

FUNDAÇÃO GETÚLIO VARGAS

MBA em Gestão Financeira Controladoria e Auditoria 2/16

ROSIANI DOS SANTOS VAN ENGELENHOVEN

ANÁLISE DO CAPITAL DE GIRO PELO MÉTODO DE EXAUSTÃO

Curitiba

2018

ROSIANI DOS SANTOS VAN ENGELENHOVEN

ANÁLISE DO CAPITAL DE GIRO PELO MÉTODO DE EXAUSTÃO

Trabalho de Conclusão de Curso
apresentado ao Curso de Pós-
Graduação *Lato Sensu*,
especialização, MBA em Gestão
Financeira, Controladoria e
Auditoria, pelo ISAE/FGV Curitiba.

Orientador: Prof. Augusto C. Dalla
Vecchia

Curitiba

2018

ROSIANI DOS SANTOS VAN ENGELENHOVEN

ANÁLISE DO CAPITAL DE GIRO PELO MÉTODO DE EXAUSTÃO

Trabalho de conclusão de curso, elaborado pela aluna Rosiani dos Santos Van Engelenhoven, apresentado como requisito para a obtenção do certificado de conclusão do curso de MBA em Gestão Financeira, Controladoria e Auditoria pelo ISAE/FGV Curitiba, turma 02/2016.

Orientador: Prof. Augusto C. Dalla Vecchia.

Aprovado pela banca examinadora em 24 de junho de 2018:

Prof. Augusto C. Dalla Vecchia
Orientador

Prof. José Carlos Franco de Abreu
Coordenador

“Inteligência sem ambição é como um pássaro sem asas...”

(Salvador Dali)

RESUMO

Esta pesquisa apresenta algumas situações relacionadas à administração do capital de giro da empresa, para isto demonstra variáveis que influenciam diretamente nos custos da captação de recursos necessários para manter as atividades operacionais da organização. Neste contexto é necessária a administração dos recursos de curto prazo, para obter-se uma satisfatória gestão do capital de giro. Desta forma será necessário avaliar os prazos médios de estocagem, prazos médios de pagamento e prazos médios de cobrança que a empresa desenvolve, dispondo destes prazos poderá ser avaliado o ciclo financeiro e operacional da organização. O ciclo financeiro representa o período em que a empresa é capaz de suportar seus custos operacionais sem recorrer aos recursos de seus fornecedores que em determinados períodos financiam as atividades da empresa. O ciclo operacional compreende o período desde a compra de mercadorias até o recebimento pelas vendas, este ciclo contempla toda a atividade operacional da empresa. Para a demonstração de como encontrar estes prazos médios e determinar o ciclo operacional e financeiro é desenvolvida esta pesquisa em uma empresa comercial, onde foram coletadas as informações necessárias para este estudo. Foram analisados ainda os desembolsos operacionais desta atividade e verificado se está ocorrendo o giro nas suas operações. A conclusão deste estudo evidencia que com a combinação de estratégias poderá alcançar a redução do ciclo financeiro na empresa e conseqüentemente elevar o seu giro de caixa, este último, quanto mais vezes for renovado, menor será a necessidade de a empresa recorrer a recursos em fontes onerosas.

PALAVRAS CHAVE: Administração do Capital de Giro. Ciclo Financeiro. Ciclo Operacional.

ABSTRACT

This research presents some situations related to the management of working capital of the company; for it shows some variables that directly influence the costs of raising funds necessary to maintain the operational activities of the organization. In this context it is necessary to administer the short-term funds to obtain a satisfactory management of working capital. Thus it will be necessary to evaluate the midterms storage, average payment and average collection periods that the company develops, providing these deadlines may be assessed the financial cycle and operational organization. The financial cycle represents the period that the company can support its operating costs without resorting to the resources of the suppliers that in certain periods finance company activities. The operating cycle comprises from the purchase of goods until receipt by sales, this cycle comprises all the operating activities of the company. For a demonstration of how to find these midterms and determine the financial and operating cycle is developed in this research a trading company, which were collected the necessary information for this study. Were analyzed further disbursements operational and verified that this activity is occurring in turning operations. The conclusion of this study shows that the combination of strategies can achieve a reduction in the company's financial cycle and automatically raise the company's cash turnover, the more often this is renewed, the less the need for the company to obtain resources from costly sources, thereby using their own resources.

KEYWORDS: Management of Working Capital. Financial Cycle. Operating Cycle

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

QUADRO 1: Divisões da Área Administrativa Financeira	18
QUADRO 2: Balanço Patrimonial da Empresa Fictícia	21
QUADRO 3: Demonstração do Resultado do Exercício - Empresa Fictícia.....	24
QUADRO 4: Custos de Estocagem	30
QUADRO 5: Ciclo Operacional	37
QUADRO 6: Ciclo Financeiro.....	37
QUADRO 7: Ciclo Financeiro.....	38
QUADRO 8: Giro de Estoques de Produtos Acabados	39
QUADRO 9: Exemplo de Aplicação das Fórmulas - Giro de Estoques de Produtos Acabados	40
QUADRO 10: Giro de Estoques de Matérias-Primas e Materiais de Consumo	40
QUADRO 11: Giro de Estoques dos Produtos em Elaboração.....	41
QUADRO 12: Prazo Médio de Estocagem	41
QUADRO 13: Exemplo de Aplicação das Fórmulas - Prazo Médio de Estocagem	41
QUADRO 14: Prazo Médio de Estocagem dos Produtos Acabados	42
QUADRO 15: Prazo Médio de Estocagem	42
QUADRO 16: Giro das Duplicatas a Receber.....	43
QUADRO 17: Exemplo de Aplicação das Fórmulas - Giro das Duplicatas a Receber.....	43
QUADRO 18: Prazo Médio de Cobrança.....	44
QUADRO 19: Exemplo de Aplicação das Fórmulas - Prazo Médio de Cobrança	44
QUADRO 20: Cálculo das Duplicatas a Receber	45
QUADRO 21: Prazo Médio de Pagamento	46
QUADRO 22: Fórmula Não Confiável para o Cálculo.....	47
QUADRO 23: Prazo Médio de Cobrança.....	47
QUADRO 24: Prazo Médio de Pagamento	48
QUADRO 25: Prazo Médio de Estocagem	48
QUADRO 26: Como Ocorre a Redução do Ciclo Financeiro	51
QUADRO 27: Giro de Caixa Através do Ciclo Financeiro.....	53
QUADRO 28: Caixa Operacional.....	53
QUADRO 29: Efeitos da Redução do Ciclo Financeiro	54

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	8
1.1 PROBLEMA	9
1.2 OBJETIVO GERAL	9
1.3 OBJETIVOS ESPECÍFICOS	9
1.4 JUSTIFICATIVA	9
2 METODOLOGIA.....	11
3 ADMINISTRAÇÃO FINANCEIRA.....	12
3.1 DIVISÕES DA ADMINISTRAÇÃO FINANCEIRA	12
3.2 FUNÇÕES DO ADMINISTRADOR FINANCEIRO	15
3.2.1 Decisões de Investimento	15
3.2.2 Decisões de Financiamento	16
3.2.3 Destinação do Lucro	17
3.3 ÁREAS DE ATUAÇÃO DO ADMINISTRADOR FINANCEIRO.....	17
4 DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS	20
4.1 BALANÇO PATRIMONIAL	20
4.1.1 Ativo	22
4.1.2 Passivo.....	23
4.1.3 Patrimônio Líquido	23
4.2 DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO – DRE	24
4.3 DEMONSTRAÇÃO DE LUCROS OU PREJUÍZOS ACUMULADOS	25
4.4 DEMONSTRAÇÃO DAS MUTAÇÕES DO PATRIMÔNIO LÍQUIDO	25
5 INTRODUÇÃO AO CAPITAL DE GIRO	26
5.1 ADMINISTRAÇÃO DOS GRUPOS DE CONTAS DO CAPITAL DE GIRO	28
5.1.1 Administração de Caixa.....	29
5.1.2 Administração de Estoques.....	29
5.1.3 Administração de Duplicatas a Receber.....	31
5.1.3.1 Políticas de crédito e cobrança	32
5.2 GESTÃO DOS PASSIVOS CIRCULANTES	33
5.2.1 Administração das Duplicatas a Pagar.....	33
5.3 FLUXO DO CAPITAL DE GIRO	35
6 CICLO FINANCEIRO E CICLO OPERACIONAL	36
6.1 PRAZO MÉDIO DE ESTOCAGEM	39
6.2 PRAZO MÉDIO DE COBRANÇA	43
6.3 PRAZO MÉDIO DE PAGAMENTO	45
6.4 MÉTODOS NÃO CONFIÁVEIS PARA O CÁLCULO	46
6.5 CÁLCULO DOS PRAZOS MÉDIOS PELO MÉTODO DE EXAUSTÃO	47
7 ESTRATÉGIAS PARA REDUZIR O CICLO FINANCEIRO E EFEITOS DA REDUÇÃO	50
7.1 EFEITOS DAS ESTRATÉGIAS.....	51
7.1.1 Desembolsos Operacionais.....	52
7.1.2 Caixa Operacional e Giro de Caixa	52
8 EFEITOS DA REDUÇÃO DO CICLO FINANCEIRO	54
REFERÊNCIAS.....	56

1 INTRODUÇÃO

A imprescindibilidade de capital de giro para uma organização, deve ser calculado e analisado através de seu ciclo financeiro e o ciclo operacional. O ciclo operacional pode ser compreendido como o período desde a compra de mercadoria até o efetivo recebimento das vendas, e o ciclo financeiro como o período em que a empresa suporta sozinha sua operação sem contar com recursos de fornecedores que em determinados períodos financiam suas atividades.

A utilização desses prazos médios para o controle dos recursos dentro da empresa é necessário, pois através deles será possível verificar a situação apresentada pela empresa no período de curto prazo, e ainda possibilita ao administrador tomar decisões que influenciarão nas reduções no ciclo financeiro, portanto, aumentar a rentabilidade da empresa.

Esta pesquisa é relacionada com a área administrativa financeira, o estudo de caso foi desenvolvido em uma empresa do ramo comércio varejista de vestuários infanto-juvenil para a apresentação prática dos assuntos abordados na revisão de literatura.

Serão utilizados para demonstração da redução do ciclo financeiro, quadros de cálculos dos prazos médios e outro com uma simulação de alternativas que resultará em um aumento no giro de caixa e redução no caixa operacional.

A combinação dos prazos médios para realização de alternativas dentro da empresa, pode resultar em um benefício significativo no final do exercício e aumento na lucratividade da empresa.

1.1 PROBLEMA

Como as alterações nos prazos médios de pagamento, recebimento e estocagem podem afetar a quantidade de capital de giro necessário para manter determinado nível de operação em organizações empresariais?

1.2 OBJETIVO GERAL

Analisar o Ciclo Operacional e Financeiro de uma organização, demonstrando a relação entre as mudanças nos prazos médios e a necessidade de Capital de Giro.

1.3 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Identificar o ciclo operacional e financeiro da empresa;
- Levantar os desembolsos operacionais;
- Demonstrar como as alterações no ciclo operacional e financeiro afetam a necessidade de capital de giro.

