) 10% e nos tributos, COFINS foi obtido com 7,6% e o PIS com 1,65%.

4.4 PROJEÇÕES DOS INGRESSOS

Na tabela 3 foram feitas as projeções à vista e à prazo das contas a receber. Conforme as funcionárias do setor financeiro, a empresa trabalha com uma política de crédito de muita venda à prazo, portanto foi calculada uma projeção de 70% para recebimentos à prazo e 30% de recebimentos à vista. Relataram também que a empresa trabalha com um percentual de venda à prazo alta, pois como se trata do ramo de agricultura, os clientes normalmente fazem a compra, aplicam na lavoura e por fim, quando recebem o retorno desse investimento, fazem o pagamento para a empresa. Dessa forma fazem a compra com prazos maiores, ajustando ao período em que fica mais adequado para o cliente.

A empresa X aceita pagamentos em dinheiro, cheque, ticket alimentação e cartão de débito/crédito. Valores recebidos em cheques são analisados se os mesmos são à vista ou pré-datados, uma vez que se forem pré-datados, as vendas são feitas para o prazo que o cheque está datado. Já sobre o recebimento com tickets, tem desconto de 9% do seu valor. Referente aos cartões, há os recebimentos via débito, considerados à vista e via crédito, na qual os clientes podem pré-datar ou parcelar o dia na qual será debitado, com devido acréscimo.

Tabela 2 - Receitas (Ano 2018).

Mês	Receita Bruta	Desconto	Devoluções	ICMS	IPI	COFINS	PIS	Receita Líquida
JANEIRO	2.003.891,94	500,97	100,19	305.678,43	200.389,19	90.909,79	19.736,99	1.386.576,36
FEVEREIRO	1.542.818,38	385,70	77,14	235.345,18	154.281,84	36.722,70	7.972,69	1.108.033,13
MARÇO	2.036.360,16	509,09	101,82	310.631,21	203.636,02	64.040,50	13.903,53	1.443.538,00
ABRIL	1.623.367,04	405,84	81,17	247.632,26	162.336,70	39.134,61	8.496,33	1.165.280,13
MAIO	1.637.933,51	409,48	81,90	249.854,26	163.793,35	41.867,22	9.089,59	1.172.837,70
JUNHO	1.775.705,66	443,93	88,79	270.870,36	177.570,57	50.421,34	10.946,74	1.265.363,95
JULHO	2.137.213,49	534,30	106,86	326.015,62	213.721,35	74.390,05	16.150,47	1.506.294,84
AGOSTO	3.012.992,49	753,25	150,65	459.609,02	301.299,25	140.735,01	30.554,31	2.079.891,00
SETEMBRO	2.574.329,92	643,58	128,72	392.694,39	257.432,99	110.907,55	24.078,61	1.788.444,07
OUTUBRO	2.811.190,66	702,80	140,56	428.825,69	281.119,07	132.582,43	28.784,34	1.939.035,77
NOVEMBRO	2.750.317,02	687,58	137,52	419.539,88	275.031,70	126.215,94	27.402,14	1.901.302,25
DEZEMBRO	2.233.858,69	558,46	111,69	340.758,11	223.385,87	83.351,99	18.096,16	1.567.596,42
TOTAL	26.139.978,97	6.534,99	1.307,00	3.987.454,42	2.613.997,90	991.279,14	215.211,92	18.324.193,61

Fonte: Elaborado pela autora.

Tabela 3 - Ingressos totais (Ano 2018).

Mês	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ
Vendas à vista	601.167,58	462.845,51	610.908,05	487.010,11	491.380,05	532.711,70	641.164,05	903.897,75	772.298,98	843.357,20	825.095,11	670.157,61
Vendas à prazo	1.402.724,35	1.079.972,87	1.425.452,11	1.136.356,93	1.146.553,46	1.242.993,96	1.496.049,44	2.109.094,75	1.802.030,94	1.967.833,46	1.925.221,91	1.563.701,09
TOTAL	2.003.891,94	1.542.818,38	2.036.360,16	1.623.367,04	1.637.933,51	1.775.705,66	2.137.213,49	3.012.992,49	2.574.329,92	2.811.190,66	2.750.317,02	2.233.858,69

Fonte: Elaborado pela autora.

A projeção dos valores a receber mediante a venda à prazo calculando um percentual de 70% para cada mês encontra-se na Tabela 4. A empresa trabalha com parcelamento no cartão ou no boleto. Conforme as funcionárias do setor financeiro descreveram, o percentual de venda à prazo é mais elevado e exige que a empresa mantenha um controle rígido das vendas com prazos maiores, pois um prazo muito elevado pode comprometer a liquidez da empresa. Normalmente estas vendas possuem um prazo médio de 30, 60 e 90 dias, mas também há exceções na qual são parceladas para mais vezes. Para estabelecer este prazo, a empresa faz a análise da compra e do valor para que assim estabeleça a condição de pagamento aceitável dentro dos padrões na qual ela trabalha.

