

UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA
CENTRO SÓCIO ECONÔMICO
DEPARTAMENTO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS

***ASPECTOS DE LIQUIDEZ: UM ESTUDO DE CASO DA
RF COMÉRCIO DE CAMINHÕES LTDA***

Karin Walter Neis

Florianópolis - Santa Catarina

1997

**UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA
CENTRO SÓCIO-ECONÔMICO
DEPARTAMENTO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS**

**ASPECTOS DE LIQUIDEZ: UM ESTUDO DE CASO DA
RF COMÉRCIO DE CAMINHÕES LTDA**

Trabalho de Conclusão de Curso submetido ao Departamento de Ciências Contábeis, do Centro Sócio-Econômico, da Universidade Federal de Santa Catarina, como requisito parcial para obtenção do grau bacharel em Ciências Contábeis.

Acadêmica: KARIN WALTER NEIS

Orientador: Prof. Msc. GUILHERME JÚLIO DA SILVA

Florianópolis - Santa Catarina

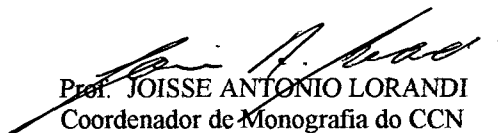
1997

“ASPECTOS DE LIQUEDEZ: UM ESTUDO DE CASO DA RF COMÉRCIO DE CAMINHÕES LTDA”.

autor: Acadêmico(a). KARIN WALTER NEIS

Esta monografia foi apresentada como trabalho de conclusão no curso de Ciências Contábeis da Universidade Federal de Santa Catarina, obtendo a nota média de 8,0. atribuída pela banca constituída pelos professores abaixo nominada .

Florianópolis, 19 de Junho de 1997


Prof. JOISSE ANTONIO LORANDI
Coordenador de Monografia do CCN

Professores que compuseram a banca:


Presidente Prof.^a GUILHERME JULIO DA SILVA


Membro Prof.^a LORECI JOAO BORGES


Membro Prof. RAINOLDO BESSLER

AGRADECIMENTOS

Antes de tudo, agradeço a Deus que me dá a vida, força e coragem nas horas mais difíceis.

Agradeço de modo especial à minha mãe, que me incentivou nos momentos de desânimo e cansaço.

Agradeço ao professor Guilherme Júlio da Silva que não mediu esforços na orientação deste trabalho, demonstrando disposição e dedicação.

Agradeço aos proprietários, funcionários e contador da RF Comércio de Caminhões Ltda, que abriram mão de seu tempo para me auxiliar, fornecendo todas as informações necessárias para a efetivação deste trabalho.

Agradeço a todos, os que de uma forma ou de outra, contribuíram, e que serão lembrados com carinho.

SUMÁRIO

<u>CAPÍTULO 1</u>	08
1.1- INTRODUÇÃO	08
1.1.1- Considerações Iniciais	08
1.1.2- Problema	10
1.1.3- Objetivos	11
1.1.4- Organização do Estudo	11
1.2- METODOLOGIA DA PESQUISA	12
1.2.1- Metodologia Aplicada	12
1.2.2- Limitações da Pesquisa	13
<u>CAPÍTULO 2</u>	15
2.1- REVISÃO BIBLIOGRÁFICA	15
2.1.1- Aspectos Gerais da Liquidez	15
2.1.2- Índice de Liquidez Corrente	18
2.1.3- Índice de Liquidez Seco	21
2.1.4- Relação entre Liquidez, Risco e Retorno	24
2.1.5- Capital de Giro	26
2.1.5.1- Capital de Giro Líquido	26
2.1.5.2- Capital de Giro Próprio	29
<u>CAPÍTULO 3</u>	31

DESCRIÇÃO E ANÁLISE DA POLÍTICA DE ESTOQUES E CONTAS A RECEBER ADOTADA PELA RF COMÉRCIO DE CAMINHÕES LTDA.....	31
3.1- APRESENTAÇÃO E PERFIL DA EMPRESA.....	31
3.2- ORGANOGRAMA.....	33
3.3- FUNCIONAMENTO DOS ESTOQUES.....	34
3.3.1- Composição dos Estoques.....	35
3.3.2- Planejamento das Compras.....	36
3.4- FUNCIONAMENTO DO CONTAS A RECEBER.....	37
3.4.1- Operação de Cobrança.....	38
3.4.2- Fatores Condicionantes do Investimento em Contas a Receber.	39
3.5- QUADRO DEMONSTRATIVO DOS ÍNDICES DE LIQUIDEZ E DO CAPITAL DE GIRO.....	40
CONCLUSÃO.....	41
BIBLIOGRAFIA.....	43
ANEXOS.....	45

RESUMO

O objetivo do presente trabalho se constitui no desenvolvimento dos aspectos de liquidez de uma empresa comercial: a RF Comércio de Caminhões Ltda.

Inicialmente definiu-se o tema, a sua delimitação e os eventuais obstáculos a serem superados.

Em seguida, buscou-se a fundamentação teórica por meio da revisão bibliográfica sobre o assunto. Neste sentido, primeiramente foram expostos os aspectos básicos dos índices financeiros utilizados na previsão de falência. A seguir, foi exposto o índice de liquidez corrente e seco e abordado a relação entre liquidez, risco e retorno. Outro aspecto abordado foi o do capital de giro líquido e próprio.

Por fim, descreve-se e analisa-se, através de um estudo de caso, a política de estoques e contas a receber adotada pela empresa.

Destaca-se, neste ponto, a composição dos estoques e planejamento das compras, além da operação de cobrança e dos fatores condicionantes do investimento em contas a receber, bem como é apresentado um quadro com os índices de liquidez e capital de giro.

CAPÍTULO 1

Este capítulo versará objetivamente sobre as partes que irão compor o presente estudo. O mesmo apresenta-se dividido em duas seções. A primeira compõe-se da introdução e a segunda da metodologia da pesquisa e suas limitações.

1.1- INTRODUÇÃO

Nesta seção serão abordadas, além das considerações iniciais, a problematização e os objetivos a serem alcançados no decorrer deste trabalho.

1.1.1- Considerações iniciais

O ambiente de negócios tem mudado intensamente nos últimos anos, exigindo das empresas muita eficiência para sobreviverem num mercado altamente competitivo. Se as empresas não tiverem uma boa administração financeira, correm o risco de desaparecerem do mercado.

As empresas precisam controlar suas fontes de recursos e selecionar os melhores investimentos na busca de resultados satisfatórios.

Se as empresas operarem com um ativo circulante demasiadamente alto, poderá estar incorrendo em menor rentabilidade, acarretando resultados abaixo dos desejáveis.