1.4 JUSTIFICATIVA

Esta pesquisa é desenvolvida na área da contabilidade financeira, especificamente no campo análise do capital de giro através dos prazos médios.

Esta análise é importante para a tomada de decisões, permite o administrador verificar o quanto de recursos à empresa precisará manter para honrar com as atividades operacionais da organização, a fim de evitar utilizar-

se de fontes onerosas. Para isto, deverá conhecer os benefícios que as modificações nos prazos médios de pagamento, recebimento e estocagem poderão ocasionar na empresa, considerando que a quantidade de recursos à disposição da organização são normalmente limitados.

2 METODOLOGIA

A metodologia de pesquisa aplicada no presente trabalho, segundo Marconi e Lakatos (1999) foi realizada através de fontes primárias, utilizando-se de livros bibliográficos e análise das informações necessárias para construir uma revisão de literatura detalhada permitindo a compreensão do assunto abordado. O estudo de caso realizado foram através de dados coletados em uma empresa do ramo comércio varejistas de vestuários e acessórios voltados para o público infanto-juvenil.

Sobre estudo de caso Sampieri (2006, p. 276) destaca que:

É útil para assessorar e desenvolver processos de intervenção em pessoas, famílias, organizações, países, etc., e desenvolve recomendações ou cursos de ação a serem seguidos. Requerem descrições detalhadas do próprio caso e seu contexto.

De acordo com Naoun apud Gerrini (2002) a intenção de um estudo de caso numa pesquisa é de embasar os argumentos através uma análise de um grupo de pessoas, organização ou um projeto.

Este trabalho trata-se de uma pesquisa aplicada, onde seu objeto é a solução de problemas que ocorrem na realidade das organizações e permite a aplicação dos resultados para a solução destes. Silva E Menezes (2001, p. 21) define a função da pesquisa aplicada como: "gerar conhecimentos para aplicação prática dirigida à solução de problemas específicos".

Caracterizada ainda, segundo Marconi e Lakatos (1999) como uma pesquisa monodisciplinar, por ser realizada em apenas um campo do conhecimento científico demonstrando a análise do capital de giro da empresa utilizando-se o método de exaustão.

3 ADMINISTRAÇÃO FINANCEIRA

A administração financeira é responsável pelos recursos da empresa, apontar as melhores formas de captação de fundos e de empregá-los de maneira que seja mais rentável.

Para Braga (1989, p. 23) a função financeira compreende:

A função financeira compreende um conjunto de atividades relacionadas com a gestão dos fundos movimentados por todas as áreas da empresa. Essa função é responsável pela obtenção dos recursos necessários e pela formulação de uma estratégia voltada para a otimização do uso desses fundos. Encontrada em qualquer tipo de empresa, a função financeira tem um papel muito importante no desenvolvimento de todas as atividades operacionais, contribuindo significativamente para o sucesso do empreendimento.

Está envolvida nesta área uma série de responsabilidades, são elas: análise financeira dos recursos financeiros que a empresa dispõe; o planejamento para a escolha do melhor investimento; a avaliação dos financiamentos que a empresa poderá captar em determinados momentos; um apurado controle de todas as finanças da empresa e a saúde financeira da mesma. (GITMAN, 2004).

É através de métodos e técnicas que possibilitam a Administração Financeira gerenciar seus recursos financeiros e então obter a maximização de retorno do capital investido pela empresa. Atividades estas desempenhadas por um gestor financeiro, o qual avaliará e interpretará as informações em conjunto ao mercado para tomar decisões. (GITMAN, 2004).

As empresas necessitam de recursos para que possam desempenhar suas atividades, ainda que a finalidade não seja o lucro, por isso é necessária uma boa gestão dos recursos financeiros e dos resultados econômicos.

3.1 DIVISÕES DA ADMINISTRAÇÃO FINANCEIRA

A administração financeira é uma área muito ampla, pois permite o aperfeiçoamento profissional em diversos ramos.

Para Gitman (2004), a administração financeira é dividida em:

Serviços financeiros: realização de serviços de assessoria, produtos financeiros a pessoa física ou jurídica, e órgãos governamentais. São várias áreas de atuação como, serviços bancários, planejamento financeiro, investimento entre outros.

Administração financeira: responsável por controlar assuntos financeiros seja em empresas públicas ou privadas, com ou sem fins lucrativos, desempenhando suas responsabilidades como investimentos, captação de fundos para que a empresa controle suas operações. Pode ainda ser dividida entre outras responsabilidades, como:

Análise do fluxo de caixa: se resume em entradas e saídas de caixa, sendo a preocupação básica do administrador por se tratar de uma gestão na área de finanças, ponto importante para as tomadas de decisões. “um importante fator determinante do fluxo de caixa de uma empresa é a depreciação(juntamente com qualquer outra despesa não desembolsada).” (GITMAN, 2004, p. 84).

Planejamento financeiro: é uma operação relevante para as atividades da empresa, por oferecer orientações como, controlar e organizar as decisões tomadas atingindo o objetivo da empresa. Sendo dividida em planejamento de caixa e planejamento de resultados, “o primeiro envolve a elaboração do orçamento de caixa. O segundo exige a elaboração de demonstrações projetadas.” (GITMAN, 2004, p.92).

O planejamento financeiro tem como base a preparação de planos financeiros de longo prazo, estabelecendo alternativas para elaboração do plano financeiro de curto prazo.

Análise dos riscos e retorno: para que sejam realizadas operações financeiras, é necessário que se avalie os riscos e os retornos que a empresa poderá atingir.

O risco se compreende como uma possibilidade de perda financeira, podendo atingir tanto os administradores quanto os diretores acionistas. O retorno é o ganho ou perda do investimento. (GITMAN, 2004).

Análise de investimentos: a avaliação dessa atividade deve-se pelo fato de apresentar alternativas para aplicação de recursos para empresa em longo prazo, utilizando técnicas, como o fluxo de caixa, para colher as informações necessárias, apresentando assim ao administrador financeiro, segurança em suas decisões. (SANVICENTE, 1987).

Análise de financiamento: para financiamento das atividades da empresa, podem ser classificadas as fontes de recursos como interna ou externa sendo, capital próprio ou capital de terceiros. “O capital próprio é representado pelas contas que compõem o Patrimônio Líquido e o capital de terceiros corresponde aos saldos das contas do Passivo Circulante e do Exigível em Longo Prazo.” (BRAGA, 1989, p.311).

As fontes internas são compostas pelos recursos próprios, onde a empresa possa cumprir suas obrigações dentro do prazo não necessitando de outras fontes de recursos. Enquanto nas fontes externas, a empresa trabalha com recursos de terceiros, como prazos concedidos pelos fornecedores, empréstimos e financiamento de curto ou longo prazo.

Orçamento de capital: após a elaboração do fluxo de caixa com as provisões dos valores, será determinado se o projeto é aceitável e se a empresa terá capital para cumprir suas obrigações. Em toda a operação financeira existem riscos, mas no fluxo de caixa os riscos são diferentes, afirma Gitman (2004, p.364):

Todos os projetos mutuamente exclusivos tinham o mesmo nível de risco e a aceitação de qualquer um deles não alteraria o risco geral. Na verdade, tais situações são raras – os fluxos de caixa de um projeto em geral têm níveis diferentes de risco e sua aceitação comumente afeta o risco geral da empresa, mesmo que de maneira pouco significativa.

Esta operação é relevante, pois apresenta com precisão aos administradores quanto possuem de disponível para que possam realizar os investimentos que foram projetados, facilitando a tomada de decisão.

Estrutura de capital: por estar integrada a outras áreas de finanças, a tomada de decisão torna-se dificultosa. As decisões inadequadas envolvendo estrutura de capital torna o custo elevado, reduzindo o valor presente para operação, ou ainda elevando o valor presente em caso de redução de custo.

(GITMAN, 2004). Está composta nessa estrutura de capital as contas demonstradas através dos balanços como, capital dos sócios e capital próprio que está no patrimônio líquido da empresa.

Capital de giro: é o capital da empresa aplicado em seu ciclo operacional, esse capital circula em todo processo em determinado período, através do estoque, vendas e disponível. (MARTINS; ASSAF NETO, 1986).

É através dessas divisões que o administrador financeiro exercerá sua função como profissional qualificado, e demonstrará responsabilidade naquilo que faz garantindo o sucesso da empresa.

3.2 FUNÇÕES DO ADMINISTRADOR FINANCEIRO

Uma forma de separar as funções do administrador financeiro é através das principais áreas que exigem tomadas de decisões, conforme Braga (1989, p. 33) são elas: decisões de investimentos, decisões de financiamentos e decisões relativas à destinação do lucro.

Acrescenta-se ainda a gestão dos recursos de curto prazo, que correspondem às aplicações nos ativos circulantes da empresa, sendo utilizados para manter suas atividades operacionais. A gestão destes recursos pode ser tratada como administração do Capital de Giro, assunto principal desta pesquisa.

As decisões citadas por Braga (1989) serão apresentadas nos tópicos a seguir.

3.2.1 Decisões de Investimento

As decisões de investimentos estão relacionadas às mudanças na empresa, por exemplo, a implantação de novos equipamentos e ampliação da estrutura.

Para que a empresa possa manter-se no mercado competitivo, precisará realizar constantes melhorias a fim de oferecer um produto melhor e com preço atrativo, para não ficarem obsoletas quando comparadas com a concorrência.

A grande concorrência existente nas modernas economias de mercado obriga as empresas a se manterem tecnologicamente atualizadas. Nenhuma empresa pode sentir-se segura em uma boa posição conquistada, porque a qualquer momento algum concorrente poderá surgir com um produto melhor e mais barato. (BRAGA, 1989, p. 34)

Para toda decisão de investimento é necessária uma avaliação da situação econômica da empresa, mudanças em produtos de fabricação, a criação de novos produtos ou a ampliação da estrutura da empresa requer a existência de recursos e programação para que não venha afetar a empresa futuramente.

3.2.2 Decisões de Financiamento

Visa desenvolver uma estrutura financeira em termos de fontes de recursos com as operações normais da empresa e suas implantações em novos projetos.

Afirma Braga (1989, p.34), “as decisões de financiamento visam montar a estrutura financeira mais adequada às operações normais e aos novos projetos a serem implantados na empresa”.

Para realização de um financiamento, algumas questões referentes aos recursos devem ser levadas em conta, tais como:

- Qual deveria ser a proporção entre recursos permanentes e temporários?
- Quanto de recursos próprios e quanto de financiamentos a longo prazo?

- O re-investimento de lucros seria suficiente para atender às necessidades de recursos próprios?
- O mercado reagiria bem ao lançamento de novas ações?
- Qual seria o impacto dos custos financeiros provocados pelos financiamentos a longo prazo e pelos empréstimos a curto prazo?
- Em vez de comprar ativos fixos, não deveríamos arrendá-los? (BRAGA, 1989, p.04).

Ao analisar as questões apresentadas, verificará qual o melhor financiamento para alcançar a operação esperada pela empresa, e se a mesma terá capacidade de caixa ao longo do período para não deixar de realizar esse compromisso assumido.

3.2.3 Destinação do Lucro

A destinação para o lucro envolve o retorno obtido através dos investimentos realizados, demonstrando assim que a política de divisão dos dividendos está relacionada diretamente com as decisões de financiamento. “Distribuindo apenas uma pequena parcela dos lucros, a empresa ficará menos dependente das fontes onerosas de recursos e ampliará a participação do capital próprio na estrutura financeira”. (BRAGA, 1989, p.35).