Dentro de cada prazo há um limite de valor, ou seja, para vendas com prazo médio de 60 dias, a empresa estipulou que é permitido somente em compras com valor acima de R\$ 300,00. Para o prazo de 90 dias o valor é acima de R\$ 700,00. Já sobre o pagamento parcelado em duas vezes, o valor deve estar acima de R\$ 500,00, enquanto para três vezes o valor deverá estar acima de R\$ 1.000,00. Estas são condições padrão da empresa, contudo, o prazo pode ser renegociado juntamente com o setor financeiro ou com a gerente da empresa sempre que o cliente solicitar.

Foram estimados também os valores de recebimento em cartão de débito juntamente com o crédito (Tabela 5). A empresa trabalha com as bandeiras Banricompras, Visa, Mastercard, Elo e Hipercard, sendo as três primeiras as mais empregadas nas vendas quando comparadas com as duas últimas.

De acordo com as funcionárias do setor financeiro da empresa, em anos anteriores a empresa não recebia muito valor de venda em cartão, contudo, foi observado que esta prática vem aumentando consideravelmente nos últimos anos. E isto está relacionado com o fato de ser um meio muito mais fácil de operar e dá ao cliente muitas opções de pagamento, sendo uma ferramenta prática e segura para o cliente utilizar em suas compras. Para a empresa, a vantagem do uso elevado do cartão está na segurança do recebimento do pagamento dos débitos estabelecidas pelo cliente no ato da compra e venda.

Nos valores projetados na Tabela 5, já está descontado as taxas de tarifas de cada bandeira, as quais estão descritas abaixo:

- a) Banricompras: à vista 1,5%, à prazo 2%;
- b) Visa: à vista 2,5%, à prazo 3,2%;
- c) Mastercard: à vista 2,5%, à prazo 3,2%;
- d) Elo: à vista 2,5%, à prazo 3,2%;
- e) Hipercard: à vista 2,5%, à prazo 3,2%.

Tabela 4 - Vendas à prazo (Ano 2018).

MÊS	VALORES
JANEIRO	1.402.724,35
FEVEREIRO	1.079.972,87
MARÇO	1.425.452,11
ABRIL	1.136.356,93
MAIO	1.146.553,46
JUNHO	1.242.993,96
JULHO	1.496.049,44
AGOSTO	2.109.094,75
SETEMBRO	1.802.030,94
OUTUBRO	1.967.833,46
NOVEMBRO	1.925.221,91
DEZEMBRO	1.563.701,09
TOTAL	18.297.985,28

Fonte: Elaborado pela autora.

Tabela 5 - Demonstrativo dos recebimentos com cartões de débito e crédito (Ano 2018).

MÊS	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ
BANRICOMPRAS	19.577,82	13.358,28	18.938,29	15.438,13	20.865,39	21.602,51	32.385,23	19.641,50	29.209,96	59.619,31	23.667,10	17.932,62
VISA	23.341,23	16.475,99	21.977,14	16.874,39	14.571,14	21.127,10	16.871,58	24.054,28	27.662,36	24.598,27	22.347,75	22.840,91
MASTERCARD	17.022,94	14.268,16	7.602,01	7.999,52	9.187,39	13.087,16	13.445,67	14.480,64	11.966,93	12.635,83	17.469,13	18.430,59
ELO	0,00	0,00	1.427,13	1.232,59	2.556,07	2.407,05	2.665,42	3.946,61	1.162,41	12.743,74	2.896,79	6.220,93
HIPERCARD	29,12	40,12	417,86	130,81	140,46	51,83	73,52	120,39	0,00	709,86	261,69	0,00
TOTAL	59.971,11	44.142,54	50.362,42	41.675,45	47.320,45	58.275,65	65.441,40	62.243,42	70.001,67	110.307,00	66.642,47	65.425,05

Fonte: Elaborado pela autora.

4.5 PROJEÇÕES DAS DESPESAS

A tabela 6 refere-se às despesas com fornecedores, ou seja, o pagamento aos mesmos. A empresa possui um controle bem rígido de estoque e quando determinado produto está acabando, é realizado um pedido com o fornecedor para repor o mais rápido possível o estoque, para não ocorrer a falta do mesmo no momento de demanda dos clientes.

A empresa possui um valor muito elevado de pagamento aos seus fornecedores, permanecendo uma média entre R\$ 500.000,00 a R\$ 1.000.0000,00/mês. A perspectiva para o ano de 2018 está em aproximadamente R\$ 10.554.656,00. Diante destas informações, as entrevistadas mencionam que é indispensável que a empresa possua um eficiente controle do pagamento dos mesmos, principalmente por trabalhar e envolver números altos diante de suas despesas.

Tabela 6 - Pagamento de fornecedores (Ano 2018).

MÊS	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ
VALOR	632.866,00	490.623,00	758.157,00	539.263,00	575.144,00	606.624,00	857.136,00	1.449.624,00	1.117.770,00	1.352.124,00	1.297.113,00	878.212,00
TOTAL ANUAL = R\$ 10.554.656,00												

Fonte: Elaborado pela autora.

Tabela 7 - Pagamento de compras à vista (Ano 2018).

MÊS	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ
COMPRAS À VISTA	70.318,44	94.665,10	99.288,00	95.753,60	96.703,50	92.990,50	100.151,10	99.742,20	93.617,80	96.317,10	92.345,50	93.610,40
TOTAL ANUAL = R\$ 1.125.503,24												

Fonte: Elaborado pela autora.

