

UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA

CENTRO SÓCIO-ECONÔMICO

DEPARTAMENTO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS

**APLICAÇÃO DE METODOLOGIA DE IDENTIFICAÇÃO DA NECESSIDADE DE
CAPITAL DE GIRO: O CASO DE UMA EMPRESA DE COMERCIALIZAÇÃO DE
DERIVADOS DO PETRÓLEO**

CLAUDINNE AMPESSAN

CLAUDINNE AMPESSAN

**APLICAÇÃO DE METODOLOGIA DE IDENTIFICAÇÃO DA NECESSIDADE DE
CAPITAL DE GIRO: O CASO DE UMA EMPRESA DE COMERCIALIZAÇÃO DE
DERIVADOS DO PETRÓLEO**

Monografia apresentada à Universidade Federal de
Santa Catarina como um dos pré-requisitos para
obtenção do grau de bacharel em Ciências Contábeis.

FLORIANÓPOLIS 2004

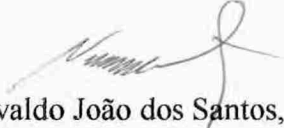
TERMO DE APROVAÇÃO

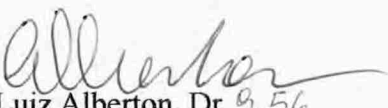
CLAUDINNE AMPESSAN


APLICAÇÃO DE METODOLOGIA DE IDENTIFICAÇÃO DA NECESSIDADE DE CAPITAL DE GIRO: O CASO DE UMA EMPRESA DE COMERCIALIZAÇÃO DE DERIVADOS DO PETRÓLEO

Esta monografia foi apresentada como trabalho de conclusão de curso de Ciências Contábeis da Universidade Federal de Santa Catarina, obtendo a nota 9,50, atribuída pela banca constituída pelo(a) orientador(a) e membros abaixo:

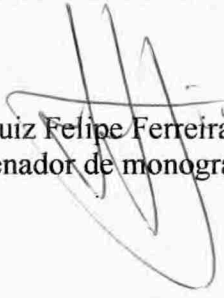
Compuseram a banca:


Prof^a Nivaldo João dos Santos, M.S.c 8,82


Professor Luiz Alberton, Dr 9,56


Professora Bernadete Pasold, Dra 9,52

FLORIANÓPOLIS 2004


Prof. Luiz Felipe Ferreira, M.S.c.
Coordenador de monografia do CCN.

Este trabalho é dedicado:

*Às pessoas amadas que
tanto contribuem para
o meu aprimoramento:*

*Elio, Vera,
Christine, Sergio, Ana Cristina, Serginho,
Marco Antônio, Elio Antônio e,
Ronaldo*

AGRADECIMENTOS

A Deus, por iluminar meus caminhos e estar presente em todos os momentos da minha vida.

Aos meus pais, Elio e Vera, pelo carinho, compreensão, apoio e incentivo, fundamentais para o percurso desta jornada.

Aos meus irmãos e cunhado, Christine, Marco, Elio e Sergio, por me ensinarem e ampararem nos momentos mais preciosos.

Aos meus sobrinhos, Ana Cristina e Serginho, por sempre me fazerem sorrir.

Ao meu namorado, Ronaldo, por ser um querido companheiro.

Ao meu professor e orientador, Nivaldo, por ser prestativo e paciente ao me auxiliar na concretização deste trabalho.

Aos meus amigos e colegas por serem parceiros nos momentos de convivência.

*"Diz-se que, mesmo antes de um rio cair no oceano,
ele treme de medo. Olha para trás,
para toda a jornada: os cumes, as montanhas, o longo
caminho sinuoso através das florestas, através dos povoados,
e vê a sua frente um oceano tão vasto que entrar nele nada
mais é do que desaparecer para sempre. Mas não há outra
maneira. O rio não pode voltar.*

Ninguém pode voltar. Voltar é impossível na existência.

*Você pode apenas ir em frente. O rio precisa se
arriscar e entrar no oceano. E somente quando ele entra
no oceano é que o medo desaparece, porque apenas então
o rio saberá que não se trata de desaparecer no oceano.
Mas tornar-se oceano. Por um lado é desaparecimento e
por outro lado é renascimento. Assim somos nós.*

Só podemos ir em frente e arriscar."

(autor desconhecido)

RESUMO

Em meio a tantos desafios econômicos é fundamental que os gestores possam ter o respaldo de informações financeiras e operacionais das empresas que administram. A necessidade de capital de giro é um instrumento estratégico para a tomada de decisão. Torna o administrador ciente de quanto é necessário para manter sua atividade em operação. Além disso, remete-o a analisar o seu ciclo operacional assim como o ciclo de caixa, tendo a percepção de qual processo pode ser mais adequado às suas pretensões e possibilidades. Baseando-se nisso, houve o interesse de estudar uma empresa que comercializa derivados de petróleo, entre eles, óleo diesel. A revenda do óleo diesel está inserida em um delicado contexto, sofre influências de fatores macro-econômicos assim como pressão de fornecedores, clientes e concorrentes. Para aprimorar o controle administrativo-financeiro da empresa, neste setor, analisa-se a sua dinâmica operacional-financeira e faz-se o levantamento da necessidade de capital de giro, sob duas situações: pagando valor integral ao fornecedor à vista; pagando valor integral ao fornecedor a prazo. Apresenta-se também, o ciclo operacional e o ciclo financeiro nas respectivas condições. Tais informações capacitam o gestor a decidir qual o que mais lhe convém, dentro das expectativas de equilíbrio financeiro. Para a concretização dos objetivos, fundiu-se o conhecimento teórico de ciclo operacional, prazos médios, ciclo financeiro, capital de giro e necessidade de capital de giro com observações da realidade prática da empresa.

Palavras-chave: necessidade de capital de giro, instrumento estratégico, equilíbrio financeiro.

LISTA DE FIGURAS

Figura 01 – Ciclo Operacional	13
Figura 02 – Quadro Funcional	24
Figura 03 – Ciclo Operacional M/dc a prazo	39
Figura 04 – Ciclo Operacional M/da a prazo	39
Figura 05 – Ciclo Operacional F/dc a prazo	40
Figura 06 – Ciclo Operacional F/da a prazo	40
Figura 07 – Ciclo Operacional M/dc à vista	41
Figura 08 – Ciclo Operacional M/dc à vista	42
Figura 09 – Ciclo Operacional M/dc à vista	42
Figura 10 – Ciclo Operacional M/dc à vista	42

LISTA DE QUADROS

Quadro 01 – ACO / PCO	20
-----------------------------	----

LISTA DE TABELAS

Tabela 01 – Estoque Matriz	34
Tabela 02 – Estoque Filial	34
Tabela 03 – CMV Matriz	34
Tabela 04 – CMV Filial	34
Tabela 05 – PMRE / a prazo	35
Tabela 06 – Compras Matriz	36
Tabela 07 – Compras Filial	36
Tabela 08 – Fornecedores Matriz	36
Tabela 09 – Fornecedores Filial	36
Tabela 10 – PMPC / a prazo	37
Tabela 11 – Vendas Matriz	37
Tabela 12 – Vendas Filial	38
Tabela 13 – Duplicatas a Receber	38
Tabela 14 – PMRV / a prazo	38
Tabela 15 – Ciclo Financeiro / a prazo	39
Tabela 16 – PMPC / à vista	41
Tabela 17 – Ciclo Financeiro / à vista	41
Tabela 18 – NCG a prazo	43
Tabela 19 – NCG à vista	43

SUMÁRIO

	RESUMO	4
	LISTA DE FIGURAS	5
	LISTA DE QUADROS	6
	LISTA DE TABELAS	7
1	INTRODUÇÃO	1
1.1	CONSIDERAÇÕES INICIAIS	1
1.2	TEMA	3
1.3	PROBLEMA	3
1.4	OBJETIVOS	4
1.4.1	Objetivo Geral	4
1.4.2	Objetivos Específicos	4
1.5	JUSTIFICATIVA	5
1.6	METODOLOGIA	7
2	REVISÃO BIBLIOGRÁFICA	11
2.1	CICLO OPERACIONAL	11
2.1.1	Prazos Médios	13
2.1.1.1	Prazo Médio de Renovação de Estoques	14
2.1.1.2	Prazo Médio de Pagamento de Compras	14
2.1.1.3	Prazo Médio de Recebimento de Vendas	15
2.2	CICLO DE CAIXA / CICLO FINANCEIRO	16
2.3	CAPITAL DE GIRO	17
2.4	NECESSIDADE DE CAPITAL DE GIRO	19
3	ESTUDO DE CASO	22
3.1	A EMPRESA	22
3.1.1	Breve Histórico	23
3.1.2	Estrutura Organizacional	24
3.1.3	Instalações	25
3.1.4	Controle de Qualidade	26

3.1.5	Fornecimento do Produto	26
3.1.6	Vendas	28
3.1.6.1	Recebimento das Vendas	29
3.1.7	Análise do Ambiente Externo	30
3.1.8	Demonstrações Contábeis	32
3.2	CICLO FINANCEIRO E CICLO OPERACIONAL	32
3.2.1	Compras Pagas a Prazo	33
3.2.2	Compras Pagas à Vista	40
3.3	NECESSIDADE DE CAPITAL DE GIRO	43
4	CONSIDERAÇÕES FINAIS	46
5	REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	48
	ANEXOS	50

1. INTRODUÇÃO

1.1 CONSIDERAÇÕES INICIAIS

Para que o patrimônio, conjunto de bens, direitos e obrigações, seja comprovado, controlado e acompanhado, é necessário que ele e suas mutações estejam registrados. A fidedigna, completa e tempestiva escrituração torna o gestor ciente das dimensões físicas do patrimônio administrado, assim como da situação econômica que se apresenta. Além disso, esses dados possibilitam análises que poderão informar sobre a saúde econômico-financeira da empresa.

Com o passar dos anos, observa-se desenvolvimentos sociais, econômicos e políticos. A união desses processos gera novos cenários mercadológicos; a cada novo cenário apresentam-se diferentes riscos econômicos e financeiros, relacionados à atividade da empresa e à estrutura de fontes de ativos, respectivamente. Por esse motivo, é crescente a necessidade de gestores, acionistas, investidores, fornecedores, clientes e instituições financeiras, entre outros, estarem bem informados sobre a realidade econômico-financeira da organização. Os usuários das informações buscam indicadores e referenciais para poderem situar o desempenho do negócio entidade no mercado.

É fundamental, portanto, que informações oriundas da análise financeira sejam aprimoradas constantemente, pois podem apontar tendências e auxiliar a estruturação de empresas.

Silva (1993, p. 18) faz um breve relato sobre o aperfeiçoamento das informações financeiras:

Historicamente, a análise financeira sempre esteve muito ligada à necessidade de identificação de solidez e da *performance* das empresas. Em meados do século XIX, razões como o surgimento de corporações nos Estados Unidos levou à separação das funções de dono e administrador da empresa, o que efetivamente passou a exigir um sistema de avaliação formal da *performance* da própria administração. Ao mesmo tempo, banqueiros e credores também começaram a usar formas de avaliação baseadas nas demonstrações financeiras. Ao longo do tempo, o processo de análise e avaliação de empresas vem recebendo valiosas contribuições de diversos profissionais e estudiosos, como, por exemplo:

1. desenvolvimento e aprimoramento de diversos índices com o objetivo de analisar a empresa;
2. técnicas de comparação das empresas com os padrões dos respectivos segmentos de atuação;
3. modelos de previsão de insolvência baseados no uso de técnicas de métodos quantitativos;
4. metodologias para identificação do fluxo de caixa e para determinação da necessidade de capital de giro das empresas; e
5. modelos para seleção e avaliação de carteiras de ações e títulos em geral.

A Contabilidade é uma área do conhecimento que registra e estuda as mutações do patrimônio das entidades. Agregando as contribuições citadas - metodologias e modelos financeiros - aos objetivos da Contabilidade pode-se obter adequadas informações para os usuários. No caso do empresário, essas informações propiciarão às suas escolhas maiores chances de resultarem em lucro maximizado e estabilidade financeira. Sendo assim, a Contabilidade afirma-se como um primordial instrumento na administração financeira de uma organização.