Quando a empresa conta com um número reduzido de acionistas, não terá dificuldades na tomada de decisões, pois facilitará assim chegar a uma conformidade entre os sócios. Em casos de ações negociadas em bolsas de valores, em um número maior de acionistas, dificulta as decisões a serem tomadas devido à política de dividendos se basearem na expectativa de mercado para maximização das cotações. (BRAGA, 1989).

Pode ocorrer de a empresa ter uma rentabilidade saudável e os acionistas abrirem mão da parte do lucro que cabem a eles, que são os dividendos, porém não deverão ser esquecidos.

3.3 ÁREAS DE ATUAÇÃO DO ADMINISTRADOR FINANCEIRO

A atuação do administrador financeiro dependerá do perfil e do ramo de atividade desenvolvido na empresa.

Segundo Gitman (1997), nas pequenas empresas a função financeira normalmente é realizada pelo departamento de contabilidade, mas à medida que a empresa cresce acaba sendo necessária a abertura de um setor financeiro dentro da empresa.

O quadro de profissionais que irão atuar nas áreas administrativas de uma organização varia de acordo com a sua classificação, em grandes empresas normalmente haverá mais divisões na área administrativa conforme apresentadas por Gitman (2004, p. 08):

QUADRO 1: Divisões da Área Administrativa Financeira

Analista financeiro	Basicamente, prepara os planos financeiros e os orçamentos da empresa. Entre suas tarefas estão previsões financeiras, comparações financeiras e trabalho em contato próximo com a contabilidade.
Gerente de investimento	Avalia e recomenda aquisições de ativos. Pode envolver-se com os aspectos financeiros da implantação de investimentos aprovados.
Gerente de financiamento	Nas empresas maiores, obtém financiamento para os investimentos aprovados. Coordena consultores de projetos, bancos de investimento e assessores jurídicos.
Gerente de caixa	Mantém e controla os saldos diários de caixa da empresa. Com frequência, gere as atividades de recebimento e pagamento e as aplicações financeiras de curto prazo; coordena o financiamento de curto prazo e as relações com os bancos.
Analista/Gerente de crédito	Administra a política de crédito, avaliando solicitações de crédito. É quem toma as decisões relativas à concessão de crédito, monitora e executa a cobrança de contas a receber.
Gerente de fundo de pensão	Nas grandes empresas, supervisiona ou administra os ativos e passivos do fundo de pensão dos funcionários.
Gerente de operações de câmbio	Gere operações internacionais específicas e a exposição da empresa a flutuações de taxas de câmbio.

FONTE: Autoria Própria (2013).

Como já abordado anteriormente, a área da Administração Financeira é ampla e com várias oportunidades de carreira a ser seguido por um profissional qualificado, seu principal objetivo é obter resultados positivos e maximizar a riqueza dos sócios.

As demonstrações contábeis são como ferramentas para que o administrador financeiro conheça a situação econômica da empresa, para melhor compreensão é relevante apresentar alguns conceitos a respeito destas demonstrações.

4 DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS

Para obter uma gestão eficaz é necessário conhecer as demonstrações financeiras, entender o que cada demonstração significa e as contas que elas expressam, a partir daí é possível analisá-las e obter como está a situação econômica da empresa. (GITMAN, 2004).

As demonstrações financeiras previstas na Lei nº 6.404/76 são as seguintes, conforme Ribeiro (2001):

- Balanço Patrimonial;
- Demonstração do Resultado do Exercício;
- Demonstração de Lucros ou Prejuízos Acumulados;
- Demonstração das Mutações do Patrimônio Líquido;
- Demonstração das Origens e Aplicações de Recursos.

Na lista citada pelo autor, já não é obrigatório a apresentação da Demonstração das Origens e Aplicação de Recursos pelas empresas, Iudícibus et al (2010, p.05), “[...] a demonstração dos Fluxos de caixa passou a compor o elenco das demonstrações obrigatórias em substituição a Demonstração de Origens e Aplicações de Recursos”.

As demonstrações são elaboradas através das escriturações contábeis e apresentadas normalmente no final de cada exercício social.

4.1 BALANÇO PATRIMONIAL

O Balanço Patrimonial é o resumo da posição financeira da empresa, sendo composto por três elementos: ativo, passivo e patrimônio líquido.

Apesar dos saldos expressos no Balanço Patrimonial sofrerem alterações diariamente, “esta demonstração representa a principal peça contábil devido a sua abrangência.” (BRAGA, 1989).

É nas contas de curto prazo que será desenvolvida esta pesquisa, é através delas que o Capital de Giro da empresa é analisado, alocando-se principalmente nas contas, caixa, estoque e fornecedores.

Para efeitos de cálculos que serão realizados posteriormente, é apresentado abaixo o Balanço Patrimonial de acordo com Braga (1989, p.95).

QUADRO 2: Balanço Patrimonial da Empresa Fictícia

	SalDOS em 31 de dezembro		
	19t0	19t1	19t2
	\$	\$	\$
ATIVO			
ATIVO CIRCULANTE	<u>6.000</u>	<u>9.000</u>	<u>12.250</u>
Caixa e bancos	200	250	380
Duplicatas a receber	3.120	4.200	5.850
Prov. p/créd. líq. duv.	.(93)	.(126)	.(175)
Estoques	2.400	3.600	5.200
Diversos	373	1.076	995
ATIVO NÃO CIRCULANTE			
REALIZÁVEL A LONGO PRAZO	<u>4.000</u>	<u>3.500</u>	<u>6.800</u>
Imobilizado	5.000	5.000	9.000
Depreciação acumulada	.(1.000)	.(1.500)	.(2.200)
ATIVO TOTAL	<u>10.000</u>	<u>12.500</u>	<u>19.050</u>
PASSIVO			
PASSIVO CIRCULANTE	<u>5.000</u>	<u>6.550</u>	<u>10.550</u>
Fornecedores	1.580	2.400	3.540
Empréstimos bancários	2.300	2.300	5.100
Diversos	1.120	1.850	1.910
PASSIVO NÃO CIRCULANTE			<u>1.800</u>
Financiamentos	–	–	1.800
PATRIMONIO LÍQUIDO	<u>5.000</u>	<u>5.950</u>	<u>6.700</u>
Capital integralizado	4.000	4.000	5.000
Reservas	400	468	410
Lucros acumulados	600	1.482	1.290
PASSIVO TOTAL	<u>10.000</u>	<u>12.500</u>	<u>19.050</u>

FONTE: Adaptado de Braga (1989, p. 95).

O balanço patrimonial é apresentado em grupos de contas e serão conceituados abaixo.

4.1.1 Ativo

Os ativos são todos os bens e direitos da empresa e representam benefícios presentes ou futuros.

Iudícibus (1994, p. 43) define Bens e Direitos:

Bens: máquinas, terrenos, estoques, dinheiro (moeda), ferramentas, veículos, instalações etc.

Direitos: contas a receber, duplicatas a receber, títulos a receber, ações, títulos de crédito etc.

Verifica-se conforme a definição apresentada pelo autor, que não faz parte dos ativos da empresa equipamentos emprestados ou alugados, estes são classificados como bens de terceiros.

Ativo Circulante: neste grupo trata-se dos bens que possuem maior liquidez devido a sua rápida conversão em dinheiro, é denominado também como bens de curto prazo.

O dinheiro (caixa ou bancos), que é o item mais líquido, é agrupado com outros itens que são transformados em dinheiro, consumidos ou vendidos a curto prazo, ou seja, menos de um ano: Contas a Receber, Estoques, Investimentos Temporários. (IUDÍCIBUS, 1994, p.47).

O grupo do ativo circulante é objeto de análise para determinar as necessidades de Capital de Giro, pois são eles que serão confrontados com o passivo circulante permitindo verificar a capacidade de pagamento das obrigações de curto prazo.

Ativo Não Circulante: estes ativos possuem liquidez inferior, porque o período necessário para se transformarem em dinheiro é maior quando comparado com os ativos circulantes. "Neste item são classificados os empréstimos ou adiantamentos concedidos às sociedades coligadas ou controladas, a diretores, acionistas etc." (IUDÍCIBUS, 1994, p.47).

Imobilizado: o ativo imobilizado por sua vez não apresenta liquidez, pois não se destina a venda, possuem vida útil longa sendo denominado assim

Ativo Fixo. Abrange neste item bens como: máquinas, prédios, instalações, terrenos, veículos, entre outros.

O investimento em ativos fixos deve ser realizado através de planejamentos visando não comprometer a liquidez da empresa, pois, não havendo o retorno financeiro esperado pelo investimento a organização poderá sofrer com insolvência.

4.1.2 Passivo

Compreende as obrigações da empresa, abrange tudo o que será exigido na data do vencimento, sua estrutura é análoga a do ativo, é dividido em curto e longo prazo.

Passivo Circulante: são as obrigações a serem pagas no curto prazo, “Contas a pagar, dívidas com fornecedores de mercadorias ou matérias-primas, impostos a recolher para o governo, empréstimos bancários com vencimento nos próximos 360 dias, provisões [...]”. (IUDÍCIBUS, 1994, p. 49).

Passivo Não Circulante: segue a mesma situação do Ativo, trata-se das obrigações a pagar no prazo maior que um ano, como exemplo, empréstimos de longo prazo.

4.1.3 Patrimônio Líquido

É no patrimônio líquido que são registrados as aplicações dos proprietários na organização, esta aplicação é registrada no Capital Social, pode-se ocorrer por parte dos sócios aplicar mais dinheiro na empresa e será então acrescentado no patrimônio líquido o campo acréscimo ao capital.

Este membro do Balanço Patrimonial também representa uma obrigação, conforme explica Iudícibus (1994, p. 44): “[...] No Patrimônio Líquido há as obrigações com os proprietários da empresa”. Porém este investimento não poderá ser exigido, completa o autor “[...] os proprietários por lei não podem

reclamar a restituição do seu dinheiro investido; por isso, este grupo também é conhecido como Não Exigível”.

É também exposto neste grupo reservas de capital, reservas de reavaliação, reservas de lucros e lucros ou prejuízos acumulados. (BRAGA, 1989).

Esta demonstração é apresentada normalmente no encerramento de cada exercício social e é uma importante ferramenta administrativa financeira.

4.2 DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO – DRE

A verificação do resultado que a empresa obteve é possível a partir da Demonstração do Resultado do Exercício, se lucro ou prejuízo no desenvolvimento de suas atividades durante um determinado período.

Para Santos (1999), é importante a apresentação da Demonstração do Resultado do Exercício, pois permite que sejam evidenciados os dividendos, as participações de lucros dos colaboradores e os impostos.

São transportados os saldos de cada conta patrimonial apontando assim o resultado líquido da empresa.