A tabela 7 indica uma estimativa de valor a ser pago à vista aos fornecedores da empresa. Conforme os dados consultados, foi calculada uma porcentagem de 10% para pagamentos à vista e 90% como pagamentos à prazo. Essa estimativa está sujeita a mudanças pois estes pagamentos dependem de pagamentos pré-datados e/ou parcelados no boleto, conforme declararam as funcionárias do setor.

As mesmas ainda afirmaram que a empresa abre negociações juntamente com seus fornecedores para que haja um acordo entre eles referente ao pagamento dos produtos que adquirem. Como se trata de valores mais elevados, a mesma busca analisar suas disponibilidades em caixa para que dessa forma seja feito o planejamento dos pagamentos, ou seja, analisando os prazos e verificando qual é a melhor forma para executá-los.

As despesas administrativas da empresa X estão expostas na Tabela 8. Foi estipulado um valor médio para cada despesa. Há duas despesas mensais fixas: o aluguel R\$ 10.000,00/mês e a assinatura do jornal R\$ 10,00/mês. Nas demais despesas os valores alteram de um mês para o outro, mas sempre permanecem num valor médio.

As funcionárias explicaram cada item mencionado na tabela: os serviços de terceiros, que equivalem aos fretes que a empresa utiliza para fazer suas entregas aos clientes; CDL equivale às consultas de crédito dos clientes, ou seja, esse valor nunca será o mesmo, pois ele depende do número de consultas que a empresa pratica dentro dele; a despesa de gasolina relatada na tabela advém de gastos com os dois veículos da empresa (um automóvel e um caminhão); o restante dos itens são despesas com material de escritório, luz, telefone e produtos de limpeza, sendo valores que também se alteram dentro de cada mês.

Na tabela 9 estão expostas as despesas com pessoal, na qual também são feitas estimativas, mas mantendo-se dentro da média dos gastos da empresa. A empresa possui quarenta e quatro funcionários ativos, dois estagiários, sete vendedores externos e cinco sócios.

O gasto com vendedores externos consiste em comissões e quilometragem dos mesmos. Cada vendedor externo recebe uma porcentagem sobre cada venda/cobrança que faz e ganha determinado valor de quilometragem a cada mês.

As despesas com os quarenta e quatro funcionários ativos da empresa estão relacionadas com a faixa salarial média de cada funcionário, que varia entre R\$ 1.700,00 e R\$ 4.000,00. Os estagiários recebem R\$ 954,00 mensais, o que corresponde a um salário mínimo. A despesa com pró-labore destina-se ao compromisso dos valores retirados pelos sócios da mesma.

Tabela 8 - Despesas administrativas (Ano 2018).

MÊS	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ
Material de expediente	612,00	690,00	681,00	676,00	602,00	682,00	614,00	594,00	471,00	506,00	523,00	554,00
Aluguel	10.000,00	10.000,00	10.000,00	10.000,00	10.000,00	10.000,00	10.000,00	10.000,00	10.000,00	10.000,00	10.000,00	10.000,00
Luz	7.091,00	6.467,00	6.276,00	7.279,00	7.393,00	5.751,00	6.759,00	6.418,00	5.889,00	7.893,00	6.732,00	6.905,00
Telefone	10.351,00	10.531,00	10.911,00	10.594,00	10.068,00	10.003,00	10.382,00	10.366,00	10.564,00	10.640,00	10.437,00	10.604,00
Conservação e limpeza	160,00	155,00	138,00	103,00	135,00	108,00	136,00	150,00	106,00	124,00	110,00	145,00
Serviços de terceiros	37.228,00	36.241,00	36.196,00	36.885,00	37.182,00	36.069,00	39.968,00	36.896,00	38.206,00	36.545,00	35.283,00	35.157,00
Jornal	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00
Cdl	933,00	963,00	906,00	986,00	998,00	945,00	946,00	987,00	965,00	979,00	998,00	934,00
Gasolina	3.473,00	3.984,00	3.358,00	3.496,00	3.112,00	2.931,00	2.946,00	3.209,00	3.303,00	3.283,00	2.905,00	3.311,00
Total	69.858,00	69.041,00	68.476,00	70.029,00	69.500,00	66.499,00	71.761,00	68.630,00	69.514,00	69.980,00	66.998,00	67.620,00

Fonte: Elaborado pela autora.

Tabela 9 - Despesas com pessoal (Ano 2018).

MÊS	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ
Comissão Vendedores Externos	350.123,00	351.235,00	358.754,00	350.098,00	352.314,00	358.731,00	359.654,00	338.675,00	356.897,00	361.256,00	320.000,00	364.569,00
Quilometragem Vendedores Externos	16.729,00	15.268,00	15.483,00	15.783,00	16.456,00	15.051,00	15.537,00	16.089,00	16.498,00	15.945,00	16.778,00	15.693,00
Despesas com pessoal	88.308,00	96.756,00	184.624,00	134.684,00	103.796,00	166.144,00	140.668,00	147.576,00	162.624,00	87.296,00	149.908,00	184.800,00
Despesas com estagiários	1.908,00	1.908,00	1.908,00	1.908,00	1.908,00	1.908,00	1.908,00	1.908,00	1.908,00	1.908,00	1.908,00	1.908,00
Pró labore	14.310,00	14.310,00	14.310,00	14.310,00	14.310,00	14.310,00	14.310,00	14.310,00	14.310,00	14.310,00	14.310,00	14.310,00
TOTAL	471.378,00	479.477,00	575.079,00	516.783,00	488.784,00	556.144,00	532.077,00	518.558,00	552.237,00	480.715,00	502.904,00	581.280,00

Fonte: Elaborado pela autora.

