

JOSENEI DE CASTRO RODRIGUES

**ESTRUTURA DE CAPITAL EM UMA EMPRESA
VAREJISTA NO RAMO DE AUTO PEÇAS**

Monografia apresentada como requisito parcial para
obtenção do título de Especialista em Gestão
Empresarial no Curso de Pós Graduação em Gestão
Empresarial, Setor de Ciências Sociais Aplicadas ,
Universidade Federal do Paraná – UFPR
Orientador : Professor MsC Claudio Miessa Rigo

**CURITIBA
JUNHO/2005**

AGRADECIMENTOS

Agradeço a todos as pessoas que direta ou indiretamente contribuíram, a produção deste trabalho, quer com incentivo, quer muitas vezes apenas com o silêncio.

E principalmente a Deus por me dar sabedoria e saúde para o cumprimento de tal tarefa.

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO	01
CAPÍTULO 1 – ATIVO X PASSIVO	02
1.1 – ATIVO	02
1.2 – PASSIVO	02
CAPÍTULO 2 – ESTRUTURA DE CAPITAL	05
2.1 – CAPITAL	05
2.2 – BINÔMIO LIQUIDEZ X RENTABILIDADE	10
2.3 – ANÁLISE VERTICAL	11
2.3.1 – DRE	14
2.3.2 – ÍNDICES	15
2.3.3 – ÍNDICES COMPLEMENTARES	16
2.4 – FLUXO DE CAIXA	17
2.5 – ATIVOS CIRCULANTES	18
2.5.1 – ADMINISTRAÇÃO DE CONTAS A RECEBER	18
2.5.2 – ADMINISTRAÇÃO DE ESTOQUES	19
CAPÍTULO 03 – FONTES DE FINANCIAMENTO DE UMA EMPRESA	21
3.1 – CURTO PRAZO	21
3.2 – LONGO PRAZO	22
CAPÍTULO 04 – ESTUDO DE CASO	23
CONCLUSÃO	26
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	27

Introdução

A presente pesquisa, visa demonstrar a importância de uma análise financeira para a estrutura de capital das empresas. Não basta que uma empresa seja economicamente rentável.

A empresa, necessita também que sua estrutura financeira seja adequada à sua estrutura econômica nos momentos presente e futuro.

Uma empresa muito rentável que não consiga cumprir com suas obrigações de pagamento na data do vencimento pôr problemas de liquidez, será classificada pelo mercado como insolvente e de pouco valerá sua rentabilidade.

A Análise Financeira tem como objetivo fundamental ,avaliar a Estrutura de Capital, analisar a situação econômica da empresa e medir a rentabilidade do capital investido nesta. A análise financeira está centrada principalmente nas condições de equilíbrio das estruturas Ativas e Passivas e dos fluxos financeiros da empresa.

Antes de iniciar-se um trabalho para analisar a saúde financeira de uma empresa, devemos formular uma série de perguntas que esclareçam o máximo possível a finalidade da análise que se pretende realizar.

Tal missão se torna importante a fim de preservar a saúde financeira da empresa analisada, bem como orientar os empresários na tomada de decisões.

Capítulo 1 – ATIVO X PASSIVO

Em nosso estudo, precisamos falar da estrutura econômico-financeira da empresa que é composta de dois Grandes Grupos o **Ativo e o Passivo**, sendo estes representados através do balanço.

Conforme Savytzky (pag.11, 1987) “Os bens, os direitos e as obrigações formam, no conjunto, o Patrimônio das empresas, que é demonstrado pela contabilidade sob a forma de Balanço Patrimonial. Esse balanço é dividido em duas colunas : Ativo e Passivo.”

1.1– Ativo

Segundo Caldarelli (pag.57, 1999): Ativo “é a parte positiva do patrimônio, representada pela posse de bens e direitos da empresa”.

Conforme Savytzky (pag.11, 1987) “Sob a rubrica do Ativo são relacionados os bens e os direitos...”

Compreende os bens e os direitos da empresa expressos em moeda, ex. caixa e bancos ambos constituem disponibilidades financeiras imediatas. Imóveis, veículos, equipamentos, mercadorias títulos á receber são alguns dos bens e direitos que uma empresa normalmente possui. Todo o elemento do ativo acha-se do lado esquerdo do balanço patrimonial.

Ativo - natureza devedora (bens e direitos) - deve para os sócios. É aonde a empresa investiu: **BENS** (que a empresa possui)+ **DIREITOS (o que a empresa tem para receber)** grifo nosso.

1.2 - Passivo

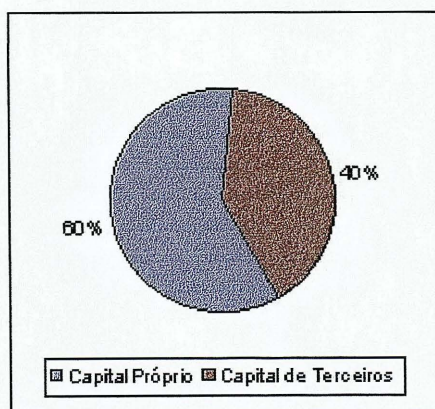
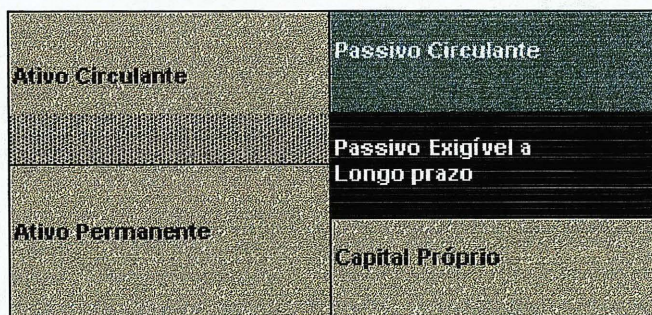
Ainda segundo Caldarelli (pag. 604, 1999): Passivo “representa a parte negativa do patrimônio, onde se alojam as obrigações divididas em capital próprio e capital de terceiros”.

Conforme Savytzky (pag.11, 1987) “... e o Passivo compreende as obrigações. Ainda, na coluna do Passivo aparece o capital próprio, sob a denominação de Patrimônio Líquido.”

Compreende basicamente as obrigações a pagar, isto é: as quantias que a empresa deve a terceiros: títulos a pagar, contas a pagar, fornecedores, salários a pagar, impostos a pagar, hipotecas a pagar, são algumas obrigações assumidas normalmente pôr uma empresa. Todos os elementos componentes do passivo estão discriminados do lado direito do balanço patrimonial.

Passivo - natureza credora (obrigações, pagamentos e etc.). - É onde se obteve o financiamento. Patrimônio (aportação dos sócios) + Obrigações (**o que a empresa deve**) grifo nosso.

O Ativo e o passivo estão representados nas figuras abaixo:



Conforme vimos, o Balanço nos mostra a situação da empresa de dois pontos de vista: o econômico e o financeiro. O Ativo do balanço representa a estrutura

econômica, enquanto que o passivo reflete a estrutura financeira, ou seja, os recursos financeiros utilizados para financiar os investimentos no ativo.