QUADRO 3: Demonstração do Resultado do Exercício – Empresa Fictícia

	Saldos em 31 dez.	
	19t1	19t2
	\$	\$
RECEITA OPERACIONAL BRUTA	21.960	24.120
Deduções sobre vendas		
ICMS (17%)	.(3.730)	.(4.100)
Devoluções	.(230)	.(220)
RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA	18.000	19.800)
Custo das mercadorias vendidas	.(12.000)	.(13.200)
LUCRO BRUTO	6.000	6.600
Despesas operacionais		
Despesas com vendas	.(900)	.(990)
Despesas prov. créd. líq. div.	.(33)	.(49)

Despesas gerais e administ.	.(1.935)	.(1.961)
Despesas de depreciação	.(500)	.(700)
LUCRO OPERACIONAL ^a	2.632	2.900
Despesas financeiras	.(552)	.(1.350)
LUCRO ANTES DO IMP. DE RENDA	2.080	1.550
Prov. p/ o Imp. de Renda (35%)	.(730)	.(550)
LUCRO LÍQUIDO	<u>1.350</u>	<u>1.000</u>
Lucro por ação (em \$ 1,00)	0,338	0,200

FONTE: Adaptado de Braga (1989, p. 96).

A DRE apresentada será utilizada em momento oportuno para os exemplos de cálculos dos prazos médios.

4.3 DEMONSTRAÇÃO DE LUCROS OU PREJUÍZOS ACUMULADOS

Esta demonstração apresenta as variações do Patrimônio Líquido da empresa, evidencia os saldos iniciais, os ajustes de exercícios anteriores, os aumentos do Capital, as Reversões de Reservas, o Lucro Líquido do Exercício e sua destinação, além dos saldos finais das respectivas contas que compõem o Patrimônio Líquido da empresa. (RIBEIRO, 2001).

Trata-se de um instrumento de Integração entre o Balanço Patrimonial e a Demonstração do Resultado do Exercício.

4.4 DEMONSTRAÇÃO DAS MUTAÇÕES DO PATRIMÔNIO LÍQUIDO (DMPL)

Ao contrário da demonstração apresentada anteriormente no item 4.3, onde é trabalhado com uma única conta que é a Lucros Acumulados, nesta são abordadas todas as contas do Patrimônio Líquido que tiveram movimento no

exercício. Através dessa demonstração é possível identificar o que acarretou em aumento ou diminuição do Patrimônio Líquido no exercício.

5 INTRODUÇÃO AO CAPITAL DE GIRO

O Capital de giro representa o que a empresa possui para o financiamento de suas atividades diárias. São recursos de curto prazo com rápida conversão em caixa, com a finalidade de liquidar dívidas da empresa.

De acordo com Assaf Neto (2002, p. 14), “giro refere-se aos recursos correntes de (curto prazo) geralmente identificados como aqueles capazes de serem convertidos em caixa no prazo máximo de um ano”. Assim, o capital de giro trata-se dos recursos que a empresa precisa para financiar suas atividades operacionais, sendo elas desde a aquisição de matérias primas até o recebimento pela venda do produto final.

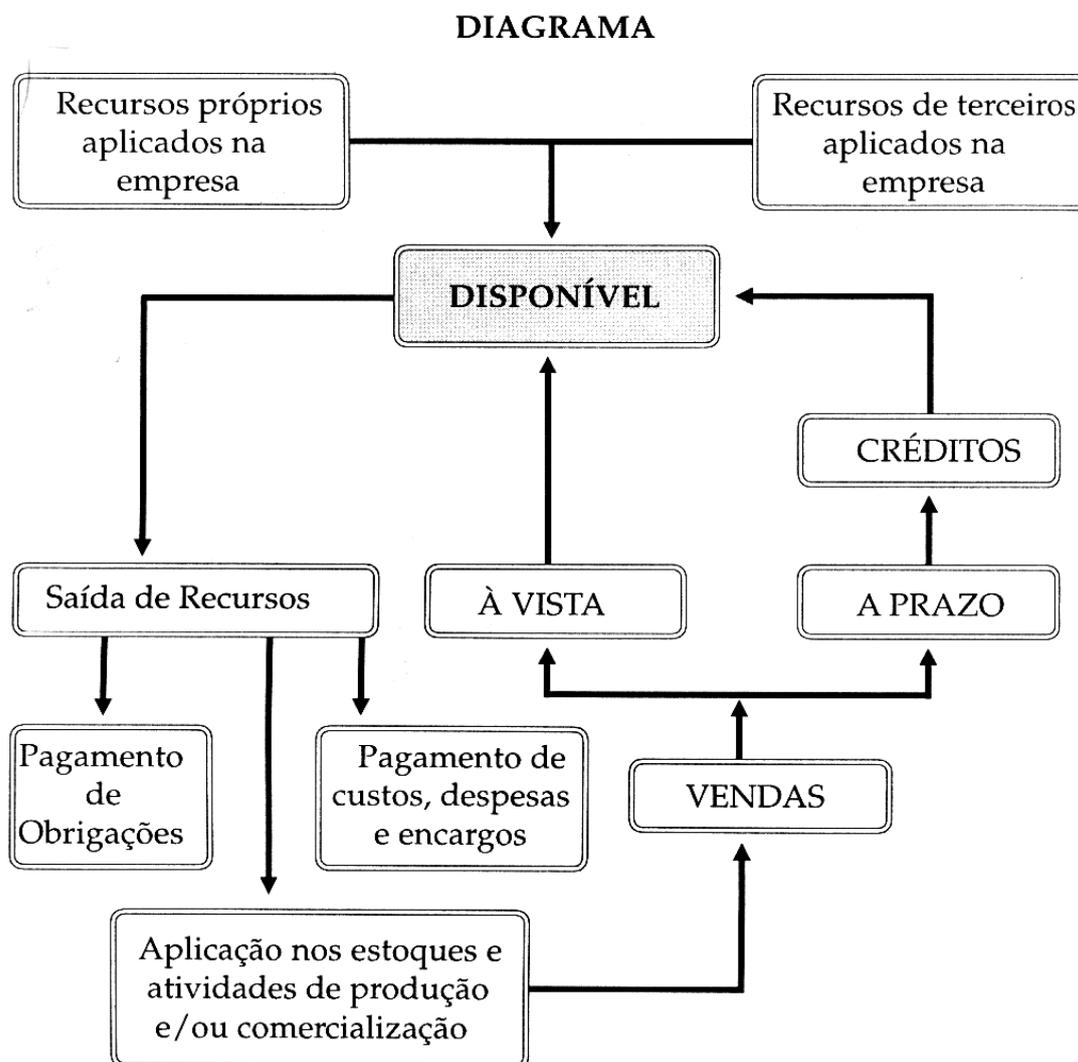
Segundo Braga (1989, p.81) o capital de giro corresponde:

Em sentido restrito, o capital de giro corresponde aos recursos aplicados no ativo circulante, formado basicamente pelos estoques, contas a receber e disponibilidades. Uma abordagem mais ampla contempla também os passivos circulantes.

Gitman (2004, p. 510), afirma que “os ativos circulantes representam a proporção do investimento total da empresa que circula de uma forma para outra, na condução normal das operações”. É uma transição repetida de caixa para estoques para contas a receber e de volta para caixa.

Na figura abaixo, observa-se a transição que o capital de giro percorre durante as atividades da empresa:

Figura 1: Diagrama do Capital de Giro



FONTE: Neves e Viceconti (1998, p. 244)

Gitman (2004) ressalta que, “o Capital de Giro Líquido é geralmente definido como a diferença entre os ativos circulantes e os passivos circulantes.” Nesse contexto, quando os primeiros excedem os segundos, a organização possui capital de giro positivo; quando os primeiros são inferiores aos segundos, a empresa possui um capital de giro líquido negativo.

Para quitar os passivos circulantes, as organizações fazem a conversão nos ativos circulantes na conta de estoques para contas a receber e para o caixa. As saídas de caixa para pagamento desses passivos são relativamente previsíveis, isso porque, quando a organização assume um compromisso, sabe

quando ele vai vencer, portanto prepara-se para pagar tal obrigação. Entretanto, a dificuldade maior está em prever as entradas de caixa, já que dependem de fatores externos, como o recebimento de duplicatas. (BRAGA, 1989).

Gitman (2004, p. 510) cita que, “quanto mais previsíveis forem suas entradas de caixa, menos capital de giro líquido precisa ter”. A partir do momento que a empresa tenha certeza que ocorrerá o recebimento, ela poderá utilizar deste recurso, pois saberá que não terá insuficiência de caixa futuramente.

Como exemplo, as empresas prestadoras de serviço de energia elétrica, elas tem grande precisão nas entradas de caixa uma vez que interrompem o fornecimento de energia num prazo muito curto forçando o pagamento da fatura na data do vencimento. (BRAGA, 1989).

Mas, como a maioria das organizações não consegue igualar as saídas com certeza, é preciso que disponham de ativos circulantes em volume superior as saídas exigidas pelos passivos circulantes, tendo assim maior capacidade de saldar as contas quando vencerem.

Braga (1989) chama a atenção para a importância da administração do capital de giro, uma vez que envolve um processo contínuo de tomada de decisões voltadas especialmente para a liquidez da empresa, afetando também a sua rentabilidade.

A falta de planejamento e controle dos recursos de curto prazo poderá ser responsável pela falta de caixa na empresa, como por exemplo, o excesso de aquisições de ativos imobilizados trarão necessidades adicionais de recursos para financiar o giro das operações.

5.1 ADMINISTRAÇÃO DOS GRUPOS DE CONTAS DO CAPITAL DE GIRO

Neste item serão apresentados os grupos de contas que compõem o Capital de Giro.

5.1.1 Administração de Caixa

O caixa é demonstrado no Ativo Circulante, é um dos elementos que representam a disponibilidade e nela estão relacionadas às operações financeiras da empresa.

Quando se efetua, por exemplo, uma compra de matéria-prima, é no caixa que será feita esta movimentação, neste caso, uma saída de dinheiro para pagamento da compra. Há, no entanto, segundo Assaf Neto e Silva (1997), operações que não decorrem diretamente do caixa, como, por exemplo, vendas de mercadorias a prazo e recebimento de material no estoque.

Assim como todos os elementos do ciclo operacional, o fluxo de caixa é um instrumento que deve também ser analisado. Dentro deste contexto, o administrador precisa analisar o total de contas a pagar e o total de contas a receber, para que não haja falta de disponível, ou seja, para que a organização não tenha prejuízos devido à má administração ou falta de valor no caixa.

5.1.2 Administração de Estoques

Trata-se de administrar os recursos estocados da empresa, podendo ser matéria-prima, produto acabado, entre outros.

Conforme definição de Braga (1989, p. 101):

Os estoques de mercadorias para revenda constituem a base das operações das empresas comerciais. Nas indústrias, os estoques permitem separar as etapas do processo de fabricação e favorecem a otimização das operações realizadas pelas áreas de suprimentos, produção e vendas.

O objetivo da administração destes recursos é determinar e manter o nível apropriado para que satisfaça a necessidade das áreas produtivas e que não afete a entrega dos pedidos aos clientes.

O estoque inferior pode comprometer a fabricação devido à falta de componentes e levando assim a insatisfação no atendimento ao cliente. Há também a situação em que o estoque acima do necessário, representa dinheiro parado, enquanto poderia estar sendo aplicado em outras atividades. (GROPPELLI, 1999).

Neste controle é necessário avaliar ainda os custos para manter os estoques conforme é apresentado por Braga (1989, p.102).