As despesas tributárias referem-se aos impostos a pagar (Tabela 10) e abrangem:

- a) ICMS: Imposto sobre Operações relativas à Circulação de Mercadorias e sobre Prestações de Serviços de Transporte Interestadual e Intermunicipal e de Comunicação;
- b) IPI: Imposto sobre Produtos Industrializados;
- c) COFINS: Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social;
- d) PIS: Programa de Integração Social.

Nesta tabela estão expostos os valores das despesas com tributos individualmente para cada mês e complementa as informações descritas na tabela 3.

Os valores desembolsados a título de despesas financeiras, correspondem aos eventos que decorrem do relacionamento da organização com o sistema financeiro, resultando em desembolsos necessários para que as transferências, tanto a receber, como a pagar, sejam efetivadas (Tabela 11).

A mensalidade de contas refere-se as tarifas de manutenção das contas que a empresa possui em bancos, tais como tarifa de débito, tarifa de crédito, tarifas de cobranças, tarifa de extrato, dentre outras. As tarifas rede comercialização são as tarifas das bandeiras de cartão de crédito.

O Descontos de antecipações correspondem ao casos em que o banco deve conceder desconto pela antecipação do pagamento de alguma dívida que o cliente possui com a organização. Por exemplo, se um boleto é pago até o dia 10 de cada mês, é concedido um desconto de um determinado percentual. Esta liberalidade é interessante para o cliente, mas é um recurso que deixa de entrar na empresa.

A sigla IOF destina-se ao imposto sobre operações financeiras, ou seja, ele é um imposto que ocorre sobre operação de crédito, câmbio, seguro ou a operações relacionadas a títulos e valores mobiliários.

O juros a serem pagos constituem nas obrigações financeiras da empresa, ou seja, os juros que a empresa desembolsa no momento em que ocorre um pagamento em atraso de fornecedor ou recolhimento de algum tributo, ou algum outro compromisso não citado.

Tabela 10 - Despesas tributárias (Ano 2018).

Mês	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ
ICMS	305.678,43	235.345,18	310.631,21	247.632,26	249.854,26	270.870,36	326.015,62	459.609,02	392.694,39	428.825,69	419.539,88	340.758,11
IPI	200.389,19	154.281,84	203.636,02	162.336,70	163.793,35	177.570,57	213.721,35	301.299,25	257.432,99	281.119,07	275.031,70	223.385,87
COFINS	90.909,79	36.722,70	64.040,50	39.134,61	41.867,22	50.421,34	74.390,05	140.735,01	110.907,55	132.582,43	126.215,94	83.351,99
PIS	19.736,99	7.972,69	13.903,53	8.496,33	9.089,59	10.946,74	16.150,47	30.554,31	24.078,61	28.784,34	27.402,14	18.096,16
TOTAL	616.714,41	434.322,40	592.211,26	457.599,90	464.604,43	509.809,00	630.277,49	932.197,60	785.113,55	871.311,53	848.189,67	665.592,12

Fonte: Elaborado pela autora.

Tabela 11 - Despesas financeiras (Ano 2018).

Mês	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ
Mensalidades contas	85,00	85,00	85,00	85,00	85,00	85,00	85,00	85,00	85,00	85,00	85,00	85,00
Tarifa rede comercialização	19,20	14,40	14,40	14,40	19,20	19,20	19,20	19,20	19,20	19,20	19,20	19,20
Descontos de antecipações	351,84	292,42	346,54	360,96	540,61	385,00	432,00	413,00	395,00	490,00	491,00	496,00
IOF	77,46	83,60	54,50	42,50	35,90	56,00	52,00	54,00	54,00	68,00	46,00	66,00
Juros	841,72	1.063,57	1.214,73	919,28	558,35	852,00	757,00	1.158,00	757,00	1.200,00	817,00	1.195,00
TOTAL	1.375,22	1.538,99	1.715,17	1.422,14	1.239,06	1.397,20	1.345,20	1.729,20	1.310,20	1.862,20	1.458,20	1.861,20

Fonte: Elaborado pela autora.

4.6 PROJEÇÃO DA PROPOSTA DE FLUXO DE CAIXA

A tabela 12 faz comparações e demonstra as informações dos dados financeiros da empresa. A disponibilização destas informações por parte da empresa foi de extrema importância, bem como as entrevistas com as funcionárias encarregadas do setor financeiro, que forneceram dados que possibilitaram a realização de levantamentos e o relato do funcionamento da empresa no âmbito da gestão financeira da mesma. E então, com a compilação dos dados foi possível construir o fluxo de caixa projetado para o ano de 2018.