As contas do ativo devem estar ordenadas pôr grau de liquidez, começando pelo mais líquido até o menos líquido. Contrapondo a liquidez, o Passivo deve estar ordenado pôr grau de exigibilidade.

O excesso de capital permanente sobre o Ativo Fixo, que é o capital de giro, constitui uma margem de garantia ou de segurança (solvência) financeira que permite compensar os desajustes entre os fluxos financeiros de entrada e saída provocados pelo ciclo operacional.

Capítulo 2 – ESTRUTURA DE CAPITAL

ESTRUTURA DE CAPITAL - DEFINIÇÃO

Estrutura – Conforme Dicionário Aurélio (pag. 276, 1992) “... disposição e ordem das partes de um todo: livro, jornal, sociedade; organograma.”

Capital – ainda conforme Aurélio (pag. 130,1992) “... Fundo de dinheiro para uma empresa.”

Segundo Caldarelli (1999, pag. 328) “É a maneira de se apresentar o capital, dividido nas várias aplicações ou investimentos nos valores que integram o ativo e passivo de um patrimônio.”

2.1– CAPITAL

É a soma de todos os recursos, bens e valores mobiliários empregados na constituição de uma empresa.

Segundo o autor, (Calderelli, pag. 118,1999) “Chama-se capital, a quantia inicial, entregue pelo proprietário à empresa, para que esta tenha vida própria.

No sentido econômico, representa a fonte geradora aplicável em bens destinados à rotação patrimonial objetivando um resultado...”

Conforme, (Chiavenato, pag. 53, 1994) “... não é somente o capital investido pelos acionistas que dinamiza a empresa, uma vez que ela utiliza capital de terceiros na operação dos seus negócios.”

Sendo assim, o capital divide-se em duas classes:

a) Capital Próprio

b) Capital de Terceiros

a) Capital Próprio - Recursos dos sócios ou gerados pelo resultado das operações (capital, lucros e reservas). Isto corresponde a:

CAPITAL PRÓPRIO = PATRIMÔNIO LÍQUIDO + RESULTADOS DE EXERCÍCIOS FUTUROS

b) Capitais Terceiros - Recursos emprestados pôr terceiros e que deverão ser devolvidos. - empréstimos bancários, créditos fornecedores e etc.

CAPITAL TERCEIROS = PASSIVO CIRCULANTE + EXIGÍVEL A LONGO PRAZO

Ainda segundo Caderelli (pag. 328,1999), "Os valores que compõem o capital, podem ser divididos em duas classes distintas: Qualitativo e Quantitativo.

(vide quadro 01)

QUALITATIVO	QUANTITATIVO
Disponibilidades	Valor das disponibilidades
Objetos de troca	Valor dos objetos de troca
Bens de rédito	Valor dos créditos patrimoniais
Créditos de financiamento e funcionamento	Valor dos bens de rédito
Imobilizações Técnicas	Valor das imobilizações técnicas
Imobilizações Financeiras	Valor das imobilizações financeiras
Capital próprio	Valor do capital próprio
Débitos de financiamento e funcionamento	Valor dos débitos patrimoniais

Quadro 01

Sendo assim, uma empresa precisa manter uma base de capital próprio ampla o suficiente para se permitir tomar vantagem de empréstimos de baixo custo e construir uma ótima estrutura de capital. O capital próprio pode ser levantado internamente, pôr meios de lucros retidos, os quais são afetados pela política de dividendos, ou externamente, pela venda de ações preferenciais e ordinárias. As ações preferenciais são menos dispendiosas que as ações ordinárias e os lucros retidos, porém não são usadas freqüentemente. Os detentores de capital próprio são os acionistas preferenciais e comuns, proprietários da empresa, eles são os últimos a receber qualquer valor apurado no caso de um processo legal de falência.

O capital próprio é uma forma permanente de financiamento, ele não vence e, portanto não exige o reembolso do capital inicial. O capital próprio só será liquidado em casos de processos legais de falência. O preço das ações poderá flutuar, e isto torna o retorno aos acionistas ainda mais arriscados.

As ações são valores que a empresa pode levantar a seu favor, colocando-as no mercado para negociação a fim de adquirir mais recursos. Com a venda de ações

a empresa se capitaliza, levanta fundos para sua sobrevivência e para assim aumentar sua estrutura de capital.

A Diferença entre empréstimo e capital relaciona-se a direitos de propriedade, reivindicações sobre lucros e ativos da empresa, prazos de vencimento e tratamento tributário. Os detentores de capital próprio possuem direitos sobre o lucro e ativos que são secundários aos direitos dos credores da empresa.

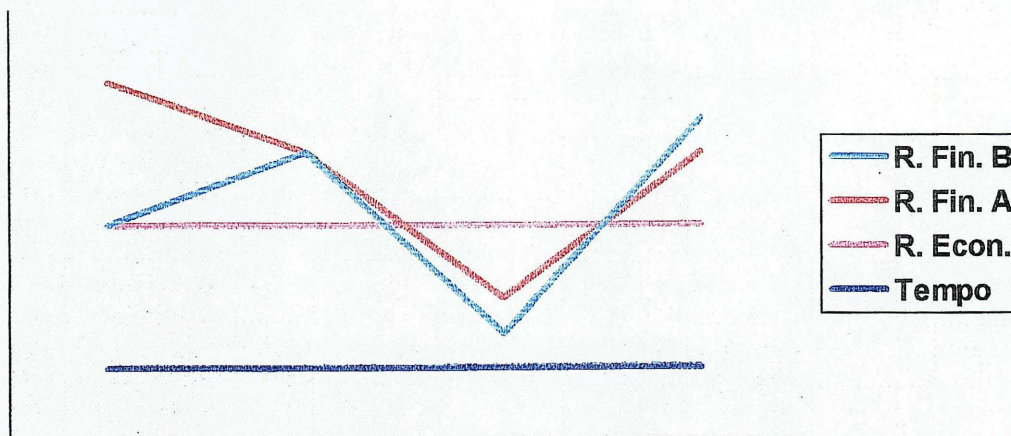
Sendo assim, tanto os acionistas ou proprietários, que tem o capital investido, como os terceiros (fornecedores, bancos e etc.), que também fornecem capital para empresas, esperam um retorno do investimento, ou seja um rendimento maior do que o valor investido, correndo também algum risco, o que significa a possibilidade de perda.

Existem dois tipos de risco: o econômico e o financeiro.