1.2 TEMA

O tema escolhido para presente monografia pode ser assim resumido: processo de melhoria no controle administrativo-financeiro de uma empresa que comercializa derivados de petróleo, através da aplicação da metodologia de identificação da necessidade de capital de giro.

1.3 PROBLEMA

A questão problema que se procura responder é a seguinte: em uma empresa que atua na comercialização de derivados de petróleo e serviços há alternativas de pagamentos ao fornecedor na compra de óleo diesel. Essas alternativas envolvem prazo e custo, desta forma, qual a necessidade de capital de giro da empresa considerando as opções de pagamento?

1.4 OBJETIVOS

1.4.1 OBJETIVO GERAL

Como objetivo geral este trabalho pretende identificar a necessidade de capital de giro diante de opções diferenciadas para o pagamento a fornecedores, especificadamente de óleo diesel, de uma empresa de comercialização de derivados de petróleo.

1.4.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

Para complementar o objetivo geral os objetivos específicos consistem em:

- conceituar capital de giro;
- identificar as variáveis que compõem o capital de giro;
- identificar o ciclo operacional e financeiro da empresa em questão;
- identificar a metodologia de cálculo da necessidade de capital de giro;
- calcular as necessidades de capital de giro da empresa, considerando duas opções de pagamento a fornecedores.

1.5 JUSTIFICATIVA

A informação sobre a necessidade de capital de giro é essencial para a gestão econômico-financeira da empresa porque auxilia no controle das áreas envolvidas na execução do ciclo operacional, assim como, na escolha de uma estrutura de financiamento que seja compatível com os níveis de risco financeiro e retorno econômico desejados pela entidade.

Possuir a noção da capacidade financeira e dispor desse capital de giro evita que organizações denigrem sua imagem no mercado. Ter o mérito de honrar contas até o dia do vencimento é uma característica de empresas idôneas. As empresas que pagam fornecedores sem atraso tiram vantagens de sistemas de crédito assim como usufruem benefícios de instituições financeiras. Além disso, chegam a conseguir descontos e opções quanto a formas de pagamento.

O capital de giro é um indicador da situação financeira e econômica da empresa visto que:

Adequá-lo às necessidades quantitativas e qualitativas em cada caso e em cada momento, bem como escolher de forma eficiente e eficaz entre as inúmeras fontes e formas de financiá-lo, poderá representar a diferença entre liquidez e insolvência, crucial no dia-a-dia das empresas, ou ainda entre lucro e prejuízo, essencial para a manutenção dos negócios. (AGUSTINI 1999, p. 13).

Baseando-se nisso, muitos gestores de organizações reconfiguram seus negócios por meio da redução de custos e despesas, lançamento de novos produtos, recomposição do fluxo de caixa, etc. Ter o conhecimento da necessidade de capital de giro é ter a noção do fluxo de

caixa dentro de uma condição temporal, fator vital às operações da empresa. Essa informação referência à tomada de decisão do gestor da organização, auxilia-o em planejamentos operacionais e financeiros. No setor operacional, por exemplo, pode-se programar a data da compra do produto considerando o giro de estoque. No setor financeiro, pode-se alongar ou encurtar o prazo de recebimento do pagamento dos clientes em função da necessidade de entrada de recursos para o cumprimento de obrigações.

Devido à acirrada concorrência no comércio, destaca-se a empresa que oferecer o maior número de vantagens aos clientes. As facilidades almejadas pela clientela referem-se a prazo no desconto de cheques, recebimento de cartões de crédito e maior carência de dias para o faturamento de notas de clientes autorizados. Essas disponibilidades envolvem gastos para a empresa. O prazo para pagamento aos fornecedores é menor que o ofertado aos clientes. Além disso, a estrutura física operacional necessária à continuidade das atividades é extremamente custosa, envolvendo funcionários administrativos e operacionais, freqüente manutenção de equipamentos, rígido controle das normas ecológicas, intensa utilização de serviços bancários, entre outros. Sendo assim comprova-se que identificar na empresa a necessidade de capital de giro é dispor de um diferencial competitivo.

A empresa que conhece a necessidade de capital de giro de que seu negócio carece tem maiores chances de elaborar estratégias de crescimento, financiamento e lucratividade, pois tem formas de administrar seus prazos médios de recebimento, estocagem e pagamento.

Portanto, de acordo com o exposto é fundamental possuir esta eficiente informação para manter a rotina de atividades da organização que visa êxito em seus resultados.

Segundo Matarazzo (1998, p. 342)“a Necessidade de Capital de Giro é a chave para a administração financeira de uma empresa”.

1.6 METODOLOGIA

Com a intenção de suprir suas constantes e crescentes necessidades o homem busca o conhecimento. Tal afirmação é complementada pelas palavras de Galliano (1986, p. 17):

O conhecimento leva o homem a aprimorar-se da realidade e, ao mesmo tempo, a penetrar nela. Essa posse confere-nos a grande vantagem de nos tornar mais aptos para a ação consciente. A ignorância tolhe as possibilidades de avanço para melhor, mantém-nos prisioneiros das circunstâncias. O conhecimento liberta: permite que atuemos para modificar circunstâncias em nosso benefício. Quando pensamos em termos de toda a humanidade, reconhecemos que só podemos avançar mediante o conhecimento da realidade.

Lendo este texto, cresce a vontade de buscar o conhecimento, de aprimorar idéias e conceitos para gerar soluções e construir uma realidade melhor.

Dentre os tipos de conhecimento, este trabalho basear-se-á no conhecimento científico, que “resulta de investigação metódica, sistemática da realidade. Ele transcende os fatos e os fenômenos em si mesmos, analisa-os para descobrir suas causas e concluir as leis gerais que o regem” (GALLIANO, 1986, p. 19).

Complementando a citação anterior, Galliano (1986, p. 19) afirma que:

Como o objetivo da Ciência é o universo material, físico, naturalmente perceptível pelos órgãos dos sentidos ou mediante ajuda de instrumentos de investigação, o conhecimento científico é verificável na prática, por demonstração ou experimentação. Além disso, tendo o firme propósito de desvendar os segredos da realidade, ele os explica e demonstra com clareza e precisão, descobre suas relações de predomínio, igualdade ou subordinação com outros fatos ou fenômenos. De tudo isso inclui leis gerais, universalmente válidas para todos os casos da mesma espécie.

Ainda, segundo Lakatos (1989, p. 18), o conhecimento científico é transmitido por intermédio de treinamento apropriado, sendo um conhecimento obtido de modo racional, conduzido por meio de procedimentos científicos.

O conhecimento científico pode ser obtido por meio de pesquisa científica. “A pesquisa parte, pois, de uma dúvida ou problema e, com o uso do método científico, busca uma resposta para a solução”. (DEMO, 1985, p. 50)

Procedimentos científicos ou métodos científicos são, segundo Lakatos (1989, p. 41) “o conjunto de atividades sistemáticas e racionais que, com maior grau de segurança e economia, permite alcançar o objetivo – conhecimentos válidos e verdadeiros -, traçando o caminho a ser seguido, detectando erros e auxiliando as decisões do cientista”.

No desenvolvimento deste trabalho a técnica de pesquisa utilizada será o estudo de caso, de caráter descritivo-exploratório. É descritiva porque observa, registra, analisa e correlaciona fatos, sem manipulá-los, isto é, sem interferência do pesquisador. Denomina-se também exploratória, porque se limita a definir objetivos e buscar maiores informações sobre o tema em questão, familiarizando-se com ele, obtendo percepções do mesmo e, descobrindo novas idéias para utilizá-las em posteriores pesquisas.

Para garantir maiores possibilidades de exatidão na análise financeira, mediante aplicação de uma metodologia para identificar as necessidades de capital de giro de uma empresa de comercialização de derivados de petróleo, é preciso concentrar-se no contexto em que ela está inserida. Os resultados da empresa são influenciados pela localização, litragens negociadas, clientela, sistema de cobrança, formas de pagamento aceitas, etc. Portanto, esse tipo de empresa possui peculiaridades que a tornam específica no comércio em questão. Se as variantes citadas diferirem ou a entidade pesquisada for outra, mesmo sendo do ramo, a solução do problema conseqüentemente será distinto, visto que, se torna um novo caso a ser estudado. Enfim, em função da questão a apresentar-se depender do meio em que a empresa sobrevive, a modalidade “estudo de caso” auxilia de forma mais precisa e objetiva a pesquisa.

A forma de apresentação deste trabalho dar-se-á por uma Monografia, isto é, dissertação acerca de um ponto particular ou específico, tratando de toda a sua completeza dentro de um contexto. Segundo Inácio Filho (2000, p. 55), monografia é caracterizada como:

(...) uma síntese de leituras, observações, reflexões e críticas desenvolvidas de forma metódica e sistemática por um pesquisador que relata a um ou mais destinatários um determinado escrito que seja resultado de suas investigações, as quais por sua vez têm origem em suas inquietações acadêmicas.

Traçaram-se etapas para a elaboração da pesquisa a fim de ordená-la e facilitá-la. A primeira consiste no levantamento bibliográfico com relação ao tema em questão: o estudo de publicações que exponham ferramentas para a orientação na etapa seguinte.

A segunda etapa refere-se à apresentação da empresa e à análise direta do específico ambiente operacional-financeiro onde se situa o problema. Colher dados e estudar informações possibilitam a associação de conhecimentos teóricos a fatos concretos para o desfecho da terceira etapa.

Trata-se, na terceira etapa, da exposição do objetivo geral proposto, resultado do aprimoramento de todos os dados obtidos, tanto teóricos como práticos.

As informações relativas à entidade estudada foram obtidas por meio de entrevistas com os sócios-proprietários da empresa, auxiliar administrativo e os controladores de estoque, os quais utilizam como auxílio, em questões operacionais e financeiras, relatórios gerados por um programa gerencial tecnológico implantado na empresa. Além desses, demonstrações contábeis fornecidas pelo contador da empresa serviram de apoio à resolução do problema.

Baseando-se no Balanço Patrimonial, na Demonstração de Resultado e nas informações operacionais oriundas de relatórios gerenciais, aplicar-se-á as metodologias de cálculo para a identificação dos indicadores propostos.

As metodologias de cálculo aplicadas na identificação dos indicadores de prazos médios, ciclo financeiro, ciclo operacional e necessidade de capital de giro são as propostas pelo Professor Dante C. Matarazzo (1998).

2 REVISÃO BIBLIOGRÁFICA

Para a aplicação da metodologia de identificação da necessidade de capital de giro é importante ter uma compreensão teórica, visto que é a fundamentação para se atingir os objetivos deste trabalho.

2.1 CICLO OPERACIONAL

Conforme Marion (1985, p 89), “o período desde a aquisição da matéria-prima (que entra no processo produtivo) até o recebimento das duplicatas é denominado Ciclo Operacional”, em outras palavras, é a soma do prazo médio de renovação de estoque com o prazo médio de recebimento de vendas.

Além de Marion, Di Agustini (1999 p. 40) diz que “Ciclo Operacional pode ser definido como o tempo demandado para aquisição de insumos de produção, transformação desses insumos em produtos acabados e serviços, venda e recebimento dos mesmos.”

O Ciclo Operacional envolve contas patrimoniais tais como: Caixa, Bancos, Salários a Pagar; Contas a Pagar; Duplicatas a Receber; Estoques de matérias-primas, de produtos em andamento e de produtos acabados; Fornecedores; Impostos a Recolher e Empréstimos a Pagar. Os saldos dessas contas são alterados freqüentemente, estão permanentemente em movimento. “São as contas *em giro, em circulação*. Por isso o grupo dessas contas é denominado *Circulante*.” (MARION 1985, p. 70)

Além disso, “...o ciclo operacional incorpora seqüencialmente todas as fases operacionais presentes no processo empresarial de produção-venda-recebimento” (ASSAF NETO, 1997 p. 19). Porém, cada uma das fases apresenta determinado prazo: prazo de

recebimento de pagamento por clientes, prazo de estocagem de produtos acabados e/ou matéria-prima, prazo para pagamento a fornecedores. A soma desses prazos resulta no ciclo operacional.