Para encontrar o valor total dos ingressos que da empresa, foi realizada a soma das vendas à vista, vendas à prazo e recebimentos de atrasos com a inadimplência. Posteriormente foi feito os valores dos desembolsos, e dentro deste plano de contas, mantiveram-se os itens das compras feitas mediante pagamento à vista e à prazo para a conta de fornecedores, comissões e quilometragem dos vendedores externos da empresa, assim como com as despesas com pessoal (estagiários, salários e pró-labore). Também foram mencionadas as despesas administrativas, despesas financeiras e despesas tributárias, possibilitando enfim, a geração do total dos desembolsos da empresa.

No tópico 3 inserido na tabela há a diferença do período. O mesmo foi calculado através do total dos ingressos descontando o total dos desembolsos, apurando-se a diferença do período. O tópico 4 destina-se ao saldo inicial de caixa de cada mês, ou seja, valor igual ao saldo final de caixa do período anterior. O tópico 5 refere-se a disponibilidade acumulada, que corresponde a soma da diferença do período (tópico 3) somado com o saldo inicial de caixa (tópico 4), totalizando a disponibilidade acumulada. O tópico 6 demonstra o saldo final de caixa, sendo definido o nível de caixa para o período seguinte, ou seja, será o saldo inicial de caixa do período subsequente.

As funcionárias do setor financeiro da empresa mencionaram que, na visão delas, um fluxo de caixa bem feito é essencial para garantir a saúde financeira da empresa, pois permite acompanhar as movimentações financeiras da empresa através da relação das receitas e despesas realizadas em períodos determinados. Dentro deste contexto também deve ser abordado sobre o capital de giro, pois é de extrema significância para o processo, uma vez que quanto maior, melhor será para a empresa, enquanto um capital de giro muito baixo poderá comprometer a empresa diante de suas obrigações.

O fluxo de caixa pode cobrir informações de curto prazo quanto de longo prazo. Conforme as funcionárias do setor responsável, o fluxo de caixa é de suma importância para

analisar a situação da empresa, e para ter um bom controle, faz-se necessário a geração de relatórios semanais e mensais para manter o controle das receitas e despesas. O controle financeiro, ou seja, das entradas e saídas é feito via planilhas de excel e através de sistema interno da empresa. Dessa forma, elas relatam que o fluxo de caixa auxilia no apoio para tomadas de decisões, pois se as receitas se mantiverem positivas ou negativas, elas influenciarão nas decisões de compra.

A tabela 12 traz uma demonstração de fluxo de caixa do método direto, na qual apresenta muitas informações, sendo elas bem detalhadas referentes aos recebimentos e aos pagamentos que a empresa possui diante dos seus dados financeiros. Utilizar este método é mais trabalhoso, mas em contrapartida, ele é mais saliente e ao mesmo tempo tem maior relevância, pois a empresa possui melhor habilidade para gerar caixa suficiente diante das operações da empresa e ao mesmo tempo ele possui um formato melhor de ser compreendido.

Contudo, as funcionárias do setor relatam que o fluxo de caixa atual da empresa não possui um fácil entendimento e possuem dificuldades para elaborá-lo, pois ele possui uma metodologia difícil de trabalhar na qual ele acaba se tornando complicado.

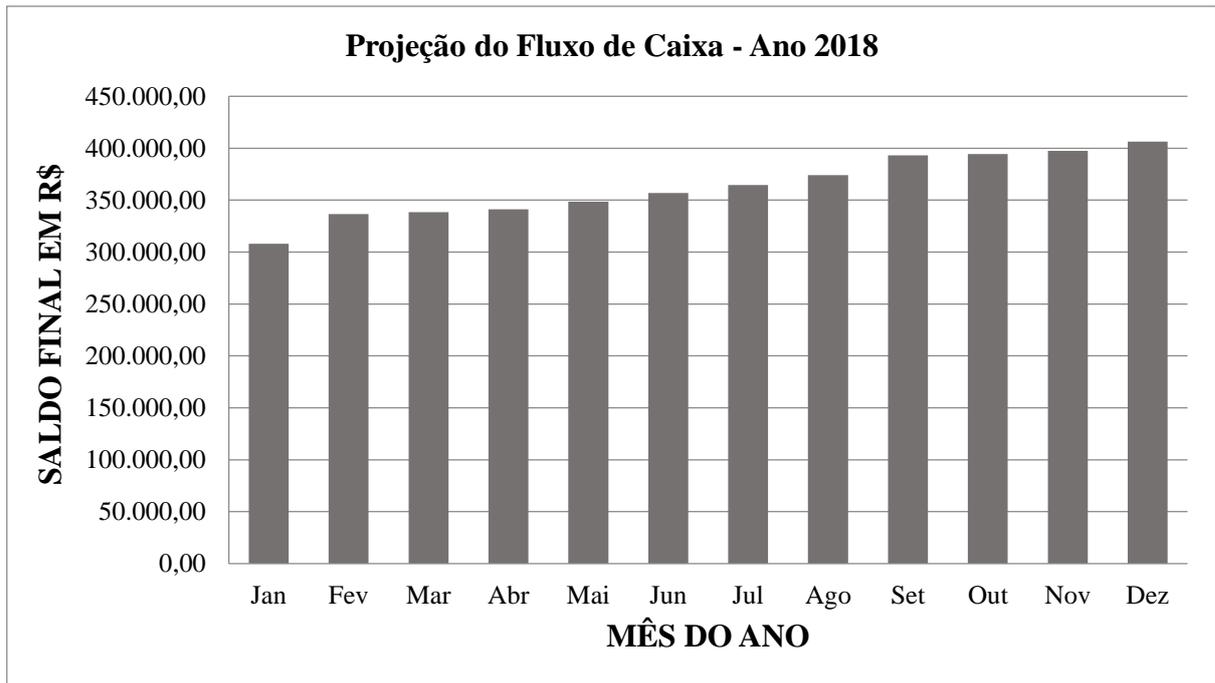
Desse modo, como sugestão de melhoria, faz-se necessário que a empresa adquira um meio que seja mais prático e que possua uma forma mais clara e objetiva para elaboração do mesmo. Uma excelente oportunidade para a empresa estudada seria implantar um fluxo de caixa do método direto, pois conforme mencionado anteriormente, ele é um fluxo bem detalhado e se torna um meio muito mais prático de ser compreendido e ao mesmo tempo acaba trazendo informações relevantes para fins de tomada de decisão.