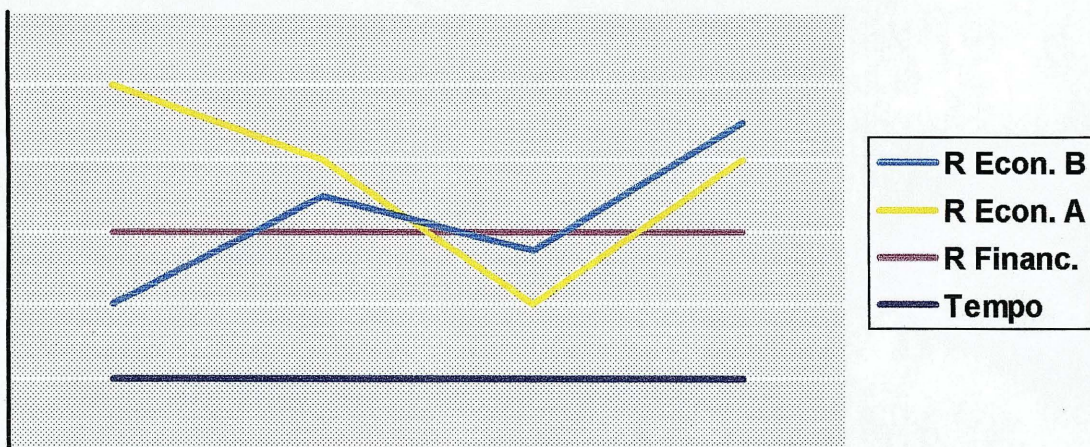
- a) o risco econômico – é inerente ao negócio da empresa, depende da atividade, do produto, do mercado e da operação realizada pela empresa.
- b) risco financeiro – é inerente as finanças da empresa ou seja o risco de não receber remuneração pelo investimento, ele está ligado ao emprego de recursos (próprios ou de terceiros), e a capacidade de pagamento destes recursos.

Segundo Chiavenato (pag. 54, 1994) “Quando o risco econômico é elevado, a Administração Financeira procura reduzir o risco financeiro, evitando alto endividamento e baixando a proporção de capital de terceiros.”

Notamos então que empresas de mesmo atividade, correndo assim o mesmo risco econômico, podem ter riscos financeiros diferentes, este variado de acordo com a remuneração do capital sejam eles de terceiros ou próprios. Conforme figura abaixo:



Já na figura abaixo as empresas tem riscos econômicos diferentes ou seja suas atividades são diferentes, porém os riscos financeiros são iguais:



Apesar da semelhança dos gráficos, vemos que empresas de mesma atividade podem requerer ou exigir remunerações diferentes (risco financeiro), em contrapartida observamos também que empresas de atividades distintas (risco econômico), podem querer remunerações iguais. Estas variantes determinadas são pela atividade (RE), ou pelos proprietários ou acionistas (RF).

Aplicar a melhor técnica ou estratégia, faz parte das funções do Administrador Financeiro, que baseado num conjunto de informações, irá determinar em conjunto com a Administração da Empresa o melhor caminho a seguir.

Conforme Johnson (pag. 27, 1973) pode-se entender pôr finanças o “ato de prover os meios de pagamento”. Assim considerado o termo, finanças abrange o planejamento financeiro, a estimativa de entradas e saídas de caixa, o levantamento de fundos, o emprego e distribuição destes e o seu controle financeiro: isto é o confronto do efetivamente executado com os planos originais”

A fim de cumprir seu papel para com a empresa, o Administrador Financeiro tem dois objetivos principais: a rentabilidade e a liquidez.

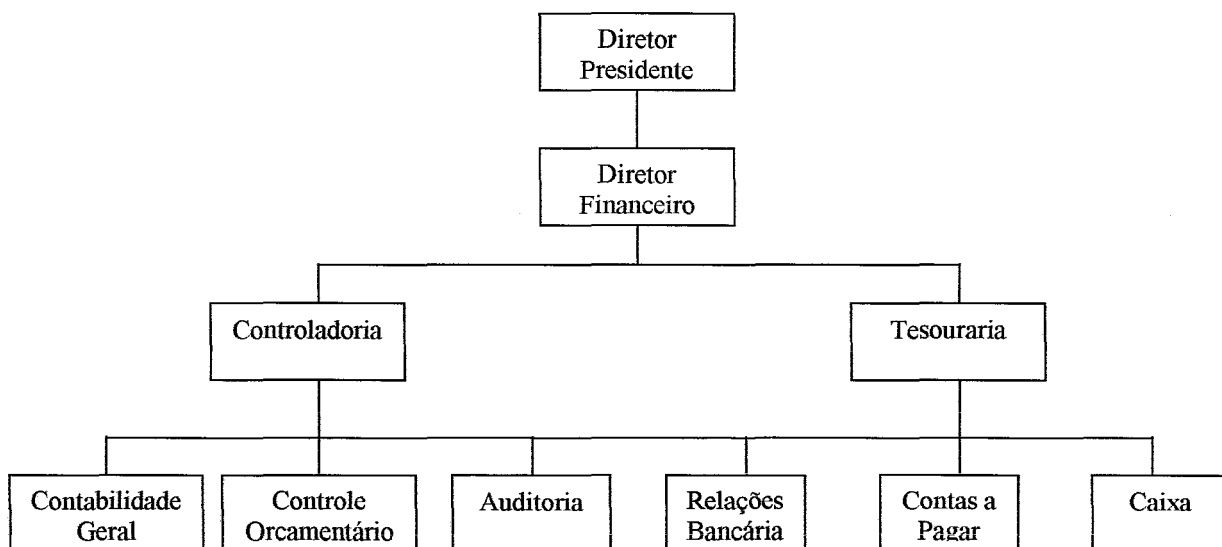
Para cumprimento destes dois objetivos, ele precisar seguir uma série de atribuições inerentes a função quais são desdobradas em três aspectos a seguir:

- a) Obter recursos financeiros – para o bom funcionamento da empresa e possível expansão, pôr vezes se torna necessário a captação de recursos

financeiros sejam eles internos (capital próprio) ou externos (capital de terceiros). Esses recursos pode ser obtidos através de aumento de capital, empréstimos de sócios, reinvestimento do lucro e etc. (capital próprio), financiamentos, empréstimos bancários, negociação de pagamento junto a fornecedores (capital de terceiros).

- b) Utilizar recursos financeiros – usar os recursos financeiros disponíveis nos vários setores da atividades da empresa, de forma a torná-lo o mais rentável possível. Esses recursos são utilizados para pagamento de: salários, compra de mercadorias ou matéria prima, pagamento de fornecedores e etc.
- c) Aplicar recursos financeiros excedentes – os recursos excedentes devem ter uma ser tratados de forma a propiciar rentabilidade e liquidez máxima, pode ser em uma aplicação financeira ou na aquisição de um imóvel ou terreno.

Conforme Chiavenato (pag. 14, 1994), “Para cumprir essas três atribuições principais, isto é, obter, utilizar e aplicar recursos financeiros, a Administração Financeira apresenta geralmente a seguinte estrutura organizacional:



Esta estrutura apresentada anteriormente é utilizada em médias e grandes empresas. Em função do seu porte, nas micros e pequenas empresas muitas dessas

funções são acumuladas pelos gerentes quando há, e o que é mais comum, pelos proprietários ou seus familiares tendo em vista a utilização de mão de obra doméstica, o que normalmente chamamos de empresa familiar. Nas empresas familiares um bom fluxo de caixa é essencial para que possamos determinar as necessidades de recursos bem como as disponibilidades financeiras.