QUADRO 4: Custos de Estocagem

Custo de Capital	Correspondem aos recursos investidos nos materiais e produtos estocados, nas instalações e nos equipamentos utilizados na movimentação física e armazenagem.
Custos das instalações	Envolvem o valor de locação de galpões, prédios e instalações utilizadas, imposto predial e taxas de serviços públicos, despesas de manutenção, limpeza, iluminação, refrigeração ou calefação, serviços auxiliares, seguro e depreciação (das instalações e equipamentos).
Custos dos serviços	Compreendem dispêndios com mão de obra utilizada na recepção, armazenagem, deslocamentos internos e expedições; custos dos registros e controles administrativos; seguro dos estoques.
Riscos da estocagem	Relativos a furtos, deterioração, obsolescência, queda nos preços de mercado etc.

FONTE: Autoria Própria (2013)

Conclui-se que é necessária toda uma análise de mercado e da situação econômica da empresa, papel este desempenhado pelo administrador financeiro, visando atender as necessidades dos departamentos produtivos e a condição financeira da organização.

Existem técnicas bastante utilizadas na administração dos estoques conforme apresentadas por Braga (1989, p.104): sistema da curva ABC, lote econômico e ponto de pedido.

No sistema da curva ABC são separados os variados itens de revenda de uma empresa comercial, por exemplo, e eles são classificados por percentuais que representam em valores de investimento para o estoque, “os itens A representam apenas 15% dos diferentes tipos de bens que compõem os estoques totais da empresa, porém seu valor corresponde a 60% dos recursos aplicados”. (BRAGA, 1989, p. 106).

No lote econômico preocupa-se em minimizar os custos de estocagem mantendo uma quantidade média necessária para atender aos pedidos de compra, emitem-se ordens de produção uniformes garantindo a renovação dos estoques. (BRAGA, 1989).

E finalmente o ponto de pedido, que consiste em manter um nível de estoque suficiente para suprir o consumo dos produtos diariamente. A empresa elabora novos pedidos de compra ao analisar quanto tempo levará para receber a mercadoria adquirida.

5.1.3 Administração de Duplicatas a Receber

As duplicatas a receber representam um direito da empresa que cedeu o crédito através de vendas a prazo ou prestações de serviço a fim de receber posteriormente por isto.

Assaf Neto (1997) define administração dos valores a receber como “dívidas a prazo decorrentes da venda de produtos e ou serviço. Neste caso, os giros operacionais dos valores a receber são finalizados pelo recebimento de dinheiro. ”

Esta operação traz riscos à empresa, explica Braga (1989, p. 113):

Além dos riscos de atrasos e de perdas por falta de pagamento, as vendas a prazo provocam despesas adicionais com análise de crédito e cobrança. Apesar desses riscos e custos, verifica-se que a parcela significativa das transações comerciais é realizada a crédito. Em suas diversas modalidades, o crédito ao consumidor é largamente utilizado pelo comércio varejista.

As vendas a prazo são arriscadas, porém, são necessárias, pois funcionam como um atrativo de vendas, uma vez que quanto melhor a oferta de crédito mais clientes serão motivados a comprar, nisto inclui-se prazo de pagamento e número de parcelas concedidas.

Para Groppelli (1999) a quantidade de duplicatas a receber é basicamente determinada pelos padrões de créditos que a empresa opera no

caso de padrões muito rigorosos o número de vendas a prazo tende a diminuir e como consequência o volume de vendas também cairá. Se a concessão de créditos for muito flexível às duplicatas a receber normalmente aumentarão e com isto o risco de perdas por falta de recebimento também.

O autor destaca ainda que para as duas situações existem vantagens e desvantagens, “na primeira a empresa precisará de menos recursos para financiar estas vendas a prazos, mas poderá comprometer sua receita de vendas uma vez que o crédito fornecido funciona como um atrativo. ”

Mesmo com todos os riscos de perdas com o não recebimento pelas vendas a prazo, os custos gerados com a manutenção destes créditos e cobranças, as empresas continuam oferecendo este recurso para maximizar suas vendas e atrair mais clientes, podendo assim exigir também o prazo para pagamento pelas compras nos seus fornecedores.

5.1.3.1 Políticas de crédito e cobrança

A política de crédito e cobrança possibilita a empresa verificar o histórico do cliente, se ele não possui restrições, com isto há uma prévia garantia de que o cliente costuma honrar com suas obrigações.

Confirma Assaf Neto (2002), a fixação de crédito faz-se de acordo com a política da empresa, a concessão de crédito dá-se dependendo da situação do cliente quanto às suas referências bancárias, às referências comerciais e às suas garantias.

Esta capacidade de concessão também determina o valor que a empresa poderá conceder crédito ao cliente.

Na realização da cobrança devem-se observar diversos pontos, para não executar cobranças indevidas ou deixar de realizá-las, para isto se faz necessário um rigoroso controle de duplicatas a receber, conhecer os clientes e os prazos concedidos.

Assim, poderá obter-se o resultado positivo nas atividades de cobranças e concessões de créditos.

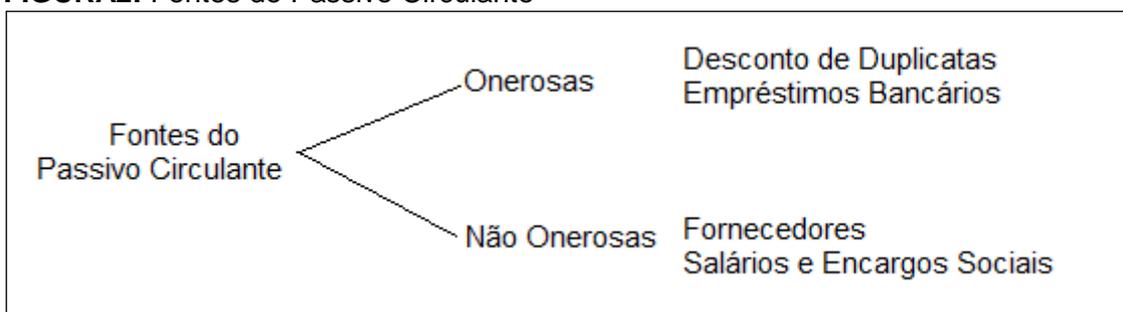
5.2 GESTÃO DOS PASSIVOS CIRCULANTES

Os passivos circulantes podem ser classificados em duas categorias: passivos de funcionamento e passivos de financiamento.

Os *passivos de funcionamento* são constituídos por fontes não onerosas de recursos geradas espontaneamente pelas atividades operacionais, tais como: salários a pagar, encargos sociais e impostos a recolher, obrigações provisionadas, etc. Os *passivos de financiamento* são fontes onerosas de recursos por envolverem encargos financeiros. Exemplos: empréstimos bancários e duplicatas descontadas (aqui reclassificadas do AC para o PC). (BRAGA 1989 p. 82 grifo do autor).

A divisão dos passivos circulantes pode contemplar ainda fontes onerosas e não onerosas:

FIGURA2: Fontes do Passivo Circulante



FONTE: A autoria Própria (2013)

Entende-se por fontes Onerosas aquelas que impõem custos financeiros (juros) para a empresa, já as fontes Não Onerosas não oferecem estes custos.

5.2.1 Administração das Duplicatas a Pagar

As duplicatas a pagar representam a obrigação que a empresa tem com terceiros, pode ser considerado como financiamento para que a empresa possa realizar suas atividades com o prazo concedido para fazer o pagamento da

mercadoria adquirida. Com isto evita-se utilizar de seus recursos próprios ou recorrer a empréstimos.

A utilização desse crédito é importante, já que a empresa estará trabalhando com um recurso oferecido por terceiro, tendo tempo para fabricação e venda dos produtos para o pagamento do próprio fornecedor, portanto, quanto maior o prazo concedido para pagamento melhor para a empresa.

Uma estratégia frequente empregada pelas empresas consiste em esticar o prazo de pagamento de contas, ou seja, pagar as contas o mais tarde possível sem prejudicar seu crédito. Essa é uma estratégia que pode reduzir custos de renúncia e um desconto grande por pagamento. (GITMAN, 2004, p.545).

Deve-se observar a capacidade de quitação das obrigações, para isto se faz necessário acompanhar o montante a ser pago e confrontá-lo com o disponível, é necessário também o confronto com os valores a receber, porém, deve-se manter uma margem de segurança, pois há a possibilidade de atrasos no recebimento.

Afirma Braga (1989, p.124):

Quanto deverá ser desembolsado nas próximas semanas ou meses pode ser determinado com certa precisão que só não é absoluta devido à possibilidade de ocorrerem eventos aleatórios. A grande incerteza reside no comportamento das entradas de numerário resultantes das vendas a vista, da cobrança de duplicatas etc.

Ao manter este controle, é possível honrar com as obrigações não prejudicando assim a confiabilidade da empresa no mercado.

Com relação aos Fornecedores, Marion (1998) os define como compras de material utilizado no processo de fabricação, cujo acondicionamento é realizado no estoque. A relação da empresa com o fornecedor também é importante, por meio desta é possível haver a troca de informações para facilitar a compra de mercadorias pela empresa e garantir uma melhor negociação.

5.3 FLUXO DO CAPITAL DE GIRO

O ciclo completo do capital de giro tem início na compra de materiais e termina com um saldo superior ao que foi aplicado. Esta diferença trata-se do lucro obtido no decorrer das operações, conforme evidenciado nas demonstrações financeiras, sendo acrescido das despesas e depreciações. (BRAGA, 1989).

As vendas a vista e a prazo recuperam o valor investido nas atividades e os ativos imobilizados garantem este retorno através do processo produtivo, o capital de giro está na base de todas as operações, nas contas de curto prazo possibilitando as compras de matérias-primas, produção e a venda destas mercadorias, finalizando com o recebimento.

Pode-se concluir que quanto mais vezes este ciclo se completar, melhor estará sendo a aplicação dos recursos de curto prazo da empresa.

6 CICLO FINANCEIRO E CICLO OPERACIONAL

O ciclo financeiro abrange o período onde ocorre o pagamento pelas compras de mercadorias até o recebimento pelas vendas.

Braga (1989, p. 127) define:

Ciclo financeiro define, em termos médios, o prazo que se inicia a partir dos pagamentos aos fornecedores e termina com o recebimento das vendas. Em outras palavras, é o período durante o qual a empresa financia suas operações sem a participação dos fornecedores.

A empresa financia seus clientes quando concede prazos para o recebimento de suas vendas, quando estes prazos são superiores aos cedidos pelos seus fornecedores, à empresa poderá sofrer com insuficiência de caixa a ponto de não poder honrar com suas obrigações, este período exige análise e acompanhamento do administrador para que isto não ocorra.

Para controlar essas possíveis faltas de recursos disponíveis o administrador financeiro terá que acompanhar a situação do curto prazo através do orçamento de caixa, assim saberá antecipadamente caso a empresa venha a ter falta destes recursos. (GITMAN, 2004).

Com o prévio conhecimento das faltas e sobras de recursos e mais a definição dos saldos de caixa desejados, será possível conhecer antecipadamente os períodos em que deverão ser levantados os fundos adicionais e também quando haverá dinheiro em excesso. (BRAGA, 1989, p.124).

Sabendo disto, o administrador deverá contar com uma folga de caixa para suprir estes períodos de deficiência.

