

Revista ES Brasil

Gestão

01 de Maio de 2011, página 40 e 41

GESTÃO por Elimar Córtes



Capital de giro: você sabe como formá-lo?

Planejamento, controle do estoque, prazo menor para receber e maior pagar os fornecedores. Assim começa a lição que especialistas da área financeira dão para micro e pequenas empresas formarem seu capital de giro e conseguir, com as próprias pernas, subsidiar o desenvolvimento de seus negócios

Para começar a construir capital de giro, é preciso entender que ele significa capital de trabalho, ou seja, o capital necessário para financiar a continuidade das operações da empresa. São exemplos de capital de giro os recursos para financiamento aos clientes (nas vendas a prazo), recursos para manter estoque e para pagamento de fornecedores (compra de matéria-prima ou mercadorias de revenda), impostos, salários e demais custos e despesas operacionais.

Segundo o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae), o capital de giro está relacionado a todas as contas financeiras que giram ou movimentam o dia a dia da empresa, como se fosse o sistema circulatório do corpo humano.

O analista técnico da Unidade de Acesso a Serviços Financeiros do Sebrae-ES, Eduardo Moreira, revela que, antes de começar a formar seu capital de giro, a empresa tem que saber qual sua necessidade de capital para realizar suas atividades com sucesso. Segundo ele, a necessidade de capital de giro varia de acordo com os negócios. "Primeiro, leva-se em consideração a natureza do negócio. Definido o valor de fornecimento de giro, a empresa vai para o mercado de crédito", ensina Eduardo.

O importante, de acordo com o analista, é a empresa continuar contando com uma consultoria que possa fazer projeções para o futuro. "Essa consultoria vai identificar se a empresa corre risco de perder a liquidez e vai analisar sua saúde financeira, observando quando a empresa tem mais pagamento a fazer do que a receber", disse Eduardo.

De acordo com ele, a palavra-chave para a construção de um eficiente capital de giro é planejamento, que começa com organização. "As empresas necessitam saber que não podem ir diretamente a um banco, porque não é vocação dos bancos dar consultoria. Os bancos vendem dinheiro, e muitos empresários acabam tomando crédito, sem antes procurar uma consultoria", lamenta Eduardo.

O doutor em Contabilidade e professor da Fucape Business School Valcemiro Nossa afirma que, trabalhando com planejamento, o micro ou pequeno empresário pode dar o pontapé inicial nos seus negócios já com capital garantido. "Todo negócio, por menor que seja, deve ser planejado. O Sebrae, por exemplo, possui áreas específicas de apoio às pessoas que querem montar seu próprio negócio. Se bem planejado, o pequeno empresário já pode começar seu negócio com o capital garantido."

Segundo Valcemiro, o que o pequeno empresário deve sempre ter em mente é o controle de fluxo da empresa. "Lamentavelmente", afirma o professor, muitos micro e pequenos empresários só percebem essa importância quando seu negócio fecha. "Para gerar receita, há automaticamente despesas. Todo empréstimo tem que ser pago algum dia acrescido de juros. Assim, ele deve ter, no mínimo, um controle do fluxo de caixa com as entradas e saídas previstas de recursos a cada mês. Isso facilita visualizar se em algum momento no futuro vai faltar dinheiro ou não. Se há um sinal de que poderá faltar dinheiro em algum momento, o empresário deve imediatamente iniciar uma negociação com algum banco sobre o que pode ser oferecido a ele para suprir a possível falta de recurso no futuro", ensina Valcemiro.

O professor ainda acrescenta: "Se a negociação for feita com antecedência, há mais facilidade na aprovação do crédito, além da obtenção de menores taxas de juros. Buscar crédito quando se tem dinheiro facilita sua aprovação. Mas se deixar para recorrer ao banco quando se está no vermelho, certamente haverá dificuldade na aprovação de crédito e, conseqüentemente, as taxas de juros serão maiores."

CONSTRUINDO O CAPITAL DE GIRO

Especialistas de mercado afirmam que para uma micro ou pequena empresa não é difícil aprender a lição. Para tanto, os empresários devem seguir regras básicas para construir seu próprio capital de giro, como planejamento, dimensionamento da necessidade de capital de giro, prioridade aos produtos de crédito de médio e longo prazos e gestão financeira.

Dentro das ações de planejamento, o diretor de Crédito e Fomento do Banco de Desenvolvimento do Espírito Santo (Bandes), Everaldo Colodetti, ensina que, para construir capital de giro, as micro e pequenas empresas precisam, acima de tudo, investir seus recursos na aquisição dos produtos que elas vão vender.



"O capital de giro, na verdade, depende mais do prazo de pagamento, da estocagem e do prazo de recebimento do que do valor da empresa" - Eduardo Moreira, analista técnico do Sebrae-ES