2.2– BINÔMIO LIQUIDEZ X RENTABILIDADE

O Administrador Financeiro tem dois objetivos que são antagônicos, e que pôr vezes acaba criando um dilema. Conforme Johnson (pag. 38, 1973) “como fazer para que haja disponibilidade para pagar as dívidas e, ao mesmo tempo , conseguir recursos e aplicá-los na empresa, de forma a que o valor atual dos lucros futuros possa ser maximizado.”

Para facilitar o entendimento passaremos a definir esses objetivos como:

- a) objetivo liquidez e ;
- b) objetivo lucro

- A) Objetivo liquidez – Podemos dizer que este objetivo é alcançado principalmente com o planejamento do fluxo de caixa, ou seja o Administrador Financeiro deve elaborar um fluxo de forma a enxergar as necessidades financeiras em determinado momento, para tanto controlando as entradas, saídas, e eventuais falta ou sobras de recursos.
- B) Objetivo lucro – Este é considerado o principal objetivo das empresas, é alcançado com a utilização dos recursos de maneira racional a fim da obtenção dos resultados financeiro, a fim de remunerar os acionistas ou proprietários. Para isto o Administrador Financeiro utiliza o orçamento, que pode ser anual, semestral, trimestral e etc., variando o prazo conforme as necessidades da empresa. O objetivo lucro pode vir de investimentos operacionais (operações da empresa ou ativos da empresa) ou não operacionais (aplicações financeiras ou investimentos em outras empresas ou negócios).

Para resolver tal dilema a fim da obtenção da melhor rentabilidade (lucro) com a melhor liquidez (capacidade de pagamento), o Administrador Financeiro deverá aplicar ao máximo suas habilidade para cumprimento de suas atribuições.

2.3- ANÁLISE VERTICAL

Segundo Savytzky (pag.29, 1987) “A simples leitura do balanço nos dá uma idéia gera da composição patrimonial da empresa.” Todavia quando se deseja profundamente uma empresa torna-se necessário a análise. A análise vertical é a técnica mais simples e também a mais completa para a análise da Estrutura de Capitais.

Ela mede proporções entre valores, ajudando-nos a determinar quais as contas de maior importância e relevância para a análise.

Na análise do Ativo, ela mede como a empresa distribuiu ou usou seus recursos dentro do Ativo. É importante começar esta análise pelo principais grupos (Circulante, Permanente e Realizável L. Prazo) e só depois ver cada conta isoladamente (Duplicatas a Receber, Estoques, Imobilizado, etc.).

Na análise do Passivo, ela mede como a empresa obteve os recursos que estão ajudando a financiar seus Ativos. É importante começar a análise pelo Patrimônio Líquido (a principal fonte de recursos) e depois os dois grupos de dívidas (Circulante e Exigível L. Prazo) e só então cada conta isoladamente. Não se deve, porém, analisar as contas dentro do Patrimônio Líquido (analise apenas o total dele).

Na análise da Demonstração de Resultados, ela mede quanto cada custo ou despesa consumiu das receitas e, no fim, se houve sobras (lucros) ou faltas (prejuízos).

Fórmula de Cálculo

Cálculo	Valor da Conta	
Análise	_____	x 100
Vertical	BASE	

Arredondamos os resultados dos cálculos. Não se usa casas decimais

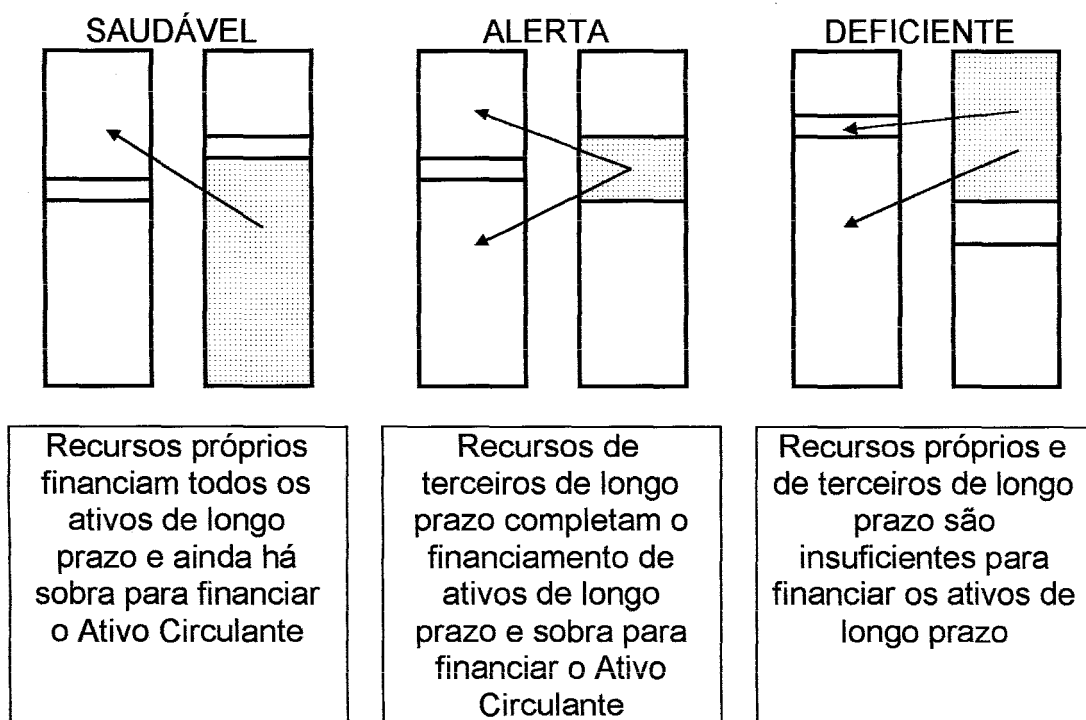
O Total do Ativo é a base de cálculo para todas as contas do Ativo.

O Total do passivo é a base de cálculo para todas as contas do Passivo (que sempre tem o mesmo total que o Ativo).

No Patrimônio Líquido, calcula-se somente o total, uma vez que não há interesse em analisar cada uma das contas isoladamente.

A Receita Líquida de Vendas ou Vendas Líquidas é a base de cálculo para todas as contas da Demonstração de Resultados.

Qualquer empresa analisada terá sua estrutura de capital definida dentro dos seguintes três modelos:



Uma das utilidades da análise vertical é a de permitir a montagem da Estrutura de Capital de qualquer empresa.