O saldo final de caixa de cada mês projetado para o ano de 2018 está exposto no gráfico abaixo (Figura 4). As estimativas apontaram que a empresa irá ter um crescimento de saldo de caixa até final do ano, concentrando-se principalmente no segundo semestre, onde há maior fluxo de vendas, como já mencionado em outros momentos.

Tabela 12 - Demonstração do fluxo de caixa da empresa (Ano 2018).

MESES	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ
Vendas à vista	601.167,58	462.845,51	610.908,05	487.010,11	491.380,05	532.711,70	641.164,05	903.897,75	772.298,98	843.357,20	825.095,11	670.157,61
Vendas a prazo	1.402.724,35	1.079.972,87	1.425.452,11	1.136.356,93	1.146.553,46	1.242.993,96	1.496.049,44	2.109.094,75	1.802.030,94	1.967.833,46	1.925.221,91	1.563.701,09
Recebimento de atrasados inadimplência	60.798,00	55.342,00	60.363,00	60.370,00	65.382,00	66.031,00	63.276,00	66.789,00	64.554,00	62.291,00	61.674,00	63.293,00
TOTAL INGRESSOS (1)	2.064.689,94	1.598.160,38	2.096.723,16	1.683.737,04	1.703.315,51	1.841.736,66	2.200.489,49	3.079.781,49	2.638.883,92	2.873.481,66	2.811.991,02	2.297.151,69
Compras à vista	70.318,44	94.665,10	99.288,00	95.753,60	96.703,50	92.990,50	100.151,10	99.742,20	93.617,80	96.317,10	92.345,50	93.610,40
Fornecedores	632.866,00	490.623,00	758.157,00	539.263,00	575.144,00	606.624,00	857.136,00	1.449.624,00	1.117.770,00	1.352.124,00	1.297.113,00	878.212,00
Comissão Vendedores Externos	350.123,00	351.235,00	358.754,00	350.098,00	352.314,00	358.731,00	359.654,00	338.675,00	356.897,00	361.256,00	320.000,00	364.569,00
Quilometragem Vendedores Externos	16.729,00	15.268,00	15.483,00	15.783,00	16.456,00	15.051,00	15.537,00	16.089,00	16.498,00	15.945,00	16.778,00	15.693,00
Despesas com estagiários	1.908,00	1.908,00	1.908,00	1.908,00	1.908,00	1.908,00	1.908,00	1.908,00	1.908,00	1.908,00	1.908,00	1.908,00
Salários	88.308,00	96.756,00	184.624,00	134.684,00	103.796,00	166.144,00	140.668,00	147.576,00	162.624,00	87.296,00	149.908,00	184.800,00
Pró-labore	14.310,00	14.310,00	14.310,00	14.310,00	14.310,00	14.310,00	14.310,00	14.310,00	14.310,00	14.310,00	14.310,00	14.310,00
Despesas administrativas	69.858,00	69.041,00	68.476,00	70.029,00	69.500,00	66.499,00	71.761,00	68.630,00	69.514,00	69.980,00	66.998,00	67.620,00
Despesas financeiras	1.375,22	1.538,99	1.715,17	1.422,14	1.239,06	1.397,20	1.345,20	1.729,20	1.310,20	1.862,20	1.458,20	1.861,20
Despesas tributárias	616.714,41	434.322,40	592.211,26	457.599,90	464.604,43	509.809,00	630.277,49	932.197,60	785.113,55	871.311,53	848.189,67	665.592,12
TOTAL DESEMBOLSOS (2)	1.862.510,08	1.569.667,49	2.094.926,43	1.680.850,64	1.695.974,99	1.833.463,70	2.192.747,79	3.070.481,00	2.619.562,55	2.872.309,83	2.809.008,37	2.288.175,72
3 - DIFERENÇA DO PERÍODO (1-2)	202.179,86	28.492,89	1.796,73	2.886,40	7.340,52	8.272,96	7.741,70	9.300,49	19.321,37	1.171,83	2.982,65	8.975,97
4 - SALDO INICIAL DE CAIXA	105.938,00	308.117,86	336.610,75	338.407,48	341.293,88	348.634,40	356.907,37	364.649,07	373.949,56	393.270,93	394.442,75	397.425,40
5 - DISPONIBILIDADE ACUMULADA(±3-4)	308.117,86	336.610,75	338.407,48	341.293,88	348.634,40	356.907,37	364.649,07	373.949,56	393.270,93	394.442,75	397.425,40	406.401,38
6 - SALDO FINAL DE CAIXA	308.117,86	336.610,75	338.407,48	341.293,88	348.634,40	356.907,37	364.649,07	373.949,56	393.270,93	394.442,75	397.425,40	406.401,38

Fonte: Elaborado pela autora.