Pode-se verificar que a necessidade de recursos disponíveis não é fixa, variam de acordo com os prazos das contas a pagar e das contas a receber, para uma gestão eficiente, é necessário conhecer as operações do curto prazo e a conversão do caixa que é onde se encontra estas movimentações do ativo circulante.

Para isto é necessário entender o cálculo do ciclo operacional, onde segundo Gitman (2004, p. 512):

O ciclo operacional (CO) de uma empresa é o prazo desde o início do processo de produção ao recebimento de caixa resultante da venda do produto acabado. Esse ciclo envolve duas categorias básicas de ativos de curto prazo: estoques e contas a receber. É medido em termos do tempo transcorrido, somando a idade média do estoque (IME) com o prazo médio de recebimento

No quadro abaixo, é demonstrado a fórmula para o cálculo do ciclo operacional:

QUADRO 5: Ciclo Operacional

$$CO = PME + PMC$$

Onde:

CO = Ciclo Operacional

PME = Prazo Médio de Estocagem

PMC = Prazo Médio de Cobrança

FONTE: Adaptado de Gitman (2004, p. 512)

O ciclo operacional refere-se ao período desde a compra de mercadorias até o recebimento pelas vendas.

Assaf Neto e Silva (1997) definem o ciclo operacional por fazer parte de todo o processo empresarial de produção- venda- recebimento, que se inicia na aquisição da matéria-prima para a produção e termina no recebimento pela venda do produto final.

O ciclo financeiro (CF) é que determina o período para quitação das obrigações, é calculado em dias pelo prazo médio para pagamento (PMP) conforme Gitman (2004).

QUADRO 6: Ciclo Financeiro

$$CF = CO - PMP$$

Onde:

CF = Ciclo Financeiro

CO = Ciclo Operacional
PMP = Prazo Médio de Pagamento

FONTE: Adaptado de Gitman (2004, p. 512)

O Ciclo Financeiro é composto por três elementos, sendo eles: prazo médio de estocagem somado com o prazo médio de cobrança e subtrai-se o prazo médio de pagamento. (GITMAN, 2004). Qualquer alteração dentro destes prazos trará mudanças nas operações diárias da empresa.

QUADRO 7: Ciclo Financeiro

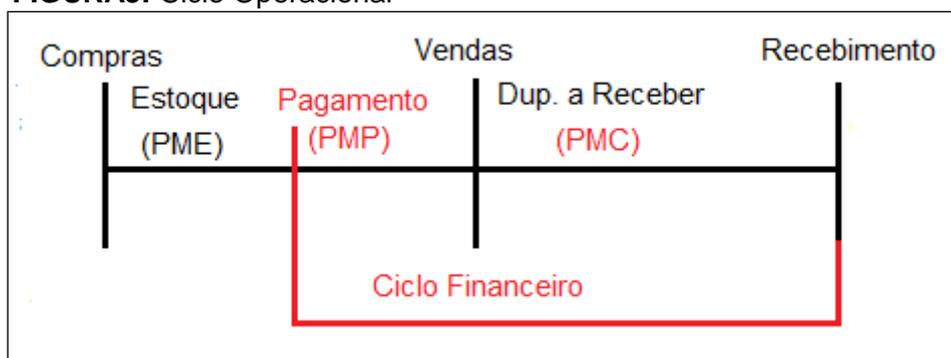
$$CF = PME + PMC - PMP$$

FONTE: Adaptado de Gitman (2004, p. 512)

O resultado obtido dessas fórmulas demonstra o tempo em dias que a empresa terá para pagar suas obrigações com relação ao ativo circulante não permitindo que afete o seu ciclo operacional.

Braga (1989) diz que “para uma gestão do capital de giro eficaz, é necessário avaliar a movimentação realizada no ciclo operacional.” Esta avaliação inclui verificar se todos os setores estão desempenhando normalmente suas atividades e no prazo médio estipulado.

FIGURA3: Ciclo Operacional



FONTE: Autoria própria (2013)

Onde:

PME = Prazo Médio de Estocagem

PMP = Prazo Médio de Pagamento

PMC = Prazo Médio de Cobrança

Conforme demonstrado na figura acima, o ciclo financeiro trata do período em que ocorre o efetivo desembolso para pagamento até o recebimento das vendas, já no ciclo operacional o período abrange a partir da compra até o recebimento da mesma.

O ciclo operacional é definido através da aplicação dos prazos médios que serão estudados a seguir.

6.1 PRAZO MÉDIO DE ESTOCAGEM

A administração destes recursos estocados requer conhecimento do giro que a mercadoria possui, se é alto ou baixo, pois não convém manter um investimento elevado em mercadorias com o giro baixo.

Se é aplicado recursos em produtos que possuem um alto giro é considerado uma otimização dos recursos investidos, já nos produtos de baixo giro são considerados investimentos em fundos ociosos, além de demorarem mais para apresentarem retorno podem se tornar obsoletos. (BRAGA 1989).

Para uma gestão eficiente, é preciso saber se estes recursos foram renovados e qual o número de vezes.

Calcula-se:

QUADRO 8: Giro de Estoques de Produtos Acabados

Giro de estoques de produtos acabados ou das mercadorias para revenda	$= \frac{\text{Custo das vendas}}{\text{Saldo médio dos estoques}} =$	nº de vezes por período
---	---	-------------------------

FONTE: Braga (1989, p. 102)

O saldo médio dos estoques é a soma do saldo da conta Estoques no balanço patrimonial apresentado no item 4.1 dos exercícios 19t1 e 19t2, depois divide-se o valor encontrado por dois, conforme segue:

QUADRO 9: Exemplo de Aplicação das Fórmulas - Giro de Estoques de Produtos Acabados)

Em 19t1	=	$\frac{\$ 12.000}{(\$ 2.400 + \$ 3.600) / 2}$	=	$\frac{\$ 12.000}{\$ 3.000}$	= 4,0 vezes
Em 19t2	=	$\frac{\$ 13.200}{(\$ 3.600 + \$ 5.200) / 2}$	=	$\frac{\$ 13.200}{\$ 4.400}$	= 3,0 vezes

FONTE: Braga (1989, p. 104)

Através do cálculo acima é possível obter uma média dos estoques, já que nas demonstrações financeiras trazem apenas o saldo inicial e final de cada período, podendo assim chegar a um valor diferente devido às oscilações que tiveram entre este período.

Explica Braga (1989, p. 103):

Quando analisamos demonstrações financeiras de outras empresas, dispomos apenas dos saldos inicial e final dos estoques. Com esses valores podemos calcular apenas a sua média aritmética, e isto poderá encobrir o fato de que, durante o exercício, os estoques tenham situado muito acima ou abaixo daqueles dois saldos considerados.

O autor ressalta ainda que a média encontrada refere-se à situação geral do estoque, sendo assim numa linha de diversos produtos onde uns tem alta e outros baixa rotação, deverá ser analisada individualmente para obter-se a efetiva média global dos estoques e atuar naqueles que apresentaram menor rotação.

Para os analistas da empresa, podem ser considerados outros elementos conforme segue:

QUADRO 10: Giro de Estoques de Matérias-Primas e Materiais de Consumo

$$\text{Giro de estoques de matérias-primas e de materiais de consumo} = \frac{\text{Valor total do consumo no período}}{\text{Saldo médio dos estoques}} = \text{n}^\circ \text{ de vezes por período}$$

FONTE: Braga (1989, p. 103)

Conforme demonstra o quadro abaixo, pode-se verificar ainda o giro dos estoques dos produtos em elaboração.

QUADRO 11: Giro de Estoques dos Produtos em Elaboração

$$\text{Giro dos estoques dos produtos em elaboração} = \frac{\text{Custo total da produção acabada no período}}{\text{Saldo médio dos estoques}} = \text{n}^\circ \text{ de vezes por período}$$

FONTE: Braga (1989, p. 103)

Ao obter os resultados destes cálculos possibilitará analisar o prazo médio de estocagem, dispondo do giro dos estoques.

Calcula-se:

QUADRO 12: Prazo Médio de Estocagem

$$\text{Prazo médio de estocagem dos Produtos acabados ou das mercadorias para revenda} = \frac{\text{n}^\circ \text{ de dias do período}}{\text{Giro dos estoques}} = \text{n}^\circ \text{ médio de dias}$$

FONTE: Braga (1989, p. 103)

No numerador é considerado trezentos e sessenta dias por estar sendo utilizado o ano comercial.

QUADRO 13: Exemplo de Aplicação das Fórmulas (Prazo Médio de Estocagem)

Em 19t1	=	$\frac{\$ 3.000 \times 360 \text{ dias}}{\$ 12.000}$	ou	$\frac{360 \text{ dias}}{4,0 \text{ vezes}}$	= 90,0 dias
Em 19t2	=	$\frac{\$ 4.400 \times 360 \text{ dias}}{\$ 13.200}$	ou	$\frac{360 \text{ dias}}{3,0 \text{ vezes}}$	= 120,0 dias

FONTE: Braga (1989, p. 104)

É possível calcular diretamente o prazo médio de estocagem, conforme apresentado por Braga (1989):

QUADRO 14: Prazo Médio de Estocagem dos Produtos Acabados

$\frac{\text{Saldo médio de estoque}}{\text{Custo das vendas}} \times \text{n}^\circ \text{ de dias no período}$	=	$\frac{\text{Saldo médio dos estoques}}{\text{n}^\circ \text{ médio de dias}} \times \text{n}^\circ \text{ de dias no período}$
--	---	---

FONTE: Braga (1989, p. 103)

É necessário converter os valores utilizados nas fórmulas, em moeda igual ao valor de aquisição, do contrário o resultado apresentado será comprometido.

Corroborando Matarazzo (1998), que a fórmula do prazo médio de renovação do estoque é análoga às demais, porém há uma importante diferença “[...] enquanto as Duplicatas a Receber (ou a pagar) decorrem das vendas (ou das compras) passadas, os estoques relacionam-se com as vendas (a preço de custo) futuras.” (MATARAZZO, 1998, p. 323).

QUADRO 15: Prazo Médio de Estocagem

$\text{PME} = \frac{\text{E}}{\text{CMV}/360} \quad \text{ou} \quad \frac{360\text{E}}{\text{CMV}}$

FONTE: Adaptado de Matarazzo (1998, p. 323)

O autor interpreta as fórmulas:

A interpretação que se pode dar da primeira fórmula, $E/CMV/360$, é a seguinte: o denominador, $CMV/360$, mostra quanto à empresa vende por dia a preço de custo; dividindo-se o estoque por essas vendas diárias encontra-se para quantos dias é suficiente o estoque. (MATARAZZO, 1998, p. 324).

A aplicação e análise de todas estas fórmulas apontará o nível de estoque da empresa, se está alto ou baixo, mostrará ainda se estes estoques se

renovam e em que período. Outro importante resultado para os analistas é até quando a empresa consegue manter-se sem realizar novas aquisições.

A nomenclatura usada na apresentação dos quadros foi adaptada devida os autores denominarem de formas diferentes, porém com o mesmo conceito sobre os prazos médios, nesta pesquisa foi adotada uma única nomenclatura que é a de Braga, visando a melhor apresentação e entendimento.