Para isto, toma-se os resultados da análise vertical de cada um dos grupos do Ativo e Passivo colocando-se em dois quadros que indicam Fontes (Passivo) e Aplicações (Ativo) dos recursos, como os exemplos a seguir :

Vejamos a seguinte Estrutura de Capitais :

BALANÇO PATRIMONIAL EM 31 DE DEZEMBRO

ATIVO	Ano 1	AV %	Ano 2	AV %	Ano 3	AV %
Caixa e Bancos	465		2.235		118	
Aplicações Financeiras	589		4.650		235	
Duplicatas a Receber	10.580		24.134		25.744	
Estoques	26.860		17.299		28.765	
Outros Créditos	927		337		0	
CIRCULANTE	39.421	32%	48.655	40%	54.862	45%
Empréstimos a Coligadas	12.520		1.260		1.250	
Outros Créditos	795		775		489	
REALIZÁVEL A LONGO PRAZO	13.315	11%	2.035	2%	1.739	1%
Investimentos	8.289		7.239		7.985	
Imobilizado	58.650		60.883		56.665	
Diferido	2.986		2.234		896	
PERMANENTE	69.925	57%	70.356	58%	65.546	54%
TOTAL DO ATIVO	122.661	100%	121.046	100	122.147	100
PASSIVO	Ano 1	AV %	Ano 2	AV %	Ano 3	AV %
Fornecedores	31.821		31.859		27.853	
Salários/Encargos Sociais a Pagar	1.285		230		1.230	
Impostos a Pagar	2.325		435		1.312	
Empréstimos	15.084		2.635		4.730	
Contas a Pagar	8.691		4.690		1.866	
Imposto de Renda	0		1.280		3.424	
CIRCULANTE	59.206	48%	41.129	34%	40.415	33%
Financiamentos	2.389		12.737		7.958	
EXIGÍVEL A LONGO PRAZO	2.389	2%	12.737	11%	7.958	7%
Capital	25.260		29.000		50.000	
Reserva de Capital	28.250		27.150		7.920	
Lucros (Prejuízos) Acumulados	7.556		11.030		15.854	
PATRIMÔNIO LÍQUIDO	61.066	50%	67.180	55%	73.774	60%
TOTAL DO PASSIVO	122.661	100%	121.046	100%	122.147	100%

Esta análise demonstra que a empresa apresentou as três estruturas mencionadas anteriormente.

2.3.1 – DRE - Demonstração de resultados do exercício anual, nele constam as contas de receita e despesa. Fornece o resumo financeiro dos resultados das operações da empresa durante o período específico. Através da DRE é possível apurar os resultados de uma empresa, se ela obteve lucros ou prejuízos em um determinado período.

MODELO DE DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO ECONÔMICO - (DRE)

RECEITA BRUTA

-**DESCONTOS, IMPOSTOS E DEVOLUÇÕES****=****RECEITA LÍQUIDA****-****CUSTO DOS PRODUTOS VENDIDOS****=****LUCRO BRUTO****-****DESPESAS OPERACIONAIS****=****LUCRO OPERACIONAL****+/
-****RECEITAS/DESPESAS NÃO OPERACIONAIS****=****LUCRO TRIBUTÁVEL****-****PROVISÃO PARA IMPOSTO DE RENDA****=****LUCRO LÍQUIDO**

DEMONSTRATIVO DE RESULTADOS

	Ano 1	AV %	Ano 2	AV %	Ano 3	AV %
VENDAS LÍQUIDAS	179.900	100	165.400	100	188.520	100
Custo Produtos Vendidos	142.609		133.860		145.081	
LUCRO BRUTO	37.291		31.540		43.439	
Despesas Operacionais						
Despesas com Vendas	12.650		10.345		15.205	
Despesas Administrativas	13.191		6.590		15.630	
Despesas Financeiras	21.594		9.580		1.560	
(+) Receitas Financeiras	187		2.230		1.080	
(+/-) Equivalência Patrimonial	1.080		237		-985	
LUCRO OPERACIONAL	-8.877		7.492		11.139	
Rec. (Desp.) Não Operacionais	559		-98		-1.121	
Provisão Imposto Renda	-		1.280		3.424	
LUCRO LÍQUIDO	-8.318		6.114		6.594	

2.3.2 – Índices

Para efeito de análise de uma empresa, devemos primeiramente analisar o estado geral dela. Para tanto utilizamos as seguintes posições ou índices básicos:

- a) Situação Econômica
 - b) Situação Financeira
 - c) Grau de Imobilizações (ou Capital de Giro Próprio)
 - d) Grau de Endividamento
 - e) Rentabilidade
- a) Situação Financeira – É a situação real em termos patrimoniais, no momento da análise. Descartando para tanto ou melhor expurgando os ativos fictícios. Para esta análise são levados em consideração o Passivo Real e o Ativo Real.
- b) Situação Econômica - Para esta análise são considerado, três situações também chamadas de Liquidez. São elas a liquidez imediata, a liquidez seca e a liquidez corrente e a liquidez geral, exemplificados pelas seguintes fórmulas apresentadas a seguir, as quais serão aplicadas no estudo de caso.

$$L. \text{ Imediata} = \frac{\text{Disponibilidades}}{\text{Passivo Circulante}}$$

$$L. \text{ Seca} = \frac{\text{Ativ. Circulante} - (\text{Estoques})}{\text{Passivo Circulante}}$$

$$L. \text{ Corrente} = \frac{\text{Ativo Circulante}}{\text{Passivo Circulante}}$$

$$L. \text{ Geral} = \frac{\text{Ativ. Circ e Realizável a LP}}{\text{Pass. Circulante e Exigível a LP}}$$

- c) Grau de imobilização – As empresas possuem diferentes graus de imobilização, o que representa quanto do seu capital próprio está imobilizado. É medido comparando-se o PL em relação ao Ativo Permanente, (fábricas, máquinas, terrenos) o que por vezes pode causar uma má situação financeira dependendo do ramo de atividade. Tem-se essa informação utilizando a seguinte fórmula:

$$G I = \frac{\text{Ativo Permanente} \times 100}{\text{Patrimônio Líquido}}$$

- d) Grau de Endividamento – também chamados por muitos como capacidade de pagamento, o qual podemos obter utilizando a seguinte fórmula:

$$G. E = \frac{\text{Patrimônio Líquido}}{\text{Passivo Real}}$$

que representa o quanto temos de dinheiro para cada real de dívida. O Ideal é que este número seja pelo menos 1.

2.3.3 – Índices Complementares

Como o próprio nome diz, são utilizados no complemento de informações para sócios, acionistas, gerentes de vendas, gerente de compras, gerentes financeiros, são eles: Rentabilidade que pode ser do Capital Próprio ou sobre vendas; rotação de estoques, rotação de Matéria Prima, rotação de créditos, Prazo médio de pagamentos e de recebimentos, lucro líquido por ação, capacidade de pagamento e etc. Muitos desses índices afetam diretamente o fluxo de caixa tornando necessário ou não a alavancagem financeira.

2.4– FLUXO DE CAIXA

Segundo Chiavenato (pag. 60, 1994) "... é o movimento de entradas e saídas de recursos financeiros do caixa, isto é, das origens e das aplicações de caixa".

Podemos dizer que as origens são as receitas ou melhor os fatores que aumentam o caixa da empresa, e as aplicações são as despesas ou fatores que reduzem o caixa da empresa. Normalmente o fluxo de caixa é baseado em um orçamento de caixa o qual cobre um período normalmente de doze meses, podendo ser ainda, mensal, bimestral, trimestral, semestral e etc, a fim de melhor atender as necessidades de uma determinada empresa.

Um orçamento de caixa, segue um padrão simples que se bem aplicado, poderá gerar informações úteis para o Empresário ou para Administração Financeira da Empresa.