(...) Evidentemente de acordo com as características operacionais da empresa, uma ou mais dessas fases podem não existir. Por exemplo, se as vendas são realizadas somente à vista, o prazo médio de cobrança é considerado nulo. Da mesma forma empresas que produzem somente por encomenda não apresentam prazo de estocagem de produtos acabados, assim por diante. (ASSAF NETO, 1997 p. 19)

Os ciclos operacionais variam de empresa para empresa, dependendo da atividade que exercem, podendo ser anuais, semestrais, mensais, etc.

Quanto mais longo se apresentar este período, maior será, evidentemente a necessidade de recursos para financiar o giro da empresa. Em verdade, o ciclo operacional representa o intervalo de tempo em que não ocorrem ingressos de recursos financeiros na empresa, demandando-se capital para financiá-lo. (ASSAF NETO, 1997 p. 19)

A seguir, serão apresentadas definições a respeito do prazo médio de renovação de estoques (PMRE), prazo médio de recebimento de vendas (PMRV) e prazo médio de pagamento de compras (PMPC). A importância desses indicadores é fundamentada por Matarazzo (1998, p. 315) quando diz que:

...a conjunção dos três índices de prazos médios leva à análise dos ciclos operacional e de caixa, elementos fundamentais para a determinação de estratégias empresariais, tanto comerciais quanto financeiras, geralmente vitais para a determinação do fracasso ou sucesso de uma empresa. A partir dos ciclos operacional e de caixa são construídos modelos de análise do capital de giro e do fluxo de caixa.

Segue a exposição gráfica do ciclo operacional com os prazos que o compõem:

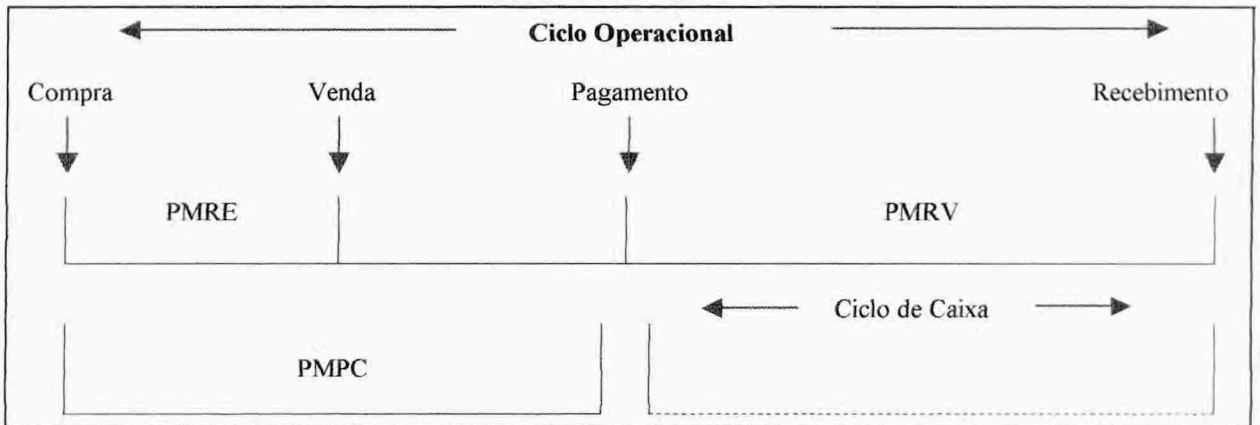


Figura: 01 – Ciclo Operacional
Fonte: Matarazzo 1998, p. 325

2.1.1 PRAZOS MÉDIOS

Os prazos médios descritos nesta parte são: prazo médio de renovação de estoques, prazo médio de pagamento de compras e prazo médio de recebimento de vendas.

Uma interessante metáfora é apresentada por Dowsley (1983, p. 120) para a melhor compreensão dos prazos:

O Prazo Médio parte do entendimento dos conceitos de Estoque e Fluxo. Imagine uma caixa d' água (Estoque) com entrada (Fluxo de Entrada) e saída (Fluxo de Saída) de água por um determinado período de tempo. Existe prazo para que a caixa d' água fique cheia ou vazia, desde que o 'Fluxo de Entrada' seja diferente do 'Fluxo de Saída'. Por similaridade, podemos afirmar que o Prazo Médio de um 'Estoque' numa empresa é o tempo médio para que os seus 'Fluxos de Saída' tornem o estoque mínimo.

A análise conjunta dos prazos médios vale para compreender as variações da necessidade de capital de giro, considerando que eles a influenciam diretamente por

representarem ciclo financeiro e dinheiro investido. São elementos controláveis pelos administradores, peças manipuláveis que integram a administração do capital de giro.

2.1.1.1 Prazo Médio de Renovação de Estoque

Segundo Silva, (1993, p. 144) “o prazo médio de renovação de estoques indica quantos dias, em média, os produtos ficam armazenados na empresa antes de serem vendidos”.

A fórmula proposta por Matarazzo (1998, p. 323) é a seguinte:

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

Onde.

PMRE = Prazo Médio de Renovação de Estoques

E = Estoques

CMV = Custo de Mercadorias Vendidas

A interpretação que se pode dar à primeira fórmula, ‘E / (CMV / 360)’, é a seguinte: o denominador, CMV / 360, mostra quanto a 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)

2.1.1.2 Prazo Médio de Pagamento das Compras

“O prazo médio de pagamento de compras (PMPC) indica quantos dias, em média, a empresa demora para pagar seus fornecedores”. (SILVA, 1990 p. 156)

A fórmula é assim representada por Matarazzo (1998, p. 323):

$$\text{PMPC} = 360 \frac{F}{C}$$

Onde:

PMPC = Prazo Médio de Pagamento de Compras

F = Saldo de Fornecedores do Balanço

C = Compras

2.1.1.3 Prazo Médio de Recebimento de Vendas

Silva (1993, p. 152) faz o seguinte comentário sobre este prazo:

O prazo médio de recebimento das vendas indica quantos dias, em média, a empresa leva para receber suas vendas. O volume de duplicatas a receber é decorrência de dois fatores básicos:

- a) montante de vendas a prazo; e
- b) prazo concedido aos clientes para o pagamento.

Matarazzo (1998, p. 320) compara a conta de Duplicatas a Receber com um “reservatório que é alimentado pelas vendas e, ao mesmo tempo, alimenta o Caixa”. Acrescenta que: “o nível do reservatório representa o volume de investimentos efetuados pela empresa em Duplicatas a Receber”. Esse sistema depende de quanto entra diariamente no reservatório, ou seja, vendas diárias. Portanto, o Fluxo de Entradas em Caixa é independente do reservatório, retrata vendas passadas que podem seguir ou não um mesmo prazo de recebimento.

Sua fórmula é definida por Matarazzo (1998, p. 319) como sendo:

$$\text{PMRV} = 360 \frac{DR}{V}$$

Onde:

PMRV = Prazo Médio de Recebimento de Vendas

DR = Duplicatas a Receber

V = Vendas

2.2 CICLO DE CAIXA / CICLO FINANCEIRO

Ciclo financeiro ou ciclo de caixa é o período do ciclo operacional em que a empresa necessita de financiamento, pois ela pagou a seus fornecedores e ainda não recebeu dos clientes.

Di Agustini (1999, p. 40) define este ciclo da seguinte maneira: “Inserido no Ciclo Operacional temos o Ciclo Financeiro, que representa basicamente a série determinada dos recursos financeiros na atividade operacional da empresa, ou seja, pagamento de fornecimento, tempo de estocagem e recebimento das vendas”.

De acordo com os conceitos pode-se calcular o ciclo de caixa da seguinte forma:

$$CF = PMRE + PMRV - PMPC$$

Onde:

CF = Ciclo Financeiro

PMRV = Prazo Médio de Recebimento de Vendas

PMRE = Prazo Médio de Renovação de Estoques

PMPC = Prazo Médio de Pagamento das Compras

Faz-se um lembrete quanto ao financiamento da empresa: ciclo de caixa “corresponde ao número de dias em que a empresa financia sozinha o *ciclo operacional*, mas não os únicos dias em que ela precisa financiá-lo, pois no restante do ciclo operacional os fornecedores financiam apenas parte dos investimentos” (MATARAZZO, 1998 p. 349).

Há situações em que a empresa recebe dos clientes antes de pagar aos fornecedores. Desta forma ela trabalha exclusivamente com o dinheiro do fornecedor, portanto não há investimento e sim, fonte de recurso.

2.3 CAPITAL DE GIRO

Segundo Gitman (2001, p. 459) “capital de giro ou capital circulante, representa a porção de investimento que circula de uma forma para outra na condução normal dos negócios”.

Em outras palavras, Sanvicente (1997, p. 178) justifica capital de giro com a seguinte expressão: *ativo circulante – passivo circulante*, “que fornece um valor monetário absoluto, corresponde à mesma noção subjacente ao índice de liquidez corrente, ou seja, à proporção de ativos transformáveis em dinheiro da empresa para saldar os compromissos com vencimento em curto prazo”.

“Dependendo da amplitude do ciclo operacional e financeiro e da posição de ativos e passivos circulantes, a empresa necessita de um determinado volume de disponibilidades para sustentar os descasamentos entre prazos médios de recebimentos das vendas e pagamento de fornecedores” (DI AGUSTINI 1999, p. 24). Dessa forma a empresa recorre a capital de giro.

As contas que compõem o Ativo Circulante são:

– Valores disponíveis para utilização imediata ou conversíveis em moeda corrente a qualquer tempo; normalmente são reunidos sob o título de “Disponibilidades”

Direitos conversíveis em valores disponíveis durante o curso do exercício seguinte àquele do balanço ou realizáveis durante o ciclo operacional da empresa se este exceder ao balanço ou realizáveis durante o ciclo

operacional da empresa se este exceder a um ano; correspondem a ‘Direitos Realizáveis a Curto Prazo’;
 Valores relativos a despesas já pagas que beneficiarão o exercício seguinte àquele da data do balanço; são denominados ‘Aplicações de Recursos em Despesas’. (MATARAZZO 1998, p. 53)

O Passivo Circulante ou passivos de funcionamento, segundo Di Agustini (1999, p. 24), “financiam as atividades operacionais da empresa no ciclo operacional, inclusive as obrigações para aquisição de ativo permanente”. As contas que o integram podem ser: fornecedores, salários a pagar, contas a pagar, aluguel a pagar, empréstimos bancários a pagar, impostos a recolher, juros a pagar e outros.

Conforme Di Agustini (1999, p. 13), “capital de giro é, para as empresas, uma parcela de seu capital total, todavia tão necessário quanto o capital fixo e, pelo dinamismo de suas mutações, ganha importância a sua administração”.

Assaf Neto (1997, p. 13) afirma que:

A importância e o volume do capital de giro para uma empresa são determinados principalmente pelo volume de vendas, o qual é lastreado pelos estoques, valores a receber e caixa; sazonalidade dos negócios, que determina variações nas necessidades de recursos ao longo do tempo; fatores cíclicos da economia, como recessão, comportamento do mercado etc; tecnologia, principalmente aplicada aos custos e tempo de produção; e políticas de negócios, centradas em alterações nas condições de venda, de crédito, produção etc.

Baseando-se no balanço patrimonial, o capital de giro pode ser nulo, próprio ou de terceiros. Diz-se nulo quando o ativo circulante iguala-se ao passivo circulante, ou seja, as contas a pagar coincidem com a receber em prazo de até um ano.

O capital de giro é próprio quando dívidas ou obrigações exigíveis encontram-se menores que o valor de bens e direitos no período de um ano. A empresa financia com recursos próprios, Patrimônio Líquido e Ativo Permanente, parcela do ativo circulante.

Denomina-se capital de giro de terceiros o capital provindo de financiamentos e empréstimos bancários, isso porque o passivo circulante supera o ativo circulante.

2.4 NECESSIDADE DE CAPITAL DE GIRO

A metodologia aplicada neste trabalho para a identificação da necessidade de capital de giro é a proposta pelo professor Dante C. Matarazzo no livro *Análise Financeira de Balanços*.