A competição se intensifica e as inovações tecnológicas forçam um dinamismo acentuado das estruturas organizacionais, sendo que as empresas são obrigadas a adaptar-se a essa nova realidade do mercado.

Diante disto, surge uma necessidade cada vez mais crescente de medir a posição financeira e os níveis de desempenho da empresa nos mais diversos aspectos.

A variável que será desenvolvido neste trabalho é o da **Liquidez X Riscos**, ou seja a capacidade da empresa liquidar os compromissos que vencem correntemente, a fim de não comprometerem o desenvolvimento de suas atividades e os riscos envolvidos.

Os índices de liquidez são instrumentos utilizados principalmente por analistas e administradores financeiros para prever falências, sendo que estes precisam ser interpretados à luz da realidade econômica e financeira de cada empresa. Esta idéia é confirmada por LOPES DE SÁ (1985; p.18), ao dizer que “cada empresa merece atenção especial em cada análise”.

Os executivos de instituições financeiras e emprestadores de capital tem como função para SCHRICKEL (1995; p. 220), “diagnosticar a saúde econômico-financeira da empresa através da análise dos demonstrativos e, com base em suas conclusões, decidir por conceder crédito à mesma ou não, em “que” condições, e com “quais” garantias”.

CHERRY (1980; pg. 373) diz que (...) “o que pode ser um nível de endividamento perigosamente alto para uma firma, pode ser perfeitamente tolerável para uma outra”.

Denota-se do exposto, que a individualidade de cada empresa deve ser observada.

O presente trabalho abordará um estudo de caso onde serão levantados diversos aspectos a serem aqui analisados.

1.1.2- Problema

Com a crescente complexidade da vida econômica, as empresas precisam de uma atenção ainda maior, diante da necessidade de serem tomadas decisões. Caso os gestores optem pela alternativa menos indicada para a situação da empresa, podem levar ao seu comprometimento.

A principal problemática encontra-se no momento de dizer se uma empresa possui ou não capacidade de solvência, tendo em mente que o pagamento de suas contas correntes somente acontecerão se seus ativos circulantes tiverem a liquidez desejada, principalmente seus estoques e contas a receber.

1.1.3- Objetivos

O objetivo Geral deste trabalho consiste em desenvolver o tema “Análise de Liquidez” com a finalidade de avaliar a capacidade da empresa de liquidar suas obrigações nos prazos adequados.

Num nível mais detalhado, pretende-se atingir os seguintes objetivos específicos:

- fornecer informações à administração da empresa para que possa tomar as decisões adequadas quanto a sua política de estoques e de financiamento de suas vendas;
- fornecer dados para que a empresa possa ter um bom planejamento estratégico.

1.1.4- Organização do Estudo

Este trabalho será desenvolvido em três capítulos. O primeiro dispõe sobre as considerações iniciais, o problema e os objetivos que se pretende alcançar no desenvolver deste estudo.

No segundo capítulo desenvolver-se-á a revisão bibliográfica, que será dividida em cinco seções.

Na primeira será evidenciado os aspectos gerais de liquidez, na segunda o índice de liquidez corrente, na terceira o índice de liquidez seco, na quarta a relação entre liquidez, risco e retorno e na quinta o capital de giro.

O terceiro capítulo dispõe sobre um estudo de caso que terá três divisões. Na primeira será feita uma descrição da empresa em estudo, onde serão apresentadas as características consideradas relevantes para análise de liquidez. Na segunda será comentado o funcionamento dos estoques e na terceira estudar-se-á o contas a receber da empresa.

Após concluída esta etapa, tentar-se-á sugerir, dentro do possível, formas que visem a aprimorar o desempenho da empresa.

1.2- METODOLOGIA DA PESQUISA

Esta seção será dividida em duas partes. Na primeira será exposta a metodologia aplicada e na segunda, as limitações da pesquisa.

1.2.1- Metodologia Aplicada

Para que este trabalho possa atingir os objetivos propostos, que são o desenvolvimento do índice de liquidez e o fornecimento de informações aos administradores para que estes possam aferir o desempenho da empresa, o trabalho será exposto em diversas etapas.

A primeira se constitui na coleta de dados e organização da bibliografia, onde será desenvolvido a revisão da literatura de acordo com o tema escolhido.

A segunda consiste em um estudo de caso de uma empresa comercial. Será necessário visitas a empresa para que se conheça em detalhes o funcionamento do estoque, das contas a receber e se obtenha informações tanto a nível estratégico quanto ao nível operacional.

Na terceira etapa, tentar-se-á sugerir qual a melhor forma de precaver a empresa das crises da liquidez, como uma condição básica ao desenvolvimento normal de suas atividades.

1.2.2- Limitações da Pesquisa

Neste trabalho, pretende-se evidenciar a importância da sincronização dos prazos de recebimentos e pagamentos e níveis ideais de estoques.

Esta pesquisa está restrita a alguns pontos a qual a metodologia lhe impõe e parte-se do princípio de que os registros constantes na empresa refletem a real situação econômica e financeira da mesma.

As informações a serem obtidas dos gestores e funcionários, requerem muita precisão, a fim de evitar distorções no desenvolvimento deste trabalho.

Por tratar-se de um estudo de caso, as conclusões somente serão válidas para a empresa analisada.

CAPÍTULO 2

Neste capítulo será apresentada a revisão bibliográfica, onde ressaltar-se-á os pontos principais no processo de análise de liquidez.

2.1- REVISÃO BIBLIOGRÁFICA

Para melhor compreensão deste estudo, a revisão bibliográfica será dividida em cinco partes. Na primeira serão abordadas os aspectos gerais de liquidez. Na segunda, será evidenciado o índice de liquidez corrente, na terceira o índice de liquidez seco, na quarta a relação liquidez retorno e risco e na quinta, o capital de giro.

2.1.1- Aspectos Gerais de Liquidez

Com a forte tendência de instabilidade na economia, analisar constantemente a liquidez da empresa constitui-se num importante processo de precaução contra possíveis crises de caixa.

Segundo LEITE (1989; pg. 71), “a crise de liquidez nasce de uma consciente ou inconsciente desconsideração da evidente necessidade de se

conciliar prazos de realização de ativos, com prazos de vencimento de compromissos financeiros”.

O acompanhamento do processo de liquidez torna-se necessário tanto para diretores e gerentes que estejam interessados em conhecer a realidade da empresa, bem como para os empresários, que desejam planejar e controlar melhor os seus investimentos. Isto permite antecipar decisões futuras e minimizar as conseqüências de operações desfavoráveis. Conforme MARTINS (1993; pg. 245), “os indicadores de liquidez visam medir a capacidade de pagamento de uma empresa, ou seja, sua habilidade em cumprir corretamente as obrigações passivas assumidas”.