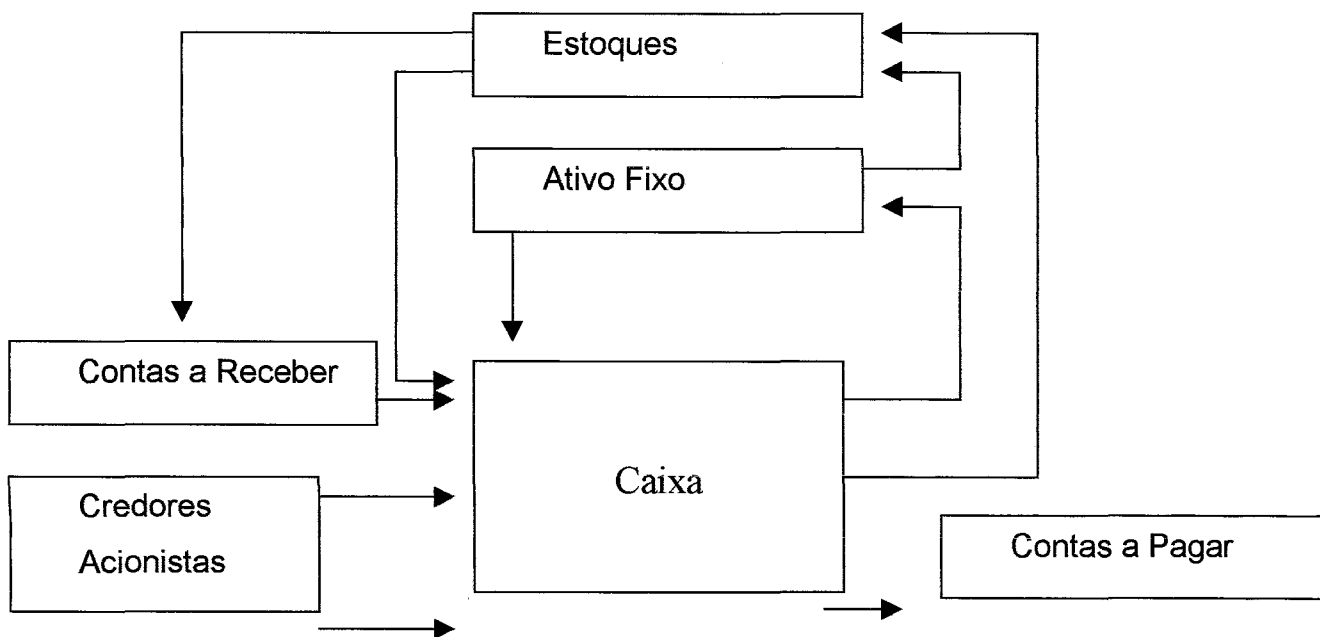
Conforme demonstrado no quadro a seguir, temos um exemplo de um ciclo trimestral:

	Itens	Janeiro	Fevereiro	Março
	Recebimentos	500,00	150,00	150,00
Menos	Pagamentos	200,00	200,00	400,00
Igual	Fluxo de Caixa Líquido	300,00	-50,00	-250,00
Mais	Saldo Inicial de Caixa	50,00	350,00	250,00
Igual	Saldo Final de Caixa	350,00	300,00	0,00
Menos	Saldo Mínimo de Caixa	50,00	50,00	50,00
Igual	Financiamento Necessário	0,00	0,00	50,00
Ou	Saldo de Caixa Excedente	300,00	250,00	0,00

Neste quadro meramente ilustrativo, podemos visualizar os recursos excedentes e as eventuais falta de recursos, o que provocaria uma eventual necessidade de captação de recursos ou uma aplicação do superavit. Salientamos ainda, que o orçamento é uma ferramenta que utilizamos para termos uma prévia do que ocorrerá num determinado período, e o fluxo de caixa é a efetiva realização do orçamento ou seja o que se realmente foi realizado. Conforme afirma Chiavenato (pag.65, 1994)

“O fluxo de caixa constitui o termômetro do dia-a-dia da empresa, ou seja, como a empresa está se comportando quanto aos recebimentos e aos pagamentos de suas operações.”

Conforme demonstra o fluxo a seguir com suas entradas e saídas:



2.5– Ativos Circulantes

Dentro de uma empresa, os principais ativos circulantes são as Contas a Receber e os Estoques. Estes dois ativos são de vital importância pois não adianta projetarmos um determinado volume de vendas, e não conseguirmos recebê-las, bem como esta mesma venda e não termos mercadoria para entregar. Com base nessas afirmações, podemos ver que a correta administração destes dois ativos são de fundamental importância para qualquer empresa.

2.5.1 – Administração de Contas a Receber

Conforme Chiavenato (pag, 66, 1994) “... as contas a receber existem para conservar os atuais clientes e atrair novos clientes.”, contudo segundo Brunt (pag. 09, 1992) “Fornecer crédito além do prazo estipulado custa dinheiro, em termos dos encargos financeiros e administrativos.”

Para evitar futuras perdas existem basicamente 03 fatores que precisamos considerar: a) as políticas de crédito; b) as condições de crédito e c) as políticas de cobrança.

- a) as políticas de crédito – serve para indicar como será concedido o crédito, essa política é influenciadas por três variáveis que determinam se esta deve ser mais apertada ou mais frouxa. A primeira é o *volume de vendas* que depende dos padrões de crédito, a Segunda é o *período médio de cobrança* e como salientou Brunt custa dinheiro, e a terceira, e talvez a que se deva prestar a máxima atenção a *perda com devedores incobráveis*, esta variável tende a aumentar quando a política é frouxa. Definidos estes parametros o que chamamos de padrão de crédito, passamos ao segundo fator:
- b) as condições de crédito – esta etapa envolve a análise (credibilidade) do cliente, e os limites de prazo e de valores que o cliente poderá receber. Para tal análise, utilizamos informações bancárias, comerciais, contábeis e etc. além do histórico quando tratar de clientes antigos. As condições de crédito também deverá especificar: descontos para pagamento antecipado, período de tempo em que será fornecido o desconto, e o prazo de tempo para o cliente efetuar este pagamento, sendo que esses fatores influenciam diretamente na lucratividade da empresa.
- c) As políticas de cobrança – nesta etapa devemos maximizar esforços a fim de evitar o aumento do número de inadimplentes, e de devedores incobráveis. Caso não consigamos obter sucesso no recebimento de clientes em seus respectivos vencimentos, os gastos serão maiores o que poderá representar uma perda para empresa.

2.5.2 – ADMINISTRAÇÃO DE ESTOQUES

Conforme Chiavenato (pag. 69, 1994) “Os estoques constituem um ativo circulante necessário para que as empresas possa ... vender com um mínimo risco ou preocupação.” Ainda conforme Chiavenato (pag. 70, 1994) “...a administração dos estoques precisa atender a um objetivo financeiro e não apenas logísticos ...”, sendo assim o correto controle bem como a valoração exata de cada mercadoria componente deste estoque, será de vital importância no resultado da empresa. O conhecimento da rotação das mercadorias, aliada as vendas em estoque será o fator determinante no maior ou menor lucro ao final dos períodos. A Administração

Financeira, por vezes encontra problemas com os demais setores das empresas (vendas, produção e etc), visto que estoque é um investimento, e representar dinheiro, a Administração Financeira procura mante-los em níveis mínimos, o que poderá causar conflitos com os outros setores.