Segundo Matarazzo (1998, p. 344) a necessidade de capital de giro (NCG) é estabelecida da seguinte maneira:

$$\text{NCG} = \text{ACO} - \text{PCO}$$

Onde:

NCG = Necessidade de Capital de Giro

ACO = Ativo Circulante Operacional

PCO = Passivo Circulante Operacional

O Ativo Circulante Operacional – ACO é o investimento que decorre automaticamente das atividades de compra / produção / estocagem / venda, enquanto que o Passivo Circulante Operacional – PCO é o financiamento, também automático, que decorre dessas atividades.

A diferença entre esses investimentos (ACO) e financiamentos (PCO) é quanto a empresa necessita de capital de giro para financiar o giro, ou seja, a NCG.

O Ativo e Passivo Circulante Operacional podem encontrar-se em dadas situações na empresa:

ACO > PCO	É a situação normal na maioria das empresas. Há uma NCG para a qual a empresa deve encontrar fontes adequadas de financiamento.
ACO = PCO	Neste caso a NCG é igual a zero e portanto a empresa não tem necessidade de financiamento para o giro.
ACO < PCO	A empresa tem mais financiamentos operacionais do que investimentos operacionais. Sobram recursos das atividades operacionais, os quais poderão ser usados para aplicação no mercado financeiro ou para expansão da planta fixa.

Quadro 01 – ACO / PCO

Fonte: Matarazzo (1998, p.345)

Na primeira situação a empresa pode ser financiada por fontes internas ou externas. Estas, por recursos próprios ou de terceiros; aquelas por rendimentos provindos da atividade operacional da empresa.

Os recursos próprios podem ser Patrimônio Líquido e Ativo Permanente, já os de terceiros são duplicatas descontadas, empréstimos bancários a curto e/ou longo prazo, financiamentos bancários, cheques pré-datados, antecipação de cartão de crédito, entre outros.

A Necessidade de Capital de Giro, segundo Matarazzo (1998, p. 348) pode ser também apresentada pela seguinte fórmula:

$$NCG = CC \times Vd + A$$

Onde:

NCG = Necessidade de Capital de Giro

CC = Ciclo de Caixa

Vd = Vendas diárias = Vendas anuais / 360

A = Ajuste: é o resultado de outros Ativos Circulantes Operacionais menos Outros Passivos Circulantes Operacionais (como salários, encargos e tributos a pagar), ou seja, valores de Ativo e Passivo Circulante que surgem das operações e cujo saldo em geral, de pequeno montante, será um ajuste (acréscimo ou decréscimo) da NCG.

Essa nova representação demonstra que “existe relação direta entre o Ciclo de Caixa e o financiamento do investimento em giro” pois, “o montante desses financiamentos é conhecido como Necessidade de Capital de Giro = NCG”.

O presente trabalho analisa apenas um produto comercializado na empresa (óleo diesel), e assim fundamenta esta postura:

Considerando-se que as empresas geralmente produzem mais de um produto, a mensuração das necessidades de capital de giro deve ser feita a partir da mensuração do Capital de Giro diretamente identificada a cada um dos produtos, pois cada produto possui sua própria estrutura de custos, seu próprio volume e comportamento de vendas, e seus próprios ciclos operacionais e de financiamento, portanto, sua própria necessidade de capital de giro periódica, a que se denomina de Capital de Giro Direto. (DOLABELLA)

Capital de Giro Direto são os recursos financeiros necessários à realização do volume de vendas de um produto, levando em conta a extensão do seu ciclo operacional daquele mesmo.

3 ESTUDO DE CASO

O período analisado compreende de primeiro de janeiro a trinta e um de agosto de dois mil e três.

3.1 A EMPRESA

A empresa analisada é a Alfa e Cia. Ltda., seu nome de fantasia é Postos X-Alfa e ela atua no ramo de comercialização de derivados de petróleo e prestação de serviços. Sua forma jurídica é de Sociedade por Cotas de Responsabilidade Limitada. Esta empresa é formada por dois postos de gasolina e localiza-se na BR-101, Km ZZZ no município de Biguaçu, no estado de Santa Catarina. Os postos situam-se frente a frente, um deles contratado com a empresa Companhia Brasileira de Petróleo Ipiranga S/A (sentido Norte da Rodovia); o outro com a empresa Esso Brasileira de Petróleo S/A (sentido Sul da Rodovia).

Os produtos comercializados são: óleo diesel comum, óleo diesel aditivado, gasolina comum, gasolina aditivada, álcool e óleos lubrificantes.

É importante salientar que a idéia inicial da empresa, representada por projetos técnicos e arquitetônicos, tinha-se como foco a revenda do óleo diesel. Tal ponto de vista baseava-se no antigo ambiente geográfico em que os postos estavam inseridos, sendo assim eram classificados como “postos de estrada”.

No entanto, com a grande expansão das cidades da região da Grande Florianópolis verificada nos últimos anos observou-se um encurtamento das distâncias e, atualmente, não é mais possível identificar onde começa uma cidade e termina outra. O local em que o posto se enquadra deixou de ser apenas uma reta de ligação, mas passou a ser uma localidade de vida

própria. A duplicação da BR-101 no trecho Norte aumentou o fluxo de veículos e também trouxe mudanças demográficas. O dito “posto de estrada” passou a se adaptar às idéias, propostas e conceitos de um “posto de cidade”.

A revenda de gasolina, se comparada à do óleo diesel, é mais vantajosa em termos de margem de lucro: aproximadamente 19,45%, enquanto que o diesel representa aproximadamente 9,22%. Porém, a maior parte do faturamento da empresa continua provindo da revenda do óleo diesel, apesar de oferecer menor margem de lucro se comparado aos outros produtos ali ofertados.

Comercializar diesel envolve muitos custos e pouco lucro. No entanto, os proprietários têm esperança de que seja reimplantada uma política econômica que favoreça a atividade. Mesmo assim o negócio traz seus benefícios: possibilita a fixação de outros produtos e serviços que envolvem a sua clientela e serve como atrativo aos consumidores de álcool e gasolina.

Em função disso, há um interesse especial, de quem administra a empresa e de quem a estuda, no produto “óleo diesel” e nas condições que circundam a sua comercialização.

3.1.1 BREVE HISTÓRICO

O posto da rede Ipiranga foi implantado no ano de 1971 pelos sócios “A” e “B”. Eles optaram pela cidade de Biguaçu, em virtude do término das obras da BR-101 na Grande Florianópolis.

Em 1989 houve o rompimento da sociedade que destinou a “A” a propriedade do posto, na época contratado com a rede Companhia Brasileira Atlântica de Petróleo, e de um terreno de 30.000 m² em frente ao empreendimento. Assim, em 1994, com a confirmação da

duplicação da BR-101, visando atender os clientes em ambos os sentidos, “A” construiu nesse terreno um novo posto que seguiu *layout* americano, pioneiro no Brasil. Melhorou-se a estrutura da empresa, que passou a ser formada por matriz e filial.

3.1.2 ESTRUTURA ORGANIZACIONAL

Hoje a empresa possui cinco sócios proprietários e 43 funcionários assim distribuídos: um controlador de estoque, um auxiliar administrativo, um gerente geral, dois encarregados de contas a receber, três gerentes de pistas, seis caixas, vinte lubrificadores, sete frentistas e duas faxineiras. A representação do quadro funcional dá-se pelo seguinte organograma:

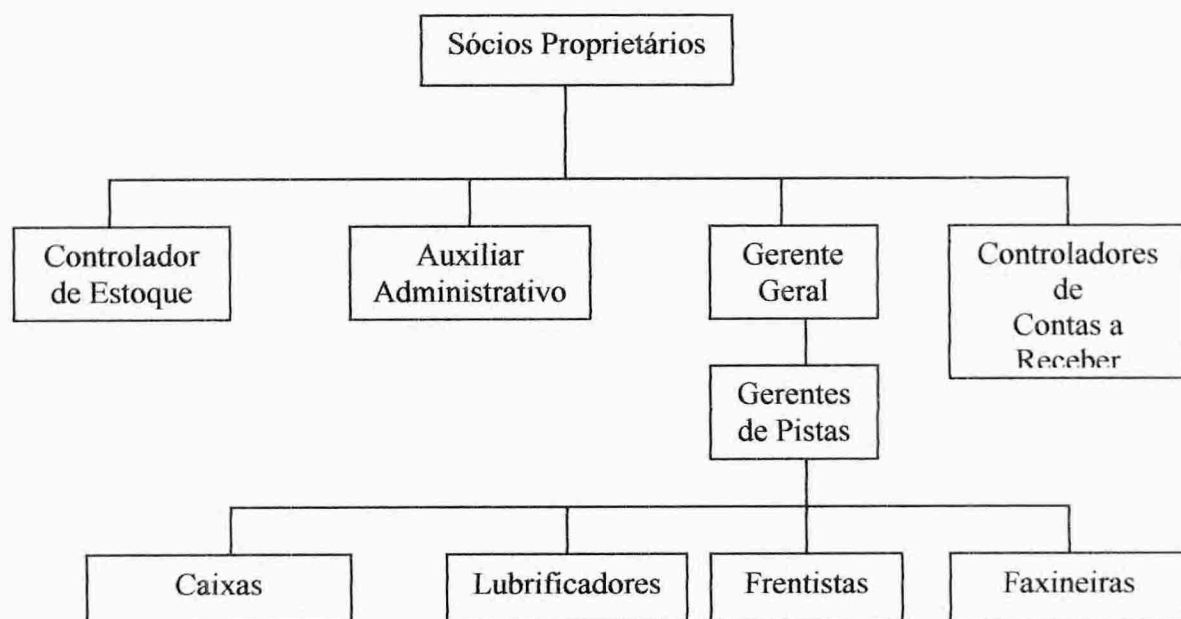


Figura 02 – Quadro Funcional

Dezessete funcionários estão diretamente relacionados à venda de óleo diesel.

3.1.3 INSTALAÇÕES

Quanto às instalações o posto matriz, Ipiranga, compreende uma área total de 20.000 m², 8 bombas de diesel, 4 bombas de gasolina, 2 bombas de álcool, 8 tanques subterrâneos de 15.000 litros cada, 1 lanchonete, 1 hotel, 1 oficina mecânica, 1 oficina elétrica, 1 loja de concerto de rádio-amador, 1 barbearia, 6 rampas para lubrificação e troca de óleo, 1 máquina para limpar tanque e 1 borracharia.

O posto Esso, filial, compreende uma área total de 50.000 m², 1 restaurante, 1 lanchonete, 1 oficina elétrica, 1 borracharia, 1 loja de concerto de bombas injetoras, 1 máquina para lavagem de ônibus e caminhões, 1 máquina para lavagem de automóveis, 5 bombas duplas de diesel, 4 bombas de gasolina, 4 bombas de álcool, 12 tanques subterrâneos de 15.000 litros cada, 4 rampas para lubrificação e troca de óleo.

Existe, no ativo da empresa, um caminhão para transporte de combustíveis o qual serve aos dois postos.

Os Postos X-Alfa possuem suportes tecnológicos: Sistema de Informação Gerencial (Selfmax), que possibilita 190 tipos de relatórios; bombas eletrônicas; sistema de vigilância 24h com 4 câmeras no Posto Ipiranga e 4 câmeras no Posto Esso; máquina de lavagem para automóveis e para ônibus e caminhões, modelo Ceccato; notas fiscais computadorizadas; bombas equipadas com filtros que purificam o óleo diesel; sistemas integrados operacionais disponibilizados pelas companhias de petróleo, *CTF e Essocard*.

3.1.4 CONTROLE DE QUALIDADE

A qualidade nos postos da empresa é verificada por meio de várias ações. O controle de qualidade dos combustíveis é feito mensalmente pelas Distribuidoras de Petróleo que certificam cada bomba com o selo de garantia da companhia. É feita pela empresa a drenagem semanal dos tanques para evitar o acúmulo de água, assim como controle diário dos tanques subterrâneos através de medições para verificar a existência de vazamentos ou problemas no estoque. O posto faz aferição das bombas de combustível diariamente para verificar se a quantidade marcada na bomba é real. E o INMETRO (Instituto Nacional de Metrologia, Normalização e Qualidade Industrial) fiscaliza, a cada seis meses, o volume registrado nas bombas, certificando o controle com um selo de garantia.