O índice de liquidez está muito relacionado com o fator tempo, que atua de várias formas, como a impossibilidade de vender instantaneamente todos os estoques, e ainda, devido ao ciclo financeiro na economia, é impossível receber todas as duplicatas de uma só vez. De acordo com LEITE (1989; pg. 68), “a liquidez de empresa é o grau de capacidade que ela tem, em determinado momento, de atender aos seus compromissos a curto prazo através da realização de seus ativos circulantes”.

Os valores de liquidações de suas dívidas e os recebíveis não são necessariamente os que estão registrados contabilmente no ativo e passivo circulante, pois devido ao fato de existirem prazos para o vencimento dos direitos e dívidas, pode haver oscilações nos valores originais.

Tendo como objetivo a maximização do lucro, cabe à administração financeira da empresa otimizar os prazos de recebimentos e

pagamentos, como uma alternativa viável que evite as insuficiências de caixa, a fim de serem minimizadas as despesas financeiras.

De acordo com SCHRICKEL (1995; pg. 224),

“a análise da Liquidez é própria para a situação de um negócio contínuo e continuado (ongoing concern), isto é, uma empresa atuando em seu dia-a-dia. A Liquidez trata de conversibilidade de ativos e passivos correntes (a curto prazo). Esta conversibilidade, reflexo do ciclo operacional da empresa, caracteriza o estado de liquidez”.

O ativo circulante pode compreender certos valores que não serão mais transformados em dinheiro, como é o caso das despesas antecipadas. Elas representam aplicações de recursos da empresa em despesas que serão apropriadas somente no futuro, como seguros, aluguéis, assinaturas etc.

Dispõe ainda de riscos como o desfalque do dinheiro em caixa, impossibilidade de cobrar algum cliente e os estoques não serem convertidos em dinheiro etc.

Com vistas nesta impossibilidade de cobrança, surgiu a provisão para devedores duvidosos, que constituiu-se numa conta redutora da conta clientes (duplicatas a receber) a fim de cobrir eventuais perdas.

A determinação da porcentagem a ser aplicada sobre o saldo de duplicatas a receber pode ser muito variável, devendo-se então levar em consideração alguns pontos importantes como:

— analisar quais duplicatas permanecem em atraso de meses anteriores;

— considerar as condições de venda e prejuízos anteriores decorrentes de contas incobráveis.

Para IUDÍCIBUS (1993; pg. 148), “no quociente de liquidez é preciso como de visto para muitos outros quocientes, atentarmos para o problema dos prazos dos vencimentos das contas a receber e das contas a pagar. Por outro lado a inclusão dos estoques no numerador pode diminuir a validade do quociente como indicador de liquidez”.

A liquidez de uma empresa pode ser muito variável. Portanto para maior segurança dos interessados, os índices devem ser comparados com outras empresas do mesmo ramo de atividade.

Conforme MARION (1993; pg. 479), “devemos ponderar sobre o ramo de atividade e as peculiaridades do negócio da empresa”.

2.1.2 - Índice de Liquidez Corrente

Para ZDANOWICZ (1995; pg. 246) “este indicador por sua representatividade, é bastante usado em análise financeira, por que estabelece a relação entre o conjunto de bens e direitos realizáveis líquidos de curto prazo e as obrigações de curto prazo da empresa”.

O índice de liquidez corrente indica se a empresa irá dispor de numerários em caixa para as operações do dia-a-dia. Tal suposição fica

comprometida no que se refere aos prazos, pois a probabilidade de perfeita sincronia entre recebimento e pagamento é muito baixa, devido as necessidades de pagamentos inesperados e atrasos nas cobranças, além de prazos diversos.

Se houvesse certeza absoluta na previsão do fluxo do dinheiro, poderia planejar-se saldo zero, pois manter caixa não gera lucros e sim, dependendo da situação macroeconômica, perdas inflacionárias.

Segundo LEITE (1989; pg. 68), “uma empresa pode ter um alto índice de liquidez corrente e não estar em boas condições financeiras, se os estoques estiverem superdimensionados, ou com muitos itens fora de moda e as duplicatas a receber incluírem créditos praticamente incobráveis”.

As duplicatas incobráveis podem colocar em jogo a saúde financeira da empresa. Ao conceder crédito é necessário que se faça uma análise detalhada da situação do cliente, a fim de saber com quais garantias estão sendo fornecidos tais créditos, pois o retorno dos recursos empatados em contas a receber está diretamente relacionada a eventuais prejuízos decorrentes de duplicatas incobráveis.

Geralmente, as contas incobráveis somente são consideradas perdas após serem feitas várias tentativas de cobrança ou o comprador entrar em processo de concordata ou falência, o que conseqüentemente pode ocasionar um desgaste financeiro significativo para a empresa. CHERRY (1977; pg. 114) diz que “Valores a Receber são os montantes devidos a firma, provenientes da venda de mercadorias ou serviços no curso ordinário dos negócios”.

A liquidez corrente se limita por dois aspectos. Segundo MARION (1993; pg. 478),

“o primeiro é que o índice não revela a qualidade dos itens no Ativo Circulante (os estoques estão superavaliados, são obsoletos, os Títulos a Receber são totalmente recebíveis?). O segundo é que o índice não revela a sincronização entre recebimentos e pagamentos, ou seja, através dele não identificamos se os recebimentos ocorrerão em tempo para pagar as dívidas vincendas”.

O índice de liquidez corrente nada mais é que uma margem de folga para manobras de prazos, ou seja, um equilíbrio das entradas e saídas. Teoricamente, quanto maior esta margem, mais segurança terá a empresa. Segundo SANVICENTE (1993; pg. 177) o índice de liquidez corrente “relaciona através de um quociente, os ativos e passivos de um mesmo prazo (curto) de vencimento, sendo uma das medidas mais usadas para avaliar a capacidade de uma empresa para saldar os seus compromissos em dia”.

Este índice é obtido através da relação:

$$LC = \frac{D + VR1 + E}{PC} \quad \text{ou} \quad \frac{AC}{PC}$$

Onde:

LC = Liquidez corrente

D = Disponível

VR1 = Valores a receber líquido

E = Estoques

AC = Ativo circulante

PC = Passivo circulante

2.1.3 - Índice de Liquidez Seco

Devido ao fato dos estoques poderem ser avaliados por diversos critérios acarretando em distorções, é que surgiu o índice de liquidez seco, onde os estoques são excluídos, eliminando assim várias incertezas. CHERRY (1977; pg. 98-99) diz que “podemos definir o estoque como as mercadorias mantidas para a revenda final do curso normal dos negócios”. Diz ainda que “o estoque é a representação direta e imediata da essência da firma”.