Figura 4 – Projeção de saldo final de caixa (Ano 2018).

Fonte: Elaborado pela autora.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O presente trabalho teve como objetivo principal propor um modelo de fluxo de caixa para uma empresa do ramo agrícola. Essa ferramenta possui uma importância fundamental para todas as empresas, sejam elas de pequeno, médio ou grande porte, pois garante o funcionamento e controle dos dados financeiros da mesma. Fazer uso de um fluxo de caixa possibilita para a empresa a visão da mesma sobre o mercado na qual está inserida, além de auxiliá-la na sua gestão financeira.

Com a competitividade atual do mercado de trabalho, é comum que as empresas estejam buscando minimizar seus custos para que possam manter a saúde estrutural e financeira da mesma. Ao mesmo tempo, necessitam de informações e respostas rápidas para suprir suas necessidades no momento de tomada de decisão. Desse modo, faz-se fundamental que sejam utilizadas este tipo de ferramentas para que a gestão possa obter embasamento estatístico e certos para estas decisões.

Com a autorização da gerente, foi possível o acesso aos documentos e relatórios contábeis da empresa em estudo, onde verificou-se todos os movimentos da empresa no ano de 2017. Essas informações foram muito relevantes, pois dessa forma foi possível fazer uma projeção para o ano de 2018, e como consequência disso, a projeção dos valores para a construção do fluxo de caixa da empresa compreendendo todos os meses do ano vigente.

Com relação a problemática do trabalho, entende-se que a pesquisa respondeu o problema, trazendo um modelo de fluxo de caixa de fácil entendimento, contribuindo com a identificação antecipada de escassez ou excesso de caixa no período. A presente pesquisa também corroborou objetivo geral e específicos mencionados, onde através dos levantamentos bibliográficos da literatura e da organização estudada, foi possível perceber como esta ferramenta é importante para reflexão dos resultados da mesma.

Para a implantação do fluxo de caixa faz-se necessário a resolução dos recebimentos à vista e à prazo, sua política de vendas e de crédito. Fazer uma projeção futura de quanto a empresa estará recebendo diante de suas vendas e calcular suas despesas no período, formando a ferramenta tão importante que é o fluxo de caixa. A implantação do mesmo é necessária para que o administrador possa agir com habilidade e certeza diante dos conflitos entre os ingressos e desembolsos da empresa.

Sugestões para trabalhos futuros consiste em fazer a comparação dos dados financeiros compreendidos no fluxo de caixa no ano de 2018 e analisar se os mesmos foram de certa forma

atingidos ou então aproximados, estabelecendo uma função administrativa de controle daquilo que foi executado, função esta que ocorre conjuntamente com o planejamento. Também é recomendável a busca por outros métodos além deste proposto neste trabalho, bem como estudos que sejam ainda mais aprofundados sobre o método adotado. Pode se pensar a possibilidade de projeção o fluxo para o ano de 2019, considerando a situação atual da economia aonde há perspectiva de crescimento da mesma. Sugere-se também o cálculo das projeções de um possível cenário pessimista e de um cenário otimista com relação ao cenário por hora estimado.

Este trabalho obteve grande relevância para a autora, para os gestores envolvidos e principalmente para a organização, pois através deste trabalho foi possível desenvolver um modelo de fluxo de caixa para possível implantação.

As técnicas envolvidas no planejamento e controle dos dados financeiros são de fundamental importância para poder manter controlado qualquer movimento que ocorra. Através dessa forma detalhada de apurar os dados é possível manter a gestão financeira da empresa rentável, e ao mesmo tempo cumprir com suas obrigações. Para a autora, os conhecimentos captados durante o curso acadêmico foi de fundamental importância para ajudar no processo de elaboração deste trabalho, agregando novos conhecimentos para a mesma.

REFERÊNCIAS

ASSAF NETO, Alexandre; SILVA, César Augusto Tibúrcio. **Administração do Capital de Giro**. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2012).

BATALHA, Mário Otávio. **Gestão agroindustrial: GEPAI: Grupo de estudos e pesquisas agroindustriais**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2011.

BEUREN, Ilse Maria; LONGARAY, André Andrade; RAUPP, Fabiano Maury; SOUSA, Marco Aurélio Batista de; COLAUTO, Romualdo Douglas; PORTON, Rosimere Alves De Bona. **Como elaborar trabalhos monográficos em contabilidade: teoria e prática**. 3 ed. São Paulo: Atlas, 2010.

BLOG DO EMPREENDEDOR. Disponível em: <<https://quickbooks.intuit.com/br/blog/impostos/iof-como-funciona-imposto-operacoesfinanceiras/>>. Acesso em: 22 mai. 2018.