3.1.5 FORNECIMENTO DO PRODUTO

Os combustíveis são fornecidos pelo Armazém das Distribuidoras, comandado pela Petrobrás, que fica a 7 Km dos postos e o transporte é feito por caminhão tanque da própria empresa. Mais especificadamente, os produtos são provenientes da refinaria que a Ipiranga e a Esso possuem em Paulina - SP e são conduzidos através do oleoduto para a base de distribuição da Petrobrás no município de Biguaçu. A partir desse estágio, com caminhão próprio do posto, este retira os combustíveis e no mesmo dia os descarrega nos tanques subterrâneos de armazenamento. O fato de o transporte ser feito por caminhão da empresa resulta no desconto de R\$ 0,006 por litro em cada produto.

Pela experiência no negócio e o conhecimento das variáveis externas que determinam a demanda, a empresa faz uma provisão de vendas para cada posto e, assim, efetua os pedidos

às companhias de petróleo Esse modelo de gestão denomina-se *determinístico*, ou seja, “parte do suposto que a quantidade de demanda de estoque é conhecida” (Assaf Neto, 1997 p.159). No entanto, trabalha-se com o incremento da margem de segurança ou estoque de segurança fixo, que varia às vezes, numa margem de mil litros, em cada posto, para o diesel e, de cem litros para o aditivado.

O pedido é realizado com um dia de antecedência, até às 17:00h, pela central eletrônica. A liberação do combustível ocorre conforme crédito positivo com a companhia. O pagamento se dá mediante boleto bancário para compras à vista e a prazo. As compras são realizadas 100% a prazo. As aquisições dão-se dessa forma em função do alto custo dos pedidos feitos diariamente.

O responsável por essa seção é o auxiliar administrativo.

No período analisado, de primeiro de janeiro a trinta e um de agosto de dois mil e três, as condições de pagamento apresentam-se assim: a Ipiranga oferece 20 dias de prazo na compra do óleo diesel ao custo de R\$ 1,23 o diesel comum e de R\$ 1,26 o diesel aditivado. Na compra à vista o produto passa a custar R\$ 1,20 o comum e R\$ 1,23 o aditivado

Já na Esso os dias de prazo para o pagamento do óleo diesel são 20 ao custo de R\$ 1,2338 o diesel comum e de R\$ 1,2612 o diesel aditivado. Na compra à vista paga-se R\$ 1,2038 pelo comum e R\$ 1,2312 o aditivado..

Há necessidade de se conhecer a fundo o que envolve essas condições de pagamento, visto que a empresa objetiva e precisa de estabilidade financeira. Saber a necessidade de capital de giro de cada proposta possibilita à empresa escolha da opção que mais se encaixe à sua capacidade operacional e possibilidades de financiamento. Assaf Neto (1997, p. 13) define que “uma empresa deve investir em capital de giro enquanto o retorno marginal dos ativos correntes se mantiver acima do custo dos recursos alocados para seu financiamento.”

Desta forma, em função das opções de se pagar aos fornecedores o valor integral à vista ou a prazo dá-se a existência deste estudo de caso.

3.1.6 VENDAS

Os clientes do óleo diesel são caminhoneiros autônomos que vivem do transporte de cargas, empresas transportadoras e/ou produtoras, ônibus de turismo e veículos de passeio.

O fluxo da BR 101 sofre influências sazonais relacionadas aos períodos de entressafra, de maior consumo da população motivada por fatores econômicos e, de outras variáveis macroambientais que serão comentadas no próximo subitem. A vendagem dos postos é influenciada por essas variáveis além de outros fatores relacionados diretamente aos atrativos dos postos, entre eles: instalações, localização, preço do óleo diesel, condições de pagamento ofertadas aos clientes e credibilidade. No entanto, as receitas auferidas no decorrer dos meses do último ano, nesta atividade, têm apresentado razoável regularidade, a não ser no período entre vinte e quatro de dezembro a cinco de janeiro, quando ocorre uma queda de 50% nas vendas.

Considerando essas influências, fez-se uma média mensal de vendas, analisando o período de janeiro a agosto do ano de 2003. No posto matriz, Ipiranga, o montante foi de 540.021 litros, enquanto no posto Esso, filial, de 361.140 litros.

As empresas do ramo, focadas na revenda de óleo diesel, normalmente não utilizam nenhum método para formação do preço de venda, o que ocorre devido à forte pressão existente entre, fornecedores, consumidores e principalmente dos concorrentes diretos.

Na empresa em questão, o preço e o prazo são decorrentes do mercado. Leva-se em conta os custos fixos da empresa e, em cima disso, trabalha-se com um preço mínimo, ambos

sendo instrumentos equilibradores de lucratividade. A empresa tem poderes para administrá-los, mas, para manter-se competitiva, necessita enquadrar-se nesse sistema mercadológico.

Os preços ofertados pela empresa são os seguintes:

Matriz

- À vista – óleo diesel comum = R\$ 1,37 / óleo diesel aditivado = R\$ 1,40;
- A prazo – óleo diesel comum = R\$ 1,43 / óleo diesel aditivado = R\$ 1,46.

Filial

- À vista - óleo diesel comum = R\$ 1,3738 / óleo diesel aditivado = R\$ 1,4038;
- A prazo – óleo diesel comum = R\$ 1,4338 / óleo diesel aditivado = R\$ 1,4638.

3.1.6.1 Recebimento das Vendas

Do total das vendas de óleo diesel realizadas pela empresa, aproximadamente, 69% são recebidas a prazo, enquanto que 29% à vista. O restante, 2% das vendas, a prazo, dão-se como perda por inadimplência.

Atualmente os Postos X-Alfa oferecem a seus clientes prazo para pagamento por meio de cheques, cartões de crédito, *CTF (Controle de Tele-Frotas)*, *Essocard* e boleto bancário. Os cheques são aceitos apenas de pessoas cadastradas, caso contrário, há necessidade de apresentação de documentos de identidade e, daí, é realizada consulta em sistemas de conferência.

O *CTF* e o *Essocard* são programas desenvolvidos pelas companhias de petróleo, que buscam favorecer seus usuários: o posto e a empresa cadastrada, qual tem maior controle de suas frotas e prazo para pagamento. O posto assegura-se da garantia do recebimento da venda

realizada. A utilização desse sistema impõe aos postos uma despesa de comissão de 1% do *CTF* e 5% do *Essocard*

Os clientes que usufruem o cheque pré-datado, boleto bancário, *Essocard* e *CTF* recebem o prazo de 15 + 15 dias. Esse prazo consiste em receber o valor de vendas auferidas dentro de um lote de quinze dias, ou seja, a empresa abastece por quinze dias e honra seu compromisso, em valor integral, no décimo quinto dia do período; abastece por mais quinze dias e paga o valor no trigésimo dia do período.

São aceitos todos os tipos de cartões de crédito. O recebimento do valor, pela empresa, dá-se em média vinte e cinco dias após a venda.

Os responsáveis por esse setor são os controladores de contas a receber.

3.1.7 ANÁLISE DO AMBIENTE EXTERNO

A empresa em questão está inserida em um ambiente de variáveis expressivas que a tornam singular na revenda do produto que está sendo especificamente analisado para o trabalho: óleo diesel. De acordo com a análise do ambiente externo pode-se observar o quanto o comportamento do negócio é afetado por fatores que vêm de fora.

Como o principal objeto de Alfa & Cia Ltda é a comercialização do óleo diesel, até porque é o responsável pela maior parte de seu faturamento, é necessário estar atento ao contexto existente. Mas, além de estar ciente de acontecimentos externos é necessário possuir informações financeiras, de âmbito gerencial pois servem de instrumentos estratégicos para o bom desempenho da atividade.

Neste caso, a informação sobre a necessidade de capital de giro é um elemento norteador para a tomada de decisões.

Atualmente, a BR 101 encontra-se parcialmente duplicada, fato que resultou no aumento do fluxo de veículos. Sendo assim, inúmeros outros postos se instalaram às suas margens, no entanto foi de maneira desproporcional ao crescimento do movimento de veículos nela registrado. Sob o ponto de vista do consumidor pode ser um bom negócio pois este passou a ter maior poder de barganha.

Em 1998 ocorreu a crise asiática e a forte valorização do dólar. Observaram-se constantes aumentos no preço dos combustíveis, resultando no encarecimento do transporte rodoviário e na queda do consumo da população, pois os custos são repassados aos produtos e o consumidor continua a receber o mesmo salário. Em função disso, empresas revisaram seus custos e enxugaram-nos ao máximo. Incentivos ao transporte ferroviário, marítimo e fluvial começaram a surgir.

Porém, no primeiro semestre do ano de 2003 o preço de combustível baixou 7,82%.

O setor passou a ser regulado e fiscalizado pela Agência Nacional de Petróleo (ANP) que em 1998 promoveu a abertura de mercado, a qual facilitou o surgimento de pequenas distribuidoras que não recolhem impostos (PIS, COFINS, ICMS). A chamada “Indústria das Liminares”, junto à adulteração de combustíveis (uso de solventes), resultou em concorrência desleal perante os postos que trabalham legalmente. Segundo a Fecombustíveis, os governos Federal e Estadual deixam de arrecadar, entre impostos protegidos por liminares e a comercialização de produtos fora de especificação, cerca de R\$ 2,5 bilhões anuais. Diz, ainda, que o mercado ilegal chega a movimentar algo como R\$ 7 bilhões anuais, sendo que as empresas associadas ao Sindicomb (Sindicato dos Combustíveis) têm um faturamento de cerca de R\$ 60 bilhões anuais, ou seja, o mercado ilegal de combustíveis no Brasil é responsável por mais que 10% do total movimentado pelas empresas que operam legalmente.

Em função dessa abertura de mercado, as empresas de transportes estão tendo a possibilidade de possuir reservatórios de combustíveis, ficando isentas de qualquer tributo específico ou controles ambientais.

As próprias companhias de petróleo podem ter postos próprios de revenda de combustíveis, os quais têm maior mobilidade para concorrer.

Como se percebe, o ramo de revenda de óleo diesel está inserido em uma situação extremamente delicada onde a honesta saúde financeira provem de um esforçado trabalho. Criatividade, controle, ferramentas de gestão e experiência misturam-se para vislumbrar resultados positivos.

3.1.8 DEMONSTRAÇÕES CONTÁBEIS

No presente trabalho são apresentados, em anexo, o Balanço Patrimonial (anexo 01) e a Demonstração do Resultado do Exercício (anexo 02). Os valores expressam os resultados da matriz e da filial. Estes documentos foram transcritos dos originais assinados pelo contador da empresa. A primeira demonstração é datada do dia trinta e um de agosto de dois mil e três, a segunda representa o período de primeiro de janeiro a trinta e um de agosto do mesmo ano.

3.2 CICLO FINANCEIRO E CICLO OPERACIONAL

Esta parte do trabalho visa apresentar o ciclo financeiro e operacional do óleo diesel comum e aditivado da matriz e da filial. Tal indicação está fundamentada na metodologia de cálculo referida no item 2.2, e na representação gráfica do item 2.1.

Para relembrar, a fórmula utilizada é a seguinte:

$$\mathbf{CF = PMRE + PMRV - PMPC}$$

Onde:

CF = Ciclo Financeiro

PMRV = Prazo Médio de Recebimento de Vendas

PMRE = Prazo Médio de Renovação de Estoques

PMPC = Prazo Médio de Pagamento das Compras

Apresentar-se-á os ciclos financeiros e operacionais sob as duas opções de pagamento da empresa a fornecedores: pagamento integral a prazo e pagamento integral á vista.