Para ASSAF NETO (1983; pg. 137) a liquidez seca “identifica a porcentagem das dívidas a curto prazo em condições de serem pagas mediante a utilização de itens de maior liquidez do Ativo Circulante”.

Segundo SCHRICKEL (1995; pg. 222) a liquidez seca “... quer demonstrar a liquidez mais “instantânea” possível, qual seja eliminando-se do cálculo o componente “menos líquido” do Ativo Circulante: os Estoques, porquanto estes dependem ainda de algumas etapas do ciclo operacional para se transformarem em “Caixa” (processamento e venda)”.

CHERRY (1980; pg. 378), diz que“ para o índice de liquidez seco, tanto o estoque como os itens antecipados são deduzidos do ativo corrente; naturalmente, as despesas antecipadas não produzem caixa, enquanto que o montante de caixa que pode ser realizado a partir do estoque, se a firma cessasse as operações, é muito incerto”.

As empresas que possuem em especial a preocupação de se tornarem mais competitivas e rentáveis, tem como fator imprescindível a fixação de níveis ótimos de estoques. De acordo com ZDANOWICZ (1995; pg. 118) “o dimensionamento correto dos níveis de estoques está relacionado diretamente com a capacidade financeira da empresa e na fixação do capital de giro para suas atividades operacionais”.

Seria excelente para as empresas se elas pudessem operar com estoque próximo a zero, pois não arcaíam com despesas de estocagem e não empatariam capital, além de não correrem o risco de apresentarem em seus estoques produtos ultrapassados (avanço tecnológico). Porém devido a aleatoriedade da demanda, isto não é possível. Conforme WELSCH (1993; pg. 136),

“na maioria das empresas os estoques representam um investimento relativamente substancial e exercem efeitos significativos sobre todas as principais funções. Os objetivos das políticas de estoques devem ser planejar o nível ótimo de investimentos em estoques e por meios de controle, manter os níveis ideais planejados tanto quanto for possível”.

Uma política de estoques inteligente permite alcançar bons níveis de desempenho global da empresa, em especial quando trata-se da

qualidade e rentabilidade. De acordo com WELSCH (1993; pg. 137), “os níveis de estoques devem ser mantidos entre dois extremos: um nível excessivamente alto pode causar custos elevados de armazenagem, riscos e investimentos e um nível insuficiente pode levar a impossibilidade de atender a pedido de vendas e produção com rapidez (alto custo de faltas de estoques)”.

O volume de estoques mantidos dependem da rapidez como podem ser obtidos, pois se as compras forem de fácil acesso, não tem necessidade de estocar em grandes quantidades. A armazenagem em grande escala pode resultar em prejuízo, pois correm o risco de pequenos furtos e extravios.

De acordo com GITMAN (1984; pg. 346), “o estoque, que geralmente envolve um investimento grande feito pela empresa, precisa ser examinado atentamente. (...) o administrador financeiro deve controlar os estoques, certificando-se de que o dinheiro da empresa não está sendo investido erroneamente em excesso de estoque”.

Tanto as grandes empresas como as de pequeno porte necessitam de um planejamento financeiro. Um dos erros mais freqüentes e que resultam em falência é a falta de determinação e exatidão no uso do dinheiro. Por não ter planejado corretamente as exigências de caixa, a empresa passa por situações que trazem como consequência sérios problemas para a organização.

Para obter-se a liquidez seca pode-se fazer uso da seguinte fórmula:

$$LS = \frac{D + VRl}{PC} \text{ ou } \frac{AC - E}{PC}$$

Onde:

LC = Liquidez corrente

D = Disponível

VRl = Valores a receber líquido

E = Estoques

AC = Ativo circulante

PC = Passivo circulante

2.1.4- Relação entre Liquidez, Risco e Retorno

A administração da liquidez está intimamente relacionada com o nível de riscos que a empresa está disposta a enfrentar. Conforme LEITE (1989; pg. 68), "... quanto maior a concentração do investimento da empresa em ativos líquidos, (caixa, títulos de pronta liquidez etc.) em relação ao volume de suas dívidas a curto prazo, maior será a sua liquidez e, portanto, menor o nível de riscos que estará assumindo".

Se a empresa apresentar baixos índices de liquidez, maior será o risco. O risco significa a probabilidade da empresa tornar-se insolvente. De acordo com BRAGA (1989; pg. 29), “a insolvência de uma empresa pode surgir devido a excesso de imobilizações ou de estoques, à concessão aos clientes de prazos muito longos para pagamento ou, ainda, a utilização de fontes de financiamento inadequados”.

O ciclo operacional da empresa demonstra o seu funcionamento: os fornecedores financiam a aquisição de mercadorias, estas são vendidas e seus valores transformados em duplicatas a receber; quando do recebimento, transformado em caixa que serão utilizados para pagar os fornecedores. Após esta etapa, inicia-se novamente o ciclo.

Há portanto uma questão de tempo envolvida na administração deste ciclo. Quanto mais lento for o trajeto entre “estoque- caixa”, maior serão as necessidades de fundos que financiam estas aplicações. Conforme LEITE (1989; pg. 70), “a crise poderá nascer de um desempenho pobre da administração financeira em sua tarefa de planejar o “encontro” do prazo de maturação dos investimentos com os prazos de vencimento de seus financiamentos”.

A administração da liquidez deve considerar a minimização do investimento em ativo circulante, como dos estoques (especialmente, os de giro reduzido), das duplicatas a receber, e do nível da caixa (requer um preciso planejamento das entradas e saídas para que evite saldos ociosos). ZDANOWICZ (1995; pg. 239) diz que “quanto maior for o disponível, melhor será a liquidez e maior será a capacidade da empresa de saldar as suas

Se uma empresa investir mais em ativo permanente do que em circulante, permanecendo o mesmo volume de recursos de terceiros de curto prazo, terá conseqüentemente o índice de liquidez corrente diminuído, objetivando um maior retorno. Porém maior será também o grau de insolvência técnica.

A liquidez envolve a qualidade dos ativos, ou seja, se não ativos de fácil transformação em numerários ou não e em que prazo.

O risco se realiza no momento em que a empresa não consegue realizar seus ativos dentro do prazo exigido, necessitando então recorrer a credores, e submetendo-se muitas vezes a juros altíssimos. Entretanto, numa empresa com fins lucrativos ressalta-se o objetivo de obter um retorno sobre os investimentos que seja compatível com o capital investido.

2.1.5- Capital de Giro

2.1.5.1- Capital de Giro Líquido

IUDÍCIBUS (1986; pg. 240) diz que “se do total do Ativo Circulante for subtraído o total do Passivo Circulante, ter-se-á o que se denomina Ativo Circulante Líquido, também chamado Capital de Giro Líquido.