A Administração Financeira utiliza-se de índices para acompanhar a rotação de estoques bem como de outros itens que se possa mensurar.

CÁPITULO 3 - FONTES DE FINANCIAMENTO DE UMA EMPRESA

As empresas podem utilizar duas fontes de financiamento para gerir seus negócios. As de curto prazo (Passivo Circulante, até um ano social), e as de longo prazo (Passivo Exigível a Longo Prazo, mais de um ano social).

3.1 – Curto Prazo, segundo Chiavenato (pag. 43, 1994) “O financiamento a Curto Prazo, pode ser efetuado mediante quatro tipos de operações financeiras: desconto de duplicatas, empréstimos bancários em conta corrente, crédito direto ao consumidor e crédito mercantil “ Vamos analisar cada uma individualmente:

- a) Desconto de duplicatas – quando a empresa vende a prazo, espera a posição de vencimento da fatura, quando então receberá do cliente. Porém caso necessite de recursos para o giro da empresa, esta fatura poderá ser descontada em um banco comercial, como o próprio nome diz, a empresa sofrerá um desconto no valor a receber o que chamamos de taxa. Esta é uma das formas mais rápidas e baratas para financiamento de Curto Prazo.
- b) Empréstimos bancários em conta corrente – esta operação, é um adiantamento que o banco comercial faz para seus clientes o chamado limite ou cheque empresarial, a principal vantagem consiste no fato de os recursos estão a disposição das empresas e que os juros serem calculados sobre o montante de recursos utilizados diariamente, a principal desvantagem são as altas taxas de juros e a caução de títulos para garantia.
- c) Crédito Direto ao Consumidor – esta operação permite que o usuário final ou seja o cliente financie um bem diretamente com uma instituição financeira mediante um contrato, a principal vantagem é o aumento no volume de vendas, e a principal desvantagem é o custo final para o cliente o que as vezes inviabiliza a venda. Esta operação é bastante utilizada na aquisição de bens duráveis (carros, computadores e etc.).
- d) Crédito Mercantil – esta operação é fonte espontânea da empresa, são representadas pelos salários (que são pagos mensalmente), pelos

estoques de produtos ou matérias primas que devem ser negociados junto aos fornecedores. Este custo deve ser avaliado, com base no pagamento á vista ou desconto concedido para tal.

3.2 – Longo Prazo – ainda conforme Chiavenato (pag.45, 1994) “É geralmente efetuado junto a organismos ou programas geridos pelo poder público...”, “... podem ser obtidos pelos fundos especiais de instituições públicas, pelos recursos captados no exterior, debêntures e recursos próprios.” Vamos analisar cada uma individualmente:

- a) Fundos especiais de instituições públicas – são fundos especiais formados a partir de receitas tributárias, empréstimos internacionais, depósitos à vista ou a prazo e etc, canalizados para investimentos públicos ou privados, sendo os principais o Banco do Brasil, as Caixas Econômicas (Federal e Estaduais), BNDS, o Finame e etc.
- b) Recursos captados no exterior – como o próprio nome diz são captados no exterior com a aprovação prévia do Banco Central, ou compras financiadas por fornecedores estrangeiros.
- c) Debêntures – são títulos emitidos pelas grandes empresas, a fim de levantar grandes volumes de recursos, por longos prazos, junto a investidores. A emissão e venda deles tem data de resgate e juro pré-fixado. É uma alternativa de LP a um custo pré fixado.
- d) Recursos Próprios – esta modalidade se faz com o lançamento de novas Ações ou com oferta de subscrição aos acionistas atuais. O seu lançamento é feito com base no recursos da empresa (Capital Social, as Reservas e os Lucros Acumulados), e se faz necessário registro na CVM – Comissão de Valores Mobiliários

4 – ESTUDO DE CASO

A empresa em estudo, é uma pequena empresa no ramo de auto peças, localizada na Cidade de Ponta Grossa, trata-se de empresa de pequeno porte e o trabalho ora apresentado visa demonstrar a Estrutura de Capital desta empresa, bem como uma pequena visão de empresas do setor, a fim de propiciar à empresa em estudo a melhoria da liquidez e o aumento rentabilidade.

Segundo Artigo escrito por Luiz A Carrone no site do IAA – Instituto da Administração Automotiva:

“A saúde financeira dos aplicadores e varejistas influencia diretamente nos resultados de vendas e participação de mercado.”

Estudos realizados pelo IAA (Instituto de Administração Automotiva) e pela VINCI Consultoria demonstraram que, ao contrário do senso comum, a maior dificuldade dos empresários do setor da reparação de veículos e do varejo de autopeças não é técnica, uma vez que os fabricantes de autopeças e equipamentos oferecem possibilidades infinitas de treinamento e fornecem catálogos e manuais. O maior problema está no campo gerencial.

E conforme matéria publicada no Caderno Especial Autopeças & Automóveis do DCI com comentários de um diretor do Sincopeças - Sindicato do Comércio Varejista de Peças e Acessórios para Veículos de São Paulo:

“Em um mercado competitivo como o ramo de autopeças, ganha destaque quem consegue oferecer preço competitivo e qualidade nos serviços. No País existem 30 mil pontos-de-venda e mais de 850 distribuidores de peças e acessórios. Desse total, aproximadamente 2,8 mil estabelecimentos estão concentrados na Grande São Paulo. Para 2004, a projeção do varejo de autopeças é crescer 4,5% em faturamento real sobre 2003.

O diretor do Sindicato do Comércio Varejista de Peças e Acessórios para Veículos no Estado de São Paulo (Sincopeças), Francisco Wagner De La Torre, comenta que apesar do segmento viver um momento de saturação, há espaço para o desenvolvimento dos grandes centros automotivos e do pequeno varejo. “Os lojistas buscam diferenciar suas atividades e seu mix de produtos com o objetivo de conquistar novos consumidores”, afirma. Para crescer o faturamento, alguns lojistas apostam em agregar serviços — colocação de peças e acessórios, para fidelizar clientes e aumentar vendas. Na capital paulista, dois supermercados de autopeças, chamados de shoppings, investem em variedade e serviços.

Presente há 33 anos no mercado, o MercadoCar Shopping de Autopeças adota um modelo de supermercado que se divide em funilaria, mecânica e auto-serviço. Com duas lojas na capital paulista, a empresa deve inaugurar, até o final deste primeiro semestre mais uma unidade na Grande São Paulo. Roberto Gandra, diretor, diz que o investimento na nova loja será de R\$ 1,5 milhão. Nas unidades, estão à disposição dos consumidores mais de 36 mil itens em autopeças e acessórios. A previsão para 2004 é crescer o faturamento em 12% em relação ao ano anterior.