3.2.1 COMPRAS PAGAS A PRAZO

Inicia-se pelo cálculo do prazo médio de renovação de estoques:

$$\mathbf{PMRE = 360 \frac{E}{CMV}} \quad \text{ou} \quad \mathbf{PMRE = \frac{E}{\frac{CMV}{360}}}$$

Onde:

PMRE = Prazo Médio de Renovação de Estoques

E = Estoques

CMV = Custo de Mercadorias Vendidas

Conforme o Balanço Patrimonial o valor registrado no Estoque é de R\$ 344.081,18, representando o estoque de todos os combustíveis e óleos lubrificantes. Por meio de relatório operacional determina-se o valor do estoque para o óleo diesel:

Produto	Custo (R\$)	Estoque (litros)	Estoque (R\$)
óleo diesel comum	1,23 / l	25.000	30.750,00
óleo diesel aditivado	1,26 / l	2.000	2.520,00
			33.270,00

Tabela 01 – Estoque Matriz

Produto	Custo (R\$)	Estoque (litros)	Estoque (R\$)
óleo diesel comum	1,2338 / l	15.000	18.507,00
óleo diesel aditivado	1,2612 / l	500	630,80
			19.137,6

Tabela 02 – Estoque Filial

O Custo de Mercadoria Vendida (CMV) é o seguinte:

Produto	Custo (R\$)	Quantidade Vendida	CMV (R\$)
óleo diesel comum	1,23 / l	2.662.650,09	3.275.059,61
óleo diesel aditivado	1,26 / l	228.163,61	287.486,15
			3.562.545,76

Tabela 03 – CMV Matriz

Produto	Custo (R\$)	Quantidade Vendida	CMV (R\$)
óleo diesel comum	1,2338 / l	1.908.969,67	2.355.286,78
óleo diesel aditivado	1,2612 / l	20.739,76	26.156,98
			2.381.443,76

Tabela 04 – CMV Filial

Conhecendo-se o Estoque e o Custo de Mercadorias Vendidas, aplica-se a fórmula. Em função de as demonstrações representarem um período semestral, 240 dias, é necessário fazer a seguinte adaptação:

$$\mathbf{PMRE} = 240 \frac{\mathbf{E}}{\mathbf{CMV}}$$

MATRIZ	Óleo diesel comum PMRE = $240 \times \frac{30.750,00}{3.275.059,61} = 2$ dias	Óleo diesel aditivado PMRE = $240 \times \frac{2.520,00}{287.486,15} = 2$ dias
FILIAL	Óleo diesel comum PMRE = $240 \times \frac{18.507,00}{2.355.286,78} = 2$ dias	Óleo diesel aditivado PMRE = $240 \times \frac{630,80}{26.156,98} = 6$ dias

Tabela 05 – PMRE / a prazo

O próximo passo é identificar o prazo médio de pagamento das compras, seguindo a fórmula exposta.

$$\mathbf{PMPC} = 240 \frac{\mathbf{F}}{\mathbf{C}}$$

Onde:

PMPC = Prazo Médio de Pagamento de Compras

F = Saldo de Fornecedores do Balanço

C = Compras

Segue as informações:

Produto	Custo (R\$)	Quantidade (litros)	Compras (R\$)
óleo diesel comum	1,23 / 1	2.662.650,09	3.275.059,61
óleo diesel aditivado	1,26 / 1	228.163,61	287.486,15
			3.562.545,76

Tabela 06 – Compras Matriz

Produto	Custo (R\$)	Quantidade (litros)	Compras (R\$)
óleo diesel comum	1,2338 / 1	1.908.969,67	2.355.286,78
óleo diesel aditivado	1,2612 / 1	20.739,76	26.156,98
			2.381.443,76

Tabela 07 – Compras Filial

Produto	Custo (R\$)	Quantidade (litros)	Fornecedores (R\$)
óleo diesel comum	1,23 / 1	115.050,60	141.512,24
óleo diesel aditivado	1,26 / 1	6.685,67	8.423,94
			149.936,18

Tabela 08 – Fornecedores Matriz

Produto	Custo (R\$)	Quantidade (litros)	Fornecedores (R\$)
óleo diesel comum	1,2338 / 1	78.241,23	96.534,02
óleo diesel aditivado	1,2612 / 1	705,04	889,19
			97.423,21

Tabela 09 – Fornecedores Filial

Aplicando a fórmula encontram-se os seguintes valores aproximados:

MATRIZ	<p>Óleo diesel comum</p> $\text{PMPC} = 240 \times \frac{141.512,24}{3.275.059,61} = 10 \text{ dias}$	<p>Óleo diesel aditivado</p> $\text{PMPC} = 240 \times \frac{8.423,94}{287.486,15} = 7 \text{ dias}$
FILIAL	<p>Óleo diesel comum</p> $\text{PMPC} = 240 \times \frac{96.534,02}{2.355.286,98} = 10 \text{ dias}$	<p>Óleo diesel aditivado</p> $\text{PMPC} = 240 \times \frac{889,19}{26.156,98} = 8 \text{ dias}$

Tabela 10 – PMPC / a prazo

Para conhecer o prazo médio de recebimento das vendas, utiliza-se a fórmula com a adaptação:

$$\text{PMRV} = 240 \frac{\text{DR}}{\text{V}}$$

Os saldos das vendas e das duplicatas a receber são os seguintes:

Produto	Quantidade (litros)	Vendas (R\$)
óleo diesel comum	2.662.650,09	3.966.418,82
óleo diesel aditivado	228.163,61	353.753,11
	2.890.813,70	4.320.171,93

Tabela 11 – Vendas Matriz

Produto	Quantidade (litros)	Vendas (R\$)
óleo diesel comum	1.908.969,67	2.857.002,42
óleo diesel aditivado	20.739,76	32.119,42
	1.929.709,43	2.889.121,84

Tabela 12 – Vendas Filial

Produto	Matriz (R\$)	Filial (R\$)
óleo diesel comum	621.431,50	573.078,13
óleo diesel aditivado	67.342,88	6.285,00
	688.864,38	579.579,99

Tabela 13 – Duplicatas a Receber

Desta forma, encontra-se os seguintes prazos:

MATRIZ	<p>Óleo diesel comum</p> $\text{PMRV} = 240 \times \frac{621.431,50}{3.966.418,82} = 38 \text{ dias}$	<p>Óleo diesel aditivado</p> $\text{PMRV} = 240 \times \frac{67.342,88}{353.753,11} = 46 \text{ dias}$
FILIAL	<p>Óleo diesel comum</p> $\text{PMRV} = 240 \times \frac{573.078,13}{2.857.002,42} = 49 \text{ dias}$	<p>Óleo diesel aditivado</p> $\text{PMRV} = 240 \times \frac{6.285}{32.119,42} = 47 \text{ dias}$

Tabela 14 – PMRV / a prazo

Com base nos três índices de prazos médios, calcula-se o ciclo financeiro: $CF = PMRE + PMRV - PMPC$.

MATRIZ	Óleo diesel comum $CF = 2 + 38 - 10 = 30$ dias	Óleo diesel aditivado $CF = 2 + 46 - 7 = 41$ dias
FILIAL	Óleo diesel comum $CF = 2 + 49 - 10 = 41$	Óleo diesel aditivado $CF = 6 + 47 - 8 = 45$

Tabela 15 - Ciclo Financeiro / a prazo

O ciclo operacional dos produtos adquiridos a prazo é o seguinte:

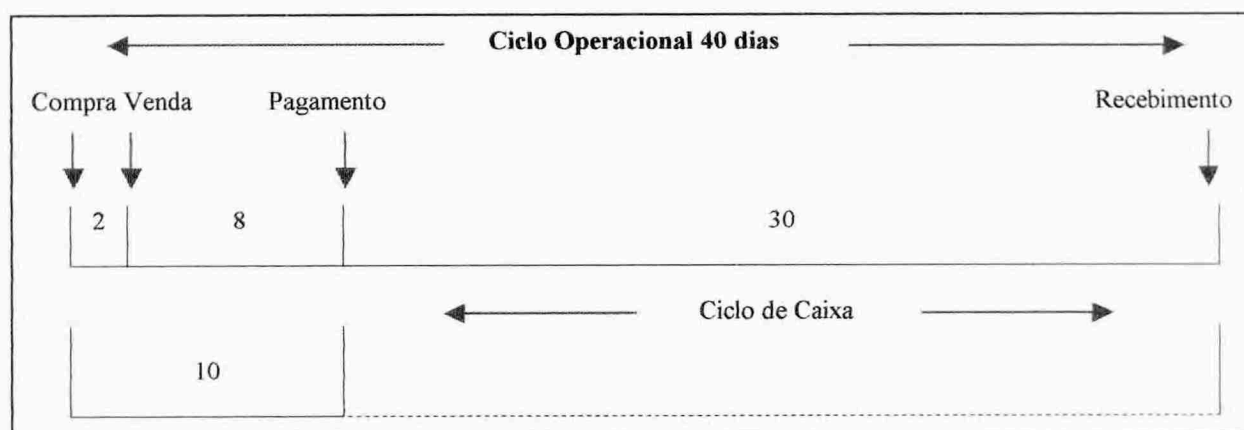


Figura 03 – Ciclo Operacional M/dc a prazo

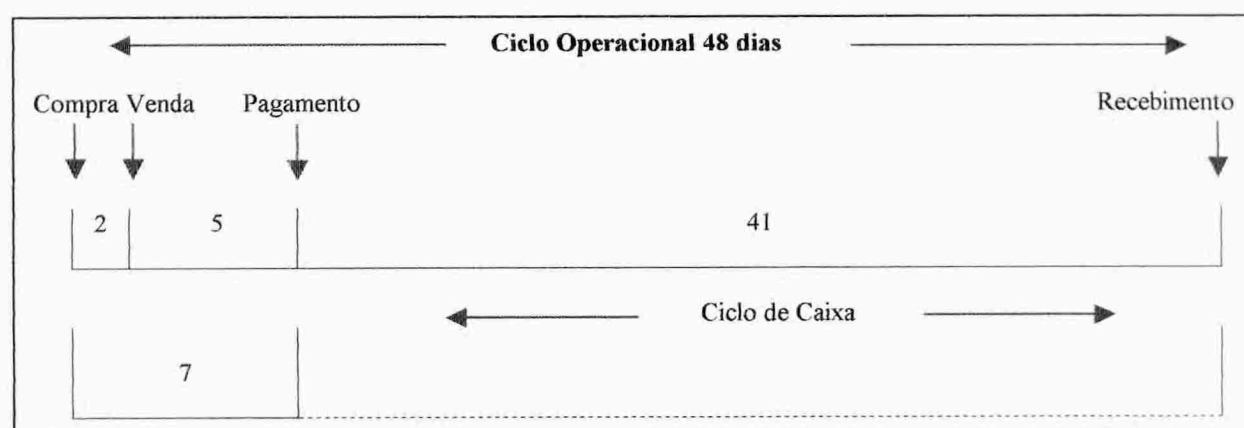


Figura 04 - Ciclo Operacional M/da a prazo

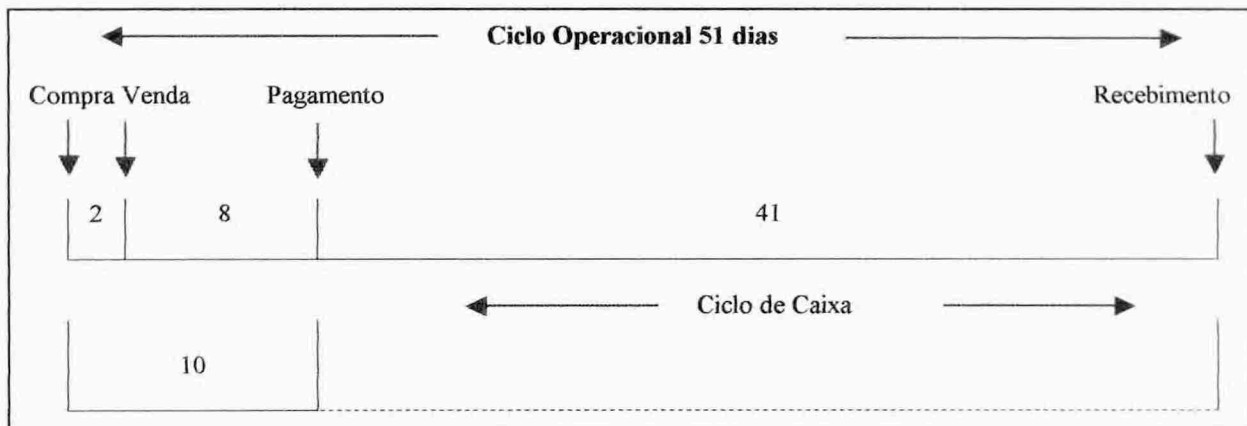


Figura 05- Ciclo Operacional F/dc a prazo

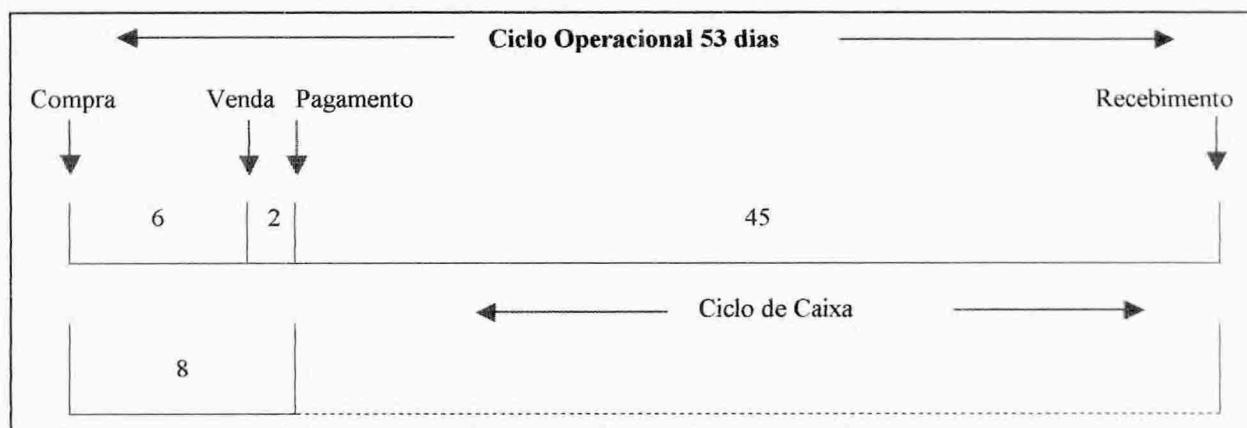


Figura 06 - Ciclo Operacional F/da a prazo

Conclui-se que a empresa financia sozinha, em média, 81% dos dias de todo o seu ciclo operacional. Há uma notável disparidade entre o prazo de pagamento das compras e o prazo de recebimento das vendas.

3.2.2 COMPRAS PAGAS À VISTA

Neste caso, o único índice a ser modificado é o prazo médio de pagamento de compras.

Sabe-se que, se a empresa pagar suas compras totalmente à vista, não haverá saldo na conta Fornecedores do Balanço Patrimonial, portanto o PMPC é nulo:

Aplicando a fórmula encontram-se os seguintes valores aproximados:

MATRIZ	Óleo diesel comum $PMPC = 240 \times \frac{0}{2.447.997,25} = 0$	Óleo diesel aditivado $PMPC = 240 \times \frac{0}{239.277,84} = 0$
FILIAL	Óleo diesel comum $PMPC = 240 \times \frac{0}{1.791.026,37} = 0$	Óleo diesel aditivado $PMPC = 240 \times \frac{0}{22.417,34} = 0$

Tabela 16 – PMPC / à vista

Sendo assim, demonstra-se o seguinte ciclo financeiro ($CF = CMRE + CMRV - CMPC$):

MATRIZ	Óleo diesel comum $CF = 2 + 38 - 0 = 40$ dias	Óleo diesel aditivado $CF = 2 + 46 - 0 = 48$ dias
FILIAL	Óleo diesel comum $CF = 2 + 49 - 0 = 51$	Óleo diesel aditivado $CF = 6 + 47 - 0 = 53$

Tabela 17 - Ciclo Financeiro / à vista

Os Ciclos Operacionais comprando-se à vista são:

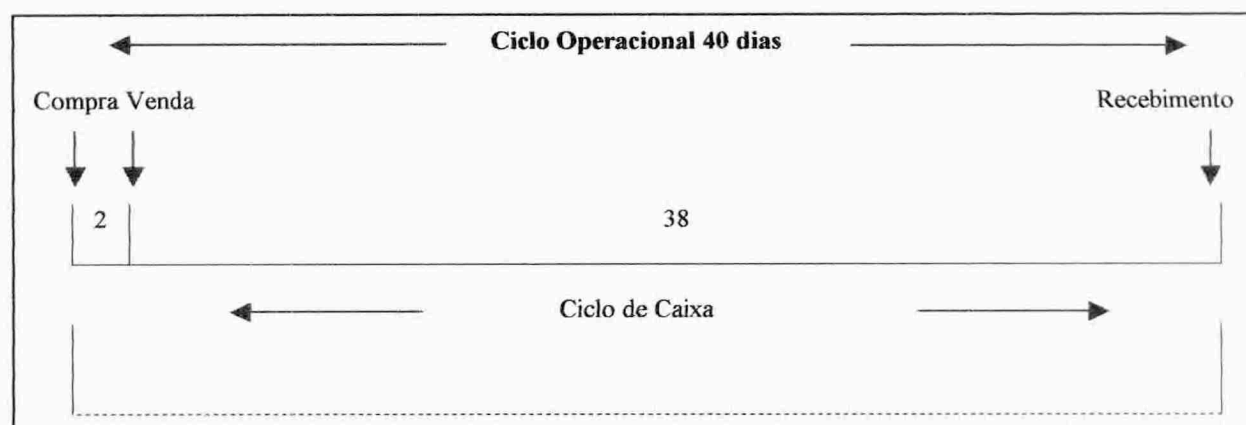


Figura 07 - Ciclo Operacional M/dc à vista

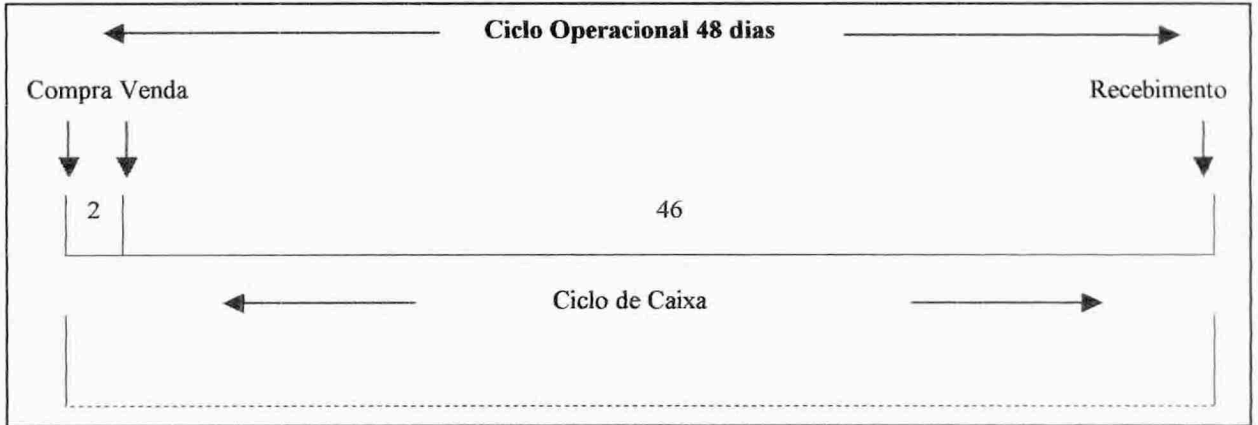


Figura 08 - Ciclo Operacional M/da à vista

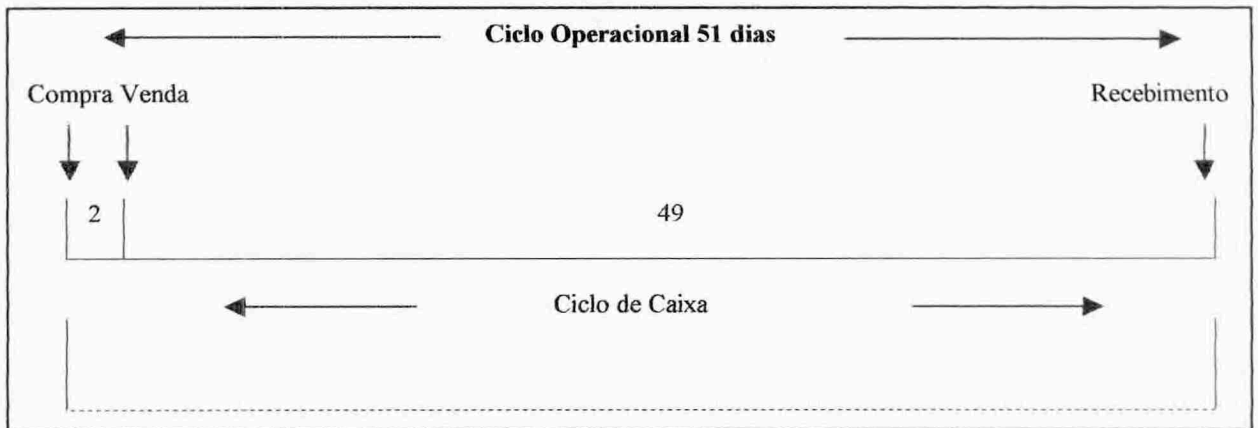


Figura 09 - Ciclo Operacional F/dc à vista

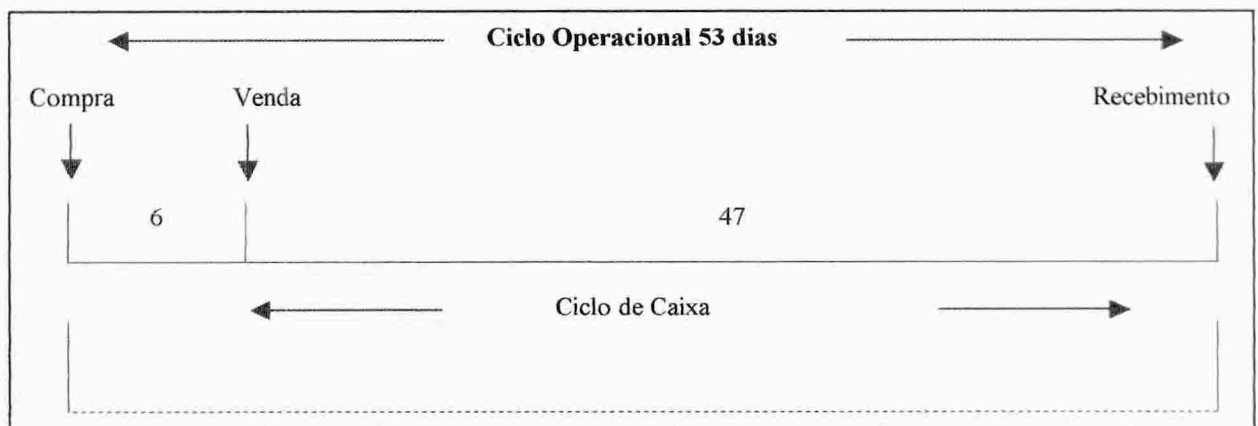


Figura 10 - Ciclo Operacional F/da à vista

Observa-se que ao se comprar à vista a empresa terá que financiar sozinha todo o seu ciclo operacional. Os fornecedores nada financiarão o giro da empresa. Neste caso é

importante analisar, além da necessidade de capital mais propícia, se os descontos obtidos por litro de óleo diesel ao se comprar à vista são mais vantajosos que o custo do capital necessário para a empresa financiar a parte dos fornecedores.

3.3 NECESSIDADE DE CAPITAL DE GIRO

A necessidade de capital de giro é calculada através da utilização da seguinte fórmula:

$$\text{NCG} = \text{CC} \times \text{Vd} + \text{A}$$

Onde:

NCG = Necessidade de Capital de Giro

CC = Ciclo de Caixa

Vd = Vendas diárias = Vendas anuais / 360

A = Ajuste: é o resultado de outros Ativos Circulantes Operacionais menos Outros Passivos Circulantes Operacionais (como salários, encargos e tributos a pagar), ou seja, valores de Ativo e Passivo Circulante que surgem das operações e cujo saldo em geral, de pequeno montante, será um ajuste (acréscimo ou decréscimo) da NCG.