Para LEITE (1989; pg. 79), “o Capital Circulante Líquido, corresponde, portanto, à parcela do Ativo Circulante que é financiada por Fundos Permanentes (Exigível a Longo Prazo + Patrimônio Líquido)”.

O capital de giro líquido pode ser obtido através da fórmula:

$$\text{CGL} = \text{AC} - \text{PC}$$

Onde:

CGL = Capital de Giro Líquido

AC = Ativo circulante

PC = Passivo Circulante

De acordo com MATARAZZO (1993; pg. 109), “o CCL representa a folga financeira a curto prazo, ou seja, financiamentos de que a empresa dispõe para o seu giro e que não serão cobrados a curto prazo”.

Para Olinquevitch (1987; pg. 32) a necessidade líquida de capital de giro

“revela o nível de recursos necessários para manter o giro dos negócios. Diferentemente dos investimentos no Ativo Permanente, que envolvem decisões de longo prazo e com recuperação lenta de capitais, as contas que compõem a NLDCG - Necessidade Líquida de Capital de Giro expressam operações de curto prazo e de efeitos rápidos”.

A necessidade de Capital de giro pode ser financiada por duplicatas descontadas, empréstimo bancário de curto prazo, financiamento bancário de longo prazo e capital circulante próprio.

Um dos meios de se obter informações sobre a capacidade de autofinanciar a necessidade de capital de giro é através do fluxo de Caixa.

Olinquevitch (1987, pg. 32) afirma que:

"modificações da política de estocagem, na política de crédito e na política de compras produzem efeitos imediatos sobre o fluxo de caixa. Neste sentido, a avaliação, bem como o acompanhamento da NLCDG - Necessidade Líquida de Capital de Giro, transforma-se em verdadeiro leme da situação financeira da empresa."

A análise dos aumentos ou diminuições do ativo e passivo circulante nos levará a conhecer as causas das variações do capital de giro líquido.

Um aumento no exigível a longo prazo, poderá resultar num acréscimo no ativo circulante, permanecendo inalterado o passivo circulante, com isso aumentando o capital de giro líquido.

Se caso o aumento do ativo circulante fosse provocado por um empréstimo a curto prazo, o capital de giro líquido não sofreria alterações, pois teríamos um aumento tanto no ativo de curto prazo como no passivo circulante.

Podem haver alterações que não afetam o capital de giro líquido, ou seja, ocorre quando as causas provocam alteração somente dentro dos valores circulantes ou dos não circulantes.

2.1.5.2- Capital de Giro Próprio

Conforme Olinquevitch (1987, pg. 74) Capital de giro é a parcela dos recursos próprios da empresa que se encontram disponíveis para aplicações”.

O capital de giro próprio pode ser obtido através da fórmula:

$$\text{CDG} = \text{PL} - (\text{AP} + \text{RLP})$$

Onde:

CDG = Capital de Giro

PL = Patrimônio líquido

AP = Ativo Permanente

RLP = Realizável a longo prazo

O capital circulante positivo tem como característica o fluxo normal da saída de caixa para pagamentos e despesas operacionais e o desenvolvimento das atividades da empresa dentro de padrões pré-estabelecidos.

O capital circulante próprio é a parcela do patrimônio líquido que excede o somatório do realizável a longo prazo mais o ativo permanente.

De acordo com Olinquevitch (1987. Pg. 76)

“todas as operações que impliquem aumento das contas do Ativo Permanente, bem como as que impliquem diminuição do Patrimônio Líquido, reduzem o CDG - Capital de Giro. Todas as operações que acarretam diminuição do Ativo Permanente e/ou aumento do patrimônio Líquido aumentam o CDG - Capital de Giro”.

Observa-se que o autor acima citado, considera o grupo do realizável a longo prazo igual a zero. Além disso, o capital de giro a que se refere é o capital de giro próprio.

Neste capítulo foi feita a revisão bibliográfica do presente trabalho. O terceiro capítulo trata-se de um estudo de caso, onde será aplicado na prática esta fundamentação teórica.

CAPÍTULO 3

DESCRIÇÃO E ANÁLISE DA POLÍTICA DE ESTOQUES E CONTAS A RECEBER ADOTADA PELA RF COMÉRCIO DE CAMINHÕES LTDA

3.1- APRESENTAÇÃO E PERFIL DA EMPRESA

Baseando-se em dados obtidos através de entrevista com o diretor da empresa, foi elaborado uma breve apresentação do perfil da empresa escolhida como objeto do presente trabalho: a RF Comércio de Caminhões Ltda.

A RF Comércio de Caminhões é uma concessionária Volkswagen, situada em São José - (SC).

A sociedade tem como atividades principais a comercialização de veículos novos e usados, peças, óleos lubrificantes, acessórios e assistência técnica (mecânica, lataria e pintura).

As atividades sociais iniciaram em 01 de junho de 1985, e o prazo de duração é por tempo indeterminado.

Possui um quadro de aproximadamente 45 funcionários.

Atua no mercado interno, tendo como destaque no próprio Estado.

Em 1996, obteve um faturamento total em torno de R\$ 3.430.000,00, onde entre outras atividades, movimentou a venda de 30 veículos novos.