Entre os clientes do Mercado Car, 60% são consumidores finais e 40% oficinas mecânicas. Outra modalidade de atuação em vendas é o mercado de órgãos públicos. Gandra comenta que a empresa participa de licitações para oferecer peças aos veículos utilizados em trabalhos da esfera pública. Este setor representa cerca de 15% do faturamento do MercadoCar.

O Voli Shopping de Autopeças é outra loja do segmento que segue o conceito de shopping e alia vendas e serviços. Com seis lojas no Estado de São Paulo, o Voli chega a receber 20 mil clientes por mês em cada uma das lojas instaladas na capital paulista. A diretora do shopping, Elisabeth Chieme, diz que a aposta do empreendimento é oferecer preço competitivo e serviços aos clientes. Os preços dos 45 mil itens em acessórios e autopeças chegam a ser até 30% menores do que os preços das concessionárias. "Compramos em grande quantidade e conquistamos preços competitivos". Entre os artigos mais vendidos estão amortecedores, pastilhas de freio, escapamento e óleo para motor e som automotivo.

Com base nas informações lidas e analisadas sobre o setor, bem como de posse das informações colhidas junto a empresa, que por questões éticas passaremos a denominar Porcas e Parafusos Ltda, é público e notório o crescimento do setor. Porém a capacidade gerencial em muitas empresas não são suficientes ou melhor adequadas para a gestão do negócios, o que por vezes acaba comprometendo sua estrutura de capital. A presente empresa não utilizava nenhuma ferramenta gerencial, fato que passou a ocorrer a partir do mês de maio de 2004, com a aplicação de controles e análises elaborados em conjunto com o proprietário da empresa, pudemos verificar uma significativa melhora, haja vista que os recursos da empresa foram mais bem distribuídos, os estoques otimizados e a empresa passou a vender

Conforme demonstra as demonstrações contábeis apresentados a seguir (balanço), que nos foi cedido pelo proprietário da empresa, passemos então á análise propriamente dita:

BALANÇO PATRIMONIAL EM 31 DE DEZEMBRO DA EMPRESA PORCAS E PARAFUFOS LTDA

ATIVO	Ano 1	AV %	Ano 2	AV %	Ano 3	AV %
Caixa e Bancos	30397.5		6206.55		25118	
Aplicações Financeiras					3235	
Duplicatas a Receber					30.744	
Estoques	148.559		149.835		88.584	
CIRCULANTE	178.956	100%	156.041	74%	147.681	69%
REALIZÁVEL A LONGO PRAZO		0%		0%		0%
Imobilizado			55.000		56.665	
PERMANENTE		0%	55.000	26%	65.546	31%
TOTAL DO ATIVO	178.956	100%	211.041	100%	213.227	100%
PASSIVO	Ano 1	AV %	Ano 2	AV %	Ano 3	AV %
Fornecedores					50.853	
Salários/Encargos Sociais a Pagar	564		975,01		4.230	
Impostos a Pagar	4.971		6414,38		11.312	
Empréstimos					6.730	
Contas a Pagar					7.866	
Imposto de Renda					3.424	
CIRCULANTE	5.535	3%	7.389	4%	84.415	40%
Financiamentos			19.150		32.958	
EXIGÍVEL A LONGO PRAZO		0%	19.150	9%	32.958	15%
Capital	30.000		30.000		30.000	
Reserva de Capital						
Lucros (Prejuízos) Acumulados	143.421		154.502		65.854	
PATRIMÔNIO LÍQUIDO	173.421	97%	184.502	87%	95.854	45%
TOTAL DO PASSIVO	178.956	100%	211.041	100%	213.227	100%

CALCULO DE INDICES

	Ano 1	Ano 2	Ano 3
--	-------	-------	-------

SITUAÇÃO ECONOMICA

SITUAÇÃO FINANCEIRA

Liquidez imediata	5,49	0,84	0,30
Liquidez seca	5,49	0,84	0,70
Liquidez corrente	32,33	21,12	1,75
Liquidez geral	32,33	5,88	1,26

GRAU DE IMOBILIZAÇÃO

	173%	29,81%	68,39%
--	------	--------	--------

GRAU DE ENDIVIDAMENTO

	31,33	6,95	0,82
--	-------	------	------

Conclusão

O atual ambiente global dos negócios, dinâmico e extremamente competitivo, exige das empresas maior agilidade nas decisões, racionalização de custos, flexibilidade e eficiência operacional. Assim, a informação, rápida e precisa, especialmente sobre o dimensionamento do capital de giro, tem papel fundamental na cadeia de valor das empresas, está para que as decisões permitam um gerenciamento mais eficaz e eficiente, antecipando-se às situações de mudanças provocadas pelo dinamismo atual do mercado.

O alto percentual de empresas que a cada ano sucumbem pôr falta de liquidez, sepultando consigo sonhos, idéias, empregos e rendas é extremamente preocupante, pois os efeitos negativos extrapolam os seus muros atingindo, além dos empregados e sócios, também os fornecedores, o governo e a sociedade como um todo. Pudemos observar com este trabalho, que a empresa estudada apresentava alta imobilização em estoques, o que não permitia a sua expansão, com a aplicação mínima de técnicas gerenciais financeiras, foi possível a empresa passar a financiar seus clientes, aumentando assim sua carteira de clientes, bem como aplicar recursos especificamente na aquisição de um caminhão, o que propicia não só uma pequena diversificação, bem como economia com fretes de mercadoria para sua loja.

Em geral, se observa, que as anomalias que levam principalmente as pequenas empresas a insolvência, resultam de uma administração inadequada das contas influenciadoras do capital de giro.

- Brunt, Peter D. – Como reduzir custos: controlando gastos, eliminando desperdício, trabalhando com eficiência/Peter D. Brunt; tradução Sara Gedanke. – São Paulo : Nobel, 1992.
- Bueno, Francisco da Silveira – Minidicionário da Língua Portuguesa/Francisco da Silveira Bueno. – 6. Ed. – São Paulo, Lisa, 1992.
- Calderelli, Antonio – Enciclopédia Contábil e Comercial Brasileira/Antonio Calderelli. – São Paulo : CETEC, 1997.
- Chiavenato, Idalberto – Iniciação à Administração Financeira/ Idalberto Chiavenato. – 2. Ed. – São Paulo : Makron Books, 1994.
- Johnson, Robert Willard – Administração Financeira; tradução de Lenita Camargo Teixeira Vieira. – Vol. 1. – 3. Ed. - São Paulo, Pioneira; Brasília – INL, 1973.
- Sanvicente, Antonio Zoratto – Administração Financeira/Antonio Zoratto Sanvicente. – 2. Ed. – São Paulo : Atlas, 1983.
- Savytzky, Taras – Análise de Balanços/Taras Savytzky. – Curitiba : Sigma, 1987.
- <http://www.iaa.com.br/artigos> - Dificuldade do profissional automotivo é gerencial, São Paulo, 2004.
- <http://www.dci.com.br/especiais/autopeças/integra>. - Os shoppings de peças planejam expansão e agregam mais serviços, São Paulo, 2005.