Para este trabalho precisa-se adaptar a fórmula ao produto analisado. O óleo diesel apresenta-se em quatro representações, isto porque pode ser comum ou aditivado, da matriz ou filial, cada um com características específicas. Dessa forma segue-se o modelo:

$$\text{NCG} = \Sigma (\text{CC} \times \text{Vd}) + \text{A}$$

A fórmula sugere que se some, das quatro representações do óleo diesel, o produto obtido da multiplicação de seus respectivos fluxos de caixa com as suas vendas diárias. Daí, acrescenta-se a este resultado o total do valor de “ajuste” referente à comercialização do produto.

O ajuste referente a outros valores operacionais totaliza R\$ 194.244,34, em função de outros ativos e passivos operacionais proporcionais à comercialização do óleo diesel resultarem em R\$ 262.739,39 e R\$ 68.495,05, respectivamente.

Para a opção de pagamento a prazo apresenta-se:

$$\text{NCG} = [(30 \times 16.526,74) + (41 \times 1.473,97) + (41 \times 11.904,17) + (45 \times 133,83)] + 194.244,34 = \mathbf{1.244.572,63}$$

Tabela 18 – NCG a prazo

Então, a necessidade de capital de giro comprando o óleo diesel à vista é:

$$\text{NCG} = [(40 \times 16.526,74) + (48 \times 1.646,26) + (51 \times 11.904,17) + (53 \times 133,83)] + 194.244,34 = \mathbf{1.548.540,08}$$

Tabela 19 – NCG à vista

Desta forma, comprova-se que, para se trabalhar à vista com fornecedores, há maior necessidade de capital para financiar o giro da atividade. Mensalmente o valor estimado como necessidade de capital de giro é de R\$ 155.571,58 pagando-se a prazo e de R\$ 193.567,51 à vista. A diferença desses valores resulta em R\$ 37.995,93.

A Alfa apresenta, além da necessidade de capital de giro, outra peculiaridade resultante da forma de pagamento: quando a mercadoria é paga à vista, recebe R\$ 0,03 de desconto no litro do óleo diesel. Analisando-se os oito meses considerados no trabalho, esse valor iguala-se a R\$ 144.615,69, ao se comprar a prazo acresce-se R\$ 18.076,96 ao custo do produto. Portanto, para se ter uma análise mais precisa das condições de pagamento é importante que se considere este fator, visto que a fórmula utilizada para o cálculo da NCG não o compreende.

Além disso, para um eficaz auxílio financeiro, deve-se levar em conta as fontes de financiamento para suprir a necessidade de capital de giro. A empresa precisa analisar a

situação em que se encontra e procurar as opções de financiamento que lhe cabem. Há fontes em que as taxas de juros cobradas são elevadas, reduzindo o lucro da entidade. É uma questão de balancear as alternativas optando por aquela mais próxima e vantajosa para a realidade da empresa a curto e médio prazo de tempo.

Caso a empresa Alfa optasse por pagar seus fornecedores 100% à vista, teria que dispor, além do capital de giro necessário, de um valor extra que cobrisse por vinte dias o pagamento das compras feitas. Afinal, sabe-se que a empresa compra óleo diesel todos os dias e paga-o com vinte dias de prazo, então, existem boletos a serem pagos diariamente, assim os valores das cargas se somariam: o de vinte dias atrás com o do dia presente.

Sugere-se como alternativa “audaciosa”, pois acabaria afetando o mercado, que a empresa passasse a ofertar um menor preço na venda do óleo diesel para o recebimento à vista. Lucraria-se com o montante das vendas, prevendo um provável aumento da demanda, reduziria as despesas financeiras e o prazo de recebimento das vendas. O ciclo de caixa da empresa seria menor, ou seja, a empresa financeira sozinha menos dias de seu ciclo operacional.

4 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Dos seis objetivos propostos no presente trabalho, atingiu-se todos. O objetivo geral ampara-se e complementa-se pelos objetivos específicos. Para identificar a necessidade de capital de giro diante de opções diferenciadas de pagamento ao fornecedor, objetivo geral, precisou-se saber o que é capital de giro, assim como sua importância e as variáveis que o compõem. Baseando-se nisso, estudou-se a dinâmica financeira e operacional da empresa a fim de colher dados válidos e concisos. Adaptou-se o conhecimento teórico de ciclo operacional e financeiro ao exercício prático da empresa no que se refere aos seus prazos médios de estoque, pagamento das compras e recebimento das vendas. Além do mais, o ciclo financeiro é requisitado pela metodologia de cálculo utilizada na identificação da NCG. Apresentaram-se as variações do ciclo operacional diante das possibilidades de se comprar a prazo e à vista. Por fim, calculou-se as necessidades de capital de giro.

As informações geradas por este trabalho contribuem para o processo de melhoria no controle administrativo-financeiro da empresa, pois, apresentam ao gestor o contexto econômico-financeiro em que a sua empresa está inserida. Diante disso, as decisões do administrador têm maiores chances de resultar em êxito.

Como complemento a este trabalho, seria interessante aprofundar-se na parte de administração do capital de giro, analisar as fontes de financiamento mais vantajosas à empresa considerando sua realidade operacional e financeira, comprovar o custo para financiar o giro de sua atividade e indicar, por meio desse cálculo, se o negócio tem sido economicamente viável.

Pelo estudo, confirma-se a importância de se desenvolver pesquisas que aprimorem a área de indicadores financeiros. É importante, também, estimular investigações que se utilizam desses mecanismos estratégicos nas empresas, para que se tornem conhecidos dos gestores. As informações propostas por eles tendem apenas a beneficiar aqueles que as utilizam. Muitos empresários não têm conhecimento da necessidade de capital de giro de seu negócio, desconhecem que podem articular prazos médios para adaptá-los às suas capacidades, assim como escolher a melhor fonte de financiamento. É fundamental desenvolver a idéia de se estudar cenários para planejar decisões.

5 REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ASSAF NETO, Alexandre Silva, Martins, César Augusto Tibúrcio. **Administração do Capital de Giro**. 2 ed. São Paulo: Atlas, 1997.

BRESSAN, Flávio. **O método do Estudo de Caso**. 2000. Disponível em www.fecap.br/adm-online/art11?flavio.htm. Acesso em setembro 2003.

DEMO, Pedro. **Introdução à metodologia da ciência**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 1985.

DI ADUSTINI, Carlos Alberto. **Capital de giro**. 2 ed. São Paulo: Atlas, 1999.

DOLABELLA, Maurício Melo. **Capital de giro e fluxo de caixa: um modelo integrado de informação contábil**. Disponível em: <http://www.milenio.com.br/siqueira/Tr220.htm>. Acesso em novembro 2002.

DOWSLEY, Getúlio S, DOWSLEY, Célia Vieira. **Origens e aplicações de recursos e economia financeira**. Rio de Janeiro: LTC, 1983.

Fecombustíveis. Denúncia: irregularidades prejudicam atividade em todo o país. Rio de Janeiro, ano 1, n.1, p.14-17, jun./jul. 2002.

FILHO, Inácio. **Como se faz uma tese**. 15 ed. São Paulo: Perspectiva, 2000.

GALLIANO, Amado Guilherme. **Método científico: teoria e prática**. São Paulo: McGraw-Hill do Brasil, 1986.

GITMAN, Lawrence. **Princípios de administração financeira**. 2 ed. Porto Alegre: Bookman, 2001.

HOJI, Masakazu, YOSHITAKE, Mariano. **Gestão de tesouraria: controle e análise das transações financeiras em moeda forte**. São Paulo: Atlas, 1997.

IUDÍCIBUS, Sérgio de; MARION, José C. **Introdução à Teoria da Contabilidade para o Nível de Graduação**. São Paulo: Atlas, 1999.

LAKATOS, Eva Maria, MARCONI, Marina de Andrade. **Metodologia científica**. São Paulo: Atlas, 1989.

MARION, José C. **Contabilidade empresarial**. 2 ed. São Paulo: Atlas, 1985.

MATARAZZO, Dante C. **Análise Financeira de Balanços**. 5 ed. São Paulo: Atlas, 1998.

SANVICENTE, Antônio Zorato. **Administração financeira**. 3 ed. São Paulo: Atlas, 1997.

SILVA, José Pereira da Silva. **Análise financeira das empresas**. 2 ed. São Paulo: Atlas, 1993.

BALANÇO PATRIMONIAL ENCERRADO EM 31 DE AGOSTO DE 2003 (EM R\$)

ATIVO	
CIRCULANTE	1.475.542,14
DISPONÍVEL	79.630,53
Caixa	78.236,42
Bancos Conta Movimento	1.394,11
DIREITOS REALIZÁVEIS A CURTO PRAZO	1.395.911,61
Contas a Receber de Clientes	1.668.720,49
(-) Títulos Descontados	(899.191,04)
Cheques em Cobranças	344.081,18
Estoques	227.239,04
Outros Créditos	50.304,16
Adiantamento a Sócios e Empregados	1.366,55
Impostos e Contribuições a Recuperar	261,99
Despesas do Exercício Seguinte	3.129,24
DIREITOS REALIZÁVEIS A LONGO PRAZO	5.503,49
Aplicações Financeiras de Longo Prazo	5.03,49
PERMANENTE	593.688,42
IMOBILIZADO	593.688,42
Edifícios e Benfeitorias	249.334,33
Terrenos	122.360,69
Máquinas e Equipamentos	123.684,48
Veículos	21.700,00
Outras Imobilizações	297.706,57
(-) Depreciação Acumulada	9299.247,05)
Bens em Construção	78.149,40
TOTAL DO ATIVO	2.074.734,05
PASSIVO	
CIRCULANTE	1.308.874,78
Fornecedores	628.680,81
Obrigações Sociais e Trabalhistas a Pagar	87.275,39
Obrigações Tributárias a Recolher	1.345,49
Outras Contas a Pagar	1.071,32
Provisão para Imposto de Renda	0,00
Provisão para Contribuição Social	432,87
Empréstimos e Financiamentos	590.058,90
EXIGÍVEL A LONGO PRAZO	64.444,45
Cia Brasileira de Petróleo Ipiranga	64.444,45
PATRIMÔNIO LÍQUIDO	701.414,82
CAPITAL REALIZADO	450.000,00
Capital Social	450.000,00
LUCROS OU PREJUÍZOS ACUMULADOS	251.414,82
Lucros Acumulados	128.493,21
Lucro do Exercício	122.921,61
TOTAL DO PASSIVO	2.074.734,05

Importa o presente Balanço Patrimonial encerrado em 31 de agosto de 2003, somando no Ativo e no Passivo a importância de R\$ 2.074.734,05 (dois milhões, setenta e quatro mil, setecentos e trinta e quatro reais e cinco centavos), e confere os documentos apresentados ao nosso escritório.

Biguaçu (SC), 31 de agosto de 2003.

**DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO ENCERRADO
EM 31 DE AGOSTO DE 2003 (EM R\$)**

RECEITA BRUTA DE VENDAS E SERVIÇOS MATRIZ	5.618.893,35
RECEITA BRUTA DE VENDAS E SERVIÇOS FILIAL	4.123.421,16
(-) Devolução de Vendas e Serviços	0,00
(-) Impostos sobre Vendas e Serviços	(19.596,20)
RECEITA LÍQUIDA DE VENDAS E SERVIÇOS	9.722.718,31
Custo das Mercadorias e Serviços Vendidos Matriz	(4.818.064,96)
Custo das Mercadorias e Serviços Vendidos Filial	(3.514.141,06)
LUCRO BRUTO	1.390.512,29
(-) DESPESAS OPERACIONAIS	(1.345.854,62)
Despesas com Vendas	(317.256,16)
Despesas Administrativas	(696.054,97)
Despesas Financeiras	(326.173,76)
Despesas Tributárias	(8.773,67)
Outras Despesas Operacionais	(1.616,06)
Outras Receitas Operacionais	4.020,00
LUCRO OPERACIONAL	44.657,67
(-) Despesas Não Operacionais	0,00
(-) Receitas Não Operacionais	119.751,70
LUCRO LÍQUIDO ANTES DA CONTRIBUIÇÃO SOCIAL	164.409,37
(-) Contribuição Social	(14.659,51)
LUCRO LÍQUIDO ANTES DO IMPOSTO DE RENDA	149.749,86
(-) Imposto de Renda	(26.828,25)
LUCRO LÍQUIDO DO EXERCÍCIO	122.921,61

Biguaçu (SC), 31 de agosto de 2003.