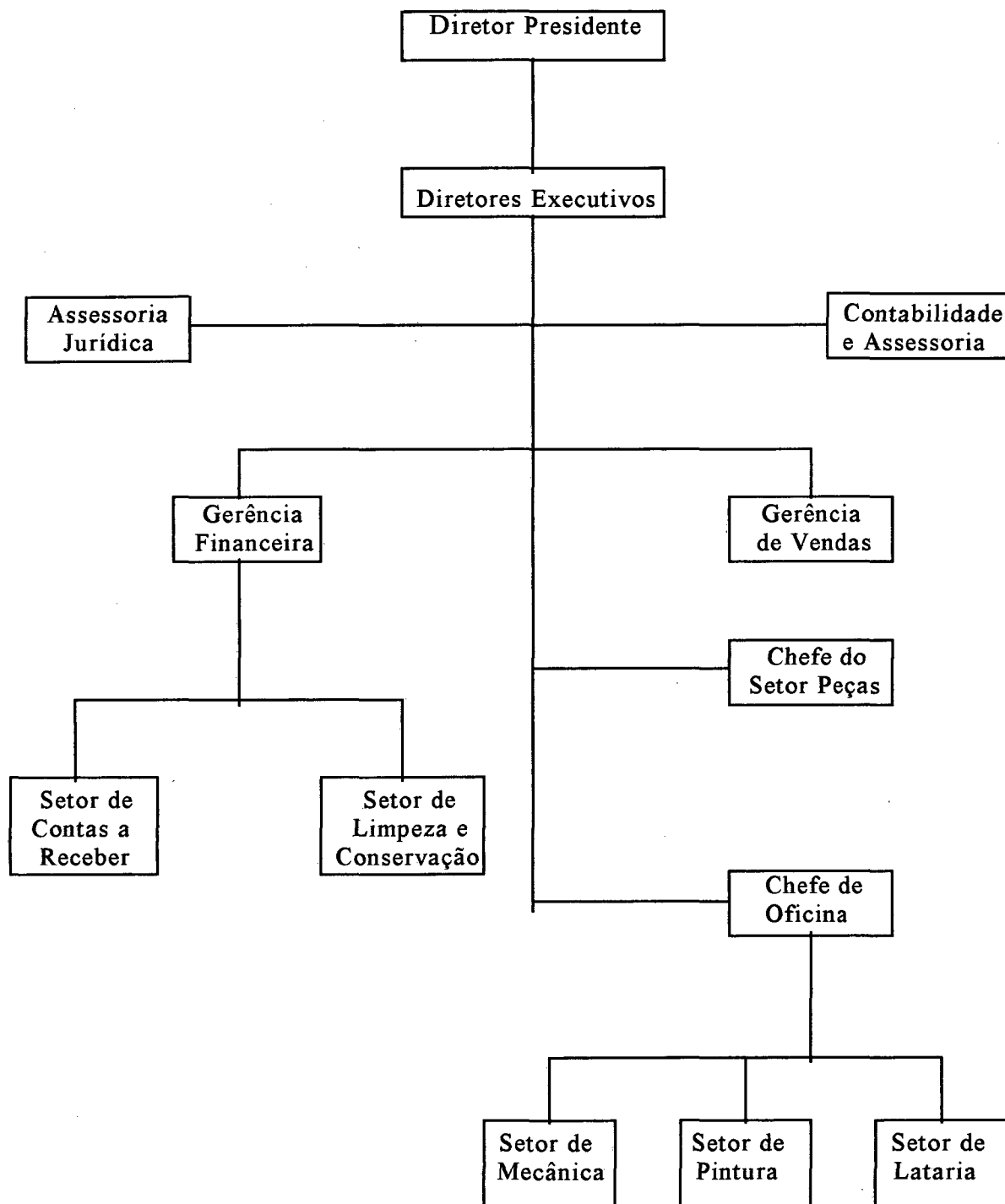
As atividades da empresa são administradas por uma diretoria constituída de três diretores, escolhidos entre os sócios.

O capital social é de R\$ 1.406.840,71 dividido em 1.406.840 cotas de R\$ 1,00 cada uma, totalmente subscrito e integralizado, distribuído entre os sócios, conforme quadro abaixo:

Sócio	Cotas	%
Rudi Affonso Bauer	625.481,37	44,46
Ruth M. Carneiro Bauer	511.527,28	36,36
Maria Beatriz C. Bauer	73.437,10	5,22
Roberto Carneiro Bauer	55.710,89	3,96
Francisco Carlos Silva	140.684,07	10,00

Mesmo com o surgimento de concessionárias de veículos importados na região, a empresa não perdeu sua participação no mercado, pois esta destaca-se pela qualidade das mercadorias e agilidade dos serviços. A empresa está totalmente informatizada.

3.2- ORGANOGRAMA



3.3- FUNCIONAMENTO DOS ESTOQUES

Na RF Comércio de Caminhões, os estoques representam uma porcentagem considerável do ativo circulante e dependem de uma boa administração, a fim de garantir resultados positivos.

Para que ela possa ter um nível ótimo de estoques, a empresa utiliza-se do estoque fechado, e são realizados balanços a cada três meses.

Contabilmente, os estoques são classificados em: veículos novos e usados, peças, lubrificantes e acessórios.

Os estoques geralmente são programados para atender a demanda por cerca de trinta dias, pois estes dependem de eventuais imprevistos como atraso de transportadora, falta da mercadoria pelo fornecedor, etc.

Os itens estocados não são perecíveis, ou sazonais, e poderiam ser estocados em maior quantidade, porém para não comprometer o fluxo de caixa, a empresa busca comprar somente o necessário.

3.3.1- Composição dos Estoques

Especificação	31/ 12/ 94	31/ 12/ 95	31/ 12/ 96
Veículos Novos	163.875,56	31.276,92	107.269,36
Veículos Usados	30.000,00	91.500,00	138.800,00
Peças	36.774,79	80.297,92	88.709,62
Acessórios	199,34	115,99	69,59
Lubrificantes	419,13	1.284,34	711,38
TOTAL	231.268,82	204.475,17	335.559,95

Conforme pode ser visto no quadro acima, os estoques mais relevantes dentro da RF Caminhões são os veículos novos e usados. Estes, em pequena quantidade, porém com valores elevados.

O volume dos veículos usados vem sofrendo um aumento bastante significativo no decorrer dos anos (passou de 30.000,00 em 1994 para 91.500,00 em 1995, e para 138.800,00 em 1996), e sua participação dentro dos estoques totais representou no último ano 41,36%.

A participação dos veículos novos em relação ao montante do total de estoques, representou 70,86% em 1994, teve uma queda em 1995, passando a representar 15,30% e atingiu em 1996, 31,97%.

As peças em 1994 representaram 15,98% do total dos estoques, 1995 cresceu para 39,27% e reduziu para 26,44% em 1996.

O volume dos estoques de acessórios, vem sofrendo uma redução gradativa ao longo dos anos. Estes com valores irrisórios, não chegaram a representar nem 1% do total dos estoques.

Os lubrificantes representaram em 1994, 0,18% do total do estoque, passando para 0,63% em 1995 e reduzindo em 1996 para 0,21%.

Os estoques diante do ativo circulante representam 35,08% em 1994, reduzindo para 22,26% em 1995 e aumentando para 30,87% em 1996.

Já os estoques em relação ao ativo total representaram 14,77% em 1994, reduzindo para 9,68% em 1995 e aumentando para 20,68% em 1996.

3.3.2- Planejamento das Compras

O planejamento cuidadoso das compras pode constituir uma importante área de redução de custos e assegurar uma boa rentabilidade do capital investido.

Ao efetuar as compras, a empresa procura comprar do fornecedor que, além do melhor preço, fornece um maior prazo.

A aquisição de veículos novos são feitos exclusivamente com a Volkswagen do Brasil. Já os veículos usados são adquiridos através dos clientes, como parte do pagamento de um veículo novo.

As peças e acessórios são adquiridas na própria Volkswagen, em outras concessionárias do ramo e fornecedores diversos.

Os contatos com os fornecedores são feitos através de telefonemas, fax e visitas ao próprio estabelecimento pelos vendedores externos.