6.2 PRAZO MÉDIO DE COBRANÇA

Este recurso está ligado com o recebimento das duplicatas emitidas nas vendas a prazo, através desta análise é possível verificar se está sendo rentável para a empresa disponibilizar crédito aos seus clientes e se o prazo concedido é viável.

QUADRO 16: Giro das Duplicatas a Receber

Giro de duplicatas a receber	=	$\frac{\text{Receitas brutas das vendas a prazo}}{\text{Saldo médio das duplicatas a receber}}$	=	nº de vezes por período
------------------------------	---	---	---	-------------------------

FONTE: Braga (1989, p. 114)

No denominador todas as vendas são consideradas a prazo, este valor é obtido na Demonstração do Resultado do Exercício (DRE) apresentada no item 4.2.

QUADRO 17: Exemplo de Aplicação das Fórmulas - Giro das Duplicatas a Receber

Em 19t1	=	$\frac{\$ 21.960}{(\$ 3.120 + \$ 4.200) / 2}$	=	$\frac{\$ 21.960}{\$ 3.660}$	=	6,0 vezes
Em 19t2	=	$\frac{\$ 24.120}{(\$ 4.200 + \$ 5.850) / 2}$	=	$\frac{\$ 24.120}{\$ 5.025}$	=	4,8 vezes

FONTE: Braga (1989, p. 116)

O resultado do cálculo acima demonstrará se está ocorrendo o recebimento pelas vendas a prazo e em tempo conveniente para a empresa, pois o prazo médio de cobrança é um dos elementos do Ciclo de Conversão de Caixa. (GITMAN, 2004).

Para obter um resultado com maior precisão, deverá ser subtraído da receita de vendas brutas as devoluções e abatimentos, afinal é deste resultado que será gerado as duplicatas a receber. (BRAGA, 1989).

A empresa precisa ter controle de cobrança, assim como tem direitos a receber, tem que honrar com suas obrigações e para isto necessita de saldo no caixa, o giro das contas a receber é composto pelas Vendas, Duplicatas a Receber e pelo Prazo Médio de Recebimento de Vendas (PMRV). (MATARAZZO, 1998).

Com os elementos que compõem as contas a receber será possível realizar o prazo médio de cobrança utilizando primeiramente as fórmulas abaixo:

QUADRO 18: Prazo Médio de Cobrança

Prazo Médio de cobrança	=	$\frac{\text{n}^\circ \text{ de dias do período}}{\text{Giro das duplicatas a receber}}$	=	nº médio de dias
Prazo Médio de cobrança	=	$\frac{\text{Saldo médio das duplicatas a receber}}{\frac{\text{Receitas Brutas das vendas a prazo}}{\text{n}^\circ \text{ de dias do período}}}$	=	nº médio de dias
Prazo Médio de cobrança	=	$\frac{\text{Saldo médio das duplicatas a receber}}{\text{Receitas brutas das vendas a prazo}} \times \text{n}^\circ \text{ de dias do período}$	=	nº de dias

FONTE: Braga (1989, p. 115)

Para melhor compreensão, o quadro abaixo traz o exemplo da aplicação das fórmulas:

QUADRO 19: Exemplo de Aplicação das Fórmulas - Prazo Médio de Cobrança

Em 19t1	=	$\frac{\$ 3.660 \times 360 \text{ dias}}{\$ 21.960}$	ou	$\frac{360 \text{ dias}}{6,0 \text{ vezes}}$	=	60,0 dias
Em 19t2	=	$\frac{\$ 5.025 \times 360 \text{ dias}}{\$ 24.120}$	ou	$\frac{360 \text{ dias}}{4,8 \text{ vezes}}$	=	75,0 dias

FONTE: Braga (1989, p. 116)

O autor chama a atenção para a interpretação da fórmula acima, onde o prazo médio de cobrança aumentou no segundo período, a empresa não foi bem sucedida caso teve a pretensão de ampliar suas vendas ao conceder mais prazos, explica: “o saldo médio das duplicatas a receber cresceu 37%, a receita operacional bruta aumentou apenas 10%”. (BRAGA, 1989, p. 116).

Assim é obtido o prazo médio em dias que ocorre o recebimento das duplicatas na empresa, Matarazzo segue o mesmo conceito conforme demonstra nas suas fórmulas abaixo:

QUADRO 20: Cálculo das Duplicatas a Receber

Vendas diárias	
$DR = PMRV \times Vd$	
Como nas demonstrações financeiras aparecem as vendas anuais e não as diárias obtêm-se:	
$Vd = \frac{V}{360}$	
Logo:	
DR	= Duplicatas a receber
MRV	= Prazo Médio de Recebimento de Vendas
Vd	= Vendas diárias
V	= Vendas anuais
A fórmula final do Prazo Médio de Recebimento de Vendas fica:	
$PMRV = \frac{DR}{\frac{V}{360}}$	ou $PMRV = 360 \frac{DR}{V}$

FONTE: Matarazzo (1998, p. 319)

Com os cálculos apresentados acima, torna-se evidente o conceito de que o prazo médio cobrança é determinado pela rotação das duplicatas a receber, ou seja, se está ocorrendo o recebimento dos clientes.

6.3 PRAZO MÉDIO DE PAGAMENTO

O prazo médio de pagamento refere-se a quanto tempo levará para a empresa realizar o desembolso para quitar as obrigações realizadas a crédito.

Conforme Di Augustini (1999, p. 42) “é o tempo médio que a empresa demora para pagar as suas compras de insumos a prazo”.

Matarazzo fornece a fórmula para o cálculo:

QUADRO 21: Prazo Médio de Pagamento

$\text{PMP} = 360 \frac{F}{C}$	
Onde:	
PMP	= Prazo Médio de Pagamento
F	= Saldo de Fornecedores do Balanço
C	= Compras

FONTE: Matarazzo (1998, p. 323)

O prazo para pagamento dependerá do prazo médio de cobrança para que se possa avaliar a situação do caixa e se a empresa terá recursos suficientes para honrar com as obrigações nos períodos que ocorrerão estes desembolsos.

6.4 MÉTODOS NÃO CONFIÁVEIS PARA O CÁLCULO

Há empresas que tem seu ramo de atividade ocioso, em determinadas épocas suas vendas aumentam de acordo com a demanda, ao analisar os prazos médios em situações como esta, de grandes oscilações nos estoques e nas vendas, o resultado apresentado poderá ser distorcido. (MATARAZZO, 2003).

Portanto, utilizar os saldos finais de dois exercícios para compará-los, o resultado será comprometido, pois em meio a este período poderá ter ocorrido situações em que o estoque esteve muito alto ou baixo, e não poderá ser detectado desta forma, “o saldo médio não permite conhecer quais os prazos

praticados efetivamente nas datas de balanço, mas uma média entre o balanço inicial e final”. (MATARAZZO, 2003, p. 324).

QUADRO 22: Fórmula Não Confiável para o Cálculo

$$\frac{\text{Saldo do balanço anterior} + \text{Saldo do balanço atual}}{2}$$

FONTE: Matarazzo (2003, p. 324)

A média encontrada não fornece ao administrador a correta política de prazos da empresa, a fórmula apresenta apenas uma média entre dois balanços.

Esta pesquisa será desenvolvida através do método de exaustão apresentado por Matarazzo (2003), segundo o autor em questão a principal vantagem desse modelo é o fato de evitar distorções nas análises quando à empresa observada possui oscilações consideráveis nas suas operações durante o período, e ao desenvolver a análise através da média entre os exercícios o valor encontrado será comprometido.

6.5 CÁLCULO DOS PRAZOS MÉDIOS PELO MÉTODO DE EXAUSTÃO

A análise dos prazos médios através do método de exaustão não é necessária à utilização de fórmulas, para este cálculo as informações são obtidas de dentro da empresa.

O modelo de utilização deste método é apresentado a seguir:

QUADRO 23: Prazo Médio de Cobrança

MES	VENDAS	SALDO DE DUPLICATAS A RECEBER MENOS VENDAS DO MÊS	PRAZO	PRAZO ACUMULADO
-	-	12.428	-	-
Dez.	4.120	8.308	30	30
Nov.	3.814	4.494	30	60
Out.	3.928	566	30	90
Set.	3.109	0	5*	95
Obtido seguinte forma: $\frac{566}{3.109} = 18\%$ $30 \times 18\% = 5 \text{ dias}$				

FONTE: Matarazzo (2003, p. 328)

A compreensão do quadro apresentado é simples, é deduzido do saldo de duplicatas a receber as receitas de vendas mês a mês até que o saldo apresente-se menor que a venda, então se divide pela venda e multiplica pelo período avaliado, aqui se trata de um mês, portanto 30 dias.

QUADRO 24: Prazo Médio de Pagamento

MES	COMPRAS	SALDO DE FORNECEDORES MENOS COMPRAS DO MÊS	PRAZO	PRAZO ACUMULADO
-	-	9.160	-	-
Dez.	3.315	5.845	30	30
Nov.	3.790	2.055	30	60
Out.	2.918	0	21*	81
$21 = \frac{2.055}{2.918} \times 30$				

FONTE: Matarazzo (2003, p. 328)

O cálculo aplicado é análogo ao quadro anterior, sendo subtraídas mês a mês as compras realizadas no período.

QUADRO 25: Prazo Médio de Estocagem

MES	CMV	SALDO DE ESTOQUES MENOS CMV	PRAZO	PRAZO ACUMULADO
-	-	7.900	-	-
Jan.	2.420	5.480	30	30
Fev.	1.980	3.500	30	60
Mar.	2.630	870	30	90
Abr.	3.200	0	8*	98
		$8 = \frac{870}{30} \times 30$		
		3.200		

FONTE: Matarazzo (2003, p. 328)

A interpretação dos cálculos aplicados acima é simples, é subtraído das Duplicatas a Receber as vendas do último mês, “se as duplicatas forem maiores que estas últimas, significam que a empresa tem acumulado vendas superiores ao último mês – 30 dias – e que, portanto, opera com prazo de recebimento superior a 30 dias”. (MATARAZZO, 2003, p. 327).

O mesmo acontece no cálculo do prazo médio para pagamento, já na renovação de estoques se diferencia que os valores são futuros “ enquanto os prazos de recebimento e pagamento decorrem de vendas e compras efetuadas, o prazo de renovação de estoques decorre de vendas (a preço de custo) que a empresa irá realizar”.(MATARAZZO, 2003, p. 327).

Diante destes prazos médios, o administrador financeiro terá informações precisas para a análise financeira da empresa e para a tomada de decisões.

7 ESTRATÉGIAS PARA REDUZIR O CICLO FINANCEIRO E EFEITOS DA REDUÇÃO

Em determinados períodos a empresa terá necessidade de recorrer a recursos de terceiros para cumprir com suas obrigações, isto acontece devido as suas duplicatas a receber e custos de estocagem e produção.

Ao recorrer a empréstimos bancários a empresa terá que pagar juros e outras despesas financeiras, quando recorre a seus recursos próprios ou de outras fontes não onerosas terá custos de oportunidades, entende-se que poderia estar aplicando este ultimo em investimentos que trouxessem retornos para a organização. (BRAGA, 1989).