BRAGA, Roberto. **Fundamentos e técnicas de administração financeira**. 20. ed. São Paulo: Atlas, 2011.

FACHIN, Odília. **Fundamentos de Metodologia**. 5. ed. São Paulo: Saraiva, 2006.

FABRETTI, Láudio Camargo. **Contabilidade tributária**. 12. ed. São Paulo: Atlas, 2012.

GITMAN, Lawrence Jeeffrey. **Princípios da Administração Financeira**. 10 ed. São Paulo: Pearson Addison Wesley, 2004.

GITMAN Lawrence J. **Princípios de administração financeira**. 12. ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2010.

GRUPO PORTAL DE AUDITORIA - 2017. Disponível em: <<https://portaldeauditoria.com.br/demonstracao-fluxo-de-caixa/>>. Acesso em: 10 out. 2017.

HAIR JR, Joseph F.; BABIN, Barry; MONEY, Arthur H.; SAMOUEL, Phillip. **Fundamentos de métodos de pesquisa em administração**. Porto Alegre: Bookman, 2005.

HOJI, Masakazu. **Administração financeira e orçamentária: matemática financeira aplicada, estratégias financeiras, orçamento empresarial**. 10. ed. São Paulo: Atlas, 2012.

LAKATOS, Eva Maria e MARCONI, Marina de Andrade. **Fundamentos de metodologia científica**. 7. ed. São Paulo: Atlas, 2010.

MEGLIORINI, Evandir, VALLIM Marco Aurélio Reis da Silva. **Administração financeira: uma abordagem brasileira**. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2009.

MENDES, Judas Tadeu Grassi, JUNIOR João Batista Padilha. **Agronegócio: uma abordagem econômica**. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2007.

PORTAL TRIBUTÁRIO. Disponível em:
<<http://www.portaltributario.com.br/tributos/icms.html>>. Acesso em: 22 mai. 2018.

PORTAL TRIBUTÁRIO. Disponível em:
<<http://www.portaltributario.com.br/tributos/ipi.html>>. Acesso em: 22 mai. 2018.

PORTAL TRIBUTÁRIO. Disponível em:
<<http://www.portaltributario.com.br/tributos/pis.htm>>. Acesso em: 22 mai. 2018.

PORTAL TRIBUTÁRIO. Disponível em:
<<http://www.portaltributario.com.br/tributos/cofins.html>>. Acesso em: 22 mai. 2018.

ROESCH, Sylvia Maria Azevedo; BECKER, Grace Vieira; MELLO, Maria Ivone de. **Projetos de estágio e de pesquisa em administração: guia para estágios, trabalhos de conclusão, dissertações e estudos de caso.** 3. ed. São Paulo: Atlas, 2010.

ROESCH, Sylvia Maria Azevedo. **Projetos de Estágio e de Pesquisa em Administração – Guia para Estágios, Trabalhos de Conclusão, Dissertações e Estudos de Caso.** 3. ed. São Paulo: Atlas, 2007.

SANTOS, Edno Oliveira dos. **Administração financeira da pequena e média empresa.** 1. ed. São Paulo: Atlas, 2001.

SANVICENTE, Antonio Zoratto. **Administração financeira.** 3. ed. São Paulo: Atlas, 2010.

VIERGUTZ, Gerson. 2015. **Minhas Planilhas:** site de planilhas. Disponível em:
<<http://www.minhasplanilhas.com.br/modelo-de-planilha-dre/>>. Acesso em: 10 out. 2017.

WESTON J. Fred, BRIGHAM Eugene F. **Fundamentos da administração financeira.** 10. ed. São Paulo: Pearson Makron Books, 2000.

YIN, Roberto K. **Estudo de caso: planejamento e métodos.** 4. ed. Porto Alegre: Bookman, 2010.

YINVESTIMENTOS: saiba onde investir. 2014. Disponível em:
<<https://goo.gl/images/suJNes>>. Acesso em: 10 out. 2017.

ANEXO A – ENTREVISTA

- 1.** A empresa possui um fluxo de caixa?
- 2.** Ele é prático e de fácil entendimento?
- 3.** Na sua visão qual a importância do fluxo de caixa para uma empresa?
- 4.** A empresa possui algum sistema de controle financeiro? Descreva.
- 5.** De que forma é feito o controle financeiro?
- 6.** De que maneira é realizado o controle das entradas e as saídas da empresa?
- 7.** Qual é a política de crédito que a empresa utiliza?
- 8.** Quais métodos ou formas de recebimentos de valores que a empresa possui?
- 9.** A empresa possui muitas despesas? E as mesmas se mantêm bem controladas?
- 10.** Quais são as principais atividades praticadas em relação ao fluxo de caixa da empresa?
- 11.** Existe dificuldade para se controlar o fluxo de caixa?
- 12.** A situação financeira de uma empresa resume-se ao fluxo de caixa. Na sua visão, qual o período ideal para geração de relatórios de caixa?
- 13.** O fluxo de caixa auxilia no apoio a tomada de decisão?
- 14.** Alguma sugestão de melhoria com relação a adoção do fluxo de caixa para a empresa?