A empresa busca sempre alternativas que sejam mais vantajosas quanto ao custo e qualidade, aliadas ao objetivo de não onerar financeiramente a empresa.

A RF Comércio de Caminhões observa certos requisitos no que diz respeito às compras:

- são selecionados os fornecedores;
- a empresa compara os preços de dois ou três fornecedores e negocia os prazos;
- 90% das compras de peças são originais para conservar o padrão da empresa.

3.4- FUNCIONAMENTO DO CONTAS A RECEBER

A administração do contas a receber tem como função básica o processamento das cobranças das vendas a prazo.

3.4.1- Operação de Cobrança

A empresa realiza análises sobre as condições do cliente, com o objetivo de avaliar se pode ou não lhe conceder crédito.

São controladas severamente o limite de crédito que pode ser oferecido.

As cobranças são feitas através da rede bancária, como também pelo setor de contas a receber da empresa, e que por sua vez, tem o controle dos títulos em carteira.

São feitos controle dos recebimentos a fim de apurar as duplicatas que se encontram em atraso.

Este setor fornece informações para o setor de vendas, sobre as condições do cliente, para que esteja atualizado quanto:

- ao limite de crédito fornecidos a cada cliente;
- a pontualidade;
- quais clientes foram excluídos da relação ou entraram em concordata ou falência.

O setor fornece ainda informações para o fluxo de caixa da empresa.

A empresa não utiliza o desconto de duplicatas, devido seu alto custo.

A política de contas a receber da empresa apresenta como regra básica, o sistema de vendas controladas, ou seja, procura não vender muito a prazo para um mesmo cliente.

3.4.2- Fatores Condicionantes do Investimento em Contas a Receber

O volume de recursos aplicados em contas a receber é sempre afetado pelas seguintes variáveis:

- volume total de vendas;
- proporção entre o custo de uma mercadoria e o valor da receita efetivamente realizada;
- os limites de crédito concedidos dependem do ramo de atividade de cada empresa.

O montante de duplicatas a receber em relação ao volume total das vendas representou 2,79% em 1994, reduzindo para 2,28% em 1995 e aumentando para 8,23% em 1996.

Este crescimento significativo no último ano, deve-se ao fato de estarem incluído clientes de veículos, enquanto que nos anos anteriores, as duplicatas a receber referiam-se somente a clientes de peças e serviços.

3.5- QUADRO DEMONSTRATIVO DOS ÍNDICES DE LIQUIDEZ E DO CAPITAL DE GIRO

ANOS	31/12/1994	31/12/1995	31/12/1996
Liquidez Corrente	4,76	6,48	7,01
Liquidez Seca	3,09	5,03	4,84
Capital Giro Líquido	520.718,94	776.944,68	931.796,49
Capital Giro Próprio	520.718,94	776.944,68	931.796,49

Conforme quadro demonstrativo acima, a empresa pode pagar suas dívidas com os recursos que possui no ativo circulante, e ainda sobram recursos que servem como uma reserva ou margem de segurança.

CONCLUSÃO

A fixação de uma política de estoques e contas a receber é um fator indispensável às empresas, especialmente aquelas que querem aumentar sua rentabilidade.

Para isso as empresas devem estabelecer parâmetros que servem como orientação na elaboração dos orçamentos, na redução dos custos, na determinação de quanto investir e em que investir.

Além de todas as utilidades já citadas, vale lembrar que, com o auxílio desta poderosa ferramenta gerencial, o gestor disporá de mais tempo para se dedicar ao aprimoramento das atividades fim da empresa, o qual passará representar maior qualidade dos produtos oferecidos, repercutindo de maneira positiva no mercado consumidor.

Com o estudo desenvolvido na RF Comércio de Caminhões percebe-se que esta, procura manter estoques em quantidades mínimas, a fim somente de atender a demanda, e os cuidados que ele toma para não financiar suas vendas para devedores insolváveis. Para isso, os cadastros dos clientes são analisados severamente.

A empresa mantém-se atualizada quanto aos equipamentos e ferramentas técnicas utilizados na oficina. Tudo isso, para manter-se firme no patamar de qualidade e rapidez no atendimento que ocupa diante de outras concessionárias do Estado.

A empresa está bem estruturada a nível de funcionários, pois esta investe bastante na formação profissional, através dos mais diversos cursos oferecidos pela Volkswagen.

Através desta pesquisa, conclui-se que a política de estoques e contas a receber adotada pela RF Comércio de Caminhões está produzindo bons resultados e atendendo as exigências de mercado.

BIBLIOGRAFIA

- ASSAF NETO, Alexandre. Estrutura e análise de balanço: um enfoque econômico-financeiro. 2. ed. São Paulo. Atlas, 1983.
- BRAGA, Roberto. Fundamentos e técnicas de administração financeira. São Paulo: Atlas, 1989.
- CHERRY, Richard T. Introdução à administração financeira. 2. ed. São Paulo: Atlas, 1980.
- GITMAN, Lawrence J. Princípios de administração financeira. São Paulo. 3. ed. Harbra, 1987.
- IUDÍCIBUS, Sérgio de. Análise de balanços. 5. ed. São Paulo: Atlas, 1993.
- LEITE, Hélio de Paula. Introdução à administração financeira. São Paulo: Atlas, 1989.
- MARION, José Carlos. Contabilidade empresarial. 4. ed. São Paulo: Atlas, 1993.
- MARTINS, Eliseu & ASSAF NETO, Alexandre. Administração financeira: as finanças das empresas sob condições inflacionárias. São Paulo: Atlas, 1990.
- MATARAZZO, Dante Carmine. Análise financeira de balanços: abordagem básica. 2. ed. São Paulo: Atlas, 1993.
- OLINQUEVITCH, José Leonidas. Análise de balanços para controle gerencial: um enfoque sobre o fluxo de recursos e previsão de rentabilidade. São Paulo: Atlas, 1987.
- SÁ, Antônio Lopes de. Introdução à análise dos balanços. ed. Tecnoprint, 1981.
- SALVADOR, Angelo Domingos. Métodos e técnicas de pesquisa bibliográficas. 8 ed. rev. amp., Porto Alegre, Sulina, 1980.

SANVICENTE, Antônio Zoratto. Administração financeira. 3. ed. São Paulo, 1993.

SCHRICKEL, Wolfgang Kurt. Análise de crédito: concessão e gerência de empréstimos. 2. ed. São Paulo. Atlas, 1995.

WELSH, Glenn A. Orçamento empresarial. São Paulo, 4. ed. Atlas, 1993.

ZDANOWICZ, José Eduardo. Fluxo de caixa: uma decisão de planejamento e controle financeiros. 6. ed. Porto Alegre, Sagrado Luzzato, 1995.