Buscando amenizar os custos citados acima, a empresa irá trabalhar para reduzir seu ciclo financeiro, Gitman (2004, p. 515) cita estratégias para esta redução:

1. Girar o estoque com maior velocidade possível, sem faltas que resultem em vendas perdidas.
2. Cobrar as contas a receber com maior rapidez possível, sem perder vendas resultantes do uso de técnicas de cobrança muito agressivas.
3. Gerir os tempos de correspondência, processamento e compensação para reduzi-los ao cobrar dos clientes e aumentá-los ao pagar os fornecedores.
4. Efetuar o pagamento das contas a pagar com maior lentidão possível, sem prejudicar a classificação de crédito da empresa.

Desta forma, a empresa terá uma eficiente gestão do caixa e evitará utilizar recursos de terceiros, pois estará envolvendo vários pontos que influenciam na sua gestão financeira.

Corroborando com estas mesmas estratégias o autor Braga (1989), e explica que desta forma a empresa obterá redução nos seus custos, pois estará operando com seus recursos próprios.

- 1ª) Retardar os pagamentos dos fornecedores, sem comprometer o conceito creditício que a empresa possui junto aos mesmos.
- 2ª) acelerar o recebimento das duplicatas, sem afastar os clientes por excesso de rigor na cobrança. Desde que sejam

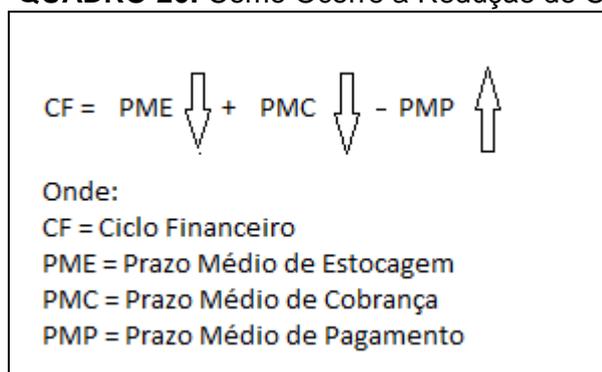
economicamente justificáveis, os descontos financeiros oferecidos para estimular a antecipação de pagamento facilitarão alcançar os objetivos desta estratégia.

3ª) Elevar o giro dos estoques até um ponto a partir do qual haveria riscos de paralisação do processo produtivo por falta de materiais e de perda de vendas por falta de mercadorias.

Sobre aumentar o giro dos estoques deverá ser levado em conta um nível de estocagem para que não ocorra perdas nas vendas. Diminuir o tempo de cobranças e aumentar o prazo de pagamento são opções que trarão benefícios, pois a empresa receberá antecipadamente pelas suas vendas e obterá assim recursos para cumprir com suas obrigações quando vencerem.

Neste contexto, a gestão dada pelos autores basicamente poderá ser demonstrada conforme segue:

QUADRO 26: Como Ocorre a Redução do Ciclo Financeiro



FONTE: Adaptado de Braga (1989, p. 127).

Para possibilitar a análise destes efeitos na utilização das estratégias são necessários que sejam informados os conceitos sobre os Desembolsos Operacionais, Caixa Operacional e Giro de Caixa.

7.1 EFEITOS DAS ESTRATÉGIAS

Para compreensão dos efeitos da estratégia é necessário abordar os seguintes temas: Desembolsos Operacionais, Caixa Operacional e Giro de Caixa.

7.1.1 Desembolsos Operacionais

Os desembolsos operacionais representam pagamentos de despesas relacionadas com as atividades da empresa, podem ser para pagamento de “fornecedores, salários, encargos sociais, impostos e contas a pagar diversas”. (BRAGA, 1989, p. 130).

Não contemplam estes desembolsos operacionais as despesas com “amortizações de dívidas, pagamentos de despesas financeiras, compras de ativos fixos etc.”.(BRAGA, 1989, p. 130).

O desembolso operacional ocorre devido a compras com fornecedores, despesas com a fabricação dos produtos, salários dos colaboradores, entre outros. Desta forma, a empresa precisará de recursos no caixa para honrar com estas obrigações.

7.1.2 Caixa Operacional e Giro de Caixa

O caixa operacional é composto por valores mínimos que tem por objetivo suportar as despesas durante o período de vendas.

Braga (1989, p. 130) conceitua:

“Caixa Operacional” corresponde à média mensal dos recursos mínimos necessários para atender aos desembolsos operacionais; não representa necessariamente disponibilidades, podendo também apresentar-se sob a forma de duplicatas a receber ou de estoques. Então, o “caixa operacional” constitui a parcela do capital de giro necessária para suportar determinado nível de vendas.

Estes valores mínimos disponíveis devem ser renovados, para isto é necessário o cálculo do giro de caixa.

Dividindo o total anual dos desembolsos operacionais pelo “caixa operacional”, encontramos o giro de caixa que representa quantas vezes o “caixa operacional” foi renovado durante o período. (BRAGA, 1989, p.130).

Através das fórmulas e conceitos dados por Braga (1989) serão calculados o número de vezes que é renovado os recursos do caixa operacional e giro de caixa.

QUADRO 27: Giro de Caixa Através do Ciclo Financeiro

$$\text{Giro de caixa} = \frac{\text{Desembolsos operacionais}}{\text{Caixa operacional}} \quad \text{ou} \quad \text{GC} = \frac{\text{DO}}{\text{CO}}$$

FONTE: Braga (1989, p. 131)

Com este cálculo é possível determinar o caixa operacional.

QUADRO 28: Caixa Operacional

$$\text{Caixa operacional} = \frac{\text{Desembolsos operacionais}}{\text{Giro de Caixa}} \quad \text{ou} \quad \text{CO} = \frac{\text{DO}}{\text{GC}}$$

FONTE: Braga (1989, p. 131)

O autor explica que “para determinar o valor correspondente ao caixa operacional necessitamos dispor do giro do caixa, e este pode ser calculado através do ciclo financeiro.”. (BRAGA, 1989, p. 131).

O resultado obtido destas fórmulas permite concluir que “quanto menor for o ciclo financeiro, maior será o giro de caixa e quanto maior for o giro de caixa, menor será o caixa operacional”.(BRAGA, 1989, p. 131).

De acordo com os conceitos apresentados, pode-se concluir que o caixa operacional é um caixa de valores mínimos e que quanto menor for seu valor, mais fácil será para os administradores controlar estes recursos da empresa. E será necessário obter o giro do caixa para analisar a renovação destes valores.

8 EFEITOS DA REDUÇÃO DO CICLO FINANCEIRO

Os efeitos da redução do ciclo financeiro serão apresentados por Braga (1989) conforme exemplo a seguir:

QUADRO 29: Efeitos da Redução do Ciclo Financeiro

	SITUAÇÃO BASE	Atrasos nos pagtos. aos fornecedores	Aceleração Das Cobranças	Aumento no giro dos Estoques	Combinação das três estratégias
	dias	Dias	Dias	Dias	Dias
Prazos médios de					
- Estocagem (PME)	120	120	120	90	90
- Cobrança (PMC)	75	75	60	75	60
- Pagamento (PMP)	60	70	60	60	70
Ciclo financeiro (CF)	135	<u>125</u>	<u>120</u>	<u>105</u>	<u>80</u>
Giro de caixa (360 / CF = GC)	Vezes 2,667	Vezes 2,880	Vezes 3,000	Vezes 3,429	Vezes 4,500
Valores em \$ mil	\$	\$	\$	\$	\$
Desembolsos operacionais (DO)	21.451	21.451	21.451	21.451	21.451
Caixa operacional (DO / GC=CO)	8.043	7.448	7.150	6.255	4.767
Custo de oportunidade (22,4% x CO)	1.802	1.668	1.602	1.401	1.068
Variações sobre a situação-base:					
Redução do CO (CO novo - Co base)	—	595	893	1.788	3.276
Benefício anual (22,4% x redução CO)	—	133	200	401	734
OBS.: o custo de oportunidade utilizado correspondente à taxa anual de juros sobre os empréstimos bancários, (somente a fim de exemplificar) deduzido o efeito do Imposto de Renda, como segue:					
[(1,025) ¹² - 1] x (1 - 0,35) = 0,224 ou 22,4%.					

FONTE: Braga (1989, p. 132)

O autor traz a interpretação dos efeitos evidenciados no quadro, conforme segue:

Comparando cada coluna com a da situação-base, constatamos que o aumento no PMP e as reduções no PMC e no PME provocam:

- decréscimo no ciclo financeiro e aumento no giro de caixa;
- redução no “caixa operacional” e no correspondente custo de oportunidade. (BRAGA, 1989, p.132).

Analisando o quadro apresentado é possível concluir que utilizando dos mesmos valores iniciais e operando com a alteração dos prazos médios, fará com que a empresa tenha um aumento ou redução do seu ciclo financeiro aumentando o giro de caixa.

Para que estas reduções ocorram à empresa terá que aumentar o prazo para pagamento aos fornecedores, de forma que não prejudique a sua credibilidade, diminuir o prazo para cobranças oferecendo descontos para pagamentos antecipados e sem utilizar de cobranças abusivas, elevar o giro dos estoques mantendo uma margem para que não venha sofrer com a falta de mercadorias e prejudicar o fluxo de produção.

Desta forma a empresa contará primeiro com o recebimento de suas vendas, para depois realizar os desembolsos operacionais, que são as saídas de caixa.

REFERÊNCIAS

ASSAF NETO, Alexandre. **Estrutura e Análise de Balanços: Um Enfoque Econômico-Financeiro**. 7 ed. São Paulo: Atlas, 2002.

BRAGA, Roberto. **Fundamentos e Técnicas de Administração Financeira**. São Paulo: Atlas, 1989.

GITMAN, Lawrence J. **Princípios de Administração Financeira**. 7 ed. São Paulo: Harbra, 1997.

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

GUERRINI, F.M. **Planejar e redigir extos científicos em Engenharia de Produção**. São Carlos: EESC-USP. Publicações, 2002.

IUDÍCIBUS, Sérgio de, et al. **Manual de Contabilidade Societária**. São Paulo: Atlas, 2010.

MARCONI, Marina de Andrade. LAKATOS, Eva Maria. **Técnicas de Pesquisa: planejamento e execução de pesquisas, amostragens e técnicas de pesquisas, elaboração, análise e interpretação de dados**. 4 ed. São Paulo: Atlas, 1999.

MARTINS, Eliseu; ASSAF NETO, Alexandre. **Administração Financeira: As Finanças das Empresas Sob Condições Inflacionárias**. São Paulo: Atlas, 1986.

MATARAZZO, Dante Carmine. **Análise Financeira de Balanços: Abordagem Básica e Gerencial**. 5 ed. São Paulo: Atlas, 1998.

NEVES, Silvério das; VICECONTI, Paulo E. V. **Contabilidade Avançada e Análise das Demonstrações Financeiras**. 7 ed. Frase, São Paulo, 1998.

SAMPIERI, Roberto Hernández. **Metodologia da pesquisa**. 3. ed São Paulo: McGraw-Hill, 2006.

SANVICENTE, Antonio Zoratto. **Administração Financeira**. 3 ed. São Paulo: Atlas, 1987.

SILVA, Edna L. MENEZES; Estera M. **Metodologia da pesquisa e elaboração de dissertação**. 3. ed. Florianópolis: UFSC/PPGEP/LED, 2007