ANEXOS

RF COMÉRCIO DE CAMINHÕES LTDA.

BALANÇO PATRIMONIAL EM:

	31/12/1994	31/12/1995	31/12/1996
<u>ATIVO</u>	<u>1.565.802,78</u>	<u>2.112.434,60</u>	<u>1.622.427,85</u>
<u>CIRCULANTE</u>	<u>659.110,45</u>	<u>918.722,92</u>	<u>1.086.817,32</u>
<u>DISPONIBILIDADES</u>	<u>457.242,09</u>	<u>503.442,69</u>	<u>403.992,86</u>
Caixa e Bancos Livre Movimentação	197.094,98	56.498,66	127.781,28
Aplicação a Curto Prazo	260.147,11	446.944,03	276.211,58
<u>REALIZAVEL</u>	<u>201.868,36</u>	<u>415.280,23</u>	<u>682.824,46</u>
Contas a Receber de Clientes	70.973,38	98.535,03	282.645,60
Adiantamento a Forn./Empregados	15.779,33	37.298,68	37.215,13
Estoques	231.268,82	204.475,17	335.559,95
(-) Fundo For Plan Capitaliz.	128.353,02	65.050,94	106.463,69
Impostos a Recuperar	4.154,48	98.857,19	98.497,85
Consórcios	9.109,98	41.165,10	35.369,62
(-) Prov. P/ Crédito Liq. Duvidosa	(1.064,61)	—	—
<u>REALIZAVEL A LONGO PRAZO</u>	<u>131.500,54</u>	<u>302.354,43</u>	<u>144.272,25</u>
Fundo Nacional de Desenvolvimento	4.261,05	5.218,16	5.218,16
Coligadas	127.239,49	297.136,27	139.054,09
<u>PERMANENTE</u>	<u>775.191,79</u>	<u>891.357,25</u>	<u>391.338,28</u>
<u>INVESTIMENTOS</u>	<u>308.858,92</u>	<u>583.779,61</u>	<u>190.923,94</u>
Controladas	250.099,19	511.821,29	118.965,62
Incentivos Fiscais	34.098,99	41.758,30	41.758,30
Direito ao Uso Telefone	24.660,74	30.200,02	30.200,02
<u>IMOBILIZADO</u>	<u>466.332,87</u>	<u>307.577,64</u>	<u>200.414,34</u>
Valor Histórico Corrigido	923.070,23	1.127.873,66	1.103.353,40
(-) Deprec. Acumulada	456.737,36	820.296,02	902.939,06

RF COMÉRCIO DE CAMINHÕES LTDA.**BALANÇO PATRIMONIAL EM:**

	31/12/1994	31/12/1995	31/12/1996
<u>PASSIVO</u>	<u>1.565.802,78</u>	<u>2.112.434,60</u>	<u>1.622.427,85</u>
<u>CIRCULANTE</u>	<u>138.391,51</u>	<u>141.778,24</u>	<u>155.020,83</u>
<u>EXIGIBILIDADE</u>	<u>138.391,51</u>	<u>141.778,24</u>	<u>155.020,83</u>
Fornecedores	14.543,37	31.364,66	45.100,23
Obrigações Trabalhistas	31.437,29	44.567,32	27.796,67
Obrig. Trib. E Previdenciárias	49.410,85	32.648,84	40.329,78
Provisões	43.000,00	33.197,42	41.794,15
<u>PATRIMÔNIO LÍQUIDO</u>	<u>1.427.411,27</u>	<u>1.970.656,36</u>	<u>1.467.407,02</u>
Capital Social	6.545,44	6.545,44	1.406.840,71
Reserva de Capital	1.738.916,98	2.131.092,06	392.175,08
Prejuízo Acumulado	318.051,15	166.981,14	331.608,77

RF COMÉRCIO DE CAMINHÕES LTDA.
DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADO
EXERCÍCIO FINDO EM:

	31/12/1994	31/12/1995	31/12/1996
Vendas de Mercadorias	2.436.411,89	3.664.510,98	3.113.430,24
Vendas de Serviços	110.033,13	644.248,89	320.052,50
(-) Impostos e Deduções	296.644,48	538.613,75	441.789,55
Líquido	2.249.800,54	3.770.146,12	2.991.693,19
Custos Vendas e Serviços	1.459.186,07	2.458.827,42	1.992.431,06
Lucro Bruto	790.614,47	1.311.318,70	999.262,13
Despesas Operacionais	203.993,10	634.297,51	530.308,15
Despesas Administrativas	418.550,54	685.291,98	639.177,07
Rendas Financeiras	692.158,87	187.165,59	84.092,94
Despesas Financeiras	236.966,36	53.664,47	30.732,75
Resultado Operacional	623.263,34	125.230,33	(116.862,90)
Despesas Não Operacionais	—	141.952,06	349,53
Resultado da Correção Monetária	477.098,52	—	—
Receitas Não Operacionais	—	253.912,28	57.122,38
Resultado Antes da Cont. Social	—	237.190,55	(60.090,05)
Contr. Social Antes do IR	—	238,09	—
Resultado Depois da Cont. Social	—	236.952,46	(60.090,05)
Imposto de Renda	—	6.336,85	—
Resultado Líquido do Ano	146.164,82	230.615,61	(60.090,05)

MEMÓRIA DE CÁLCULOS

Liquidez Corrente

$$1994 \longrightarrow LC = \frac{659.110,45}{138.391,51} = 4,76$$

$$1995 \longrightarrow LC = \frac{918.722,92}{141.778,24} = 6,48$$

$$1996 \longrightarrow LC = \frac{1.086.817,32}{155.020,83} = 7,01$$

Liquidez Seca

$$1994 \longrightarrow LS = \frac{659.110,45 - 231.268,82}{138.391,51} = 3,09$$

$$1995 \longrightarrow LS = \frac{918.722,92 - 204.475,17}{141.778,24} = 5,03$$

$$1996 \longrightarrow LS = \frac{1.086.817,32 - 335.559,95}{155.020,83} = 4,84$$

Capital de Giro Líquido

$$1994- \text{CGL} = 659.110,45 - 138.391,51 = 520.718,94$$

$$1995- \text{CGL} = 918.722,92 - 141.778,24 = 776.944,68$$

$$1996- \text{CGL} = 1.086.817,32 - 155.020,83 = 931.796,49$$

Capital de Giro Próprio

$$1994- \text{CGP} = 1.427.411,27 - (775.191,79 + 131.500,54) = 520.718,94$$

$$1995- \text{CGP} = 1.970.656,36 - (891.357,25 + 302.354,43) = 776.944,68$$

$$1996- \text{CGP} = 1.467.407,02 - (391.338,28 + 144.272,25) = 931.796,49$$